

ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»

51 (957) 2012

Харків

ВІСНИК НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ «ХПІ»

**Збірник наукових трудів
Тематичний випуск**

51 (957) 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. Клепиков, 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. Тимофієв, 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. - № 51 (957) - 191с.

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.**

М.І. ПОГОРЕЛОВ, канд.екон.наук, проф., НТУ «ХПІ», Харків

С.М. ПОГОРЕЛОВ, канд.екон.наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків

ОСОБЛИВОСТІ ПРАЦІ МЕНЕДЖЕРА НА ІННОВАЦІЙНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У пошуках консенсусу важливо, аби люди мали можливість виражати свої думки, вислуховувати один одного і знаходити загальне нестандартне рішення. Саме до цього прагне інноваційний менеджер. Він досліджує зовнішнє середовище, і його не потрібно стимулювати для того, щоб виступити ініціатором нововведення.

Ключові слова: інноваційний, менеджер, праця, консенсус, зовнішнє середовище, стимулювання, нововведення

В поисках консенсуса важно, чтобы люди имели возможность выражать свои мнения, выслушивать друг друга и находить общее нестандартное решение. Именно до этого стремится инновационный менеджер. Он исследует внешнюю среду, и его не нужно стимулировать для того, чтобы выступить в качестве инициатора нововведения.

Ключевые слова: инновационный, менеджер, труд, консенсус, внешняя среда, стимулирование, нововведение

It is important in search of consensus, that people had the opportunity to express the opinions, hearken to each other and find a common non-standard decision. An innovative manager aims exactly to it. He investigates an external environment, and he does not need to be stimulated in an order to come forward as an initiator of innovation.

Keywords: innovative, manager, labour, consensus, external environment, stimulation, innovation

Вступ. Вміст поняття "менеджера" на інноваційному підприємстві починає відхилятися від первинного і до цих пір загальнозживаного значення керівника, агента, маклера. У сучасних умовах він має бути, перш за все, організатором інноваційного процесу. Кого вважати інноваційним менеджером? Інноваційним менеджером можна вважати винахідника, який долає перешкоди, зв'язані з використанням винаходу; підприємця, який користується монополією на результати розумової праці, наданою йому завдяки придбання патенту, береться за реалізацію чужої ідеї, ініціює її практичне здійснення; активного консультанта, який орієнтує громадську думку на вживання нововведення. Інноваційний менеджер - особа, здатна вирішувати незвичайну економічну (технічну) проблему.

У складній організації, що є суспільною системою, в заплутаній тканині суб'єктивних процесів ухвалення рішень має бути присутнім хтось, що виражає загальне прагнення до збереження функціональної системи. Але цей

© М.І. Погорелов, С.М. Погорелов, 2012

хтось не повинен нав'язувати системі принесене ззовні рішення, наводити залізною рукою порядок в хаосі, а повинен знайти однодумців, аби виробити погоджені дії, що ведуть до загальної мети. Інноваційний менеджер - не начальник в традиційному сенсі цього слова, а рівний серед партнерів. В той же час він виступає як би каталізатором спільної діяльності, веде пошуки мети, приводить в дію тих, хто ідентифікує себе з цією метою, і завдяки загальній стратегії, а у разі потреби шляхом зміни стратегії об'єднується в пошуку і реалізації вирішення проблеми.

Аналіз основних досягнень і літератури. Підприємницька філософія націлює на пізнання і осмислення проблем. У пошуках консенсусу поважно, аби люди мали можливість виражати свої думки, вислуховувати один одного і знаходити загальне нестандартне рішення. Саме до цього прагне інноваційний менеджер. Він досліджує зовнішнє середовище, і його не потрібно стимулювати для того, щоб виступити ініціатором нововведення. Він не боїться труднощів і неприємностей, якщо доводиться захищати нетривіальні ідеї від нападок. Інноваційний менеджер - це людина, яку виділяє середовище на нестабільному світі, який може знайти міцну основу на цьому світі, що оточує його. Він володіє підприємницькою філософією. Це дозволяє йому піддавати систематичній оцінці технологічний розвиток і його суспільно-економічні наслідки, модифікувати коротко- і середньострокові цілі, залежно від ситуації змінювати і перспективну стратегію, безперервно оцінювати розвиток зовнішнього середовища, формування ринку, прогрес, що досягається суперниками, міжнародні позиції технології і її зв'язок з іншими технологіями. Без відповідної філософії такі оцінки роз'єднуються, перестають складати єдине ціле, дослідження і інші інноваційні фази орієнтуються на вузькі групові цілі.

Мета дослідження, постановка задачі. Для реалізації своїх цілей інноваційний менеджер повинен володіти широкими знаннями, високою культурою, неабиякою здатністю бачити і вирішувати проблеми, але він не може знати всього їх різноманіття. За допомогою моделі і відповідно інтерактивній стратегії, ведучи свідомий пошук варіантів в процесі вирішення конкретних проблем, він може знайти альтернативні варіанти, але заздалегідь, перш ніж приступити до справи, не може розраховувати на знаходження кращої відповіді. Разом з одержимістю і ентузіазмом інноваційний менеджер повинен так підходити до пошуку альтернатив, конструювання невідомого і незвичайного рішення, як це робить інженер. Останній конструє з відомих частин в якійсь мірі невідому форму, образ якої вже сформувався. Такий образ в мисленні інноваційного менеджера є менш визначеним, але все таки вибір альтернатив означає, по суті, виконання конструкторської функції, тобто "конструювання" результату і дороги, що веде до нього. В рамках організації інноваційний менеджер повинен переступити не завжди видимі, але добре відчутні кордони. Він також повинен йти на компроміси, усвідомлюючи, що кожен компроміс різко скорочує кількість альтернативних рішень і обмежує свободу вибору.

Співвідношення між обмеженою автономією і більш менш значною залежністю ставить інноваційного менеджера перед протиріччям між динамічним розвитком і станом рівноваги.

У таблиці. 1 представлені особові і професійні характеристики менеджера інноваційного підприємства, які дозволяють підприємству розробити ряд найважливіших вимог до фахівця, що претендує на даному підприємства на роль інноваційного менеджера.

Інноваційний менеджер досягає мети за допомогою розвитку внутрішніх протиріч організації. Його стратегія полягає в поступовому переході до широкої кооперації, постановки високих, честолюбних цілей, швидшого суспільно-технічного розвитку і ринкової експансії.

Його тактика полягає в зміні кадрів, що знаходяться на ключових позиціях, опорі на функціональні системи, що успішно діють і надійно розвиваються, в селекції, накопиченні навіть незначних вигод і переваг, після чого слідує потужний "прорив" до нового стану організації.

Інноваційний менеджер може рахувати свою роботу на даному етапі завершеною, коли організація досягне форми як би координованої, автономної і кооперативної безлічі підприємств. Проте якщо координаційні заходи стають незадовільними, колишні зв'язки рвуться, кооперація припиняється і створюється новий координаційний центр.

В руках менеджера інновація, це засіб здійснення довгострокових цілей, форма і зміст підприємницької діяльності. Аби сучасне господарське підприємство досягло успіху, керувати їм повинен інноваційний менеджер.

Багаточисельні дослідження і публікації, що розкривають проблематику інноваційного менеджменту, надзвичайно рідко звертаються до аналізу центрального елементу цього процесу, самого інноватора, тобто особи, схильній до діяльності такого роду. Вважається цілком справедливо, що таким може бути людина з високими креативними здібностями. І чим сильніше ці здібності у нього розвинені, тим успішніше він проявляє себе в інновації.

За очевидністю сказаного, що здається, ховаються, проте, серйозні питання, головними з яких є:

а) питання про тип інтелекту інноватора. Саме він визначає характер мислення, вибір цінностей і пріоритетів. Професійні схильності і ін.

б) питання стосується двох стадій інноваційного процесу: висунення, формулювання теоретичної конструкції новини, а також реалізації новачії в максимально повному об'ємі з мінімальними спотвореннями сформульованої ідеї.

Інноваційний менеджмент, з точки зору соціоніки, слід розглядати з двох сторін: з одного боку, необхідна наявність керівників, здатних здійснювати і направляти інноваційну політику, з іншої - персонал, що володіє достатньою професійною компетентністю і рівнем мотивації. У соціоніці розглядається 16 основних типів інтелекту (соціотипів). Соціоніка не розглядає індивідуальні психологічні характеристики людини, які в межах

одного соціотипа можуть бути саме різні, але все це різноманіття індивідуальностей має загальну і об'єднуючу основу, тип інтелекту.

Таблиця 1 - Модель менеджера інноваційного підприємства (менеджера інноваційного

Особові характеристики				Професійні характеристики	
Емоційно-вольові	Комунікативні	Інтелектуальні	Етичні	Знання	Уміння і навички
Придатність	Товариськість	Влучаюча	Вірність слову	Навчальність вченого ступеня	Уміння працювати в команді
Емоційна стійкість	Активність	Комбінаторне мислення		Вища інженерно-технічна освіта	Здатність до ефективної роботи з інформацією
				Вища економічна освіта	Навички організації особистої праці
Організованість	Оптимізм	Здатність до концентрації уваги	Навчальність чітких етичних принципів	Іноземна мова	Навички організації праці колективу
Упевненість в собі	Незалежність			Сучасні технології	Навички складання бізнес-плану інновацій
				Менеджмент НІОКР	Розробки загальної стратегії підприємства
Реалізм	Схильність до лідерства	Здатність до розподілу уваги	Патріотизм по відношенню до свого підприємства	Маркетинг наукоємної продукції	Навички планування перспективного розвитку
Цілеспрямованість	Ініціативність			Українські і зарубіжні системи стандартизації і сертифікації	Уміння формувати бюджет підприємства
Самоконтроль	Здатність до творчості			Правила оформлення НІОКР	Навички оцінки праці
Рішучість			Пам'ять	Правила юридичного оформлення договірних стосунків в Україні	Створення творчого клімату
				Правила юридичного оформлення договірних стосунків із зарубіжними партнерами	Робота із споживачами
Схильність до ризику				Закони в області інтелектуальної власності	Прогноз ринків збуту
					Робота з посередниками
					Контроль якості звітності
					Навички контролю інноваційного проєкту
					Робота з інвесторами і державними інвестицій

Інноваційними здібностями (здібностями до створення новин), в принципі, володіють всі соціотипи. Тому що немає хороших або поганих типів інтелекту, вони всі рівноцінні і всі володіють як перевагами, так і недоліками. Питання лише в тому, якими саме перевагами володіє даний соціотип і в яких професійних областях краще всього їх реалізує. Якщо конкретна людина на конкретному місці не проявляє особливих здібностей, то це може бути і тому, що він займається не своєю справою, оскільки кожному типові інтелекту відповідає тип завдань, з якими він краще всього справляється.

Інноваційні здібності можуть реалізовуватися як у вигляді теоретичних розробок і схем, так і у вигляді раціоналізації і удосконалення вже наявних розробок і конструкцій. Ці два види новин вимагають різних інтелектуальних умінь. Для того, щоб винайти щось нове і неординарне (наприклад, теорію відносності Ейнштейна), необхідно уміти бачити приховані можливості об'єктів, уміти враховувати і аналізувати безліч обставин, на перший погляд нічим не зв'язаних, уміти прогнозувати розвиток ситуації і навіть уміти, всупереч громадській думці, займатися тим, в що ніхто не вірить. Досить пригадати, що великі відкриття не завжди оцінювалися сучасниками, а їх автори навіть піддавалися гонінням. У соціоніці типи, що володіють такими якостями, називаються інтуїтивними (4 з 16). Вони здатні збирати і аналізувати інформацію і на її основі робити висновки, що далеко йдуть. Інтуїтивні типи спочатку висувають гіпотезу, а вже потім підтверджують або спростовують її фактами. Тому вони успішні у вирішенні малозрозумілих і заплутаних завдань. Взагалі, можливість інтелектуальної діяльності для них настільки важлива, що ради неї вони можуть нехтувати прагматичними інтересами.

Разом з цим існують відкриття, які по суті своїй є або продовженням і розвитком вже наявних новин, або узагальненням накопиченого практичного матеріалу (основоположник генетики Г. Мендель відкрив свої знамениті закони, експериментуючи з насінням і математично обробляючи дані). Такі відкриття теж вимагають від своїх творців певних якостей - практичності і діловитості, уміння змінювати якості довколишнього простору, уміння бачити і розуміти назрілі реальні проблеми. У соціоніці типів, що володіють такими якостями, називають сенеодними (4 з 16). Вони успішніші у вирішенні практичних завдань і, будучи прагматиками, активність проявляють лише тоді, коли бачать, що робота може принести конкретний і відчутний результат.

Результати досліджень. Таким чином, творчі здібності не залежать від соціотипа, а є індивідуальною психологічною характеристикою. От соціотипа залежить напрям, який, швидше за все, прийме творчий імпульс, - теоретичне або практичне. Інтуїтивні типи більше уваги приділяють новим можливостям, сенсорні - реальним. Немає нужди доводити, що і ті та інші важливі людству. Циолковський (інтуїтивний) створив теорію космічних польотів, Королев (сенсорний) зробив її реальністю.

Все викладене вище дозволяє зробити цікавий висновок. Здатність виробляти новацію корениться в особливостях сприйняття інтуїтивних і сенсорних типів людей. Ці особливості об'єднуються загальною ірраціональною установкою, рівномірністю і одночасністю віддзеркалення в психіці всього того, що впливає на органи чуття людини. Ментальний процес будується в режимі "бачу-чую", де: "бачу", вхідний канал, "чую", репрезентативна система. При цьому якщо сенсорні типи уміло маніпулюють речами або тонко диференціюють відчуття від них, то інтуїтивні типи упевнено поводяться з вмістом речей або подій, або уловлюють їх тіні, видимі проекції вмісту на яку-небудь площину. Їх сприйняття носить асоціативний характер, коли одна якась деталь може викликати цілісний образ, асоціюючись зі всім його вмістом. Таким чином, процес сприйняття переважає в ірраціональних типів, вони відображають світ адекватніше через свою гнучкість, здатність вийти за межі видимого, відчутного.

Інформаційний потік, в який включена людина, має і другу сторону, видачу інформації через процес міркування або аргументації. Тверда точка зору, пов'язана із строго оформленими поняттями і послідовністю її відстоювання, властива перш за все раціональним типам. У соціоніці логіка виступає як крайня форма раціональності. Ці властивості логічних типів набувають свої особливі важливості на етапі реалізації новації, коли виникає потреба або можливість внести додаткові зміни в процесі її впровадження або навіть використання. Інколи приписуваний ним недолік ігнорування інших парадигм перетворюється тут на гідність.

При висуненні ідеї, формулюванні задуму новації жорсткість міркувань логічних типів стає гальмом. Тут більше оцінюється кмітливість і винахідливість, здібність до трансформацій логічних систем, широка ерудиція, відсутність догматичності.

Специфіка сприйняття і видачі інформації, описана вище, набуває особливої значущості у сфері управління, коли потрібне постійне реагування на зміни в зовнішньому середовищі. Таке реагування може бути ситуативним, коли зміни в організації йдуть услід за зовнішніми змінами, а може бути таким, що випереджає, коли заздалегідь прогнозуються умови зовнішнього середовища і розробляються варіанти у відповідь дій, визначається рівень професійних умінь персоналу, необхідний для їх реалізації. Якого типа реагування буде на конкретному підприємстві багато в чому залежить від особи керівника (або управлінської команди). Для випереджаючого реагування, перш за все, необхідний інноваційний тип керівника. Без цього ініціатива окремих працівників має мало шансів бути підхопленою, а значить бути використаною. Більш того, у відсутності цілеспрямованої інноваційної політики навряд чи взагалі можливо випереджаюче реагування.

Якими ж якостями повинен володіти інноваційний тип керівника? Перш за все - стратегічними здібностями. Стратегічні здібності включають добре розвинене логічне абстрактне мислення, уміння аналізувати наявну

інформацію і бачити ситуацію в перспективі, уміння вибирати найкращий момент для активних дій і прораховувати можливий розвиток подій, Згідно соціоніці, подібні уміння належать інтуїтивному типові інтелекту і не можуть бути придбані.. Можна натренувати у людини певні уміння, у тому числі і уміння робити довгострокові прогнози, але не можна натренувати те, що називається чуттям, інтуїцією. Людина, що має природну основу завжди буде успішніше, ніж виучений. Звідси очевидна необхідність мати в управлінській команді керівників з певним типом інтелекту, в даному випадку - з інтуїтивним типом. В той же час, інтуїтивні типи сильні умінням мислити перспективно, але часто виявляються відірваними від реальності, тому в управлінській команді обов'язково мають бути представлені і сенсорні типи, які могли б упроваджувати їх ідеї в повсякденну практику.

У соціоніці виділяють чотири професійні клуби (групи). Соціотіпи, створюючи кожен клуб, характеризуються схожою професійною орієнтацією. Крім того, для кожного професійного клубу характерний свій мовний стиль. Таким чином, представники одного клубу не лише мають схоже поле професійної діяльності, але і говорять на спільній інформаційній мові, що полегшує взаєморозуміння. "Тіпність" виявляється не лише в тому, які сторони є сильними, але і в їх мовних особливостях, в психологічних перевагах, ціннісних орієнтаціях. Наприклад, клуб сайєнтистів складають соціотіпи з науково-дослідною спрямованістю. Вони незалежно мислять і люблять експериментувати. Ці їх якості виявляються незалежно того, де вони працюють. Вони постійно шукатимуть нестандартні підходи і братимуться за вирішення завдань, що не передбачають швидку віддачу. Як видно з таблиці 2, всі представники цієї групи відрізняються організаційними і здібностями реалізації.

Таблиця 2 - Сильні і слабкі сторони інноваційних менеджерів різних типів

Тип менеджера	Менеджерські особливості	Сильні сторони	Слабкі сторони
Шукач (інтуїтивно-логічний екстраверт)	Добре керує науково-творчими колективами. У діловій сфері особливо ефективний тоді, коли необхідно реорганізувати підприємство і запропонувати нові, оригінальні шляхи розвитку.	Вільно генерує ідеї з будь-якого питання, що зацікавило. Відмінно бачить перспективи ідей і проєктів. Здібний до комплексного аналізу. Активний і наполегливий в поширенні ідей.	Не завжди уважний до повсякденних, поточних справ. Схильний до проявів волонтаризму.
Критик (інтуїтивно-логічний інтроверт)	Успішний керівник, який уміє знайти найкоротший і вигідний шлях до мети. Не схильний зловживати своєю владою.	Добре відчуває розвиток подій і прораховує міру ризиків. Легко бачить помилки в розрахунках і доводить ідею до працюючого варіанту. Уміє ініціювати активність тих, що оточують. Зі всіх можливих рішень вибирає найбільш безпечне.	Скептичний відносно ідей, що вимагають великих витрат енергії і ресурсів. Не схильний до швидких і рішучих дій.
Підприємець	Прекрасний підприємець (поза	Добре бачить можливості	Рішення не

(логіко-інтуїтивний екстраверт)	конкуренцією з іншими типами). Ефективний керівник який бере до уваги будь-які ділові зауваження. Відрізняється демократичністю.	нових справ. Не боїться ризикувати, знає, як вигідніше повести справу. Ініціативний. Сміливо застосовує нові розробки.	завжди відрізняються продуманістю. Малоефективний в повсякденній і відлагодженій діяльності.
Аналітик (логіко-інтуїтивний інтроверт)	Керівник, що характеризується одночасно коректністю і доброзичливістю в стосунках і твердістю в справах. Як правило, володіє всією інформацією про свій підрозділ.	Перспективні ідеї і проекти легко доповнює своїми нестандартними розробками. Будь-яку ідею конкретизує і наближає до практики. Забезпечує технологічний супровід процесу.	Деяка повільність і нерішучість в реакціях, слабкі "пробивні" якості.
Маршал (сенсорно-логічний екстраверт)	Оптимальний керівник і начальник виробництва. Уміє розподілити обов'язки, заздалегідь відібравши і перевіривши людей в справі; продумати і упорядкити ефективну організаційну структуру. При необхідності використовує непопулярні заходи.	Відрізняється силоміць волю, рішучістю і цілеспрямованістю. Активно і упевнено поводить в проблемних ситуаціях. Уміє запропонувати різні варіанти дій і вибрати з них найоптимальніший. Успішний при впровадженні перспективних наукових розробок.	Розгубляється в нестандартних і неясних ситуаціях. Неуважний до людей.
Майстер (сенсорно-логічний інтроверт)	Ефективний керівник, заповзятливий і розсудливий. Жорсткий в справі, але людяний в стосунках.	Характеризується діловою активністю і доцільністю. Зі всіх можливостей вибере найекономічніший і раціональніший варіант. Займається лише діяльністю, що дає практичний результат. Добре реалізує ризиковані проекти.	Скептичний до нового і до того, що не дає швидку віддачу. Упертий в У обстоюванні своєї думки.
Адміністратор (логіко-сенсорний екстраверт)	Природжений управлінець. Уміє раціонально спланувати і організувати діяльність і уміло розставити людей.	Прекрасно управляє технологічними процесами. Легко прораховує корисність і ефективність дій. Дуже вимогливий до якості роботи. Раціоналізатор.	Важко в довгостроковому плануванні. Погано передбачає небезпеку.
Інспектор (логіко-сенсорний інтроверт)	Відмінний керівник для виробництва. Уміє навести лад і добитися виконавської дисципліни у підлеглих.	Прагне детально планувати діяльність і опрацьовувати рішення. Максимально використовує наявні потужності і ресурси.	Невпевнено відчуває себе в нелогічних ситуаціях. Відчуває недовіру до нестандартних ідей і до творчої ініціативи підлеглих.

Як всі сенсорні вони винахідливі в тому, що відбувається в сьогоденні і піддається логічному аналізу, але всім їм важко в тому, що називається перспективним баченням.

Здається очевидним і бажаним взаємодія "управлінців" і "сайентистов" в управлінській команді, оскільки одні більш орієнтовані на вирішення перспективних завдань, інші краще справляються із завданнями "тут і зараз". З'єднання і доповнення цих якостей серед керівників дозволило б підприємству бути стабільним не лише сьогодні, але і упевнено дивитися в майбутнє.

Що ж на практиці вдають із себе управлінські команди сьогодні з точки зору поданності в них соціотипів? Основний кістяк керівників на виробництві і в держструктурах складають "управлінці". Це наслідки планової економіки, в якій найбільш зажадалися були саме ці типи керівників. У комерційних структурах "управлінці", як правило, займають ключові пости, але поряд з ними значно більше представників інших професійних клубів.

Це наслідок нової економічної реальності. Підприємства, що працюють в умовах конкуренції потребують у гнучкішій і різно інтелектуальній управлінській команді. Характерним же і для перших і для других є те, що "сайентисти" в них погано представлені (логіко-інтуїтивні типи зустрічаються рідко, а інтуїтивно-логічні майже не зустрічаються). Причин такого положення декілька: самі інтуїтивні типи природним чином концентруються в сферах діяльності, далеких від виробництва і комерції; якщо навіть такі люди і потрапляють в керівний склад, їм частенько нав'язуються службові обов'язки не відповідні їх потенціалу. Наприклад, аналітикові доручаються завдання щодо реалізації, з якими він справляється неважливо, а його аналітичні і прогностичні здібності не використовуються). Управлінська команда не бачить необхідності в такого типа керівниках. Таким чином, з одного боку, наявна управлінська система не готова до залучення "сайентистов", з іншого, в "сайентистах" є типові особливості, що утрудняють адаптацію до цієї системи, що характеризується багатьма обмеженнями.

В той же час, в керівних здібностях представників цього професійного клубу сумніватися не доводиться. Ця група дала світу немало успішних керівників історичного масштабу. Серед них Петро 1, Суворов, Черчиль, Кутузов, Шарль де Голль, Дж. Кенеді, Держинський і так далі

Розглянемо типові особливості даної групи.

1. Шукач (інтуїтивно-логічний екстраверт). Агресивністю не відрізняється, але на будь-який тиск і спробу обмежити реагує швидко і дуже бурхливо. Дуже не любить, коли "заважають" працювати і неважливо, що це може бути вищий керівник - все одно дасть відсіч. Властива його натурі демократичність може сприйматися деякими людьми як фамільярність, а відвертість і прямолінійність - як відсутність такту. Зрозуміло, що

управлінська команда з жорсткою ієрархією і керівниками силового типу погано сприйме такого "незручного" колегу, на відміну від науково-творчого колективу. У комерційних структурах, як правило, більше демократичності і менш жорстка система підпорядкування, проте вони досі не зацікавлені в такому фахівцеві (або тому, що у них і так "все добре", або ця проблема просто вирушає на задній план під натиском інших проблем).

2. Підприємець (логіко-інтуїтивний екстраверт). Ділова хватка, яка є провідною рисою соціотипа забезпечує йому серйозну перевагу в умовах конкуренції, але і накладає відбиток на інші його характеристики. Він сміливий, азартний, наполегливий, не боїться кидати виклик і йти на ризик. Не відрізняється зваженістю в ухваленні рішень, хоча і відрізняється швидкістю їх прийняття (дія випереджає думку). Упертий у відстоюванні своєї позиції, активізується при опорі. Цей перелік швидше нагадає гримучу суміш, ніж характеристику класичного керівника. Ясно, що такий людині необхідне власне поле діяльності і відповідальності, де він міг би вільно експериментувати, а у межах управлінської команди і посади йому буде тісно. У керівних командах комерційних структур вже стали з'являтися представники цього типа, але хотілося б, аби і на виробництві усвідомили б необхідність появи такої людини.

3. Критик (інтуїтивно-логічний інтроверт). Не дивлячись на комерційну жилку і керівні здібності, відчуває себе упевнено лише в системах, в яких є порядок і виконавська дисципліна. Цьому типові властива деяка пасивність і нерішучість. При ухваленні рішень довго вагається і сумнівається. Люди цього типа не "шукають пригод" і відчуватимуть себе некомфортно в комерційній структурі. На виробництві і в держструктурах їм доводиться конкурувати з жорсткішими "управлінцями", тому при необхідності треба робити вибір, він робиться на користь "управлінця".

4. Аналітик (логіко-інтуїтивний інтроверт). Відрізняється незалежністю думок. Не визнає авторитетів і не боїться негативного до себе відношення. У спілкуванні "тримає дистанцію". Не володіє "пробивними якостями" і сповільнено реагує на зміну ситуації. Треба сказати, що цей соціотип частіше інших "сайентистов" зустрічається в керівних командах.

Нерозуміння між людьми може бути обумовлене багатьма чинниками (розбіжністю інтересів, політичних поглядів, національними забобонами і т. д.). Але це нерозуміння може або загострюватися, або, згладжуватися залежно від того, які соціотипи вступають у взаємодію. Тип інтелекту обуславлює і спосіб подачі інформації (вміст, форму) і спосіб сприйняття. В різних соціотипів ці способи можуть бути настільки різними, що утрудняють нормальний обмін інформацією і навіть роблять його неможливим. Через це представники одних соціотипів можуть бути незрозумілі і непереконливі для інших (хоча об'єктивно інформація може бути важливою і корисною). У соціоніці розглядають 16 різновидів межтипових стосунків (від найоптимальніших до самих небажаних). Це дає можливість передбачати реакції конкретної людини при взаємодії з представниками того або іншого

соціотипа. Вище вже говорилося про те, що бажано, аби сильні сторони "управлінців" доповнювалися б сильними сторонами "сайентистов". Для цього їм необхідно, як мінімум, розуміти інформаційну мову один одного. З цієї точки зору Підприємець і Аналітик знаходяться у вигіднішому положенні, ніж Критик і Шукач. Підприємець і Аналітик набагато краще "поєднуються" з "управлінцями", вони їм зрозуміліші і тому вони частіше зустрічаються в управлінських командах (Аналітик частіший, завдяки м'якшим соціотипним якостям). А ось Шукачеві і Критикові набагато важче донести свою думку в переконливій формі (хоча думка може бути правильною і навіть рятівною). І причина цьому - дуже різні типи інтелекту, що утрудняють взаєморозуміння. Якщо пригадати, що в керівному складі велику частину складають "управлінці", стає зрозумілим, чому Шукач і Критик зустрічаються в них набагато рідше за своїх побратимів по клубу.

Висновки. Інноваційна політика неможлива без підтримки знизу. Інноваторські здатності персоналу також є важливим чинником підвищення конкурентоспроможності підприємства. Існує думка, що у нас в країні ці здібності невисокі. Але справа, швидше за все, не в невисоких здібностях, як таких, а в дефектах організації праці і у відсутності мотивації (стимул-реакцій), що і наводить до пасивності персоналу. Звичайно, серед персоналу здатністю створювати новини володіють далеко не всі. Але як зробити так, щоб ті, хто на щось здатний активізувалися? У сучасних умовах української економіки система мотивації (стимулювання) трудової діяльності взагалі виглядає проблематично, а вже тим більше стимулювання творчої діяльності. Матеріальний чинник (зарплата, премії, надбавки і т. д.) працює, як правило, на задоволення нижчих потреб (потреба в їжі, притулку, відпочинку і так далі). Трудову ж активність, а тим більше творчу трудову активність, викликають до життя вищі потреби (потреба в самовираженні і самореалізації). При нинішньому стані економіки більшість працівників зайнята проблемами виживання (тобто, з гріхом навпіл задовольняються нижчі потреби). Задоволення вищих потреб, а отже, висока активність праці, в таких умовах стають розкішшю. Але це лише одна сторона проблеми, пов'язана із загальною ситуацією. Є і інша - а чи багато зараз знайдеться підприємств серйозно заклопотаних мотивуванням персоналу? Як можна мотивувати персонал до активного особистого і професійного зростання з точки зору соціоніки? Перш за все така система мотивації не може бути одна на всіх, оскільки людина сприймає дійсність і реагує на неї згідно своєму типові інтелекту і те, що важливе і цікаво для одного соціотипа, не представляє цінності для іншого. Звичайно, при розробці програм мотивації враховується безліч чинників і соціонический, лише один з них, але дуже важливий, тому, що дозволяє врахувати соціоническую структуру персоналу і зробити стимулювання діяльності адресним. І якщо ця структура різномірна, необхідно аби програма передбачала стимулювання всіх наявних груп.

У соціоніці виділяють чотири стимулюючі групи:

1. Сенсорні екстраверти. Провідна стимул-реакція для них - статус.

Вони надають велике значення престижу і кар'єрі, владі і впливу, увазі і пошані. Можливість зміни статусу для них настільки значима, що ради неї вони і "гори скрутують".

2. Сенсорні інтроверти. Для них провідною стимул-реакцією буде добробут (матеріальна забезпеченість, упевненість в завтрашньому дні, порядок і комфортні умови існування і так далі). Лише ради цього вони і напружуватимуться. Інакше, лише "відпрацьовуватимуть зарплату" або... шукати інше місце. Саме представниками цієї групи формується середній клас.

3. Інтуїтивні екстраверти. Провідна стимул-реакція - унікальність. Представників цієї групи залучає незвичність і перспективність завдання, її інтелектуальна складність, наслідки проекту в разі його здійснення, що далеко йдуть. Можливість працювати над нестандартним завданням для них важливіше, ніж миттєві матеріальні інтереси. Для інтуїтивних типів вони завжди вторинні.

4. Інтуїтивні інтроверти (сама нечисленна група). Відрізняються невибагливістю. Провідна стимул-реакція - самоцінність. Для них поважно, аби пропонувані завдання були пов'язані з тими, що цікавлять їх самих проблемами, тобто можливість займатися тим, що цікаво і значимо особисто для них і бажано в звичному темпі. З одного боку, найважче мотивувати саме цю групу, з іншої - саме нею створюються найглибші ідеї.

Використання механізмів соціоніки у вирішенні проблем інноваційного менеджменту дає в руки керівника організації ефективний інструмент формування команд, здатних запропонувати (сформулювати) нову ідею і успішно реалізувати її на практиці.

Список літератури: 1. Колот А.М. Мотивація персоналу – Київ, 2002 – 116с. 2. Коробейников О.П., Хавин Д.В., Ноздрин В.В. Экономика предприятия. Учебное пособие. Нижний Новгород, 2003. - 233 с. 3. Руденко А. И. Стратегическое планирование на предприятии. КФ КИЭУ. Симферополь, 1997.-278 с. 4. Турецкий О.А. Заработная плата и реформы – Одесса, 1995 – 32с. 5. Економіка та організація праці. Навч. пос. за ред. Перерви П.Г., Погорелова М.І. – Х., НТУ «ХП», 2006 – 587с. 6. Экономика предприятия: Учебник / Под общей редакцией проф., д.э.н. А.И. Руденко. - Минск, 1995.-354 с. 7. Экономика предприятия: Учебник / Под редакцией проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Е.М. Купрякова. - М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996.- 298 с. 8. Економіка виробничо-підприємницької діяльності. Навч. Посібник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Погорелова М.І., проф. Меховича С.А., проф. Тимофєєва В.М. – Харків: НТУ „ХП”, 2006. – 567с.

Надійшла до редколегії 02.07.2012

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

МАРКЕТИНГОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ТА РИЗИКУ ІНВЕСТИЦІЙ І ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ

Проведено аналіз існуючих методів вартісної оцінки технологій та проведена їх класифікація. Розроблено пропозиції по пріоритетному використанню конкретного методу в умовах електроенергетики. Надано конкретні рекомендації по удосконаленню вартісного, прибуткового та ринкового підходів до визначення вартості.

Ключові слова: електроенергетика, ризик, інвестиції, інновації, технології, вартісна оцінка, методи визначення, об'єкти інтелектуальної власності

Проведен анализ существующих методов стоимостной оценки технологий и проведена их классификация. Разработаны предложения по приоритетному использованию конкретного метода в условиях электроэнергетики. Предоставлены конкретные рекомендации по усовершенствованию стоимостного, прибыльного и рыночного подходов к определению стоимости.

Ключевые слова: электроэнергетика, риск, инвестиции, инновации, технологии, стоимостная оценка, методы определения, объекты интеллектуальной собственности

The analysis of existing methods of a cost estimation of objects of the intellectual property and their classification is lead. Offers on priority use of a concrete method are developed depending on existing circumstances. The specific proposal on perfection of cost, profitable and market approaches to definition of cost are developed.

Keywords: electroenergy, risk, investments, innovations, technologies, cost estimation, methods of determination, objects of intellectual property

Вступ. Нині 80 відсотків спожитої енергії людство продукує на комерційних засадах. Очевидно, світова енергетика почала розвиватися відтоді, як первісна людина здогадалася заготовити перший оберемок хмизу для підтримання вогню у багатті, запаленому, наприклад, блискавкою. Згодом людина почала використовувати для одержання потрібної їй енергії не лише біомасу (суху траву, солому, очерет, хмиз тощо), а й корисні копалини - вугілля, торф, нафту, газ, ядерні енергетичні матеріали тощо. Здавна людина навчилася використовувати енергію вітру та води, скажімо, для приведення у дію вітряків і водяних млинів. Порівняно недавно розпочалася діяльність з акумуляції сонячної енергії і перетворення її на теплову або електричну та використання енергії, яку породжує внутрішнє тепло Землі. Виходячи з цього дослідження методів та підходів до визначення ризику вартісної оцінки інноваційних та інвестиційних технологій є надзвичайно важливою та актуальною задачею.

© П.Г. Перерва, О. П. Косенко, В.А. Міщенко, 2012

Аналіз останніх наукових досліджень. Фахівці США у галузі передачі технологій електроенергетики вважають: „Технологія (інновація, інвестиція) коштує стільки, за скільки її вдалося продати, не більше й не менше” [5], підкреслюючи цими словами, що немає стандартної, універсальної методики розрахунку ціни результату науково-технічної діяльності в галузі інноваційної та інвестиційної сфери. ЮНІДО у своїй доповіді підкреслювала, що „не існує стандартної методики визначення ціни технології електроенергетики, але є значна кількість рецептів, які фахівці у галузі передачі технологій можуть вам запропонувати” [5]. Отже власник інтелектуального досягнення в інноваційно-інвестиційній сфері електроенергетики як монополіст на ринку може запропонувати свій товар за будь-яку ціну, яку він вважає прийнятною. Але в реальній ситуації на фактичну ціну інтелектуального досягнення електроенергетики будуть впливати різні фактори, які визначатимуть його ринкову, а не монопольну ціну, а саме: стадія розробки технології, її технічна та комерційна цінність, рівень правової охорони, обсяг прав, що передаються, умови платежів тощо. Тому питання вдосконалення методів встановлення ціни і вартості наукового продукту електроенергетики, а також ризику їх визначення [1-4, 6], є важливими і актуальними.

Результати дослідження. Вибір підходів до оцінки вартості об’єктів інтелектуальної власності (ОІВ) в галузі інноваційної та інвестиційної сфери електроенергетики є особливо важливим і потребує наукового обґрунтування. Він повинен бути зваженим щодо конкретної мети здійснення такої оцінки, особливих відмінностей оцінювання об’єкта, урахування переваг і недоліків тих чи інших підходів та притаманних їм методів оцінки. Виходячи з огляду існуючих методів оцінки ОІВ в галузі інноваційної та інвестиційної сфери електроенергетики, найбільш прийнятним видом вартості є справедлива (ринкова) вартість, що забезпечує найменший ризик.

Витратний підхід. В основу витратного підходу покладені показники матеріальних витрат під час створення (придбання) конкретного ОІВ та прагнення одержання їх відшкодувань. Звичайно, витрати на дослідження та розробку будь-якої технології ні в якому разі не дорівнюватимуть справедливій вартості технологій. Проте на думку фахівців вони можуть служити відправною точкою для її визначення, тобто теоретично виступати мінімальною ціною, яку можна запропонувати під час передачі результатів науково-технічної діяльності в електроенергетиці.

Для визначення поточної вартості ІВ на підставі витратного підходу використовують: метод первісних витрат, метод вартості заміщення та метод вартості відтворення. Ризик помилкових розрахунків тут досить великий.

Метод первісних витрат. Вартість ІВ, що визначається за цим методом, називається історичною, оскільки вона базується на фактично здійснених витратах під час створення ОІВ, інформація про які міститься в бухгалтерській звітності підприємства. При цьому, первісні витрати, як правило, збільшуються на підприємницький прибуток з урахуванням зносу

оцінюваного об'єкта. У разі необхідності раніш зроблені витрати можуть бути скоректовано з урахуванням часу створення оцінюваного об'єкта та реальних умов господарської діяльності підприємства (*метод приведених витрат*).

$$PV = \sum PV_0 + R_{EV} - A, \quad (1)$$

де PV – поточна вартість оцінюваного об'єкта;

$\sum PV_0$ – вартість первісних витрат на створення оцінюваного об'єкта;

R_{EV} – підприємницький прибуток;

A – знос оцінюваного об'єкта.

На практиці цей метод використовується за умов, що витрати на створення ОІВ здійснилися нещодавно й, відповідно, немає необхідності корегувати їх з урахуванням фактору часу.

Метод вартості заміщення передбачає вибір об'єкта, еквівалентного до оцінюваного за своїми функціональними можливостями та варіантом використання. Вважається, що максимальна вартість ІВ визначається мінімальною ціною, яку варто заплатити під час купівлі об'єкта з аналогічною споживчою вартістю.

Метод вартості відтворення передбачає визначення поточної вартості витрат на створення точної копії такого ж самого ОІВ в цінах на дату до вирахування всіх видів зносу та є найбільш прийнятним під час оцінки вартості унікальних об'єктів. При цьому варто зауважити, що ОІВ на відміну від матеріальних об'єктів крім відомих видів зносу (фізичного, функціонального, економічного) притаманні ще й моральний знос (пов'язаний з появою на ринку нових, більш прогресивних ОІВ) та так званий строковий знос (обумовлений терміном корисного використання й юридичними чи іншими обмеженнями цього терміну, зокрема строком дії охоронного документа або умовами ліцензійного договору).

Прибутковий підхід. Прибутковий підхід виходить з припущення, що типовий інвестор, який купує ОІВ, очікує у майбутньому одержання певного прибутку від використання цього ОІВ. Іншими словами, вартість оцінюваного об'єкта прямо залежить від його спроможності приносити у майбутньому прибуток. Оцінка вартості ІВ за прибутком виходить з уявлення, що вартість оцінюваного об'єкта в грошовому відбитку можна ототожнити з капіталом (інвестицією) визначених розмірів, який спроможний „генерувати” додатковий прибуток підприємства за умови ефективного використання цього об'єкта. При цьому варто використовувати чисті прибутки підприємства, що „очищені” від впливу інших чинників зміни балансової вартості основних засобів підприємства, обсягу використовуваних оборотних коштів, зносу використовуваних нематеріальних активів тощо.

Отже в основу прибуткового підходу покладене прогнозування майбутніх показників ефективності використання оцінюваного об'єкта: прибутку підприємства, рентабельності тощо. Всі ці розрахунки проводяться з урахування рівня ризику.

Визначення вартості ОІВ, використання яких не дає прямого прибутку (об'єкти, що стосуються медицини, охорони праці та техніки безпеки, екології, оборони, забезпечення наукових досліджень), при такому підході представляє певну складність. Тому вартість таких об'єктів доцільно одержати через відмову від рішення проблеми за рахунок власних сил. При цьому вважається, що оптимальна доля продавця, яка має відшкодовувати витрати продавця на маркетинг, укладення ліцензійного договору, передачу технічної документації тощо, як правило, становить 15–30 % очікуваних витрат покупця на розробку такого ж самого і визначається експертним шляхом. Майбутні вигоди підприємства переводять у сьогоденну вартість ІВ методом прямої капіталізації прибутку від використання ОІВ, або методом дисконтування чистих грошових потоків прибутку, або методом звільнення від роялті, які відображають послідовність отримання прибутків, їх зміну та відповідну норму віддачі.

Метод прямої капіталізації прибутків полягає в тому, що загальна вартість капіталу й одержуваний від його використання прибуток пов'язані між собою позиковим відношенням, яке передбачає повернення капіталу (амортизації) та одержання прибутку від його використання. Завдяки капіталізації прибуток від використання оцінюваного об'єкта перекладається на його вартість. Згідно з цим методом поточна вартість оцінюваного об'єкта визначається шляхом ділення щорічного прибутку, що отримується від комерційного використання оцінюваного об'єкта на так звану „норму капіталізації”.

(2)

$$PV = \sum CF_i / K,$$

де PV – поточна вартість оцінюваного об'єкта;

CF – грошовий потік щорічного прибутку;

K – норма капіталізації.

Норма капіталізації розраховується через коефіцієнт дисконтування шляхом вирахування очікуваних середньорічних темпів зростання прибутку або грошового потоку (залежно від того, яка величина капіталізується). Якщо відомий коефіцієнт дисконтування (I) , норма капіталізації визначається за

формулою: $K = I - g$, де K – норма капіталізації; I – коефіцієнт

дисконтування; g – довгострокові темпи зростання прибутку або грошового потоку.

Метод прямої капіталізації прийнятний у випадках, коли прибуток від використання оцінюваного об'єкта протягом тривалого терміну є більш менш стабільним (або темпи його зростання є стабільними). Отже цей метод найбільш прийнятний під час оцінки вартості вже функціонуючих об'єктів зі стабільними і такими, що добре прогнозуються, величинами прибутків. Якщо визначення норми капіталізації є утрудненим, цей метод взагалі не можна використовувати.

Метод дисконтування чистих грошових потоків базується на аналізі грошових потоків за весь період володіння ІВ. В основу цього методу покладений головні фінансові закони, за якими: “сьогоднішній долар коштує більше, ніж завтрашній”; “безризиковий долар коштує більше ніж ризиковий”.

Співвідношення між поточною та майбутньою вартістю активу визначаються за формулою:

(3)

$$PV = \sum \frac{CF_i}{(1+I)^t},$$

де PV – поточна вартість оцінюваного об'єкта;

CF_i – щорічні майбутні грошові потоки;

I – коефіцієнт дисконтування;

t – час.

Визначення ставки дисконтування є найбільш вузьким місцем цього методу, оскільки падіння вартості грошей у часі є універсальною властивістю, що пов'язана з певними ризиками, нестійкістю, протиріччями, властивими виробничим відносинам як об'єктивному фізичному явищу. Безперечно, що на безризикові капіталовкладення ставка дисконтування буде мінімальною, а високоризикові – максимальною.

Існує ряд досліджень, пов'язаних з розробкою алгоритмів визначення ставки дисконтування. Самим поширеним та загальноприйнятим з них є *метод кумулятивної побудови*, згідно з яким коефіцієнт дисконтування являє собою підсумок премій за ризик, що зумовлені різними чинниками. Ідея цього методу полягає в тому, що коефіцієнт дисконтування обчислюється шляхом встановлення безризикової ставки, визначення видів ризику підприємства, пов'язаного з одержанням майбутніх доходів, їх оцінки та послідовного підсумку одержаних результатів. Основними видами ризику є: розмір підприємства - 0...5 %; якість менеджменту - 0...5 %; територіальна та виробнича диверсифікованість виробництва 0...5 %; структура капіталу -

0...5%; диверсифікованість клієнтури - 0...5 %; стабільність та ступінь вірогідності отримання прибутків - 0...5 %; інші можливі ризики - 0...5 %.

В розвинених країнах безризикова ставка приймається на рівні 3–4 %, що відповідає приблизно реальній прибутковості довгострокових урядових облігацій США та Німеччини. До цієї ставки додаються премія за так званий ризик країни та премія за інші можливі ризики. В Україні за початкову рекомендується брати ставку по депозитних вкладах юридичних осіб найбільш надійних банків, яка поєднує в собі безризикову ставку та ставку за інвестиційний ризик в економіку України.

Наведемо приклад розрахунку ставки дисконтування щодо інвестування прав інтелектуальної власності у статутний капітал підприємства електроенергетики в галузі інноваційної та інвестиційної сфери. За початкову приймемо ставку дисконтування 12 %. Середня премія за ризик інвестування в малу компанію складатиме 5,3 %. Припустимо, що управління фірми досить кваліфіковане, завдяки чому надбавка за цим фактором становитиме приблизно 2,4 %. Підприємство електроенергетики мобільне, може швидко переорієнтуватись на випуск нових видів продукції, що мають попит на ринку, – за диверсифікованість додаємо 1,0%. Підприємство має високу рентабельність та оборотність капіталу – цей ризик за оцінкою в 2,3%. Фірма має розгалужену клієнтуру – ризик 2,0 %. Фірма отримує досить стабільні прибутки – додамо лише 1,0%. Отже загальна сума, тобто коефіцієнт дисконтування, складатиме – $(12 + 5,3 + 2,4 + 1,0 + 2,3 + 2,0 + 1,0) = 26 \%$.

Отже цей метод, на відміну від попереднього, є найбільш прийнятним у випадку нестабільних грошових потоків щодо прибутків та видатків. Зазначимо також, що метод дисконтування чистих грошових потоків потребує великого масиву інформації. Якщо інформації недостатньо, прогнози будуть помилковими, що приведе до невірної оцінки вартості оцінюваного об'єкта.

Метод звільнення від роялті. Суть цього методу полягає у припущенні, що ІВ, яку використовує підприємство, нібито йому не належить, а додатковий прибуток, що створює ця ІВ (частина доходу, яку підприємство мало би сплатити у вигляді роялті власникам цієї ІВ як винагороду) залишається на підприємстві. При цьому розраховують розміри щорічних грошових потоків додаткового прибутку (роялті) як певний відсоток від планових обсягів промислової реалізації ліцензійної продукції за гіпотетичною ліцензійною угодою; визначають щорічні дисконтовані (капіталізовані) на дату оцінки грошові потоки додаткового прибутку (роялті) та визначають як поточну вартість ціни гіпотетичної ліцензії ринкову вартість ІВ у вигляді їх суми за формулою:

$$PV_r = \sum \frac{CF_r}{(1+I)^t} = \sum P_i \times V_i \times R_i / (1+I)^t \quad (4)$$

де PV_r – поточна вартість грошових потоків додаткового прибутку (роялті);

CF_r – прогнозовані грошові потоки додаткового прибутку (роялті);
 P_i – ціна одиниці ліцензійної продукції за гіпотетичною ліцензією;
 V_i – щорічний обсяг виробництва ліцензійної продукції;
 R_i – ставка роялті;
 I – коефіцієнт дисконтування;
 t – час.

На розмір ставок роялті впливають такі обставини: економічна ефективність гіпотетичної ліцензії; наявність та об'єм правової охорони; обсяг прав, що передаються за гіпотетичною ліцензією; обсяг документації та „ноу-хау”, що передаються за гіпотетичною ліцензією; інжиніринг; кон'юнктуру ринку; конкурентні пропозиції. Природно, що цей метод використовується за умов наявності інформації про угоди з подібними активами, або, як мінімум, про ставки роялті у досліджуваній галузі.

Ринковий підхід. Ринковий підхід заснований на припущенні, що “розумний” потенціальний покупець не заплатить за ОІВ в галузі інноваційної та інвестиційної сфери суму більшу, ніж вартість іншого, аналогічного за своїми споживчими властивостями об'єкта. Ринковий підхід до оцінки вартості ІВ передбачає використання показників ринкової привабливості, обумовлених прагненням до монополії на певному сегменті, що зменшує ризики розрахунків.

Метод порівняльного аналізу продаж, в основу якого покладений ринковий підхід, передбачає порівняння оцінюваного об'єкта з іншими об'єктами, які еквівалентні йому за своєю якістю, призначенням і корисністю (об'єктами-аналогами) та були продані на аналогічному сегменті ринку останнім часом. Для реалізації даного методу оцінювач має: виявити недавні за часом угоди купівлі-продажу на відповідному сегменті ринку об'єктів, що еквівалентні оцінюваному об'єкту за своєю якістю, призначенням і корисністю (об'єктів-аналогів) та інформацію про їх вартість; вибрати одиниці співставлення та здійснити порівняльний аналіз оцінюваного об'єкта з об'єктами-аналогами за кожною з таких одиниць; визначити ринкову вартість оцінюваного об'єкта шляхом коректування вартості найбільш близького об'єкта-аналога з урахуванням відмінностей між оцінюваним об'єктом та об'єктом, з яким відбувається порівняння. Ринкова вартість ОІВ становитиме величину, яка буде зумовлена розходженням між об'єктом, що оцінюється, та його аналогом і яку може заплатити покупець об'єкта на дату оцінки.

Висновки. Отже, основними умовами придатності ринкового підходу в галузі інноваційної та інвестиційної сфери є: наявність відомостей про факти продажу схожих за призначенням й корисністю, тобто об'єктів-аналогів;

доступність та достовірність інформації про ціни та умови угод з об'єктами–аналогами; вміння оцінити вплив відмінних від об'єктів–аналогів рис на вартість об'єкта оцінки. Природно, що ринкові методи досить ефективні лише за умови існування достатньої інформації про відповідний ринок та схожі угоди купівлі–продажу об'єктів–аналогів.

Список літератури: 1. Алымов А., Емченко В., Лобанов Е., Гончарова Н. П др. Проект Методики оценки объектов интеллектуальной собственности // Государственный информационный бюллетень про приватизацию. – 1998. – № 11. – С. 66–74. 2. Бромберг Г., Хин В., Лынный Н. Рекомендации по определению стоимости объектов промышленной собственности. – М.: НПО «ПОИСК», 1993. – 21 с. 3. Бромберг. Г., Розов Б. Об оценке некоторых объектов промышленной собственности // Проблемы промышленной собственности. – 1997. – № 12. – С. 29–40. 4. Дмитриев О. Методы оценки стоимости ОИС // Интеллектуальная собственность. – 1999. – № 1. – С. 15–25. 5. Золотых Н. Сколько стоит технология? // Патенты и лицензии. – 1994. – № 7. – С. 4–7. 6. Оценка интеллектуальной собственности. Бухгалтерский учет и налогообложение /Под общ. Ред. А. Святоцкого. – К.: Изд. дом “Ин-Юре”, 1999. – 672 с.

Надійшла до редакції 05.07.2012

УДК 005.932

А.М.ТКАЧЕНКО, д-р. екон. наук, проф., ЗДІА, Запоріжжя
А.В. БАКУТА, аспірант, ЗДІА, Запоріжжя

ОБЛІК ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

В роботі розглянуто задачі обліку і аналізу логістичних витрат. Висвітлено важливість удосконалення обліку логістичних витрат. Запропоновано шляхи вирішення проблем обліку та зниження логістичних витрат.

Ключові слова: облік логістичних витрат; управління витратами; зниження витрат; класифікація логістичних витрат; система показників; параметри оптимізації загальних витрат; ефективність логістичної діяльності.

В работе рассмотрены задачи учета и анализа логистических расходов. Отражена важность усовершенствования учета логистических расходов. Предложены пути решения проблем учета и снижения логистических расходов.

Ключевые слова: учет логистических расходов; управление расходами; снижение расходов; классификация логистических расходов; система показателей; параметры оптимизации общих расходов; эффективность логистической деятельности.

The problems of the accounting and analysis of the logistics costs were considered in the article. Improving of accounting of the logistics costs was thrown light upon in the work. The ways of decision the problems of accounting and reducing the logistics costs were suggested.

Key words: accounting of the logistics costs; management of the costs; reducing costs ; classification the logistics costs; system of the indicator; parameters of the optimization common costs; effectiveness of the logistics activity.

Вступ. Виходячи з того, що головною функцією логістичної системи є обслуговування споживачів, вплив логістики на конкурентоспроможність

© А.М. Ткаченко, А.В. Бакута, 2012

фірми, на її ефективність залежить від того, як логістика "вписується" в стратегію фірми і як вона реалізується.

З економічної точки зору можна вважати її призначення у створенні в логістичному ланцюгу істотних вигод, що містять додану вартість при підтримці витрат на ефективному рівні. Тому загальні витрати в логістичній системі стають провідним параметром оптимізації.

Постановка задачі. Найбільшу складність в обліку і аналізі витрат являють логістичні витрати. Питання обліку і аналізу логістичних витрат з метою їх оптимізації є важливою проблемою, від раціонального вирішення якої залежить повномасштабне використання логістики в діяльності підприємств. Удосконалення обліку відповідних витрат надасть можливість створити передумови для точнішого розрахунку ефективності логістичної діяльності.

Методологія: абстрактно-логічний, аналітичний, логічний, описовий монографічний, табличний, схематичний методи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліку логістичних витрат досліджують як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: А.У. Альбеков, Л. В. Балабанов, Н.Р. Бернацька, К. В. Кальченко, В.М. Кислий [1], С. В. Крикавський [2], О. Лотиш [4], М.А. Нефедов [5], Ю. М.А. Окландер, В.Пономарьова, Н.М. Помірко [6], М.А.Чернышев [3], та інші.

Результати дослідження. Ефективність логістичної операції, логістичного рішення, функціонування логістичної системи може бути охарактеризована системою показників, що характеризують їх якість при заданому рівні логістичних витрат. У якості основних ефектоутворюючих факторів аналізується рівень матеріальних запасів і потреба в складських площах, надійність і своєчасність постачань, тривалість логістичного циклу, якість і рівень сервісу, застосування бездокументної технології переміщення матеріального потоку. Всі зазначені показники впливають на частку «доданої вартості» в готовій продукції.

Загалом створена додаткова вартість для клієнта супроводжується певним зростанням витрат для підприємства, насамперед логістичних.

Менеджери підприємств повинні змінити традиційне мислення на мислення категоріями повних витрат, яке, перш за все, передбачає їх оптимізацію. Для цього необхідна точна і конкретна інформація щодо структури логістичних витрат, чинників впливу та характеру їх зміни. Прийняття оптимального логістичного рішення у межах певної системи супроводжується врахуванням всіх складових витрат в показнику повних витрат.

За визначенням Є. Крикавського логістичні витрати - це сума витрат на управління та реалізацію логістичних процесів в окреслених границях переміщення матеріальних потоків. Зазвичай, на вітчизняних підприємствах

логістичні витрати не виділяються з обліку витрат підприємства. І це ускладнює оцінку як їх рівня, та і їх ефективності. Тому важливо визначити критерії класифікації логістичних витрат [2].

В управлінському обліку доцільно використовувати поділ логістичних витрат за елементами, фазами та місцем виникнення. Однак, приймаючи системні логістичні рішення, до уваги треба брати не тільки фактичні, але й очікувані логістичні витрати, тобто користуватися категорією загальних логістичних витрат не у фактичному, а у глобальному вимірі. До уваги мають братися всі можливі зміни у складових логістичних та інших витрат при одночасному розгляді наслідків прийняття рішень.

Автор пропонує свій поділ логістичних витрат за консолідованими структурними аспектами та їх взаємодією. Схематично така класифікація логістичних витрат відображена автором на рисунку 1.

Логістичні витрати на підприємствах зазвичай складають 5-35 % від обсягу продаж залежно від виду бізнесу, географічного масштабу діяльності і співвідношення вагових і цінових характеристик матеріальних ресурсів та готової продукції [5]. Аналіз структури логістичних витрат показує, що найбільшу частку в них займають витрати на управління запасами (20-40 %), транспортні витрати (15-35 %), витрати на адміністративно-управлінські функції (9-14 %). У зарубіжній практиці аналіз логістичних витрат зазвичай проводять у процентному співвідношенні до ВВП для країни загалом або обсягу продаж готової продукції підприємства зокрема.

Мотивацією для будь-якої логістичної системи є процес зниження загальних логістичних витрат, оскільки це додатковий резерв прибутку. Але це погляд сьогоденний. У стратегічному ж плані головна ціль - підвищення рівня обслуговування клієнтів. Адже це сприятиме збереженню існуючих клієнтів та завоюванню нових, тобто очікуване зростання збуту (продажу).

Витрати на логістику і продажі не вважаються необхідними для виробництва, їх часто не враховують у вартості продукту. Питання обліку і аналізу логістичних витрат з метою їх оптимізації являють найбільшу складність в порівнянні з іншими видами витрат.

Важливою проблемою, від раціонального вирішення якої залежить повномасштабне використання логістики в діяльності підприємств, є удосконалення обліку відповідних витрат. Насамперед це дасть можливість створити передумови для точнішого розрахунку ефективності логістичної діяльності [1].

Управління витратами служить засобом досягнення підприємством високих економічних результатів і зводиться не лише до зниження витрат, але й поширюється на усі елементи управління.

Облік і аналіз логістичних витрат складають необхідну основу для пошуку шляхів їх зниження. В умовах конкуренції це один із шляхів забезпечення конкурентних переваг фірми.

Бухгалтерський і податковий обліки в Україні не повністю відповідають новим завданням управлінського обліку. Щоб планувати зростання економіки, необхідно від обліку показників «роботи», обернених в минуле, переходити до обліку показників "якості і ефективності", які обернені в майбутнє, коли більша частка параметрів доводиться на нефінансові і суб'єктивні: цілі, стратегії, частки ринку, рівень підготовки персоналу і таке інше.

Логістичні витрати входять до складу собівартості готової продукції і істотно впливають на її ціну, проте обліку цієї групи витрат у вітчизняній практиці приділяється мало уваги, відсутній системний підхід до їх виявлення, аналізу і оптимізації. Причина цьому в організації системи вітчизняного бухгалтерського обліку. У класифікації витрат, що входять до собівартості, яка використовується в українській практиці, логістичні витрати не згруповані, окремі їх складові враховуються на різних рахунках бухгалтерського обліку, що ускладнює їх виділення та облік.

У праці вченого Ю.В. Понамарьової зазначено, що зарубіжний досвід організації управлінського обліку логістичних витрат, передбачає кілька принципів ведення такого обліку залежно від мети подальшого використання: 1) калькуляція логістичних витрат за видами діяльності призначена для того, щоб співставити всі відповідні витрати з виконаними роботами, які створюють додану вартість; 2) групування функціональних витрат означає, що всі витрати, прямі і непрямі логістичні послуги, виконані за конкретний оперативний період, зводяться у звітні в одну основну категорію з докладним поділом на під категорії; 3) групування розподілених витрат призначене для співставлення загальних логістичних витрат з натуральними показниками діяльності; 4) групування постійних і змінних витрат надзвичайно корисне для виявлення причетності логістичних витрат до поточних або потенційних операцій.

Можна погодитися із запропонованим вченим групуванням витрат, але для того, щоб ці операції можна було б якимось чином проаналізувати, вони повинні бути відображені у системі обліку.

У сучасних умовах управлінська звітність на іноземних підприємствах або підприємствах з іноземним капіталом інтегрована з бухгалтерською звітністю, оскільки у стандартному плані рахунків передбачені рахунки виробничих витрат і результатів діяльності. Тому виникає реальна задача - модернізувати існуючу в Україні систему обліку так, щоб вона могла вирішувати завдання управлінського обліку, у тому числі по логістичних функціях. За оцінкою західних бухгалтерів, саме на постановку і ведення

управлінської звітності витрачається до 90 % часу і ресурсів, тоді як на традиційну фінансову звітність йде частина, що залишилася, -10%

У ланцюжку проблем, пов'язаних з ефективним регулюванням логістичних витрат в системі забезпечення конкурентоспроможності фірми і її продукції, центральне місце займають питання ділення і групування

логістичних витрат. Вони повинні вирішуватися виходячи з вимог ефективного регулювання витрат через систему управлінської звітності, спиратися на обґрунтовану методика аналізу [3]. Діюча класифікація витрат, прийнята в практиці бухгалтерського обліку, не дозволяє вибудувати структуровану класифікацію логістичних витрат, що забезпечує їх об'єктивний облік і регулювання.

Вважаємо, що вітчизняна система бухгалтерського обліку все ж таки дозволяє частково агрегувати основну масу логістичних витрат. Для проведення логістичного аналізу і аудиту більшість статей може бути виділена на стадії первинного бухобліку, причому основна їх маса відбивається в загальноновиробничих, загальногосподарських і комерційних витратах.

Ряд авторів дотримується наступного угруповання логістичних витрат :

- операційні логістичні витрати (на транспортування, складську вантажопереробку, затарювання, зберігання, митне оформлення);
- витрати на адміністрування логістичної системи (управлінські витрати);
- капітальні витрати на імобілізацію засобів в запасах;
- витрати на покриття логістичних ризиків (в тому числі витрати на страхування вантажу, страхування відповідальності перевізчика/експедитора, страхування запасів, збитку від нерациональних логістичних рішень, наприклад, потенційні втрати продажів від відсутності запасів на полицях та інше).

М.А.Окландер під логістичними витратами вважає витрати, пов'язані з рухом та зберіганням товарно-матеріальних цінностей від первинного джерела до кінцевого споживача. Абсолютно точний їх розрахунок є дуже складним, оскільки сучасна теорія і практика бухгалтерського обліку «проходять мимо» таких витрат. Немає наукових рекомендацій зі структури та методики розрахунку. Немає відповідних форм звітності. Все це і зумовлює той факт, що логістичні витрати перебувають поза контролем керівництва підприємств, тому існує необхідність удосконалення інформаційної системи бухгалтерського обліку. І суть не в тому, щоб конструювати нові дані (більша їх частина вже існує в тій чи іншій формі), а в тому, що ці дані повинні бути класифіковані відповідно до потреб логістики.

Вивчивши та проаналізувавши взаємозв'язок логістичних витрат та рахунків бухгалтерського обліку на російських підприємствах, досліджений російським вченим М.А.Чернишевим [3], нами адаптовано його пропозицію до бухгалтерського обліку на українських підприємствах, з урахуванням вітчизняного плану рахунків. Пропонуємо виокремлювати із загальних витрат українських підприємств логістичні витрати та відображати їх на рахунках бухгалтерського обліку. Для цього запропоновано вести аналітичний облік за видами витрат. Взаємозв'язок логістичних витрат та рахунків бухгалтерського обліку відображено автором на рисунку 2.

(1) Витрати на закупку матеріальних ресурсів	(2) Витрати, пов'язані з утратами	(3) Витрати на вантажопереробку та транспортування	(4) Витрати на складування	(5) Витрати, пов'язані з управлінням логістичною системою, запасами
1.1 Витрати на закупку матеріалів. 1.2 Витрати на закупку комплектуючих.	2.1 Утрати від недостачі та псування цінностей. 2.2 Витрати, пов'язані з виявленням та усуненням браку: - витрати на виявлення браку; - витрати на виправлення браку; - вартість непоправного браку. 2.3 Витрати на гарантійний ремонт.	3.1 Витрати на доставку матеріальних ресурсів від постачальників. 3.2 Витрати на внутрішньозаводське переміщення вантажу. 3.3 Витрати на відвантаження продукції покупцям.	4.1 Витрати на утримання запасів. 4.2 Витрати на утримання складів: 4.2.1 Витрати пов'язані з зовнішніми складами. 4.2.2 Витрати на утримання внутрішніх складів	5.1 Інформаційні витрати 5.2 Заробітна плата логістичного персоналу. 5.3 Витрати на тару та упаковку. 5.4 Витрати на рекламу. 5.5 Витрати на маркетинг, представницькі витрати. 5.6 Списання простроченої заборгованості. 5.7 Штрафи, пені, неустойки.

рах. № 10	рах. № 23	рах. № 91	рах. № 92	рах. № 24	рах. № 26	рах. № 40	рах. № 44 або № 94	рах. № 07 (позабалансовий)
-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------------------	-------------------------------

Взаємозв'язок логістичних витрат і рахунків бухгалтерського обліку на українських підприємствах (власна розробка)

Всі логістичні витрати згруповані в п'ять груп, які підрозділяються на підгрупи:

1 група - «Витрати на закупівлю матеріальних ресурсів» (відповідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»):

1.1. Витрати на закупівлю матеріалів запропоновано відображати на рахунку 20 (субрахунок 201/1),

1.2. Витрати на закупівлю комплектуючих - на рахунку 20 (субрахунок 202/1);

2 група - «Витрати, пов'язані із збитками» (відповідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»):

2.1. Втрати від недостач та порчі цінностей запропоновано відображати на рахунку 94 (субрахунок 947, або 072),

2.2. Витрати, пов'язані з виявленням та виправленням браку – рахунок 24:

- витрати на виявлення браку обліковуватимуться на субрахунок 241,

- витрати на виправлення браку – на субрахунок 242,
- вартість невиправного браку – на субрахунок 243;

2.3 Витрати на гарантійний ремонт обліковуватимуться на рахунок 93 (субрахунок 931);

Згрупа – «Видатки на вантажопереробку та транспортування» (відповідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» та 16 «Витрати»):

3.1. Видатки з постачання матеріальних ресурсів від постачальників запропоновано обліковувати на рахунок 20 (субрахунок 201/2),

3.2. Видатки на внутрішньозаводські переміщення вантажів – рахунок 91 (субрахунок 911),

3.3. Витрати на відвантаження продукції покупцям – рахунок 93 (субрахунок 932);

4 група – «Витрати на складування» (відповідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» та 16 «Витрати»):

4.1. Витрати на утримання запасів запропоновано відображати на рахунку 20 (субрахунок 201.3),

4.2. Витрати на утримання складів.

4.2.1. Витрати, пов'язані з зовнішніми складами – рахунок 92 (субрахунок 921),

4.2.2. Витрати на утримання внутрішніх складів – рахунок 91 (субрахунок 922);

5 група «Витрати, пов'язані з управлінням логістичною системою, запасами» (відповідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку «16 «Витрати»):

5.1. Інформаційні видатки обліковуватимуться на рахунку 94 (субрахунок 949),

5.2. Зарплата логістичного персоналу – рахунок 93 (субрахунок 933),

5.3. Видатки на тару та упаковку – рахунок 93 (субрахунок 934),

5.4. Видатки на рекламу – рахунок 93 (субрахунок 935),

5.5. Видатки на маркетинг, представницькі видатки – рахунок 93 (субрахунок 936),

5.6. Списання простроченої дебіторської заборгованості – рахунок 94 (субрахунок 942) або 07,

5.7. Штрафи, пені, неустойки – рахунок 94 (субрахунок 948)

Крім того автор розділяє думку В.М. Кислого [1] відносно того, що нормативи бухгалтерського обліку такі, що всі субфункції логістики відображаються в різних реєстрах, і було б доцільно в бухгалтерській та статистичній звітності підприємств виділити в окрему статтю логістичні витрати. При цьому йдеться не про зміни в стандарті обліку витрат на виробництво, а лише у формі 2 «Звіт про фінансові результати». Тобто така невелика зміна у звітності не ускладнить облікову роботу, але дасть змогу

кожному підприємству підрахувати ефективність проведення логістичних заходів та визначити їхній вплив на зміну обсягу реалізації продукції.

Наявність таких статей у статистичній звітності підприємств, вирішить проблему обліку логістики, оскільки таку форму звітності за результатами року подають усі, в тому числі малі підприємства всіх видів економічної діяльності.

Висновки. Управління витратами припускає виконання усіх функцій, властивих управлінню будь-яким об'єктом, тобто розробку і реалізацію рішень, а також контроль над їх виконанням. Функції управління витратами реалізуються через елементи управлінського циклу: прогнозування і планування, організацію, координацію і регулювання, активізацію і стимулювання виконання, облік і аналіз.

Економічна ефективність діяльності підприємства і його конкурентоспроможність залежить від ефективної системи обліку витрат, яка охоплює і логістичні витрати. Однак логістичні витрати підприємства у сучасній системі обліку досі ще не виокремлено, тому у статті приділено увагу сутності та ідентифікації цих витрат у складі інших витрат підприємства, а також їх обліку з урахуванням існуючого плану рахунків в вітчизняному бухгалтерському обліку. Досліджено доцільність в бухгалтерській та статистичній звітності підприємств виділити в окрему статтю логістичні витрати. При цьому йдеться не про зміни в стандарті обліку витрат на виробництво, а лише у формі 2 «Звіт про фінансові результати».

Список літератури: 1. Кислий В.М., Біловодська О.А., Олефіренко О.М., Смолянник О.М. Логістика: Теорія і практика: Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010 – 360 с. 2. Крикавський Є.В. Логістичне управління: підручник. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 684 с. 3. Логистика: учеб.пособие/М.А.Чернышев и [др.]; под общ. Ред. М.А.Чернышева. – Ростов н/Д : Феникс, 2009. – 459,[1] с. – (Высшее образование). 4. Лотиш Оксана Управління логістичними витратами на підприємстві //Економічний аналіз. Випуск 2 (18). 2008 рік. С. 240-243. 5. Нефедов М.А., Шуліка О.О. Дослідження логістичних витрат в ланцюгах постачань. // Вісник КДПУ Випуск 2/2006 (37) Частина 1. 6. Н.М. Помірко Класифікація логістичних витрат у формуванні системи управління ними на промисловому підприємстві. // Видавництво національного університету «Львівська політехніка». Серія "Логістика" 2010 рік С. 99-107.

Надійшла до редколегії 05.07.2012

В.В.ВОЛІКОВ, аспірант кафедри економіки і маркетингу, НТУ «ХПІ», Харків

М.І.ЛАРКА, проф. кафедри економіки і маркетингу, канд. екон. наук, НТУ «ХПІ», Харків

ОБГРУНТУВАННЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ БРЕНДИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

В статті пропонується комплекс заходів, які направлені на розвиток брендингової політики промислового підприємства для підвищення його конкурентних позицій на ринку на основі аналізу маркетингового середовища, а також аналізу зовнішніх чинників, що впливають на ефективність діяльності підприємства. Зроблено обґрунтування ефективності основних напрямків брендингової політики які направлені на розвиток бренду та підвищення його рейтингу.

Ключові слова. Брендингова політика, маркетинг, бренд-капітал, ринкова вартість бренду, менеджмент, управління брендом, психологічна прихильність покупця, товарні бренди.

В статье предлагается комплекс мероприятий направленных на развитие брендинговой политики промышленного предприятия для повышения его конкурентных позиций на рынке на основе анализа маркетинговой среды, а также анализа внешних факторов, оказывающих воздействие на эффективность деятельности предприятия. Дано обоснование эффективности основных направлений брендинговой политики направленных на развитие бренда и повышения его рейтинга.

Ключевые слова. Брендинговая политика, маркетинг, бренд-капитал, рыночная стоимость бренда, менеджмент, управление брендом, психологическая благосклонность покупателя, товарные бренды.

Complex of measures, directed on industrial enterprise branding policy development is offered in this article. This complex is made for the increasing of industrial enterprise market positions with the help of marketing environment analysis, and also analysis of external factors, affecting on the enterprise activity efficiency. The ground of the branding policy main directions efficiency directed on the brand development and increasing of its rating is given in this article.

Keywords. Branding of politician, marketing, brand-capital, market value of brand, management, management, psychological favour of customer, commodity brands, a brand.

Вступ. За останні декілька років на промисловому ринку України найбільш високими темпами йде розвиток тих підприємств, брендингова політика яких ретельно прораховується маркетингологами та має корпоративну підтримку з боку вищого керівництва підприємства. На сьогоднішній день навіть перед підприємствами, які є власниками популярних брендів, виникає необхідність в постійному моніторингу не лише своїх брендів, але й брендів конкуруючих підприємств для того, щоб максимально швидко приймати точні рішення відносно будь-яких коливань ринку не втрачаючи своїх ринкових позицій та вести свою діяльність найбільш ефективно.

© П.Г. Перерва, В.В.Воліков, 2012

Систематизовані, а також економічно обґрунтовані маркетингові заходи повинні стати невід'ємною частиною загальної брендингової політики підприємства та, будучи фінансово виправданими, бути необхідним інструментом конкурентоспроможності підприємства в досягненні його основних цілей.

Постановка проблеми. Сучасне підприємство, маркетингова стратегія якого заснована на збільшенні прибутку за допомогою створення успішного бренду, не може обходитися без добре спланованої, зваженої, економічно аргументованої брендингової політики. Проведення правильної лінії брендингової політики в загальній маркетинговій стратегії підприємства, робить безпосередній вплив на зростання об'ємів продажів, збільшення грошових потоків, а також введення абсолютно нової продукції підприємства на ринок з найменшими витратами на її просування. Основний напрямок брендингової політики підприємства повинен базуватися на роботі з клієнтом, тобто на проведенні роз'яснювальної кампанії про бренд, його цінність, а також блага та переваги, які надає бренд. Ще одним необхідним інструментом брендингової політики, який дозволить корегувати загальну спрямованість підприємства є систематичний моніторинг бренду, який дозволить маркетологам мати переважну інформацію про лояльність клієнтів перед брендами конкурентів. Це дасть можливість маркетологам вчасно відреагувати на можливе негативне відношення клієнтів, зведе до мінімуму конфлікти, які безпосередньо пов'язані з можливою непостійністю якості продукції та інших можливих розчарувань в продукції, які є пов'язаними з невиконаними обіцянками бренду. Покупець підсвідомо прагнучим користуватися брендами того підприємства, споживчий досвід роботи (спілкування) з яким виявився успішним та якщо рівень якості товару, який пропонується, відповідає вимогам споживача, то це зможе стимулювати його до повторної покупки. Вартість сучасного підприємства все більш визначається цінністю бренду, що в свою чергу, змушує маркетологів будувати брендингову політику таким чином, щоб робота всіх підрозділів була направлена на постійний розвиток бренду та зміцнення його позицій. Метою даної статті є розробка комплексу заходів брендингової політики сучасного промислового підприємства в Україні, направлених на підвищення його конкурентних позицій на ринку на основі аналізу маркетингового середовища, а також зовнішніх чинників, що позитивно впливають на ефективність загальної брендингової політики підприємства.

Методологія. Проблемами формування брендингової політики підприємств займалися такі закордонні та вітчизняні вчені як: Хофмейер Же., Хофмейер Р., Хофмейер Д.[1]; Амблер Т. [2]; Щербак О.Н. [3]; Амблер Т., Кохинаки Ф. [4]; Коупленд Т., Коллер Т., Муррін Дж. [5]; Дон Е. Шульц, Бет Е. Барнс [6]; Аакер Д. [7]; Скоробогати І.І., Чиняєва Д.А. [8]; Алексєєв, Н.[9], Антонов, В.Г.[10], Гольман, І.А.[11]; Еллвуд А. [12] та інші. Існує безліч методів для формування понятійного апарату клієнта з метою

доведення до нього позитивної інформації про бренд, його блага та переваги. Шляхом бренд-комунікацій, необхідно розвинути стосунки «бренд – споживач», до такого рівня, коли маркетологи зможуть передбачати моделі поведінки людей та зможуть формувати прийняття ними рішення відносно вибору товару. Елементарні опити споживачів, що стосуються їх намірів про покупку товару, як правило не приносять очікуваних результатів, оскільки часто споживач сам не усвідомлює своїх бажань, його поведінка часто може перекрити заявленим потребам або просто фінансові можливості можуть не відповідати бажанням. У зв'язку з цим маркетологам необхідно спробувати здійснити концепцію ринкової вартості бренду, модель якої ми представили на рисунку 1. Таким чином, це дасть можливість здобуття більш повної та якісної інформації щодо бренду, забезпечить кількісне оцінювання споживачами проведених маркетингових заходів, направлених на посилення бренду. А витрати, направлені на залучення нових споживачів, забезпечать додаткові грошові потоки, які перекриють недоотриману премію за бренд, та цим самим забезпечить конкурентні переваги.

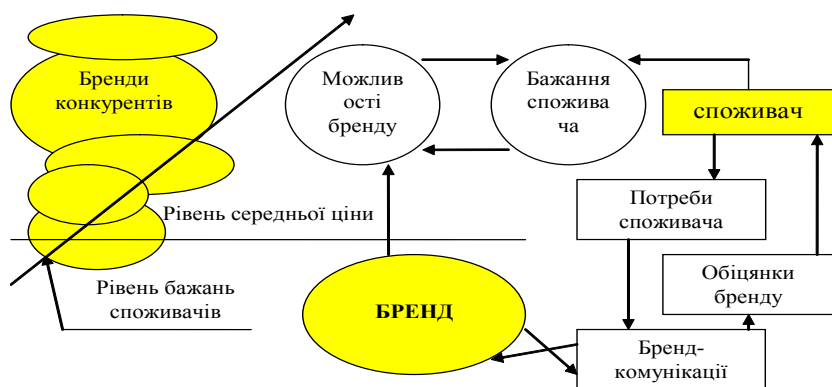


Рис. 1 - Модель концепції ринкової вартості бренду

Лише після того, як міра цінності бренду буде досить високою, а всі його обіцянки будуть виконані, забезпечивши лояльне відношення до себе, все це, у свою чергу, збільшить потенціал підприємства для підвищення іміджу свого бренду (володіння преміум-брендом). Відповідно, це дозволить збільшити цінову премію за бренд, уникаючи при цьому скорочення числа покупців, характерного для ринку товарів з низькою мірою цінності бренду. Один з підходів до цієї проблеми є заснованим на переконанні в тому, що основоположний компонент ринкової вартості бренду полягає в лояльному відношенні до даного бренду та в психологічній прихильності покупця до даного брендованого товару. Тому моніторинг бренду необхідно робити для того, щоб визначити наскільки користувачі даного бренду прихильні до

нього та від чого залежить ця прихильність, а також яка ймовірність споживачів конкурентних брендів перейти на даний конкретний бренд.

Результати дослідження. У своїй теорії психологічної прихильності покупців до брендів, доктор Д. Хофмейр [1] стверджує:

1) Приймаючи рішення про те, що купити, люди не здійснюють в думках повних логічних підрахунків з врахуванням всіх «за та проти» відносно товарів, що є в наявності, в порівнянні один з одним.

2) Замість цього люди досліджують інформацію про продукти вибірково і лише тоді приймають рішення, ґрунтуючись на дуже поверхневих й загальних представленнях та своїх відчуттях відносно того, який продукт є для них найкращим.

3) Саме ці загальні представлення й відчуття визначають міру прихильності людей до того або іншого продукту, до тієї або іншої торгівельної марки. Саме ці відчуття й визначають також і те, на яку іншу торгівельну марку може перейти споживач в тому випадку, якщо він, з якихось міркувань, вирішить перейти на іншу марку.

Отже, теорія психологічної прихильності до брендів базується на тому, що люди володіють лише обмеженою здатністю сприймати та аналізувати маркетингову інформацію. Отже для ухвалення рішень відносно придбання продукції даного бренду необхідно надати додатковий мотив або інформаційне повідомлення, розраховане на конкретний сегмент або групу споживачів. Це можуть бути повідомлення в ЗМІ, різні промоакції, PR-компанії і т. ін. На рисунку 2 ми представили модель психологічної прихильності покупця до бренду та чинники, що впливають на ухвалення його рішень, а також можливі стимули, які направлені на прийняття ним рішення про покупку тієї або іншої продукції того або іншого бренду.

Для розробки стратегії розвитку бренду, направленої на зміцнення його цінності на ринку, необхідно мати вичерпну інформацію відносно потреб різних груп споживачів свого бренду та бренду конкурентів. Маркетинговий аналіз сегментації ринку та конкретно моніторинг бренду дасть можливість зосередити матеріальні, а також нематеріальні ресурси й направити їх на розв'язання реально існуючих проблем та на збільшення можливостей підприємства. Підприємство зобов'язане не лише зберегти, а й постійно підтримувати баланс стосунків «бренд - споживач», стимулюючи лояльне відношення з потенційними споживачами та покращувати лояльні стосунки до бренду з тими споживачами, з якими вони вже мають місце. В цьому випадку, на сегмент споживачів із стійким лояльним відношенням, ефективно діють систематичні повідомлення в ЗМІ, оскільки найбільш ймовірним є те, що саме ці споживачі відмітять та відзначать для себе рекламу цього бренду. А залучених користувачів бренду, які не відрізняються високою мірою лояльності до даного бренду з деяких різних причин, є важливим і відповідальним завданням для виробника.

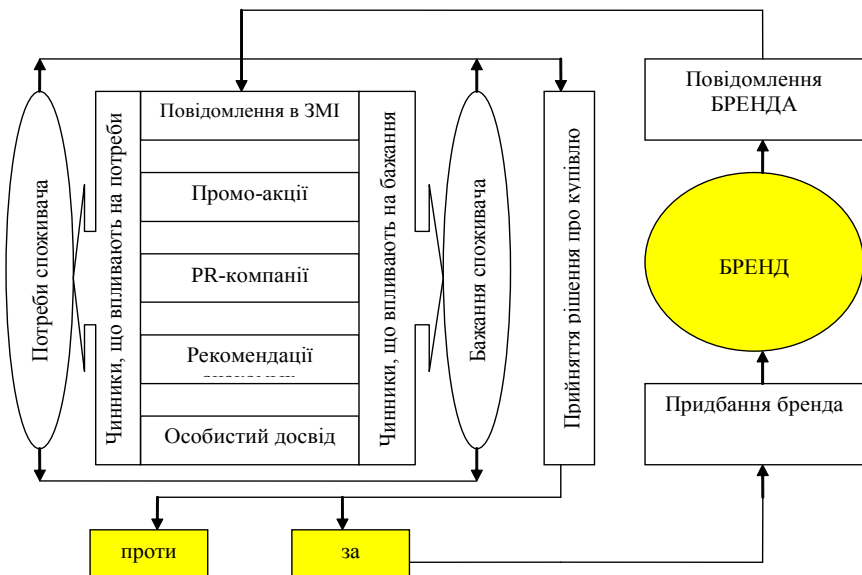


Рис. 2 - Модель психологічної прихильності покупця до бренду та чинники, що впливають на ухвалення рішень про покупку

Необхідно з'ясувати ці причини та вчасно відреагувати на них. Інакше результат діяльності підприємства на даному ринку може спричинити зменшення бренд-капіталу та представити загальну загрозу для бренду та ефективної роботи підприємства в цілому. Основні причини дисбалансу стосунків «бренд - споживач» ми поділили на дві категорії:

1) Психологічні:

- а) споживача взагалі не цікавить вибір конкретного бренду;
- б) споживач не дуже активно залучений до використання певних категорій товарів даного бренду;
- в) невдалий досвід роботи з даним брендом або його власником;
- г) негативні рекомендації відносно даного бренду;
- д) погано сплановані промоакції, неефективні PR-компанії;
- ж) неефективна робота мерчендайзерів відносно моніторингу каналів збуту;
- з) слаборозвинена дилерська мережа або інші канали збуту;
- і) брендована продукція не задовольняє традиційним, культурним або релігійним представленням споживачів.

2) Фізичні або матеріальні:

- а) недостатньо добре розвинена мережа гарантійного або післягарантійного обслуговування, недостатня тривалість терміну гарантії продукту;

- б) дорожнеча обслуговування брендovanного продукту (висока вартість запасних частин та комплектуючих до даного брендovanного продукту);
- в) потреба в спеціально навченому обслуговуючому персоналі;
- г) висока енергоємність використання даного брендovanного продукту;
- д) невідповідність ціни та якості;
- ж) неефективна робота персоналу з надання консультаційної інформації;
- з) брендovана продукція не задовольняє погодним умовам даної країни або існуючим кліматичним нормам.

У випадках дисбалансу стосунків «бренд – споживач» витрати на рекламу можуть виявитися неефективними відносно даного сегменту споживачів. В цьому випадку доречним буде проведення стратегії прямих продажів або «директ-маркетинг». Подібна стратегія принесе ефективніші результати в подоланні причин, які лежать в основі негативного відношення споживача до даного бренду. Проведені дослідження показують, що споживачі, які є задоволеними своїм звичним брендом, мають психологічну прихильність до нього та, відповідно, мають тенденцію «відгороджуватися» від сприйняття реклами брендів конкурентів. В цьому випадку необхідно прорахувати економічну ефективність витрат, направлених на залучення цього сегменту споживачів до даного бренду, та визначити реалістичний потенціал споживачів, які є готовими змінити своє негативне відношення до даного бренду на лояльне. Завдяки маркетинговим заходам, виявленням споживчих потреб та переконанням в необхідності перейти на даний бренд потрібно направити потенціал підприємства безпосередньо на цей сегмент споживачів. За цих умов нереально збільшити об'єми продажів лише за допомогою відповідної цінової політики. Зниження вартості продукції може дати лише короточасне збільшення об'ємів продажів та в перспективі може негативно позначитися на іміджі бренду, що в свою чергу ослабить його цінність і зрештою продажі знизяться до колишнього рівня.

Висновки. Результатом проведення брендингової політики підприємства, яка направлена на виявлення сегменту груп незайнятих споживачів повинні стати їх залучення та залучення тих споживачів, які вагаються в своєму виборі, а також залучення максимально можливої кількості користувачів брендів конкурентів. Причому рекламну компанію слід реалізовувати, лише після проведення ретельного аналізу потреб потенційних споживачів. А стосунки «бренд – споживач» слід базувати на балансі стосунків з основними старими клієнтами та робити на них акцент. Таким чином, залучення нових, менш значимих покупців, а також розширення бренду на інші ринки не спричинить охолодження стосунків з вже існуючими споживачами даного бренду після проведення рекламної компанії. Підприємство, яке засновує свою брендингову політику на балансі стосунків «бренд – споживач», отримує можливість побудови унікальних бренд-комунікацій із споживачами, які сприятимуть розвитку їх лояльності та прихильності до цих брендів забезпечивши переваги на ринку. А також дотримання заявлених обіцянок конкретного бренду, при маркетинговій підтримці брендингової політики забезпечить підприємству постійне зростання бренд-капіталу та стабільне

збільшення фінансової цінності бренду. Це дозволить підприємству, завдяки збільшенню брендингової премії залучити додаткові грошові потоки, що у свою чергу позитивно відобразиться на величині прибутку.

Список літератури: 1.Хофмейер, Жан, Райс, Джон. Маркетинг, направленный на развитие приверженности: история конверсионной модели. — John Wiley & Sons, 2000. 2. Амблер Т. Практический маркетинг /Амблер Т./ Пер. с англ. Под общей ред. Ю. Н. Кантуревского. — СПб: Издательство «Питер», 1999. — 400с. — (Серия «Теория и практика менеджмента»). 3. Щербакова О.Н. Методы оценки и управления стоимостью компании, основанные на экономической добавленной стоимости / Щербакова О.Н. / Финансовый менеджмент. 2003. № 1-6. 4. Амблер Т., Кохинаки Ф. Оценка маркетинговой деятельности /Амблер Т., Кохинаки Ф. // Маркетинг / Под ред. Бейкера. СПб.: Питер, 2002. 5. Коупленд Т., Коллер Т., Муррін Дж. Стоимость компаний: оценка и управление / Коупленд Т., Коллер Т., Муррін Дж.// М.: Олимп-бизнес, 1999. 6. Дон Е. Шульц, Бет Е. Барнс. Стратегические бренд-коммуникационные кампании / Дон Е. Шульц, Бет Е. Барнс // М.: Издательский Дом Гребенникова, 2003. — 512с. 7. Аакер Д. Создание сильных брендов / Аакер Д., Пер. с англ. — 2-е изд. - М.: Издательский Дом Гребенникова, 2008. — 440с. 8. Скоробогатых И.И., Чиняева Д.А. Сравнительный анализ существующих методик оценки стоимости торговой марки / Скоробогатых И.И., Чиняева Д.А. // Маркетинг в России и за рубежом. 2003. № 4-5. 9. Алексеев, Н. Эволюция систем управления предприятием. // Проблемы теории и практики управления — 1999 - №2. 10. Антонов, В.Г. Эволюция организационных структур. // Менеджмент в России и за рубежом — 2000 - №1. 11. Гольман, И.А. Рекламное планирование. Рекламные технологии. Организация рекламной деятельности. - М.: Гелла-Принт,1996. 12. Елвуд А., Основы брендинга: 100 приемов повышения ценности товарной марки / Айен Элвуд.- Пер. с англ. Т. Новиковой. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003. — 336 с.: ил.

Надійшла до редколегії 10.07.2012

УДК 330.338

І.М. ПОСОХОВ, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків

ДОСЛІДЖЕННЯ ІСНУЮЧИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ КОРПОРАЦІЙ

У статті проведено дослідження існуючих підходів до управління ризиками корпорацій, визначено переваги комплексного підходу до управління ризиками і ефективністю діяльності корпорацій та розроблено рекомендації з формування комплексного підходу до управління ризиками корпорацій.

Ключові слова: ризик, управління ризиками, підхід, управління ризиками корпорацій .

В статье проведено исследование существующих подходов к управлению рисками корпораций, определены преимущества комплексного подхода к управлению рисками и эффективностью деятельности корпораций и разработаны рекомендации по формированию комплексного подхода к управлению рисками корпораций.

Ключевые слова: риск, управление рисками, подход, управление рисками корпораций .

© І.М. Посохов, 2012

The article is a study of the existing approaches to risk management corporations, defined benefits an integrated approach to risk management and performance management corporations and developed recommendations to build an integrated approach to risk management corporations.

Keywords: risk, management, approach, management the risks of corporations, risks .

Вступ. Проблема управління ризиком, подолання невизначеності завжди актуальна в будь-якому секторі економіки, особливо в умовах фінансово-економічної кризи та посткризовий період. Кожний економічний суб'єкт на всіх рівнях відчуває на собі вплив неординарних ситуацій та непередбачених обставин, на котрі необхідно адекватно реагувати. Дослідження існуючих підходів до управління ризиками корпорацій направлено на підвищення ефективності управління ризиками корпорацій в сучасних умовах розвитку.

Постановка завдання. Мета статті – провести дослідження існуючих підходів до управління ризиками корпорацій.

Методологія. Концептуальні аспекти ризикології висвітлено в працях В.В. Вітлінського, Г.І. Великоіваненко. Існуючі підходи до управління ризиками підприємств розкрито у працях Н.М. Внукової, Т.В. Головач, В.В. Глушенко, В.М. Гранатурова, О.С. Кузьміна, В.В. Лук'янової, Н.І. Машиної, Л.Н. Тепмана, А.С. Шапкина та інших науковців. Проблема висвітлена також в ряді періодичних видань. Та незважаючи на наявність наукових досліджень та публікацій, актуальна проблема дослідження існуючих підходів до управління ризиками корпорацій з метою підвищення в сучасних умовах ефективності управління ризиками корпорацій.

Результати дослідження. Існуючі підходи до управління ризиком не розкривають у достатній мірі суть цього процесу. Деякі автори під управлінням ризиком розуміють управлінську діяльність, спрямовану на класифікацію ризиків, ідентифікацію, аналіз та оцінку, розробку шляхів захисту від ризику. В якості основного методологічного принципу управління ризиками використовується концепція порівнянності оцінки корисності і міри ризику за рахунок вимірювання обох цих показників в розмірних одиницях виміру [7, с. 18-19, с. 273-274.].

В даний час при попередженні втрат при управлінні ризиками виділяють наступні підходи: активний, адаптивний, консервативний, процесний, інтегрований (системний).

При активному управлінні ризиками максимально використовується доступна інформація і засоби по зниженню ризиків. При активному управлінні, управління повинне упереджувати реалізацію ризиків. Тому даний підхід вимагає певних витрат на прогнозування ризиків, їх постійний контроль та моніторинг. При адаптивному управлінні ризиком, політика корпорації спрямована на пристосування до ситуації, що склалася, вибору найменших збитків, тобто управління ризиками корпорації направлено на запобігання частини втрат, внаслідок ризиків. Консервативний підхід до управління ризиками передбачає управління на локалізацію збитків

наступили ризикових подій, нейтралізацію його впливу на події майбутніх періодів. Як правило, витрати на заходи з управління ризиками при даному підході мінімальні, проте корпорації можуть нести досить істотні збитки [5].

Процесний підхід є важливою складовою управління корпорації. Загальноновизнано, що ключовим для цілей загального керівництва є представлення об'єкта у вигляді мережі процесів, що визначають його місію. Отже, для організації ефективного управління об'єктом необхідно виділити всі складові його системи і входять до них процеси для того, щоб можна було чітко розуміти, керувати та покращувати ці системи і процеси [4].

Комплексна корпоративна система управління ризиками, відповідно до сучасних принципів, може будуватися на основі процесного підходу (Рис. 1) [1]. Управління ризиками корпорації на основі процесного підходу зображено на (Рис. 2).

Традиційні підходи до управління ризиками в сучасних умовах розвитку економіки втрачають свою ефективність. У сучасній світовій економіці, схильною безперервним змінам, при реагуванні на нові і непередбачувані ризики компаніям бракує стимулів розгляду можливостей, які часто знаходяться в основі цих ризиків.

Для того щоб скористатися такими можливостями, керівникам компаній необхідно підвищити рівень прийняття стратегічних ризиків, які сприяють підвищенню ефективності як фінансової, так і операційної діяльності. «Ризик являє собою відносні витрати на збереження капіталу, – відзначає керівник кафедри страхування і управління ризиками Бізнес-школи Уортон при університеті Пенсільванії професор Ніл А. Доєрті. – Таким чином, управління ризиком можна розглядати як зворотну сторону управління капіталом». Доєрті стверджує, що при використанні розумного підходу до управління ризиками можна домогтися підвищення вартості компанії в розмірі від 3 до 5%. Використовуючи обмежені підходи до управління ризиками, організація скорочує свої можливості з моніторингу найбільш істотних взаємозв'язків між ризиками. Вона виявляється менш підготовленою до розпізнавання найважливіших ризиків, в яких приховано більше можливостей для отримання вигод і які їй необхідно приймати в умовах все більш мінливого бізнес-середовища [10].

Управління ризиком не повинно концентруватися тільки на одному типі ризиків, а зобов'язане розглядати всі можливі ризики. Такий підхід прийнято називати інтегрованим ризик-менеджментом (integrated risk management – IRM) або управлінням ризиком на рівні підприємства (enterprise risk management – ERM). (Відмінності в англomовних виданнях пов'язані зі спробами диференціації послуг консультативних компаній, за рахунок розробки деяких власних методик).

Основна перевага даного підходу полягає в системному, погляді на ризики корпорації. Це дозволяє, по-перше, краще уявити картину ризиків, з якими стикається корпорація, і в результаті отримувати більш комплексний

підхід до управління ризиком в цілому. В іншому випадку в корпорації деяким ризикам буде приділятися надмірна увага, а інші зовсім випадуть з поля зору.

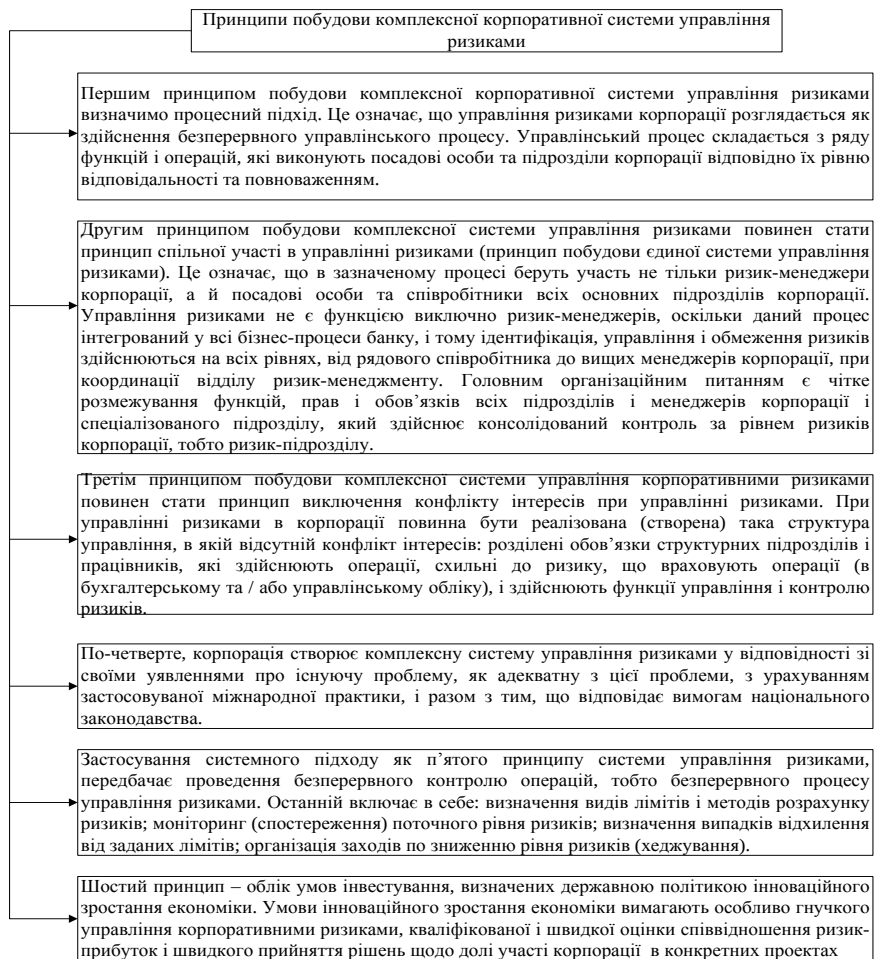


Рис. 1 - Побудова комплексної корпоративної системи управління ризиками на основі процесного підходу

Складено автором на основі джерела [1]

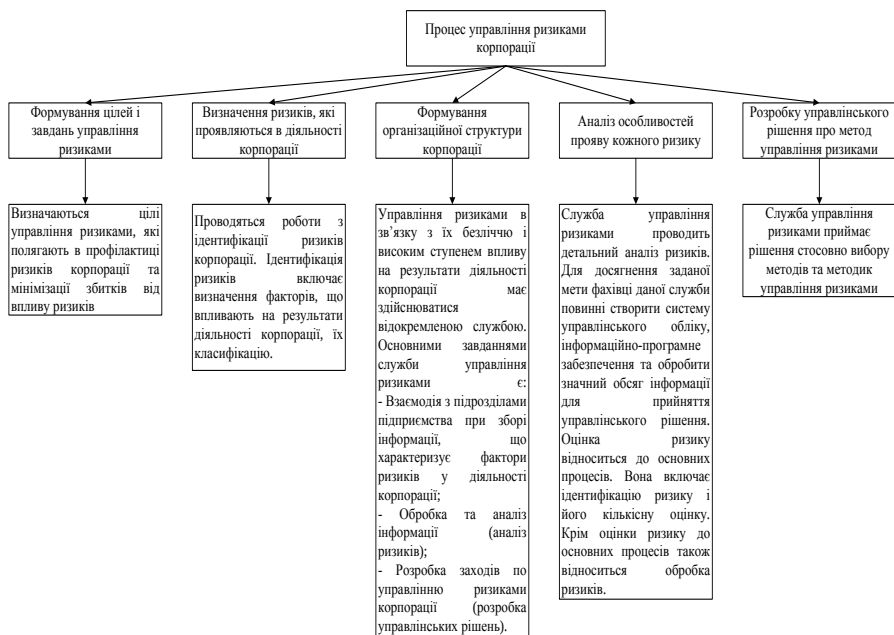


Рис. 2 - Управління ризиками корпорації на основі процесного підходу
Розроблено автором

По-друге, така точка зору забезпечить кращий зв'язок з управлінськими рішеннями в інших областях, особливо зі стратегічним менеджментом, управлінням персоналом і фінансовим менеджментом.

Це пов'язано з тим, що в ряді випадків важко провести чітку межу між розділами менеджменту, так що багато ризиків (якщо не всі) відносяться до питань «спільного ведення». Якщо управління ризиком розглядати окремо від інших розділів менеджменту, то можуть виникнути протиріччя і конфлікт інтересів в системі управління корпорацією. У разі ув'язки рішень таких проблем не виникне, так що ризик-менеджмент буде більш ефективним, а система управління корпорацією – більш комплексною.

Крім того, інтегрований ризик-менеджмент не дозволяє випускати з уваги багато важливих ризиків, якими менеджер може знехтувати при частковому управлінні ризиком. Прикладом може служити операційний ризик, масовий інтерес до управління яким виник після появи даної концепції.

Ще однією перевагою інтегрованого ризик-менеджменту є те, що за рахунок диверсифікації ризиків різної природи вартість заходів з управління всіма ризиками може бути менше, ніж вартість відповідних окремих заходів. Більш того, деякі заходи, спочатку розробляються в інших цілях (наприклад, для управління якістю), можуть використовуватися (іноді при невеликій модифікації) для управління ризиком. Цей факт підкреслює комплексність розглянутої концепції.

Тим не менш, застосування такої концепції нашо́вхується на ряд обмежень, до яких можна віднести наступні аспекти:

- погоня за розглядом додаткових ризиків може перетворитися на самоціль, за якою втрачається сенс управління ризиком як таким;
- взаємозв'язки між різними ризиками не очевидні і вимагають додаткових досліджень, проведення яких буде відволікати ресурси від основного бізнесу корпорації;
- комплексний аналіз великої кількості ризиків зажадає зміни інформаційного забезпечення (зокрема, збільшення потреби в статистичних даних, придатних для кількісного аналізу), що може не відповідати реальним можливостям;
- інтегрований ризик-менеджмент, як правило, вимагає перегляду всієї системи прийняття рішень, що може викликати зміну організаційної структури, і зачіпає інтереси керівництва фірми;
- комплексність підходу вимагає поліпшення якості прийнятих рішень, тобто вона пов'язана з підвищенням кваліфікації співробітників (що означає можливість неприйняття нової системи і необхідність перепідготовки кадрів).

Тому впровадження управління ризиком на рівні корпорації вимагає значних зусиль і має сенс при досить добре розвинутому рівні менеджменту в даній корпорації. Інтегрований ризик-менеджмент забезпечує системний характер управління. Властивості системи управління ризиком як такої необхідно розглянути, перш за все, з точки зору загальної теорії систем. Ці властивості і їх важливість для більш глибокого розуміння досліджуваних концепцій (в даному випадку ризик-менеджменту) визначаються загальною теорією систем і методами системного аналізу.

Більш того, інтегрований ризик-менеджмент можна вважати складною системою, яка характеризується такими властивостями, як: унікальність (відсутність аналогів): конкретні системи значною мірою враховують особливості бізнесу і політики корпорації, так що на практиці спостерігається велике різноманіття форм і методів управління ризиком; слабка структурованість знань: менеджмент (у тому числі і керування ризиком) повинен враховувати все різноманіття доступної інформації, причому вона часто носить неявну, інтуїтивну форму; різноманітність складу системи, незважаючи на загальну єдність управління ризиком, окремі елементи мають різну природу, різний ступінь обґрунтованості та розробленості, а зв'язки між ними неоднорідні і суперечливі; багатокритеріальність оцінок процесів в системі: різноманітність складу системи, зокрема, означає, що кожен процес оцінюється з різних точок зору за унікальними критеріями, у тому числі і формалізації.

Все перераховане означає виникнення додаткових складнощів при аналізі процесу прийняття рішень в галузі управління ризиком корпорацій [8, 9, 11].

В.В. Глушенко виділяє наступні істотні моменти при системному підході до управління ризиками: метою забезпечення безпеки діяльності є системний захист від різних видів ризиків. При управлінні ризиками слід прагнути забезпечити

баланс цілей; ризики, які мають різні джерела та пов'язані з одним об'єктом, розглядаються як єдиний комплекс факторів, що змінюють ефективність використання ресурсів; управління ризиками пов'язано з ефективністю операцій або будь-якої виробничої системи; щоб знизити ризик на різних стадіях життєвого циклу підприємства, розробляється комплекс заходів; заходи з управління ризиками розглядаються як єдина система [2,3, 6, с. 30].

Системний підхід до управління ризиками дозволяє корпорації ефективно розподіляти ресурси в цілях забезпечення безпеки [6].

Системне управління ризиком корпорації зображено на (Рис. 3). Основне завдання корпорації при управлінні ризиками полягає в урахуванні взаємозв'язку ризику і доходу, виходячи з припущення того, що, чим прибутковіше проект, тим вище міра ризику при його здійсненні. Системний підхід в управлінні ризиками корпорацій ґрунтується на тому, що всі явища і процеси розглядаються в їх системному зв'язку, враховується вплив окремих елементів і рішень на систему в цілому.

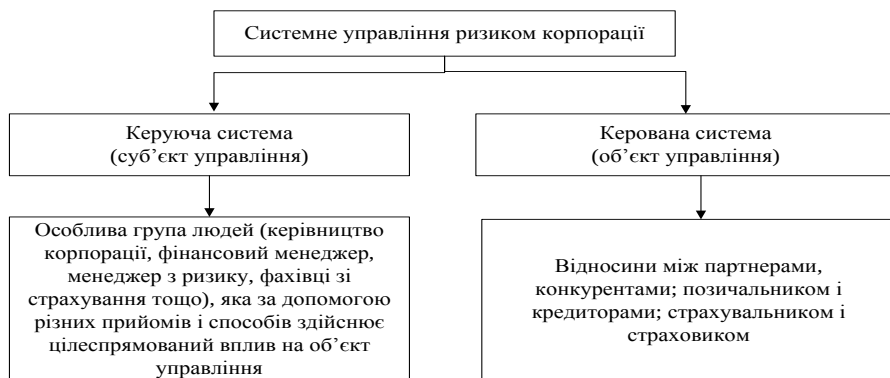


Рис. 3 - Системне управління ризиком корпорації

Складено автором

Сутність системного підходу в управлінні ризиками корпорацій розкрито на (Рис. 4.). В даний час посилення конкуренції і вимог наглядових органів, різноманіття і різнорідність чинників, під впливом яких розвиваються сучасні корпорації, а також багато інших об'єктивних причин привели до необхідності використання системного підходу в комерційному аналізі діяльності.

Zurich та аналітична служба Harvard Business Review вважають, що бізнесу необхідно превентивне управління ризиками. Група Zurich Financial Services (Zurich) оголосила 17 січня 2012 результати нового опитування «Управління ризиками під час глобальної нестабільності», проведеного спільно з аналітичною службою Harvard Business Review (HBRAS).

Сутність системного підходу в управлінні ризиками корпорацій

- 1) метою забезпечення безпеки діяльності повинний бути системний захист політичних, соціальних, економічних, фінансових процесів, конструкторських і технологічних структур корпорації від надмірних (неприпустимих) ризиків. Якщо не вдається забезпечити баланс цілей при управлінні ризиками, то позитивний ефект не буде досягнутий. Якщо не вдається забезпечити безпеку хоча б по одному фактору, то не вдається забезпечити і безпеку в цілому;
- 2) ризики різної фізичної природи, що мають різні джерела, пов'язані з одним об'єктом чи операцією, розглядаються як єдиний комплекс факторів, що впливають на ефективність і витрату ресурсів.
- 3) розглядається зв'язок управління ризиками з ефективністю систем і витратою ресурсів на декількох ієрархічних рівнях - держави; території; корпорації; сім'ї та громадянина. Мова йде про те, що повинен дотримуватися баланс і передбачатися можливість створення або виділення необхідних для управління ризиком резервних ресурсів на різних ієрархічних рівнях. Якщо буде віддаватися пріоритет управління ризиками тільки одному з ієрархічних рівнів (наприклад, корпоративному) то це знизить безпеку системи управління ризиками в державі в цілому;
- 4) заходи з управління ризиками на різних етапах життєвого циклу товару (розробки, виробництва, експлуатації, утилізації) і циклу розробки товару (ескізного проекту, технічного проекту, дослідних зразків) розглядаються як деяка єдина система;
- 5) заходи з підготовки, проведенню, розрахункам, обліку операції (угоди) формуються і розглядаються таким чином, щоб розумно знизити ризики цієї операції. Наприклад, при підготовці операції необхідно переконатися в спроможності партнерів, виділити в умовах угоди положення, що знижують ризик (аж до застосування прийомів нефондового страхування - спеціальних видів угод - акредитивів, факторингу, лізингу тощо); при проведенні угоди потрібно приділити особливу увагу транспортним ризикам; при проведенні розрахунків досліджуються чинники, здатні вплинути на можливість відмови від платежу і його своєчасність; на етапі обліку важливо правильно відобразити отримані фінансові результати та ін;
- 6) розробляється комплекс заходів, що обмежують ризик на різних циклах (створення, розвитку, зрілості, старіння; інвестиційних, поточних операцій, грошовому) в їх взаємному зв'язку для захисту від ризиків діяльності корпорації в цілому;
- 7) визначається сукупність дій, об'єднаних метою підвищення безпеки діяльності за рахунок використання обмеженого обсягу ресурсів, розподілених у часі і просторі, розглядаються операції з попередження, зниження, страхування і поглинання різних за своєю природою ризиків. Мова йде про те, що кожна з існуючих альтернативних можливостей з використання деяких обмежених ресурсів на попередження (виключення) ризику, його обмеження (контроль) або страхування ризиків має своє співвідношення «ефективність / витрати». Тому важливо визначити, яка з альтернатив дасть більший ефект в конкретній ситуації, і використовувати саме ці найбільш ефективні дії чи комбінації;
- 8) безпечні взаємопов'язані елементи розглядають як систему управління ризиками з використанням заходів законодавчих, економічного і фінансового впливу, конструктивних і технологічних рішень, організаційних (техніки безпеки та охорони праці), природоохоронних. Для корпорації важливо забезпечити баланс і ефективність різноманітних дій зі зниження ризиків діяльності;
- 9) раціонально забезпечити певний баланс витрати ресурсів, інтенсивності заходів з управління ризиками та іншими напрямками виробничо-господарської діяльності. Особливо важливо дотримуватися такого балансу щодо управління ризиками та цільовою діяльністю при обмеженні на виділені ресурси;
- 10) в управлінні доцільно досліджувати ризик цілей, визначення способів і засобів їх досягнення (ризик-маркетингу, менеджменту);
- 11) в менеджменті можуть розглядатися ризики вивчення і дії; ризики планування, організації, мотивації і контролю; ризики порушення таємниці і конфіденційності; ризики управління конфліктом.
- 12) управління ризиками корпорації повинно мати свою стратегію, тактику і оперативну складові;
- 13) управління ризиками корпорації повинно розглядатися одночасно і як наука, і як мистецтво. На всіх стадіях проектування систем повинно враховувати вплив людського фактору, творчість, необхідність роботи в умовах жорстких обмежень часу, вплив стресу.

Рис. 4 - Сутність системного підходу в управлінні ризиками корпорацій
Складено автором на основі [6, с. 33-36].

У той час як глобальні компанії все більше уваги приділяють управлінню ризиками в рамках всього підприємства (ERM) внаслідок фінансової кризи і рецесії 2008 року, більшість їх керівників вважають, що їх компаніям потрібно пройти ще довгий шлях для вибудовування ефективної культури оцінки ризиків.

Співробітники компаній, що використовують превентивний підхід, вважають, що інтегрування управління ризиками в мету всієї організації – це ключ до придбання конкурентної переваги.

Дослідження чітко показало, що для ефективності управління ризиками в компанії повинен бути керівник, який несе за це безпосередню відповідальність: опитані вважають, що зараз спеціально призначені Директора з управління ризиками (CRO) краще контролюють управління ризиками, ніж три роки тому, хоча вся повнота відповідальності лежить на Генеральному директорі. Респонденти підтвердили, що інтегрований підхід до управління ризиками допомагає їм компаніям досягти кращого операційного результату, так як він усуває закритість комунікацій, а крім того: сприяє процесу прийняття стратегічних рішень (39%); покращує управління (34%); покращує культуру відповідального управління (31%).

Опитані фахівці підкреслили, що їх метою є створення не умов запобігання ризику, але таких умов, в яких найкраща оцінка і розуміння ризиків дає їм більше впевненості в прийнятті стратегічних рішень для ведення бізнесу [12].

Автором визначено переваги комплексного підходу до управління ризиками і ефективністю діяльності корпорацій, що полягають в наступному: проведення кількісного визначення ризику, який вони готові брати на себе, і ступеня його прийнятності; визначення можливих ризиків по всьому портфелю активів; оцінка ризиків, пов'язаних з виконанням завдань у галузі ефективності діяльності; розподілення фінансових та операційних ресурсів з метою максимізації можливостей по досягненню оптимального співвідношення ризиків і прибутковості; зв'язати фінансові стимули до прийняття ризиків з можливими результатами.

Автором розроблено рекомендації з формування комплексного підходу до управління ризиками корпорацій:

1. Почніть з визначення напрямку стратегічного розвитку. Закономірності в частині співвідношення ризиків і ефективності діяльності повинні бути встановлені на етапі розробки стратегії: необхідно сформулювати чітке уявлення про основні джерела створення акціонерної вартості і причини її можливого зниження і використовувати таке уявлення в якості основи для постановки цілей. Використовуючи такий цілісний підхід при формуванні стратегії, керівники корпорацій зможуть точніше визначати ризики, з яких можна отримати вигоду (тобто можливості), і небезпечні ризики, які слід уникати.

2. Розробка комплексних систем показників. У портфель ключових індикаторів ризиків необхідно включити операційні показники, що мають істотне значення з точки зору підвищення ефективності діяльності. Опитування серед. Згідно з результатами проведеного дослідження (опитування 193 керівників європейських міжнародних корпорацій), корпорації, що демонструють протягом останніх трьох років більш високі, ніж очікувалося, фінансові результати, в набагато більшому ступені покладалися на операційні показники (поряд з фінансовими показниками), ніж їх менш благополучні конкуренти.

3. Збір існуючих даних по всій корпорації. Деякі керівники помилково вважають, що для оцінки ключових ризиків стосовно цілям в області ефективності діяльності їм буде потрібно впровадити нові системи. У той же час більшість корпорацій вже мають у своєму розпорядженні істотний обсяг даних з усіх аспектів діяльності. Проблема не обов'язково полягає в нестачі інформації, мова йде скоріше про відсутність інструментів узагальнення інформації. Для вирішення цієї проблеми керівництву необхідно визначити інформацію, що представляє особливу важливість, і наповнити такою інформацією звіти або «панелі управління», за якими можна без зусиль встановити регулярний оперативний контроль.

4. Спільна відповідальність. Корпорації по-різному організують роботу з контролювання ризиків і показників діяльності. Відповідальність за управління ризиками та управління ефективністю діяльності переважно покладається в корпораціях на одну особу (найчастіше на фінансового директора) або відділ; у той час, як наглядові функції входять в сферу компетенції цілого кола керівників вищого рангу. Корпораціям доведеться провести перегляд програм заохочувальних виплат і систем оплати праці, з тим, щоб змінити модель управлінської поведінки, сформовану у відокремлених функціях, і закликати керівників до спільної відповідальності.

Висновки.

1. Ризик – невід'ємна частина будь-який бізнес-стратегії, і сьогодні система ризик-менеджменту по праву стає одним з ключових інструментів стратегічного управління компанією. Ефективне управління ризиками дає менеджменту та акціонерам впевненість в тому, що корпорація приймає на себе саме ті ризики, які відповідають її компетенції і стратегії, і в обсязі, не ставить під загрозу фінансову стійкість.

2. Ідея інтегрованого ризик-менеджменту полягає в тому, що ризики повинні розглядатися комплексно, з урахуванням їх взаємозв'язків. При цьому управління ризиком не повинно концентруватися тільки на одному типі ризиків, а зобов'язане розглядати всі можливі ризики. Крім того, такий підхід забезпечує комплексний погляд на управління ризиком і тісний взаємозв'язок з іншими розділами менеджменту. Системний підхід управління ризиком – відносно відокремлена сфера діяльності, що характеризується внутрішньою єдністю і специфікою цілей, методів і результатів і в той же час органічно вписується в загальний контекст менеджменту компанії.

3. На основі виконаного аналізу обґрунтовано доцільність використання в сучасних умовах інтегрованого підходу до управління ризиками корпорацій. Автором розроблено процедуру управління ризиками корпорації на основі процесного підходу, визначено переваги комплексного підходу до управління ризиками і ефективністю діяльності корпорації та розроблено рекомендації з формування комплексного підходу до управління ризиками корпорацій.

Список літератури: 1. Вагина Е.В. Основные принципы функционирования системы управления рисками в кредитных организациях России. / Е.В. Вагина. // Управление

экономическими системами: электронный научный журнал. –2011. –№ 35. – Режим доступа: <http://www.beintrend.ru/2011-11-19-08-16-01> 2. *Глуценко В.В.* Кризисология: общая теория кризиса, образ посткризисного будущего, критериальный подход к исследованию и рисковая теория фирмы, парадигма интеллектуального управления рисками: [монография] / *В.В. Глуценко*. – М.: ИП Глуценко В. В., 2011– 80 с. 3. *Глуценко В.В.* Риски инновационной и инвестиционной деятельности в условиях глобализации [монография] / *В.В. Глуценко*. – г. Железнодорожный, Московская обл.: ТОО НПЦ «Крылья» 2006.– 230 с. 4. *Курьян А.Г.* Описание процессов в рамках систем менеджмента качества на основе методологии функционального моделирования IDEF0. / *А.Г. Курьян, П.С. Серенков*. – Режим доступа: http://www.devbusiness.ru/development/qm/iso90002000_idef.htm 5. *Лукашевич И.Я.* Финансовый менеджмент: учебник / *И.Я. Лукашевич*. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2010. – 768 с. – (Новое экономическое образование). 6. *Тепман Л.Н.* Управление рисками в условиях финансового кризиса: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям экономики и управления / *Л.Н. Тепман, Н.Д. Эриашвили*. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 295 с. 7. *Шапкин А.С.* Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций: [монография] / *А.С. Шапкин*. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 544с. 8. *Champan Ch., Ward S.* Project Risk Management: Processes, Techniques and Insights. Chichester: John Wiley & Sons, 1997. 9. Overview of Enterprise Risk Management / Casualty Actuarial Society. Enterprise Risk Management Committee. 2003 // CAS Forum. 2003. Vol. «Summer». P. 99-164. 10. PricewaterhouseCoopers. 12-й Ежегодный опрос руководителей крупнейших компаний мира. Январь 2009 г. 11. Risk Management: Implementation Principles and Inventories for Risk Management /Risk Assessment Methods and Tools / Technical Department of ENISA Section Risk Management. 2006. 12. Режим доступа: <http://www.zurich.com/internet/main/sitecollectiondocuments/insight/zurich-risk-room-brochure.pdf>; <http://zurich.ru/company/info/news/5883/>

Надійшла до редколегії 10.07.2012

УДК 005.591.4

А.А. КОСТЕНКО, аспирант, НТУ «ХПИ», Харьков

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрывается сущность и эволюция понятия «реинжиниринг бизнес-процессов». Реинжиниринг бизнес-процессов рассматривается как система коренных преобразований бизнес-процессов, способствующих выходу предприятий из кризиса, их ускоренной адаптации к рыночным условиям, финансовому оздоровлению и системному обновлению

Ключевые слова: реинжиниринг бизнес-процессов, бизнес-процесс, перепроектирование бизнес-процессов, процессное управление

У статті розкривається сутність та еволюція поняття «реінжиніринг бізнес-процесів». Реінжиніринг бізнес-процесів розглядається як система корінних перетворень бізнес-процесів, що сприяють виходу підприємств із кризи, їх прискореної адаптації до ринкових умов, фінансовому оздоровленню та системному оновленню

Ключові слова: реінжиніринг бізнес-процесів, бізнес-процес, перепроєктувало бізнес-процесів, процесне управління

The article widely covers the nature and development of «Business Process Reengineering» concept.

© А.А. Костенко, 2012

Business Process Reengineering is seen as a system of fundamental transformation of business processes that help companies get out of the crisis, and support their rapid adaptation to market conditions, financial recovery and system updates

Keywords: реинжиниринг business processes, business process, перепроектирование of business processes, процессное management

Введение В современных экономических условиях, чтобы быстро реагировать на изменения рынка, рационально использовать ресурсы, создавать новые продукты и услуги в соответствии с техническим прогрессом, предлагать самую конкурентоспособную цену и предоставлять высочайшее качество и лучший сервис, современное предприятие должно быть исключительно гибким.

Следует отметить, что руководители часто объясняют кризис на предприятии факторами, на которые не может повлиять менеджмент: закрытием зарубежных рынков, растущими непредсказуемостью и непостоянством экономической среды, хищнической политикой иностранных компаний, получающих поддержку от их правительств. Бороться с возникающими трудностями компании предпочитают, налаживая выпуск актуальных товаров и услуг, продавая одно свое подразделения и покупая другое, проводя реструктуризацию и перераспределяя активы. Однако такое мышление отвлекает от принципиальных изменений в реальной деятельности компании. Множество компаний пытается наладить отдельные этапы работы вместо перестройки всего ее процесса. Долгосрочный успех приносят не продукты, а процессы, их создающие.

Постановка задачи Ориентация на отдельные задачи устарела в мире современных клиентов, конкуренции и изменений. Теперь компании должны быть организованы на основе ключевых процессов. Современные проблемы с эффективностью компаний – неизбежные последствия фрагментации процесса. При традиционном функциональном подходе к управлению предприятием «функциональные подразделения, отделы прямо не заинтересованы в общих результатах, поскольку системы оценки их деятельности оторваны от результативности компании в целом» [4]. Нескоординированность отдельных подразделений приводит к противоречиям в действиях, медленной реакции на изменения, которые происходят во внешней среде, слабой мотивированности труда сотрудников предприятия [9]. Поэтому необходимо переосмыслить способы организации бизнеса и использовать принципиально иной подход, который позволит в полной мере реализовать преимущества новых технологий и человеческих ресурсов – реинжиниринг бизнес-процессов.

Методология Существенный вклад в исследование проблем реинжиниринга бизнес-процессов предприятия сделали такие зарубежные и отечественные ученые, как Н. М. Абдикеев, М. С. Авдонина, Л. Брехт, Н. Венкатраман, Т. Гесс, Т. Давенпорт, М. Джонс, С. В. Ильдеменов, М. Кляйн, Т. И. Лепейко, Р. Манганелли, В. Г. Медынский, Л. Н. Оголева, Е. Г. Ойхман, Э. В. Попов, М. Портер, М. Робсон, П. А. Страссман, Ф. В. Тейлор, С. В. Рубцов, Б. И. Табачникас, Ю. Ф. Тельнов, Дж. Тенг, Ф. Уллах, М. Хаммер, Дж. Чампи и др.

Результаты исследования Суть реинжинирингового подхода отнюдь не нова – еще в начале XX в. Ф. Тейлор в своих «Принципах» утверждал необходимость отказа от лишних и не приносящих выгоды для организации операций. А. Файоль, поддерживая Тейлора в его взглядах, считал, что менеджмент – это совокупность универсальных принципов, которым можно научить, если их правильно определить. Он разработал список из 14 принципов, первый из которых касался разделения труда и назывался «Принцип разделения труда для того, чтобы вести деятельность более производительно». Функциональная специализация была также центральной темой у Макса Вебера, автора термина и теории бюрократии [8].

Истоки реинжиниринга мы также встречаем в трудах советского ученого А. А. Богданова. В своей «Тектологии» Богданов на примерах доказывал необходимость существенных изменений в трудовых процессах, которые не влекут к созданию прибавочного продукта.

Впервые понятие «реинжиниринг» ввели в обиход М. Хаммер и Дж. Чампи [15, 18]. Они определили реинжиниринг как «принципиальное переосмысление и радикальную перестройку бизнес-процессов для достижения кардинальных улучшений критических современных показателей эффективности: стоимости, качества, сервиса и оперативности». Вскоре после этого была опубликована статья, в которой предлагался похожий подход к организационному изменению. Т. Давеннорт и Дж. Шорт [12] называли его перепроектированием или редизайном бизнес-процессов и поставили в центр обсуждения понятие «инновации бизнес-процесса». Понятие инновации бизнес-процесса включает в себе «предвидение новых стратегий работы, реальное действие по конструированию процессов и осуществление изменений во всех направлениях – технологическом, социальном и организационном».

Есть и другие варианты, авторы которых зачастую претендуют на более широкое раскрытие исходных концепций. В настоящее время выделяются такие направления реинжиниринга бизнес-процессов как биореинжиниринг [3], превентивный, межотраслевой, сопряженный реинжиниринг, риск-инжиниринг [1], технологический, строительный, организационно-производственный, социальный, инновационный, комплексный реинжиниринг [6], реинжиниринг финансовых бизнес-процессов [5], экс-реинжиниринг [2], прямой и обратный реинжиниринг [7, 8] и др.

И хотя расстановка акцентов и интерпретация подходов различны, но все едины во мнении о важности трех факторов, которые определил М. Хаммер: процессное мышление, радикальное изменение и возможности информационных технологий.

Не следует смешивать реинжиниринг с реструктуризацией или сокращением персонала. Этими терминами обозначают уменьшение производственных мощностей для удовлетворения сниженного спроса. Кроме того, реинжиниринг не то же самое, что реорганизация или построение плоской организационной структуры, хотя в итоге реинжиниринг действительно может привести к

сокращению уровней организации. Реинжиниринг также не равнозначен улучшению качества или комплексному управлению качеством. Программы по обеспечению качества действуют в рамках существующих процессов компании и стремятся усовершенствовать их с помощью того, что японцы называют «кайдзен» – постоянных небольших улучшений, цель которых – «делать то, что мы уже делаем, но только лучше». А реинжиниринг стремится к прорывам, не улучшая существующие процессы, а заменяя их новыми. Хотя в ходе осуществления реинжиниринга большую роль играют информационные технологии, реинжиниринг не стоит сводить к автоматизации или программному реинжинирингу, который перестраивает существующие информационные системы, переводя их на более современные технологии, но по сути автоматизируя те же самые процессы [18].

Большинство авторов согласны с определением бизнес-процесса, которое дали М. Хаммер и Дж. Чампи: набор операций, которые, взятые вместе, создают результат, имеющий ценность для потребителя [18]. Однако существуют расхождения во мнениях о масштабах бизнес-процессов. Н. Венкатраман, рассматривая внутренних клиентов компании наравне с внешними, полагает, что в самом узком смысле, процессы проходят в рамках одной функции или одного отдела. В широком смысле, понимая, что процессы могут выходить за пределы отдельной компании, он рассматривает такое понятие, как «перепроектирование деловой сети» [33]. Т. Давенпорт и Дж. Шорт говорят о редизайне «межличностных процессов» в пределах маленьких рабочих групп и между ними. Д. Моррис и Дж. Брэндон придерживаются более широкой точки зрения и характеризуют процесс как «более широкий, чем задача... но более узкий, чем такие сферы бизнеса, как операции, человеческие ресурсы или перевозка грузов» [26]. Т. Давенпорт также говорит, что преобразования могут и должны проводиться «в сегментах»: «редко бывает необходимость проводить изменения во всех частях бизнеса одновременно» [12]. Другая точка зрения на процессы относит их главным образом к уровню организации в целом. М. Робсон и Ф. Уллах, например, различают основные и вспомогательные процессы. К основным они относят процессы текущей деятельности компании, результатом которых является производство выходов, требуемых внешним клиентом. Вспомогательные процессы обеспечивают существование первичных процессов [8].

Таким образом, можно сделать вывод, что реинжиниринг непосредственно зависит от масштаба процесса, требующего реорганизации. Другим важным для проведения реинжиниринга фактором является характер изменений бизнес-процессов. Изменения могут носить либо последовательный характер, выражаясь в постепенном усовершенствовании существующих процессов [26], либо инновационный, радикально меняющий бизнес-процессы и являющийся эквивалентом реинжиниринга [12, 13, 18]. Существует также промежуточная позиция, включающая в себя целый спектр стратегий реинжиниринга, от последовательного усовершенствования до полного преобразования [22].

Вывод Несмотря на то, что концепция реинжиниринга завоевала быстрый успех в бизнесе и в массах, сыграв важную роль в возрождении и развитии таких компаний, как IBM, American Express, Ford, Chrysler, Texas Instruments, Duke Power, Deer, она также была подвергнута и жесткой критике.

Первым объектом критики стала эффективность реализации проектов реинжиниринга на предприятии. Следует отметить, что на практике призыв к радикальным переменам вряд ли себя оправдал [13, 32, 27, 28, 31]. Проекты реинжиниринга «с чистого листа» довольно редко начинались, а если и проводились на предприятии, то большей частью неудачно [14, 25]. М. Хаммер и Дж. Чампи признают: более половины проектов по реинжинирингу бизнес-процессов не были завершены или не достигли желаемой цели [18]. Однако причины этого кроются, по их мнению, в преодолённом недостатке реинжиниринговой практики. Отсутствие ошеломляющих результатов объясняется также выбором для целей реинжиниринга не тех процессов, которые могли бы в корне изменить производительность организации. Например, реинжиниринг, оказывая сильное влияние на определенные процессы, может и не привести к значительным результатам на уровне компании, т. к. эти изменения на самом деле не будут являться существенными для качества функционирования системы, осознаваемого клиентом [30]. Подвергся критике и подход к проведению реинжиниринга сверху вниз, подразумевающий как необходимость гибкости и вовлеченности высшего звена, так и высокую степень заинтересованности в результатах реинжиниринга рядовых сотрудников, и все это несмотря на механизм модели организации реинжиниринга и угрозу сокращения штатов в случае успеха проекта реинжиниринга. На практике оказалось, что организационные структуры не позволяют внедрять инновации в рамках краткосрочных проектов, т. к. коренные перемены как правило требуют отказа от устоявшихся традиций, ценностей, корпоративных интересов, неформальных властных структур и сложившихся отношений внутри организации, что не может происходить без протеста со стороны персонала [36]. Впоследствии М. Хаммер и С. А. Стэнтон признали, что в концепции реинжиниринга недостаточно учитывается человеческий фактор [19, 34]. Дж. Чампи, откликаясь на критику, концентрирует свое внимание на новом подходе к управленческой работе, на созданных реинжинирингом местах, где служащие уполномочены принимать решения [10]. М. Хаммер же, напротив, отстаивают позицию, что все неудачи связаны с неправильным использованием или непониманием реинжиниринга, а отнюдь не с недостатками, присущими самой концепции [16, 19].

Процессное управление рассматривается концепцией реинжиниринга как ключ к желаемым радикальным улучшениям. На практике однако же оказалось, что ориентация на управление процессами не является универсальным решением для каждой ситуации. Не в последнюю очередь сыграло роль несовершенство и неполнота методологии реинжиниринга бизнес-процессов [23, 35, 36]. Хотя впоследствии были разработаны дальнейшие методики, инструменты и техники моделирования реинжиниринга бизнес-процессов [23, 24, 29, 35], они были

отчасти несовместимы, так что методическая некомплектность реинжиниринга до сих пор так и не могла быть принципиально преодолена [20, 21]. Опыт применения реинжиниринга до сих пор не вылился в дальнейшее его развитие. Создатели реинжиниринга просто сильнее сориентировали первоначальный подход на актуальные экономические вызовы, такие, как гиперконкуренция, непредсказуемость и неопределенность экономической среды и рост ожиданий потребителей [11, 17].

Однако, даже принимая во внимание критику, наиболее примечательным моментом концепции реинжиниринга остается именно процессное мышление, которое бросает вызов многим традиционным организационным структурам. Уже только пересмотр ключевых процессов организации с самого начала может оказаться ценным и показать множество не выявленных ранее слабых мест. Учитывая растущее применение информационных технологий в организациях и быстрый темп технологических изменений, периодический пересмотр их потенциала также принесет несомненную пользу компании. Таким образом, несмотря на жесткую критику, реинжиниринг заслуживает серьезного внимания как важная модель организационных изменений.

Список литературы: 1. *Брянцева Л. В.* Современная парадигма реинжиниринга [Текст] / *Л. В. Брянцева* // Вестник ЦИРЭ. - вып. 24. - Воронеж: ЦИРЭ. - 2008. - С. 53-62. 2. *Гнатуш А.* Реинжиниринг: многое в малом [Текст] / *А. Гнатуш* // «IT Manager». - 2004. - №4 (16). 3. *Гуияр Франсис Ж.* Преобразование организации / *Гуияр Франсис Ж., Келли Джеймс Н.* // Пер. с англ. - М.: Дело, 2000. - 376 с. 4. *Медынский В. Г., Ильдеменов С. В.* Реинжиниринг инновационного предпринимательства / Под ред. проф. *В. А. Ирикова*. - М.: ЮНИТИ, 1999. - 414 с. 5. *Мыльник В.В., Пушкарёва М.Б.* Реинжиниринг финансовых бизнес-процессов в условиях применения CALS технологий. // Финансовые и бухгалтерские консультации. - №12. - 2003. - С. 34-38. 6. *Оголева Л. Н., Чернецова Е. В., Радиковский В. М.,* Реинжиниринг производства: учебное пособие, под редакцией д-ра экон. Наук, проф. *Л.Н. Оголевой* - М.: КНОРУС, 2005. - 304 с. 7. *Ойхман Е. Г.* Реинжиниринг бизнеса: Реинжиниринг организации и информационные технологии / *Е. Г. Ойхман, Э. В. Попов* - М.: Финансы и статистика, 1997. - 336 с. 8. *Робсон М., Уллах Ф.* Реинжиниринг бизнес-процессов: Практическое руководство /Пер. с англ. под ред. *Н. Д. Эриашвили*. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 222 с. 9. *Тельнов Ю. Ф.* Реинжиниринг бизнес-процессов. Компонентная методология. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 320 с. 10. *Champy, J.* (1995) Reengineering Management: The Mandate for New Leadership, London: Harper Collins Business. 11. *Champy, J.* X-Engineering the Corporation. Reinventing Your Business in the Digital Age. New York (Warner) 2002. 12. *Davenport, T.H.* (1993) Process Innovation: Reengineering Work Through Information Technology, Boston: Harvard Business School Press. 13. *Davenport, T. H.:* Reengineering: Business Change of Mythic Proportions. In: MIS Quaterly, 18 (1994) 2/June, p. 121-127. 14. *Gloger, A.; Groothuis, U.:* Unternehmensorganisation völlig umgedreht. Reengineering hat die hochgeschraubten Erwartungen europäischer Manager nicht erfüllt. In: Wirtschaftswoche, 48 (1994) 32, S. 54-56. 15. *Hammer, M.* (1990) «Reengineering work: don't automate, obliterate», Harvard Business Review July-August: p. 104-120. 16. *Hammer, M.* (1996) Beyond Reengineering: How the process-centred organization is changing our work and our lives, London: Harper Collins Business. 17. *Hammer, M.:* The Agenda: What Every Business Must Do to Dominate the Decade. New York (Crown Publishing) 2001. 18. *Hammer, M. and Champy, J.* (1993) Reengineering the Corporation: a Manifesto for Business Revolution, London: Nicholas Brealey. 19. *Hammer, M., Stanton, S.A.* (1995) The Reengineering Revolution: A Handbook, London: HarperCollins. 20. *Hess, T.; Brecht, L.; Österle, H.:* Stand und Defizite der Methoden des Business Process Redesign. In: Wirtschaftsinformatik, 37 (1995) 5, S. 480-486. 21. *Hess, T.; Brecht, L.:* State of the Art des Business

Process Redesign: Darstellung und Vergleich bestehender Methoden. 2. Auflage, Wiesbaden (Gabler) 1996. **22.** Jones, M. (1996) «Re-engineering» In Warner, M. (ed.): *International encyclopedia of business and management*. London: Routledge, 1st edition, p.4277-4285. **23.** Klein, M.: Reengineering Methodologies and Tools. In: *Information System Management*, 11 (1994) 2/Spring, p. 31-51. **24.** Manganelli R., Klein M. The Reengineering Handbook: A Step-By-Step Guide to Business Transformation. 1994, New York: Amacom. **25.** Moad, J.: Does Reengineering Really Work? In: *Datamation*, 39 (1993) 15, p. 22-28. **26.** Morris, D. and Brandon, J. (1993) *Reengineering Your Business*, London: McGraw Hill. **27.** Picot, A.; Böhme, M.: Zum Stand der Prozessorientierten Unternehmensgestaltung in Deutschland. In: Nippa, M. **28.** Picot, A. (Hrsg.): *Prozessmanagement und Reengineering: Die Praxis im deutschsprachigen Raum*. Frankfurt/Main, New York (Campus) 1995, S. 227-247. **29.** Spurr, K.; Layzell, P.; Jennison, L.; Richards, N.: *Software Assistance For Business Reengineering*. Chichester (Wiley) 1993. **30.** Stewart, T.A. (1993) «Reengineering, the hot new managing tool», *Fortune* August 23:41-6. **31.** The Hocus-Pocus of Reengineering by Paul A. Strassmann, *Across The Board*, June 1994. **32.** Taylor, D. A.: *Business Engineering with Object Technology*. New York et al. 1995. **33.** Venkatraman, N. (1992) «IT-induced business reconfiguration», in M. Scott-Morton (ed.) *The Corporation of the 1990s -IT and Organizational Transformation*, Oxford: Oxford University Press. **34.** White, J. B. (1996) «Reengineering gurus take steps to remodel their stalling vehicles», *Wall Street Journal* 26 November A1. **35.** Willcocks, L. P.; Currie, W.; Jackson, S.: In pursuit of the Reengineering agenda in public administration. In: *Public Administration*, 75 (1997) 4, p. 617-649. **36.** Willcocks, L. P.; Smith, G.: IT-enabled Business Process Reengineering: organizational and human resource dimensions. In: *Journal of Strategic Information Systems*, 4 (1995) 3, p. 279-301.

Надійшла до редакції 10.07.2012

УДК 330.341.1

В.В. ЯЦИНА, аспірант, НТУ «ХПІ», Харків

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ТОВАРІВ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Розкрито сутнісне значення категорії «товари промислового призначення», обґрунтовано необхідність виробництва даних товарів в умовах подолання наслідків світової фінансової економічної кризи. Виявлені основні риси, що повинні бути притаманні підприємствам – виробникам товарів промислового призначення:

Ключові слова: виробництво, благо, товари промислового призначення, засоби виробництва, ринок товарів промислового призначення.

Раскрыто сущность значения категории «товары промышленного назначения», обоснована необходимость производства данных товаров в условиях преодоления последствий мирового финансово-экономического кризиса. Показаны основные черты, присущие предприятиям – производителям товаров промышленного назначения.

Ключевые слова: производство, благо, товары промышленного назначения, средства производства, рынок товаров промышленного назначения.

The essence value of category of “industrial goods” is exposed, the necessity of industrial goods production in the conditions of overcoming global financial crisis effects is grounded. The main features that should be inherent industrial goods enterprises are detected.

© В.В. Яцина, 2012

Keywords: production, blessing, commodities of the industrial setting, capital goods, market of commodities of the industrial setting.

Вступ. На сучасному етапі економічного розвитку багатьох розвинутих країн світу все більшого значення набуває нарощування виробничого потенціалу країни. Цьому сприяла світова фінансова економічна криза, яка охопила більшість країн, в тому числі й Україну.

Макроекономічна нестабільність, значні обсяги падіння ВВП та високі темпи інфляції призвели до зростання боргів підприємств, а в деяких випадках і до банкрутства. Значні втрати понесла машинобудівна галузь країни, яка є, без перебільшення одним з вагомих секторів економіки. Підприємства цієї галузі не в змозі вдало здійснювати виробничо-господарську діяльність внаслідок недостатності коштів, втрати покупців готової продукції, а, внаслідок цього, і кількості замовлень та контрактів, простоювання виробничих потужностей, що призводить до збільшення собівартості продукції, що виробляється, а також неспроможності керівництва здійснювати своєчасне антикризове управління.

Економічне середовище виробничої діяльності України також ускладнено цілою низкою негативних факторів, які чинять реальні перешкоди для розвитку виробничих підприємств. До таких чинників можна віднести недосконалу законодавчу базу, великий податковий тягар підприємств, що знижують ефективність роботи виробничих підприємств та сприяють розвитку тіньової економіки країни.

Як зазначає О.І.Амоша, у забезпеченні сталого економічного зростання в Україні залишається провідною роль промисловості, тому що в цьому секторі національної економіки виробляється близько 40% загальноукраїнського випуску товарів і послуг, створюється близько 30% валової доданої вартості та сконцентровано приблизно третина основних засобів і зайнятих в економіці [1].

Постанова завдання. Виробництво є надзвичайно складною системою, яку досліджують представники практично всіх економічних дисциплін. Кінцевою метою господарської діяльності є виробництво споживчих товарів. При цьому обов'язковим є використання як предметів праці (сировина, енергоносії, напівфабрикати та ін.), так і засобів праці, або товарів промислового характеру. Метою даної статті є аналіз існуючих в економічній літературі дефініцій категорії “товари промислового призначення”, вивчення основних положень ринку цих товарів та основних рис, що повинні бути притаманні виробничим підприємствам.

Методологія. Методологічною базою дослідження являються наукові праці вітчизняних та зарубіжних науковців. В процесі дослідження використовувались загальнонаукові методи аналізу, синтезу, порівняння, аналогії та узагальнення.

Результати дослідження. Товари промислового призначення в економічній теорії визначаються як непрямі блага або блага вищого порядку. Вперше увагу отримали в дослідженнях представників австрійської школи: О.Бем-Баверка та К.Менгера. Представники австрійської школи, оцінюючи товари промислового призначення, їх цінність визначають відповідно граничної корисності споживчих благ. Так, згідно Бем-Баверку, не вартість муки визначає вартість хліба, а навпаки,

вартість хліба визначає вартість муки. Відповідно, витрати виробництва отримують цінність від своїх продуктів. К.Менгер висунув ідею щодо «компліментарності» благ, які задіяні у виробництві. Він зазначає, що за відсутності певного елемента виробництва, знецінюються і інші виробничі блага. Відповідно, брак певного товару промислового призначення унеможливило виробництво кінцевих благ, негативно впливаючи на добробут і споживання в суспільстві. Це знецінення не має місця, коли «зайві» блага можуть бути використані в іншій комплементарній зв'язці, для виготовлення іншого продукту [2]. Таким чином, не використовуючи термінології неoinституціональної теорії, Менгер насправді говорить про специфічність благ, висока ступінь яких сприяє виникненню непродуктивних (транзакційних) витрат, і навпаки, неспецифічність, універсальних товарів промислового призначення означає невисокий рівень цих витрат.

Таблиця – Тракткування терміну «товари промислового призначення» в економічній літературі

Автори (джерело)	Термін	Тракткування (визначення)
Оснач О. Ф., Пилипчук В. П., Коваленко Л. П. [4]	Товари промислового призначення	Результати діяльності людини у вигляді сировини, матеріалів, обладнання, деталей, споруд, послуг, які купують приватні особи чи організації для подальшої переробки чи використання в господарській діяльності, перепродажу чи здавання в оренду.
Гребньов М.Г. [5]	Товари виробничого призначення	Товари, призначені для продажу юридичним особам та індивідуальним підприємцям із метою їх використання в господарській діяльності.
Энциклопедический словарь экономики и права 2005 [6]	Засоби виробництва	Усе, що створено людьми і використовується ними у виробничій діяльності.
Investor Glossary [7]	Засоби виробництва	Товари, які використовуються з метою виробництва інших товарів та складаються з таких елементів: промислові будівлі, обладнання, важка техніка.
Телстов О.С. [8]	Виробничо-технічна продукція	Технічні вироби, які застосовуються для створення іншої продукції, проведення досліджень і надання послуг, споживання яких розглядається як капіталовкладення
Indian Foreign Trade Policy 2004 – 09 [9]	Капітальні товари	Будь-який агрегат, обладнання, необхідні для виробництва товарів або надання послуг, у тому числі ті, що потрібні для заміни, модернізації, технологічного удосконалення або розширення.

В економічній літературі термін «товари промислового призначення», має численні трактування та має багато синонімів, що пов'язано з перекладом його

англомовних аналогів: *industrial goods, capital goods, producer goods, investment goods* [3].

На сучасному етапі, можна зустріти наступні дефініції поняття товарів промислового характеру, наведені в таблиці.

Слід зазначити, що наведені формулювання товарів промислового призначення доповнюють та не заперечують одне одному – по-перше, їх можна характеризувати за сферою виникнення (виробнича діяльність), по-друге, ці товари можна визначати за змістом (їх використання сприяє створенню товарів кінцевого призначення). Тобто, кінцевий споживач не відчуває їх корисність безпосередньо, однак, їх наявність, їх ефективність визначає для нього якість та витрати, пов'язані зі споживанням кінцевих благ. Як зазначає О.С.Телетов, вибір споживачем товарної марки певної категорії товару визначається класифікаційними особливостями, видами виробництва, типом та інфраструктурою товарного ринку, ступенем входження у той чи інший виріб, мірою сприяння виробництву обслуговуванню та т. ін. [8].

Згідно Ф.Котлеру, ринок товарів промислового призначення (Market of industrial goods) це: «сукупність осіб і організацій, що закуповують товари та послуги, які використовуються при виробництві інших товарів або послуг, що продаються, здаються в оренду або поставляються іншим споживачам» [10].

На нашу думку, ринку товарів промислового призначення властивою є висока організованість як покупців, так і продавців, їх обізнаність, тобто, доволі високий рівень інформаційної складової, що відбивається на процесі здійснення угод (трансакцій). Як чинники, що визначають рішення покупця при здійсненні закупівлі ТВП, є: технічні характеристики, рівень цін, час, умови поставки та технічного обслуговування, умови оплати, розмір замовлення, наявність (відсутність) пріоритетного постачальника. На думку Ф. Котлера, численні замовники схильні до здійснення комплексних закупівель. Це означає, що вони надають перевагу постачальникам, які пропонують широкий спектр допоміжних товарів та послуг, необхідних для їх виробничої діяльності. Це звільнює замовника від необхідності закупати компоненти окремо та зводити їх в єдине ціле, що зберігає його часові та грошові резерви. Це стимулює підрядників розширювати асортимент товарів та послуг, що пропонуються, а також виробляти взаємопов'язані товари [10].

Висновки. Проаналізувавши ці положення можна виявити основні риси, що повинні бути притаманні підприємствам – виробникам товарів промислового призначення: специфічний вид продукту, що виготовляється; складна взаємодія виробничих ланок; організаційно-технічна відокремленість; наявність потужних виробничих фондів; економічна, юридична та моральна відповідальність перед споживачами, партнерами та суспільством за кількісні та якісні показники своєї діяльності.

Однім з вагомих напрямів дослідження виробництва товарів промислового характеру є знаходження сукупності методів та заходів, спрямованих на зменшення витрат господарської діяльності. Численні питання як теоретичного,

так і методологічного характеру потребують подальшої розробки. Мова йде, насамперед, про питання сутності трансакційних витрат виробництва товарів промислового призначення, аналізу їх значення та складових, методів їх кількісного вимірювання, визначення їх ефективності серед вітчизняних виробників та управління їх рівнем на підприємствах. Це зумовлює потребу в здійсненні подальших теоретико-методологічних та прикладних дослідженнях щодо розробки методології управління трансакційними витратами підприємств при створенні товарів виробничого призначення, аналізу структури цих витрат та шляхів і напрямків їх оптимізації для вітчизняних виробників.

Список літератури: 1. *Амоша О.І.* Концептуальні орієнтири промислової політики України (на середньострокову перспективу) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/EProm/2008_43/st_43_01.pdf. 2. История экономических учений / Под ред. Шмарловской Г.А.– Мн.: Новое знание, 2006.– 340с. 3. *Саліхова О. Б.* Імпорт в Україну високотехнологічних товарів виробничого призначення: проблеми дослідження, шляхи вирішення // Економіка промисловості. — 2011. — № 1. 4. *Оснач О. Ф., Пилипчук В. П., Коваленко Л. П.* Промисловий маркетинг. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 364 с. 5. *Гребньов М.Г.* Словник ключових термінів з дисципліни «Маркетинг» / М.Г. Гребньов. – К.: КНЕУ, 2003. – 80 с. 6. Энциклопедический словарь экономики и права 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law/14956. 7. Investor Glossary [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.investorglossary.com/capital-goods.htm>. 8. *О.С. Телетов.* Маркетинг виробничо-технічної продукції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О.С. Телетов. – К., 2009. – 34 с. 9. Indian Foreign Trade Policy 2004 – 09 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.eximpolicy.net/clauses/clause-9-12.htm>. 10. *Котлер Ф.* Основы маркетинга: Пер. с англ.– М.: «Бизнес-книга», «ИМА-Кросс. Плюс», ноябрь 1995. – 702 с.

Надійшла до редколегії 17.06.2012

УДК: 005:338.28:658.512.4

П.В. НОТОВСКИЙ, асистент, НТУ «ХПІ», Харків

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ З ПЕРЕДАЧІ ТА РОЗПОДІЛУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ

В статті розглянуті дослідження теоретичних і практичних аспектів оцінювання та врахування ризиків інвестування ППРЕЕ та розробки напрямків формування стратегій протидії ризику інвестицій. Запропоновано систему показників і методичні підходи оцінки та врахування ризиків інвестиційної діяльності ППРЕЕ. Результатом реалізації запропонованого методичного підходу є кількісний і якісний опис ступеня ризику інвестицій підприємства енергетики. Запропоновано використання економічної моделі стратегічного управління ризиками інвестицій підприємств енергетики – «фізик-стратегія», у якій відображено різні підходи до реалізації інвестицій залежно від умов реалізації інвестицій та їх ефективності. Запропоновано внесення змін у схему функціонування інтегрованої системи інвестиційного управління підприємством на базі нечіткої

© П.В. Нотовский, 2012

логічної інформації.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційні ризики, управління ризиками, ефективність інвестицій, підприємства з передачі та розподілу електричної енергії.

В статье рассмотрены исследования теоретических и практических аспектов оценивания и учета рисков инвестирования ППРЕЕ и разработки направлений формирования стратегий противодействия риску инвестиций. Предложена система показателей и методические подходы оценки и учета рисков инвестиционной деятельности ППРЕЕ. Результатом реализации предложенного методического подхода является количественное и качественное описание степени риска инвестиций предприятий энергетики. Предложено использование экономической модели стратегического управления рисками инвестиций предприятий энергетики - "риск-стратегия", в которой отображены разные подходы к реализации инвестиций в зависимости от условий реализации инвестиций и их эффективности. Предложено внесение изменений в схему функционирования интегрированной системы инвестиционного управления предприятием на базе нечітко-логічної інформації.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционные риски, управление рисками, эффективность инвестиций, предприятия из передачи и распределения электрической энергии.

The article considers the research of theoretical and practical aspects of the estimation risks of electric energy transition and distribution enterprises (EETDE) investing. On the basis of analysis of existent researches been exposed the structure of use investments directions, been considered the methods of investment activity efficiency estimation. Was offered the system of indexes and methodical approaches of enterprises investment activity risk estimation. The result of realization of the offered methodical approaches is quantitative and high-quality description of investment project risk degree. Improved theoretical basis of research investment risks, including proposed to expand the tools evaluation of the project through the analysis of risks.

Keywords: investments, investment activity, investment risks, management, efficiency of investments, enterprise, risks from a transmission and distribution of electric energy.

Вступ Активізація інноваційно-інвестиційних процесів у виробництві є найбільш дієвим механізмом соціально-економічних перетворень і зростання економічного потенціалу України. Трансформаційні та кризові процеси в економіці України призвели до істотних структурних змін в інвестиційній діяльності, які насамперед відбиваються у вигляді динамічних змін між рівнем ризику та ефективністю інвестиційного процесу. Динамічні зміни у цьому співвідношенні супроводжуються не менш динамічними змінами в інвестиційному потенціалі країни та в структурі джерел інвестицій. Отже, особливого значення набуває впровадження на підприємствах ризик-менеджменту, ґрунтованого на науково обґрунтованих методичних підходах визначення доцільності інвестицій. При цьому, впроваджуючи інвестиційний процес як довгострокове вкладання капіталу з метою сталого розвитку підприємств з передачі та розподілу електричної енергії (далі – ППРЕЕ), виникають такі проблеми – обґрунтування інноваційно-інвестиційних рішень з точки зору їхньої доцільності та ризикованості, адаптивного управління інвестиційною діяльністю ППРЕЕ, оцінки ризиків при інвестиційному плануванні, оцінки ефективності інвестиційної діяльності в умовах неповної інформованості, розробки стратегій та механізмів запобігання або мінімізації негативного впливу ризиків на інвестиційну діяльність.

Теоретичні та практичні аспекти дослідження ефективності впровадження інвестицій з урахуванням ризику досліджуються в роботах вітчизняних і зарубіжних вчених, що всебічно розглядаються питання визначення ефективності інвестиційної діяльності, оцінювання інвестиційної привабливості на основі ризику та стратегії оцінювання ризиків в інвестуванні.

Водночас дослідження проблем в інвестиційній діяльності переважно обмежується використанням традиційних методів оцінювання впливу інфляційних процесів в економіці. Однак використання цих методів в оцінюванні ризиків інвестицій певною мірою обмежується тим, що вони не враховують ступінь прийняття ризику інвестором (толерантність інвестора до ризику), ці методи не враховують суб'єктивних особливостей взаємовідносин між учасниками інвестиційного процесу, у цих методах відсутні механізми оцінки апарату вимірювання впливу ризику на ефективність інвестування.

Враховуючи, що процес реалізації інвестицій є тривалим у часі, а стан та умови ринкового середовища постійно змінюються, виникає необхідність оцінки ризикованості змін цього середовища.

Отже, в умовах невизначеності майбутнього проблема оцінювання та прогнозування ризиків інвестиційної діяльності ППРЕЕ вимагає дослідження та обґрунтування відповідного інструментарію прийняття рішення щодо вибору методів оперативного аналізу та планування на будь-якій стадії реалізації інвестицій. Актуальність задач удосконалення системи ризик-менеджменту ППРЕЕ обумовило вибір теми дисертаційного дослідження.

Методологія Для вирішення поставлених у роботі завдань було використано загальнонаукові й прикладні методи дослідження: методи системного аналізу, теоретичного узагальнення, синтезу; метод статистичного аналізу; метод структурного аналізу та метод порівняння; методи експертних оцінок; абстрактно-логічний підхід; методи нечіткої логіки та економіко-математичного моделювання.

Постановка задачі Удосконалення системи ризик-менеджменту ППРЕЕ та удосконалення методичних підходів щодо формування стратегій оцінювання ризиків інвестицій з урахуванням суб'єктивної складової в умовах невизначеності зовнішнього середовища, обумовило постановку таких завдань: дослідити теоретико-методичні основи ризику інвестиційної діяльності ППРЕЕ та класифікувати фактори, що його формують; уточнити визначення поняття «інвестиційний ризик» щодо врахування його об'єктивно-суб'єктивної характеристики; удосконалити методичний підхід щодо оцінювання ризику інвестицій ППРЕЕ України в умовах невизначеності зовнішнього середовища; визначити та систематизувати інвестиційну діяльність ППРЕЕ, вплив зовнішнього та внутрішнього середовища на рівень інвестиційного ризику; визначити та класифікувати регулювальні складові ризику в реалізації інвестицій ППРЕЕ за напрямком взаємодії з показниками ефективності інвестицій; розробити методичне забезпечення, що враховує суб'єктивну складову ризику в умовах невизначеності зовнішнього середовища при оцінюванні ефективності інвестицій;

Результати На основі аналізу існуючих визначень поняття «інвестиції» запропонованого такими науковцями, як Рудинская Е., Гаев А. [17], Мертенс А.В. [13, с.3-4], Дж. Хунсон, Колосов О. [21,с.138], Балабанов І.Т. [2], Еклунд К. [24, с.219], Макконел К., Брю С. [11], Шарп У., Александер Г., Бейлі Дж. [23], Гітман Л. Дж., Джонк М.Д.[8], Райзберг Б.А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева Е.Б. [15], Недосєкін О.О., Воронов К. [14] доведено, що воно формулюється за принципом індивідуального сприймання, залежно від суб'єктивного погляду науковця, і має неоднозначний зміст, тобто характеризується невизначеністю. Таким чином, можна запропонувати визначення поняття «інвестиції», як лінгвістичне поняття, яке характеризує процес вкладення капіталу (надбань) у різних його формах з метою подальшого збільшення або збереження чи для досягнення іншого соціального ефекту. Отже ризик інвестицій слід розглядати як невід'ємний елемент інвестиційного процесу будь-якого підприємства. Фактично, якщо основною метою функціонування підприємства є максимізація прибутку, то отриманий прибуток є винагородою за вдало взятий на себе ризик.

Якщо розглянути існуючі теоретичні підходи до визначення поняття «ризик» та природи його виникнення таких науковців як Баканова М.І., Чернова В.А. [1], Бланк І.О. [3, с.244], Бочкан Т., Мессен Д. [4], Вігліньський В.В. [6, с.57], Воропаєв Ю.Н.[7], Гітмана Л. Дж., Джонка М. Д. [8, с.230], Гробовий П.Г., Петрова С.Н., Полтавцев С.І. [9], Дж. Мілль [1], Костін Ю.Д. та Кузьменко С.В. [10], Маршалл А. та Пігу А. [12], Сеніор Н.У. [5], Райзберг Б.А.[16], Фільчагіна І. [19], Чумаченко Н.Г.[22], Чалий А.Д., Прилуцький В.А. [20], зроблено висновок, що найбільш адекватним підходом до визначення ризику є неокласичний підхід.

Дослідження природи виникнення інвестиційного ризику, доводить, що ризик має об'єктивно-суб'єктивний характер та не може бути розділений на окремі незалежні одне від одного фактори чи складові. Таким чином, ризик повинен розглядатися як єдине ціле поняття фінансово-господарської діяльності підприємства. На основі розгляду існуючих тлумачень поняття «ризик» пропонується трактувати поняття «інвестиційний ризик» як економічну категорію, що відображає взаємодію між суб'єктами інвестування та об'єктивно існуючою невизначеністю, що іманентна господарській діяльності підприємства, і обтяжена можливими загрозами втрат та невикористаними можливостями. Пропоноване визначення має два принципових моменти:

- інвестиційний ризик відображає взаємодію між суб'єктами інвестування та об'єктивно існуючою невизначеністю і може відображатися як відхилення ефективності інвестицій від найбільш можливого значення;
- інвестиційний ризик повинен враховуватися комплексно відносно факторів ризику та оцінюватися за напрямками взаємодії з ефективністю інвестицій.

Можна зробити висновок, що найбільш прийнятними критеріями класифікації факторів інвестиційного ризику є класифікація за напрямками його взаємодії з показниками ефективності інвестицій.(рис.1.)

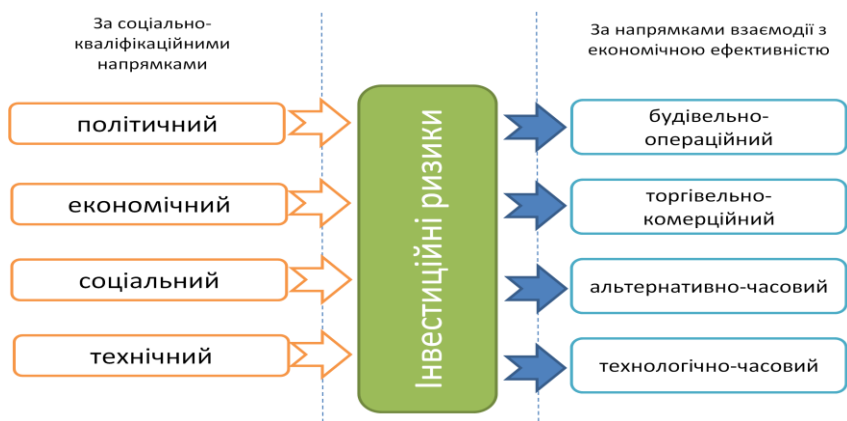


Рис. 1 - Класифікація інвестиційних ризиків за напрямками взаємодії

На основі запропонованого визначення інвестиційного ризику та аналізу існуючі методики оцінювання ефективності інвестицій, можна зробити висновок, що більшість з існуючих методів не відповідають потребам оцінювання ефективності інвестицій, які враховують об'єктивно-суб'єктивну складову ризику. Істотно підвищити можливості оцінювання та аналізу інвестицій, поєднуючи кількісні та якісні показники, дозволяє застосування теорії нечіткої логіки. Застосування методології нечітких множин та лінгвістичних змінних надає можливість проводити комплексний інвестиційний аналіз.

У роботі Нотовського П.В. і Садовського В.А.[18] Запропоновано методичний підхід оцінювання ефективності інвестицій в умовах невизначеності. Цей підхід за допомогою апарату нечіткої логіки поєднує у собі можливість врахування кількісних і якісних складових ризику при визначенні ефективності інвестицій та базується на основі показників дисконтування. Аналізуючи цей підхід можна зробити висновок, що показник стійкості інвестицій (1) є комплексним показником оцінки ризику. Отже, використовуючи розглянутий інструмент оцінки інвестицій, можна врахувати дію ризику на загальну ефективність інвестицій.

$$\lambda = \frac{NPV_{av}}{\Delta}, \quad (1)$$

де Δ – розкид.

У загальному випадку, якщо нечітке число має складну форму, то значення Δ буде визначатися за допомогою формули (3):

$$\Delta = \int_{NPV \min}^{NPV \max} (\mu(NPV') \cdot dNPV') , \quad (2)$$

Використовуючи розглянутий інструмент оцінки інвестицій, можна врахувати дію ризику на загальну ефективність інвестицій і запропонувати методичний підхід до оцінювання ризиків в інвестуванні ППРЕЕ. Запропонований підхід базується на засадах теорії нечіткої логіки, який поєднує можливість врахування кількісних та якісних оцінок ризику, взаємодію між суб'єктами інвестування, та зображено у вигляді схеми покрокового аналізу впливу ризиків (рис. 2).

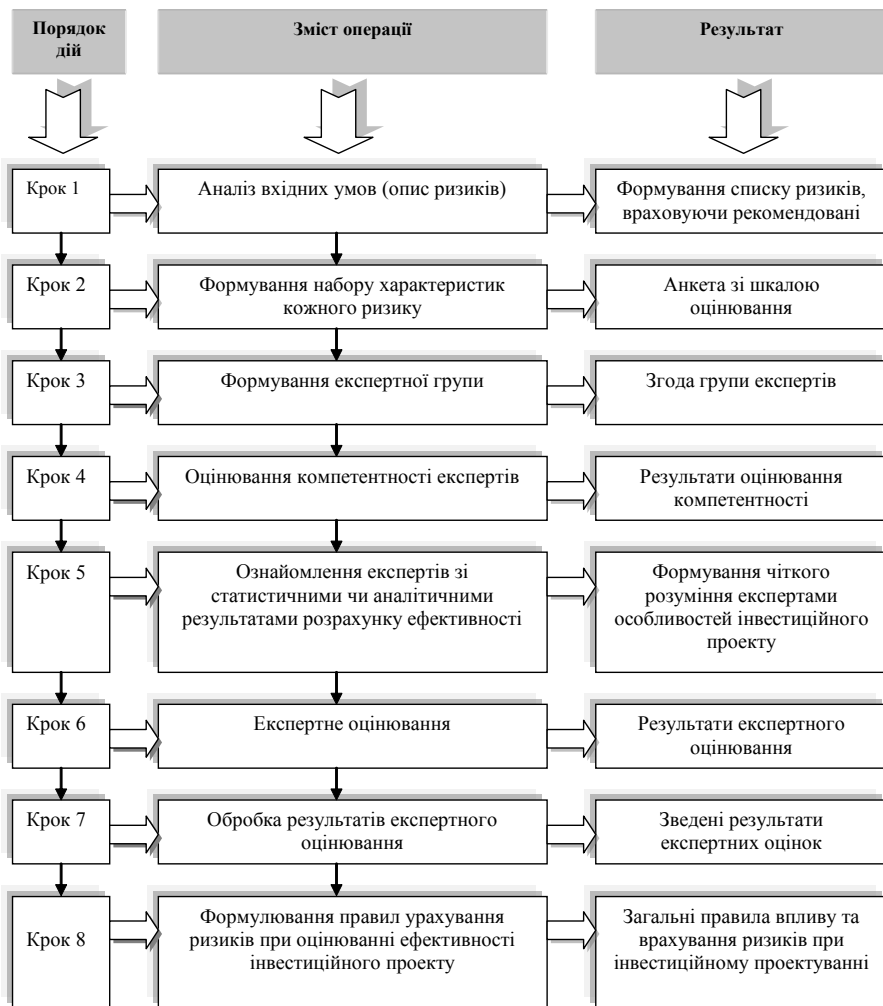


Рис. 2 - Схема покрокового аналізу впливу ризиків на ефективність інвестицій підприємств електроенергетики

У цьому підході комплексне оцінювання ризиків інвестицій визначається за допомогою запропонованого класифікатора та визначеної, за допомогою експертного опитування, шкали опису рівня ризику (табл.1).

Таблиця 1 - Шкала нечітко-лінгвістичного опису рівня ризику

Лінгвістичний опис терму приналежності значення ризику	Позначка лінгвістичного опису	Значення термів ризику за результатами опитування експертів відповідно до напрямку впливу на ефективність, %			
		Будівництво	Експлуатація	Дисконтування	Термін експлуатації
дуже низький рівень	ДН	0-9,03	0-10,14	0-9,82	0-10,07
низький рівень	Н	9,03-17,74	10,14-17,93	9,82-17,56	10,07-17,83
середній рівень	С	17,74-31,31	17,93-31,23	17,56-30,53	17,83-31,16
високий рівень ризику	В	31,31-52,54	31,23-55,70	30,53-53,31	31,16-55,21
дуже високий рівень	ДВ	52,54-100	55,70-100	53,31-100	55,21-100

Врахування суб'єктивної сторони ризику досягається також за рахунок використання запропонованих показників: чистий скорегований приведений дохід (3):

$$NPV' = -I'_{t_0} + \sum_{t=1}^{N'} \frac{CF'_t}{(1+r')^{t-1}}, \quad (3)$$

де CF'_t – скорегований чистий грошовий потік за t-й інтервал;

I'_{t_0} – скореговані дисконтовані інвестиції;

r' – скорегована ставка дисконтування;

N' – скорегований термін існування інвестицій;

Скорегований індекс прибутковості інвестицій (4):

$$PI' = \frac{\sum_{t=1}^{N'} \frac{CF'_t}{(1+r')^{t-1}}}{I'_{t_0}}. \quad (4)$$

Корегування складових показників пропонується за формулою (5):

$$A' = A \times P_A, \quad (5)$$

де A – параметр, визначений з допомогою статистичних чи аналітичних методів;

PA – коефіцієнт корегування параметра A на величину ризику, заданий у вигляді нечіткої величини, що характеризує можливість ризику змінення параметра A (6).

$$PA = [PA_{\min}, \overline{P}_{av}, PA_{\max}]. \quad (6)$$

Особлива увага при цьому повинна приділятися визначенню показників корегування параметрів за результатами обробки експертного опитування. У третьому розділі було розглянуто процес формування експертної групи, проведення і обробку результатів опитування. При цьому за рахунок використання показника компетентності експерта ді процес проведення експертного опитування максимально спрощується та не потребує додаткових турів. Показник корегування формується на основі даних опитування за формулами (8), (9) та (10):

$$P_{av} = \frac{1}{2} \cdot \frac{\sum_{i=1}^n (P'_{i\min} + P'_{i\max}) \cdot d_i}{\sum_{i=1}^n d_i}, \quad (8)$$

де $P'_{i\min}$, $P'_{i\max}$ – граничні значення оцінок параметра для i -го експерта;
 d_i – значення ступеня компетентності i -го експерта.

Найбільш можливе значення нечітко-лінгвістичного числа формується як середньозважена від середин плеча між оцінками $P'_{i\min}$, $P'_{i\max}$ експерта.

$$P_{\min} = P_{av} - \frac{P_{av} - P'_{\min}}{\mu'_{av} - \mu'_{\min}}, \quad (9)$$

$$P_{\max} = P_{av} + \frac{P'_{\max} - P_{av}}{\mu'_{av} - \mu'_{\max}}, \quad (10)$$

де $P'_{\min}$, $P'_{\max}$ – мінімальні та максимальні значення вибірки (експертних оцінок) відповідно, за аналізованим напрямком ризику;

$\mu'_{\min}$, $\mu'_{\max}$ – відповідні $P'_{\min}$, $P'_{\max}$ значення функції приналежності, оскільки $P'_{\min}$, $P'_{\max}$ є граничними значеннями вибірки, то $\mu'_{\min} = d'_{\min}$ та $\mu'_{\max} = d'_{\max}$;

μ_{av} – значення функції приналежності, відповідне найбільш можливому значенню P_{av} аналізованого параметра.

Використання показника ступеня компетентності і-го експерта дозволяє врахувати суб'єктивну складову інвестиційного ризику джерелами якої є організаційна структура підприємства і особисто його керівники.

На прикладі інвестицій АК «Харківобленерго» (рис.3) можна довести, що використання показника ступеня компетентності експерта робить запропонований методичний підхід оцінювання ризику інвестицій ППРЕЕ більш адаптивним.

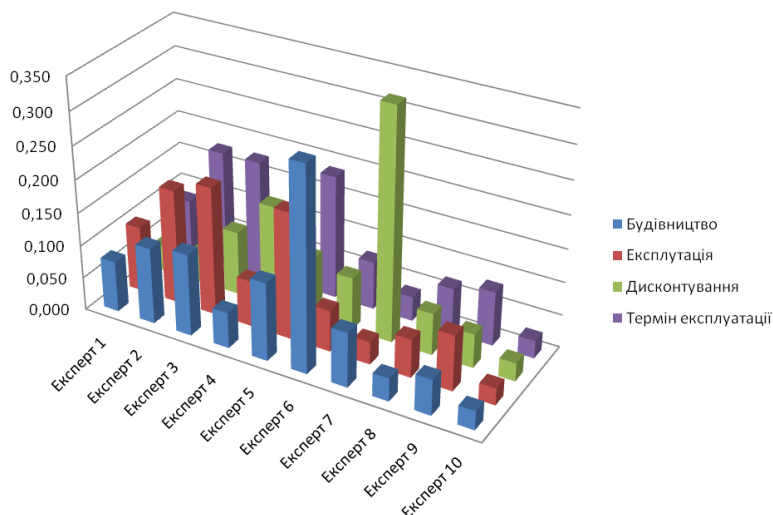


Рис. 3 - Діаграма відносного ступеня компетентності експертів за чотирма напрямками при реконструкції ЛЕП-6(10)кВ, ЛЕП-0,4кВ та будівництві ТП 1330

На базі запропонованого методичного підходу розроблено алгоритм оцінювання ефективності ризику інвестицій ППРЕЕ, що поєднує можливість оцінювання ризику за факторами, які мають подібну природу та враховують зв'язки між суб'єктами інвестицій. Розроблений алгоритм враховує необхідність введення показника компетентності експертів і дозволяє побудувати адаптивну систему управління ризиками інвестицій на ППРЕЕ допомогою удосконаленого методичного підходу до формування стратегій управління ризиками.

Проведено апробацію положень оцінювання ризику інвестицій електроенергетики. В якості об'єкта дослідження було вибрано інвестиції АК «Харківобленерго», яке є одним провідних підприємств України з передачі та розподілу електричної енергії. За результатами проведених досліджень було отримано показники корегування складових ефективності інвестицій за напрямками взаємодії з ризиком (табл.2).

Таблиця 2 - Оцінка ризику інвестицій за напрямком взаємодії з ефективністю

Напрямок взаємодії	Нижня границя зміни показника, P_{min}	Найбільш можливе значення показника, P_{av}	Верхня границя зміни показника, P_{max}	Лінгвістичний опис ступеня ризику
1. Будівельно-операційний, $P_{(I)}$	-23,1364	-2,1903	21,6907	Середній
2. Торгівельно-операційний, $P_{(CF)}$	-39,0417	-12,6979	11,6241	Високий
3. Альтернативно-часовий, $P_{(r)}$	-16,5364	13,2113	51,0467	Високий
4. Технологічно-часовий, $P_{(N)}$	-16,2336	-1,3048	16,4687	Низький

В якості прикладу використання запропонованого методичного забезпечення проведено формування стратегій управління ризиками за інвестиційним проектом АК «Харківобленерго» - Реконструкція ЛЕП-6(10)кВ з заміною ЛЕП-0,4кВ та будівництвом ТП 1330 на фідері 6(10)кВ «Безлюдівка», що дозволило визначити відповідність чистого наведеного доходу високому ступню ризику і відповідному йому високому рівню ефективності. Згідно запропонованої моделі «ризик-стратегія», інвестиційний проект потребує використання стратегії горизонтальної диверсифікації.

Запропоновані у роботі пропозиції і розроблене методичне забезпечення дозволяє поліпшити якість керування інвестиціями і може бути запропоновано до використання в інвестиційній діяльності підприємствами з передачі та розподілу електричної енергії.

Висновки

У статті було проведено теоретичне узагальнення та нове вирішення науково-практичного завдання, пов'язаного з удосконаленням методичної основи та розробкою практичних пропозицій з формування стратегій оцінювання ризиків в інвестиційній діяльності підприємств з передачі і розподілу електричної енергії. Головні результати, які одержані в ході дослідження, полягають у такому: встановлено що природа ризику інвестицій носить подвійний характер – це потребує врахування як об'єктивної, так і суб'єктивної сторін, а отже, й індивідуальної толерантності інвестора; обґрунтовано необхідність розгляду інвестиційного ризику, як поняття невід'ємного господарській діяльності підприємств електроенергетики, що має суб'єктивно-об'єктивні складові які не можуть бути відокремленні один від одного та повинні оцінюватися комплексно; доведено, що за регульовальними складовими фактори ризику поділяються на такі напрямики: будівельно-операційний, торговельно-комерційний,

альтернативно-часовий і технологічно-часовий; розроблено економіко-математичну модель оцінювання ефективності інвестицій ППРЕЕ, що враховує суб'єктивну складову ризику.

Список литературы: 1. Баканов М.И. Анализ коммерческого риска /Баканов М.И., Чернов В.А. // Бух. учет. -1993.-№ 10. -С. 9-15. 2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента / И. Т. Балабанов ; рек. Мин. общ. и проф. образован. - М. : Финансы и статистика, 1998. - 480 с. - ISBN 5-279-01756-6 3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. / И.А. Бланк. – К. : «ИТЕМ» ЛТД, 1995. – 448с. ISBN 5-7707-6904-1 4. Бочкан Т. Хозяйственный риск и методы его измерения / Пер. с венг. / Т.Бочкан, Д.Мессен, Д.Мико и др. - М.: Экономика, 1979. - 224 с 5. Буханова С.М. Предпринимательские риски: Учеб. Пособие/Буханова С.М., Краснов М.Н. - Белгород: Изд-во БелГТАСМ. - 78 с. 6. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Велікоіваненко ; Київськ. нац. екон. ун-т. - К. : КНЕУ, 2004. - 480 с. - ISBN 966-574-569-7 7. Воропаев Ю.Н. Риски, присущие бизнесу// Бух.учет. - 1995. - № 4. - С. 29-30. 8. Гитман Л. Дж. Основы инвестирования. / Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк : пер. с англ. – М. : Дело, 1997. – 467 с. ISBN 5-7749-0011-8 9. Гробовой П.Г. Риски в современном бизнесе / П.Г. Гробовой, С.Н. Петрова, С.И. Полтавцев и др. - М.: Аланс, 1994. - 237 с. ISBN 5-87115-009-8 10. Кузьменко С.В. Управление экономическими рисками в корпоративном секторе электроэнергетики. [Монография] / С.В. Кузьменко, Ю.Д. Костин. – Харьков : ИПП Контраст, 2005. – 248 с. - ISBN 966-96447-7-1 11. Макконел К. Экономикс. / К. Макконел, С. Брю : пер. с англ. - М.: ИНФРА- М, 2001. - 974 с. ISBN 5-16-000001-1 12. Маршалл А. Принципы экономической науки / Пер. с англ.: - М.: Прогресс, 1993.-594с. ISBN 5-01-004203-7 13. Мертенс А.В. Инвестиции. / А.В. Мертенс. – К. : Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 211 с. ISBN 966-95111-0-0 14. Недосекин А.О. Новый показатель оценки риска инвестиций. [Электронный ресурс]/Недосекин А.О. ,Воронов К.И. , Консультационная группа "Воронов и Максимум". - Режим доступа: <http://www.aup.ru/articles/investment/4.htm> 15. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр./Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. - М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с. ISBN 5-86225-758-6 16. Райзберг Б.А. Предпринимательство и риск. - М.: Знание, 1992. - 64 с. ISBN 5-07-002383-7 17. Рудинская Е. Инвестиционный менеджмент в Украине. / Е. Рудинская, А. Гаев // БИЗНЕСИНФОРМ. – 1999. - №3-4. – С. 33 – 40 18. Садовський В.А., Нотовський П.В. Інструментарій визначення ефективності інвестицій підприємств на базі методів нечіткої логіки/ Садовський В.А., П.В. Нотовський // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2011. – № 26. – С. 10 – 16. 19. Фильчагина И. Мы возьмем на себя ваши риски// Бизнес для всех. - 1996,-№9.-С. 13. 20. Хулей Г. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование [Текст] : учебное пособие / Грэм Хулей, Джон Сондерс, Найджел Пирси. - Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. - 800 с. ISBN 966-8644-16-6 21. Хунсон Дж. Інвестиційна перебудова і трансформація сутності та змісту економічної категорії “інвестиція” за умов перехідної економіки /Хунсон Дж., Колосов О. // Вісник УАДУ. - 1998. - № 3.- С.131-147. 22. Чумаченко Н.Г. Статистико-математические методы анализа в управлении производством США. - М.: Статистика, 1979. - 154 с. 23. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли : пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1999. - 1028 с. ISBN 5-86225-455-2 24. Эклунд К. Эффективная экономика. Шведская модель: экономика для начинающих и не только для них / К. Эклунд. – М. : Экономика, 1991. – 348 с. ISBN 5-282-01030-5

Надійшла до редколегії 17.06.2012

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

МОДЕЛЮВАННЯ СПОЖИЧОЇ, ВИРОБНИЧОЇ, ІНТЕЛЕКТАЛЬНОЇ ТА КАДРОВОЇ СКЛАДОВИХ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Розроблено методичні рекомендації до моделювання складових ресурсного потенціалу промислового підприємства. Особлива увага приділена виробничій, кадровій та технологічній складовим цього потенціалу. Розроблено методичні рекомендації по оцінку їх граничних можливостей та ефективності використання в умовах машинобудівного виробництва.

Ключові слова: ресурсний потенціал, промислові підприємства, кадрова складова, технологічна складова, ефективність використання

Разработаны методические рекомендации к моделированию составляющих ресурсного потенциала промышленного предприятия. Особенное внимание уделено производственной, кадровой и технологической составляющим этого потенциала. Разработаны методические рекомендации по оценке их предельных возможностей и эффективности использования в условиях машиностроительного производства.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, промышленные предприятия, кадровая составляющая, технологическая составляющая, эффективность использования

Is developed methodological recommendations to simulation composite resursnogo potential Industrial enterprise. Special attention is allotted of kadrovii and technological composite this potential. Is developed methodological recommendations on the valuation of their marginal opportunities and effectiveness Use in the conditions of machine-building manufacturing.

Keywords: resource potential, industrial enterprises, skilled constituent, technological constituent, efficiency of the use

Вступ. На сучасному етапі розвитку економічна діяльність підприємств у технологічній сфері здійснюється переважно на промислових підприємствах, а також в організаціях малого бізнесу. В мовах ринку, що характеризується нестабільністю макро- і мікро- економічних факторів, одним з першочергових завдань керівництва стає формування та оцінка поточних перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу; збалансування можливостей підприємства з потенціалом зовнішнього середовища для досягнення запланованих задач та з метою виживання в умовах конкуренції сьогодні та в перспективі. На сучасному етапі конкурентоспроможність фірми забезпечується переважно нарощуванням наявних ресурсів, впровадження нових технологій, інноваційних трансформацій. Ринкове середовище висуває жорсткі вимоги до підвищення ефективності наявних ресурсів та напрямів розбудови і зміцнення ресурсного

© П.Г. Перерва, А.П. Косенко, А.В. Косенко, 2012

потенціалу, зниження затрат на виробництво, підвищення якості товарів. Конкурентне господарювання – це найбільш дієвий механізм відтворення ринкової рівноваги, що є неможливою нині без оптимального та всебічного використання ресурсного потенціалу підприємства [9].

Аналіз існуючих досліджень. Вивчення різноманітних аспектів економічного, виробничого і ресурсного потенціалу знайшло своє відображення в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: В.Г.Андрійчука, О.А.Богущького, М.В.Гладія, В.К.Гаркавого, В.М.Гончарова, Н.С.Довгаль, Г.И.Жиц, Д.Коціскі, П.Т.Каблука, Л.А.Квятковскої, І.В.Мегедіна, І.В.Отенко, Г.М.Підлісницького, О.С.Федодіна та ін. [1-9]. Аналіз вітчизняних і закордонних досліджень, статистичних матеріалів, публікацій у відкритій печатці, а також проведених нами власних авторських досліджень на підприємствах різних галузей України, частка інноваційно-активних підприємств у нашій країні незначна і знаходиться на рівні 4,5-5,5%. Тільки в 2011 році вона вперше за останні п'ять років перевищила 6%.

Результати дослідження. Ресурсний потенціал з точки зору підприємства як господарюючого суб'єкта є важливим чинником, який впливає на ефективність фінансово-господарської діяльності, підвищення конкурентоспроможності підприємства. Ресурсний потенціал підприємства характеризують такі показники: реальні можливості підприємств у тій чи іншій сфері економічної діяльності; обсяги ресурсів і резервів як залучених, так і не залучених у виробництво; спроможність менеджерів до використання ресурсів для створення продукції, товарів і послуг з метою отримання максимального прибутку; форма підприємництва і відповідна організаційно-правова структура. Елементами ресурсного потенціалу підприємства є такі види ресурсів: трудові; фінансові; матеріальні, що складаються з основних фондів (засобів) і оборотних активів; нематеріальні; інформаційні [9].

Трудові ресурси чи персонал підприємства - це сукупність фізичних осіб, які перебувають з підприємством як з юридичною особою у відносинах, що регулюються актами законодавства про трудову діяльність, і утворюють трудовий колектив працівників з визначеною структурою відповідно до структури виробництва, форми власності її організаційного устрою конкретного підприємства [9].

Кадровий (трудовий) потенціал підприємства характеризують такі поняття, як кадри, робоча сила, трудові ресурси, людські ресурси, персонал. Вони взаємозалежні, використовуються як синоніми і необхідні для виділення специфічних особливостей трудового потенціалу колективу. Наприклад, робоча сила - це сукупність фізичних і розумових здібностей людини, які використовуються нею для виробництва матеріальних благ і послуг. Трудові ресурси, як правило, характеризують потенційну робочу силу підприємства як частину трудових ресурсів країни. Кадри - це основний (штатний, постійний), як правило, кваліфікований склад працівників

підприємства. Поняття людські ресурси ширше ніж поняття трудові ресурси і робоча сила, оскільки вони є головним ресурсом будь-якого підприємства, від кваліфікації і продуктивності праці яких за результати його господарської діяльності [9]. Основними розроблювачами нововведень (технологічного ресурсу) є організації науково-технологічної сфери України – галузеві науково-дослідні і конструкторські організації, академічні наукові організації і вузи, а також самі промислові і малі підприємства. Найбільш розповсюдженим суб'єктом дослідження при вивченні інноваційної діяльності є промислові підприємства, оскільки саме промисловість є основним споживачем створюваних технологічних інновацій.

Самими скромними залишаються витрати на придбання нових технологій - покупка прав на патенти, ліцензій на промислові зразки і корисні моделі та інші подібні витрати. Причому в 2011 році частка цього виду витрат була на 30% нижче, ніж у попередньому. А в порівнянні з 2001 роком використання винаходів скоротилося втричі. Сьогодні лише 7% патентів закупаються промисловістю. Така тенденція не випадкова, оскільки в цілому ситуація в патентно-ліцензійній сфері далека від благополуччя. Число заявок, поданих українськими заявниками, за період 1992-2005 роки знизилося більш, ніж на 40%, а закордонними заявниками – на 60%. Низька інноваційна активність в Україні визначає також такий феномен, як, за даними наших польових досліджень, чотириразове перевищення кількості патентних заявок, поданих українськими заявниками за рубежом, стосовно числа заявок, поданих іноземцями в Україні.

Низька затребуваність вітчизняних винаходів почасти порозумівається нерозвиненістю законодавства в сфері інтелектуальної власності. Одночасно і саме патентування ускладнене тим, що держмита за реєстрацію винаходів і підтримка патентів постійно ростуть: за останні п'ять років вони збільшилися в середньому більш ніж у десять разів при росту за той же період часу середньорічної зарплати приблизно в 3 рази.

Патентна статистика дозволяє також діагностувати низьку зацікавленість закордонних партнерів у патентуванні своїх винаходів в Україні – що може свідчити про короткостроковість їхніх інвестиційних планів. Коефіцієнт самозабезпеченості - частка національних патентних заявок у всіх заявках, поданих у національне патентне відомство – в Україні дуже високий. У 2001 році він був дорівнює 0.81%, що є рекордно великою величиною за розглянутий період часу. Частка патентів, виданих нерезидентам, склала в 2001 році 21.2%. Це – найвищий показник починаючи з 1993 року, однак в абсолютному вираженні число виданих закордонним заявникам патентів зменшилося в порівнянні з показниками 1997-2000р.м.

Основними закордонними заявниками технологічних інновацій в Україні є Росія, США, Німеччина, Японія і Франція. Причому тільки частка США серед країн ОЭСР росте в динаміку. Участь інших розвитих країн скорочується – переважно за рахунок упровадження на російський ринок

країн, що розвиваються, і країн “третього світу”. Так, частка Південної Кореї зросла втричі за останні три роки. Одночасно частка всіх країн ОЭСР у числі патентів, виданих іноземним заявникам в Україні, залишається високою – у 2001 році вона складає 89%. Про інтерес “третіх країн” до українського ринку й українських технологій говорять показники торгівлі технологіями – на сьогоднішній день в Україні позитивне сальдо з країнами СНД, Кореєю і Китаєм, а зі США, Канадою, країнами Європейського Союзу – негативне. У цілому на частку торгівлі об’єктами промислової власності технологічного характеру приходить менш 5% експорту і 10% імпорту технологій. Сьогоднішній питома вага України в сумарному світовому експорті наукомісткої продукції складає лише 0,06%, і він практично не міняється протягом декількох останнього років (для порівняння в Росії справи не краще – 0,3%). У радянський період ситуація була іншою – в авіації СРСР займав 26% світового ринку, суднобудуванні – 30%, верстатобудуванні – 20%. Зараз ці цифри по Росії й Україні спільно, відповідно, складають 3,2%, 0,9% і 0,45%.

Як показали наші опитування, при створенні спільних з іноземною участю підприємств закордонний партнер воліє не використовувати технології, розроблені в Україні, а впроваджувати на українських підприємствах свої технології на основі ліцензій. Останні купуються як правило в “головній” компанії, що знаходиться за рубежом. Так, результати проведених нами опитувань свідчать, що тільки 10% підприємств змішаної форми власності з іноземною участю проводять спільні роботи по створенню нових технологій, машин і приладів. Таке положення стримує як роботи зі створення вітчизняних технологій, так і їхнє поширення усередині країни і за її межами.

Таким чином, комерціалізація результатів наукової діяльності знаходиться на досить низькому рівні, а зв’язок між наукою і виробництвом не налагоджена. Це спричиняє те, що корінних змін у технологічному рівні виробництва не відбувається, і моральний і фізичний знос виробничого устаткування росте. Посилюючи ситуацію є те, що ринок інтелектуальної власності поки ще дуже слабо розвинутий. Правда, це – далеко не головний фактор, що стримує інноваційну діяльність у країні. У табл. 2 ми приводимо ранжований перелік факторів, що, відповідно до результатів проведених нами досліджень, перешкоджають розвитку технологічної складової інноваційного потенціалу промисловості України.

Головними факторами, що перешкоджають інноваційної діяльності, були і залишаються фінансові – нестача власних коштів, а також фінансової підтримки з боку держави. У деяких інших, проведених раніше дослідженнях, другим по важливості фактором називаються несприятливі умови кредитування – що теж є фінансово-економічним показником. Як випливає з отриманих нами даних, низька інноваційна активність викликана, на думку підприємств, у першу чергу економічними, а не виробничими причинами. Разом з тим такий виробничий показник, як низький інноваційної

потенціал підприємства, перемістився в списку факторів із сьомого (у 1998 році) на четверте (у 2005 році) місце. Це побічно підтверджує факт руйнування виробничої бази підприємств і старіння наявного в них устаткування.

Цікава зміна рейтингу таких факторів, як низький платоспроможний попит, низька кваліфікація персоналу, нерозвиненість інноваційної інфраструктури, законодавчо-правової бази, а також ринку технологій. Зміна пріоритетів, що виявляється, цілком корелює з тими об'єктивними параметрами інноваційної діяльності, що були розглянуті в попередніх розділах.

Таблиця 1 - Фактори, які перешкоджають ефективному використанню ресурсного потенціалу інноваціям на промислових підприємствах

Фактор	Ранг фактора за даними за:		
	2011 рік	2006 рік	2001 рік
Недолік власних коштів	1	1	1
Недолік фінансової підтримки з боку держави	2	2	2
Висока вартість нововведень	3	3	4
Низький інноваційний потенціал підприємства	4	5	7
Низький платоспроможний попит на нові продукти	5	4	3
Високий економічний ризик	6	6	6
Тривалі строки окупності нововведень	7	7	8
Нерозвиненість ринку технологій	8	9	10
Нерозвиненість інноваційної інфраструктури (посередницькі, інформаційні, юридичні, банківські та інші послуги)	9	10	11
Недостатність законодавчих і нормативно-правових документів	10	8	5
Недолік кваліфікованого персоналу	11	12	15
Недолік інформації про нові технології	12	14	13
Недолік можливостей для кооперування з іншими підприємствами і науковими організаціями	13	13	14
Недолік інформації про ринки збуту	14	11	9
Невизначеність термінів інноваційного процесу	15	16	12
Відсутність необхідності в нововведеннях унаслідок більш ранніх інновацій	16	15	17
Несприйнятливість підприємства до нововведень	17	17	16

Якщо в законодавчій області відбуваються позитивні зрушення, що відразу відзначається у виді зниження актуальності даного параметра, то в області розвитку інноваційної інфраструктури ситуація зворотна. Темпи її розвитку явно відстають від потреб поточного часу, і тому недостатній розвиток інфраструктури стає фактором, усе більш гальмуючим інноваційна діяльність. Те ж можна сказати і про рівень розвитку ринку технологій. Оскільки, як показують табличні дані, платоспроможний попит уже не є настільки гальмуючим фактором, як це було кілька років назад, можна екстраполювати, що дія таких факторів, як нерозвиненість ринку технологій і недостатній розвиток інноваційної інфраструктури, буде тільки

підсилюватися. Одночасно усе більш усвідомлюється недостатня кваліфікація персоналу – фактора, що відбиває у свою чергу зміну вимог до рівня наукового потенціалу, що забезпечує створення нових розробок і продуктів. У той же час, підприємства не мають можливості вкладати необхідні кошти в маркетингову діяльність і перепідготовку свого персоналу.

Заслугує на увагу те, що, як показують наші й інші статистичні і соціологічні опитування, значимість систематизованих тут факторів не міняється в залежності від галузі промисловості або регіону, і розходження складається тільки у відносній вагомості того або іншого показника. Наприклад, недолік власних фінансових засобів як фактор номер один, що перешкоджає інноваційної діяльності, характерний для всіх галузей промисловості. Однак у гірничодобувній промисловості про це згадали 80% підприємств, а в харчовий – 50%.

Висновки. З огляду на сучасний стан економіки наявність ресурсного потенціалу на підприємстві ще не свідчить про ефективність діяльності підприємства. Ефективна діяльність підприємства забезпечується в першу чергу за рахунок якості використання ресурсного потенціалу. Інвестиції в ресурси є формою оптимального капіталу, відомо що їхня якість дає змогу зменшити втрати, підвищити ефективність виробництва.

Список літератури: 1. Довгаль, Н. С. Ресурсний потенціал підприємства: теоретичні основи / Н. С. Довгаль // Науково-технічна інформація. - 2009. - № 1. - С. 42-45 2. Довгаль, Н. С. Методичні основи оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства / Н. С. Довгаль // Науково-технічна інформація. - 2008. - № 4. - С. 55-57 3. Жиц Г.И. Инновационный потенциал. - Саратов : Саратов. гос. техн. ун-т, 1999.- 132 с. 4. Кантор, О. Г. Оценка и оптимизация ресурсного потенциала предприятия / О. Г. Кантор, Л. А. Ганиева // Экономические науки. - 2008. - № 4. - С. 168-172 5. Качуровський, В. Є. Ресурсний потенціал підприємства: структура та ефективність використання / В. Є. Качуровський, В. П. Чайковська // Регіональна бізнес-економіка та управління. - 2007. - № 4. - С. 123-129 6. Крыжный Г.К. Стратегический технологический менеджмент.- Х.: НТУ «ХПИ», 2003.- 448с. 7. Менеджмент та маркетинг інновацій: Монографія / За заг.ред. проф. Ілляшенка С.М.- Суми: ВТД «Університетська книга», 2004.- 616с. 8. Осецький В. Методичні підходи до реалізації інноваційного потенціалу підприємств/ Підприємництво, господарство і право. 2002р., №3, с. 114-117. 9. Свіргун О.М. Ресурсний потенціал підприємства: теоретичні аспекти/О.М.Свіргун., В.В.Соколовська– Електронний ресурс.- Режим доступу: http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/69284.doc.htm.

Надійшла до редколегії 11.07.2012

В.В.ГОЛОВНЯ, ст.викл., НТУ «ХПІ», Харків

І.Є.ХАУСТОВА, ст.викл., НТУ «ХПІ», Харків

ДЕРЖАВНИЙ ПІДХІД ДО ВПРОВАДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В МІНІСТЕРСТВАХ ТА УСТАНОВАХ – ЯК ЗАСОБУ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Розглянуто внутрішній аудит як засіб фінансового контролю, який держава приймає до впровадження у міністерствах та їх підрозділах.

Ключові слова: внутрішній аудит, фінансовий контроль, стандарти, бюджетні установи.

Рассмотрен внутренний аудит как средство финансового контроля, который государство принимает к внедрению в министерствах и их подразделениях.

Ключевые слова: внутренний аудит, финансовый контроль, стандарты, бюджетные учреждения.

Considered internal audit as a means of financial control that the State takes to the introduction in the ministries and departments.

Keywords: internal audit, financial control, standards, budgetary establishments.

Введення

Внутрішні аудитори у розвинутих країнах працюють як у державному, так і у приватному секторах. Вони здійснюють незалежне експертне оцінювання управлінських функцій фірми чи компанії. Вони надають своїй головній фірмі, яка здійснює управління, результати аналізу, оцінювання, рекомендації, поради й інформацію про діяльність підприємства, яке вони перевіряють. В основному, внутрішній аудит розглядає бухгалтерську інформацію та її достовірність. Завдання внутрішнього аудиту — допомогти відповідним працівникам фірми чи компанії виконувати свої обов'язки максимально кваліфіковано й ефективно.

Постановка задачі

Внутрішні аудитори звітують перед вищим керівництвом власного підприємства. За внутрішній аудит відповідає сама фірма або один із її відділів, тобто контролюючий орган всередині фірми. Керівник такого контролюючого органу (або внутрішній аудитор) підпорядкований керівництву підприємства. Внутрішній контролюючий орган здійснює аудиторські перевірки на самому підприємстві або в його підрозділах.

Функція контролю притаманна управлінню з моменту створення підприємства, формулювання його завдань, планів на майбутнє. Без контролю не може існувати ніякий вид управління, як управління не може існувати без:

- об'єктивної інформації щодо фактичного стану справ на підприємстві;

- перевірки відхилень від встановлених вимог до прийнятих управлінських рішень;
- виявлення та попередження тих факторів і умов, які негативно впливають на виконання цих рішень і насамперед, на досягнення поставленої мети.

Такий контроль має назву внутрішньогосподарського (внутрішнього) контролю.

Мета внутрішнього аудиту - удосконалення організації й управління виробництвом, виявлення і мобілізація резервів його зростання, експертна оцінка дотримання економічної політики підприємства, включаючи облікову, оцінка функціонування внутрішньогосподарського контролю, який здійснюється всіма його структурними підрозділами.

Перевагою внутрішнього аудиту, на відміну від зовнішнього, є те, що він системний - складається з попереднього, поточного та наступного, є безперервним, суцільним, що має дуже важливе значення для успішного функціонування підприємства.

Внутрішні аудитори можуть проводити звичайні перевірки на відповідність (визначити, чи дотримано в господарській системі тих специфічних процедур або правил, які прописані персоналу вищим керівництвом (адміністрацією), або займатися операційним аудитом (перевірка будь-якої частини процедур і методів функціонування господарської системи з метою оцінювання продуктивності й ефективності).

Наприклад, у Швеції налічується 2200 «затверджених» аудиторів (еквівалент — сертифікованих) та 2300 уповноважених (еквівалент — аудитори, що мають відповідний рівень підготовки, але не мають сертифікату); в країні приблизно 300 000 юридичних осіб, що підлягають обов'язковому аудиту при населенні у 8,8 млн. осіб. Крім того, є приблизно 10 тис. помічників аудиторів та приблизно 2500 внутрішніх аудиторів (з урахуванням суспільного сектору). Тобто, частка внутрішніх аудиторів у Швеції складає 15 % загальної чисельності аудиторів.

Прикладом організації внутрішнього аудиту є американська транснаціональна корпорація «Істмен Кодак» — всесвітньо відомий лідер з продажу товарів та надання послуг високої якості. В цій фірмі внутрішній аудит здійснюється більше сімдесяти років, відповідальність за нього покладена на загальний відділ аудиту, що знаходиться у Рочестері (штат Нью-Йорк).

Керівництво «Істмен Кодак» вважає аудит важливим елементом процесу управлінського контролю. Аудит здійснюють співробітники загального і локального відділів аудиту, які вирішують такі завдання: вивчення системи контролю за активами; перевірка відповідності встановленого контролю політиці компанії; оцінка виконання урядових програм; проведення спеціальних розслідувань та надання виробничих

звітів, виявлення економії коштів на проведення аудиту. Успіх аудиторської перевірки вимірюється наявністю рекомендацій з вирішення наявних та майбутніх проблем, а показниками її якості є повнота аудиту, витрати на його проведення та ефективність.

Методологія

Об'єктивна потреба у внутрішньому аудиті виникає у зв'язку з тим, що система внутрішнього контролю підприємства має тенденцію з плином часу змінюватись, якщо відсутній механізм постійної її верифікації. Відомо, що при відсутності контролю і належної оцінки персонал підприємства починає працювати недбало. Крім того, незалежно від якості системи контролю, можливі навмисні викривлення реального стану справ на підприємстві.

Потреба у внутрішньому аудиті зумовлена також тим, що верхня ланка управління підприємством не займається безпосередньо контролем повсякденної діяльності виробничих структурних та функціональних підрозділів підприємства, в зв'язку з чим вона відчуває потребу в інформації, що формується на більш низькому рівні управління. Менеджери не мають достатньо часу, щоб перевірити виконання вказівок з управління, і часто не володіють специфічними інструментами такої перевірки. Тому вони не можуть своєчасно виявити приховані недоліки та відхилення. У таких випадках на допомогу приходять внутрішні аудитори, які забезпечують захист від помилок і зловживань, визначають «зони ризику», можливості усунення майбутніх недоліків або відхилень, допомагають ідентифікувати та «посилити» слабкі сторони в системах управління. Їх дії доповнюються обговоренням проблем з вищими органами управління підприємства.

Потреба у внутрішньому аудиті в Україні об'єктивно виникає на великих підприємствах з різними видами діяльності, зі складною розгалуженою структурою і великою кількістю територіально віддалених філій, дочірніх і підпорядкованих підприємств. Робота фахівців внутрішнього аудиту у цьому напрямку полягає, насамперед, в уніфікації і стандартизації облікових процесів для правильного формування зведеної, консолідованої звітності або звітності об'єднань підприємств.

Результати дослідження

Враховуючи усі переваги та перспективи внутрішнього аудиту, Кабінет Міністрів та Міністерство фінансів України запроваджують низку заходів щодо впровадження такого виду контролю у державних установах. Приймається пакет документів на виконання цих рішень, одним з останніх є Наказ МФУ № 1247. Цей наказ від 4.10.2011 «Про затвердження Стандартів внутрішнього аудиту» вводить порядок використання, та затверджує ряд вимог (стандартів), які надають

можливість додержуватись єдиних вимог при проведенні внутрішнього аудиту. Цей наказ набрав чинності з 1 січня 2012 року.

Цей наказ прийнято на виконання плану заходів щодо реалізації Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року, затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 22 жовтня 2008 року № 1347, відповідно до пункту 8 Порядку утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 28 вересня 2011 року № 1001

Знайомлячись зі стандартами, необхідно зазначити наступне:

вони розроблені з метою визначення єдиних підходів до організації та проведення внутрішнього аудиту, підготовки аудиторських звітів, висновків та рекомендацій у міністерствах та інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади (далі - установа), оцінки якості такого аудиту;

стандарты застосовуються структурними підрозділами внутрішнього аудиту, утвореними в установах при проведенні ними внутрішнього аудиту;

внутрішній аудит здійснюється незалежно та об'єктивно;

організаційна незалежність передбачає пряме підпорядкування та підзвітність підрозділу внутрішнього аудиту керівнику установи;

функціональна незалежність передбачає недопущення виконання працівниками підрозділу внутрішнього аудиту функцій, не пов'язаних із здійсненням внутрішнього аудиту та не визначених у положенні про підрозділ внутрішнього аудиту.

Відповідно до стандартів, держава спрямовує використання внутрішнього аудиту на такі напрями діяльності:

оцінка діяльності установи щодо ефективності функціонування системи внутрішнього контролю, ступеня виконання і досягнення цілей, визначених у стратегічних та річних планах, ефективності планування і виконання бюджетних програм та результатів їх виконання, якості надання адміністративних послуг та виконання контрольних-наглядових функцій, завдань, визначених актами законодавства, а також ризиків, які негативно впливають на виконання функцій і завдань установи (аудит ефективності);

оцінка діяльності установи щодо законності та достовірності фінансової і бюджетної звітності, правильності ведення бухгалтерського обліку (фінансовий аудит);

оцінка діяльності установи щодо дотримання актів законодавства, планів, процедур, контрактів з питань стану збереження активів, інформації та управління державним майном (аудит відповідності).

Ще дуже важлива проблема, яку не оминають стандарти – це кадрове питання, а саме кваліфікація працівників, які виконуватимуть роботи з проведення внутрішнього аудиту.

Працівники підрозділу повинні постійно удосконалювати свої знання, підвищувати кваліфікацію, у тому числі шляхом самоосвіти.

Підвищення кваліфікації працівників підрозділів внутрішнього аудиту здійснюється шляхом їх направлення до установ, які організовують та проводять навчальні заходи з державного управління та аудиту.

Висновок

Отже, роблячи деякі висновки необхідно зазначити що:

внутрішній аудит, як універсальний потужний інструмент фінансового контролю заслуговує на пильну увагу з боку фахівців різних напрямів - науковців, керівників підприємств та установ, бізнесменів, освітян та інших зацікавлених осіб;

прийняттям стандартів внутрішнього аудиту «для себе», та запровадженням відповідних підрозділів в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, держава подала яскравий приклад використання внутрішнього аудиту для бізнесу та інших недержавних підприємств та установ.

Список літератури: 1. Внутрішній аудит: навчальний посібник/ В.П. Пантелєєв, М.Д. Корінько: ДАСОА Держкомстату, 2006 – 248 с. 2. Наказ МФУ № 1247 від 04.10.2011 р. «Про затвердження Стандартів внутрішнього аудиту» 3. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю. Розпорядження КМУ від 22.10.2008 р. № 1347

Надійшла до редколегії 16.07.2012

С.Н. МЕХОВИЧ, д-р экон.наук, проф., НТУ «ХПИ», Харьков
Л.В. ПОГОРЕЛОВА, асп., НТУ «ХПИ», Харьков

СОСТОЯНИЕ И СООТВЕТСТВИЕ ТРАДИЦИОННЫХ ФОРМ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РЕМОНТНЫХ РАБОЧИХ СОВРЕМЕННЫМ УСЛОВИЯМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В работе рассмотрены вопросы использования в анализе специфических методических приемов, среди которых помимо экономико-статистических методов важное место должны занимать методы социологических обследований, включая анкетирование и интервью.

Ключевые слова: стимулирование, труд, ремонтные работы, приемы, методы

У роботі розглянуті питання використання в аналізі специфічних методичних прийомів, серед яких окрім економіко-статистичних методів важливе місце повинні займати методи соціологічних обстежень, включаючи анкетування і інтерв'ю.

Ключові слова: стимулювання, праця, ремонтні роботи, прийоми, методи

The questions of the use are in-process considered in the analysis of specific methodical receptions among which besides экономико-статистических methods an important place the methods of sociological inspections must occupy, including a questionnaire and interview.

Keywords: stimulation, labour, workovers, receptions, methods

Введение. Ремонтные службы предприятий, являющихся объектами наших исследований, представлены станочниками ремонтно-механических цехов, группами наладчиков и дежурных слесарей основных цехов, имеют одинаковую организационную структуру управления (рис. 1)

Форма организации ремонта оборудования на предприятиях - смешанная, которая предусматривает выполнение работ по ремонту, осмотру и межремонтному обслуживанию оборудования силами и средствами, подчиненными как отделу главного механика, так и производственных цехов предприятия.

Наша попытка выявить вопрос о преобретении какой-либо формы организации ремонта не увенчалась успехом. Несмотря на широкое предложение в научно-технической литературе различных вариантов централизованного ремонта, на практике пока придерживаются традиционных форм.

© С.Н. Мехович, Л.В. Погорелова, 2012

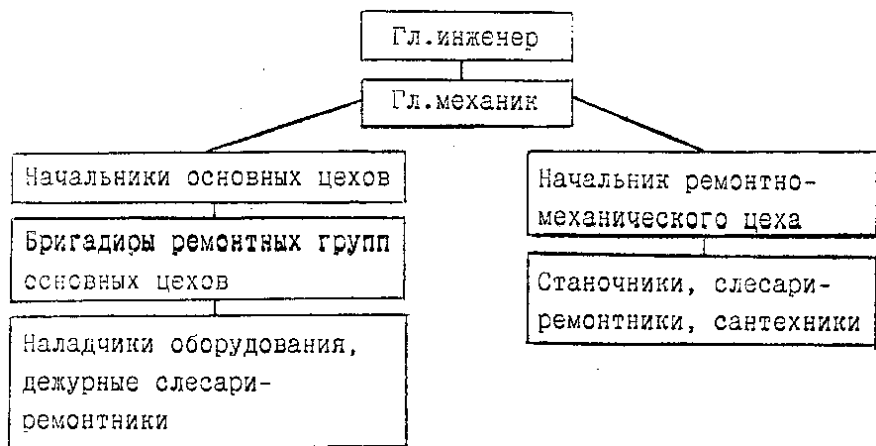


Рис. 1 - Структура ремонтной службы.

Материалы исследования. Техническим обслуживанием и ремонтом оборудования на обследуемых предприятиях занято 142 человека. Анализ профессионального состава ремонтного персонала (табл. 1) показал, что, несмотря на различные отрасли и регионы расположения обследуемых предприятий, наблюдаются одинаковые тенденции в его формировании. Что касается численности рабочих по профессиям, то она меняется в зависимости от количества имеющегося на предприятиях оборудования, его возрастного состава и, следовательно, объема ремонтных работ. Так, например, самой многочисленной группой ремонтных рабочих являются наладчики оборудования. Их доля в общей численности рабочих колеблется от 35,5% до 57,1%.

В функции наладчиков оборудования входит: повседневный надзор за ; средствами производства, выполнение смазки, промывки, проверки приборов на точность, проведение периодических осмотров и текущих ремонтов оборудования, устранение аварийных ситуаций, участие в проведении капитального ремонта.

Персонал ремонтно-механических цехов занят ремонтом и изготовлением запасных частей и деталей для оборудования, осуществляет подготовку и проведение капитального ремонта основных фондов, привлекается во время текущего ремонта, особенно при ремонте оборудования большой единичной мощности.

Таблица 1 - Профессиональный состав ремонтного персонала

Наименование предприятия	Численность и удельный вес ремонтного персонала								
	Слесари-ремонтники	Наладчики	Токари	Сварщики	Фрезеровщики	Слесари-сантехники	Кузнецы	Монтажники оборудования	Всего
Волчанский маслоэкстракционный завод	10	11	3	2	1	2		2	31
	32,3	35,6	9,7	6,4	3,2	6,4		6,4	100
Винницкий масложировой комбинат	9	21	3	7		1		7	48
	18,7	43,7	6,3	14,6		2,1		4,6	100
Харьковский жиркомбинат	10	24	2	2	1	2	1		42
	23,7	57,1	4,8	4,8	2,4	4,8	2,4		100
«Масложир» (г. Славянск)	3	11	2	2	1	2			21
	14,3	52,4	9,5	9,5	4,8	9,5			100
Итого	32	67	10	13	3	7	1	9	142
То же в %	22,5	47,2	7,0	9,2	2,1	4,9	0,7	6,4	100

Профессионально-квалификационный состав ремонтных служб представлен в таблице 2

Таблица 2 - Профессионально-квалификационный состав ремонтных групп предприятий

Наименование профессий	Разряды								Всего
	VI		V		IV		III		
	ч.	%	ч.	%	ч.	%	ч.	%	
Слесари-ремонтники	7	16,7	12	23,1	11	26,2	2	33,3	32
Наладчики	25	59,5	20	38,5	20	47,6	2	33,3	67
Токари	4	9,5	5	9,6	1	2,4			10
Сварщики	3	7,1	7	13,5	3	7,1			13
Фрезеровщики	2	4,8	1	1,9					3
Слесари-сантехники	1	2,4	5	9,6	1	2,4			7
Кузнецы							1	16,7	1
Монтажники оборудования			2	3,8	6	14,3	1	16,7	9
Итого	42		52		42		6		142
В процентах к итогу	29,5		37		30		3,5		100

Результаты исследования. Анализ профессионально-квалификационного состава ремонтных рабочих позволил сделать вывод, что наладчики оборудования является не только самой многочисленной группой рабочих но и самой квалифицированной. Это, очевидно, связано с тем, что практически ежедневно им приходится быстро ориентироваться в аварийных ситуациях, находить и качественно устранять имеющиеся неполадки, что под силу лишь опытным и высококвалифицированным рабочим.

В целом уровень квалификации ремонтных рабочих довольно высок. Средний тарифный разряд составляет 4,9, в то время как средний тарифный

разряд рабочих основного производства - 2,3.

Рыночное хозяйствование предполагает определенную свободу выбора на рынке труда, то есть наличие избыточной рабочей силы. В этих условиях, казалось бы, у рабочих как основного, так и вспомогательного производства должно было бы существенно измениться отношение к трудовой дисциплине, организованности, исполнительности, порядку и т.п. Однако, на анализируемых предприятиях пока еще заметных сдвигов в этом направлении не наблюдается: высока текучесть ремонтного персонала (11%), низка трудовая дисциплина. Это, на наш взгляд, связано с наличием свободного времени между выполнением прямых обязанностей, а также несовершенством системы стимулирования, когда заработок рабочего не связан с конечными результатами его труда. Кроме того, пока остается несовершенной система подбора ремонтных кадров, когда людей набирают «прямо с улицы», не имея представления ни о их интересах и мотивах к труду, ни придавая должного внимания их профессиональным и деловым качествам. Известно, что в отдельных трудоизбыточных районах имеется несоответствие между предложением и спросом на рабочую силу. Следовательно, отбор кадров уже сейчас может проводиться на конкурсной основе с использованием разного рода тестовых систем. В этом плане можно позаимствовать опыт у кадровых служб развитых зарубежных фирм и компаний. Принцип и схема построения организации труда на предприятиях примерно одинаковы. В оплате труда ремонтников преобладают две формы - премиальная и сдельно-премиальная. Наладчики оборудования, входящие в бригады основных цехов работают на сдельной оплате, размер которой зависит от квалификации рабочих и выработки продукции цехом. Распределение заработной платы осуществляется, как правило, через бригадный КТУ. Премирование на момент анализа проводилось из фонда заработной платы за выполнение месячного производственного задания по выпуску продукции и в зависимости от оценки качества труда, которая проставлялась, как правило, формально. На последнем обстоятельстве, - формальность, а точнее неработоспособность систем депремирования, хотелось бы заострить внимание. Концепция организации оплаты труда в народном хозяйстве в условиях регулируемых рыночных отношений предполагает использование штрафных санкций не только для рабочих, но и для служащих. Подмеченный нами факт отрицательного отношения производственных рабочих к системе депремирования заставляет нас усомниться в правильности предусмотренного концепцией подхода к стимулированию труда, к непродуманному заимствованию опыта зарубежных стран. Любая система депремирования связана не только с материальным, но и моральным и социальным стимулированием, последствия воздействия которых могут наносить удар по психике человека. А это не способствует повышению трудовой активности рабочих.

Рабочие-ремонтники и станочники ремонтно-механических цехов

сплачиваются повременно. Премирование производится за выполнение индивидуальных показателей на основании Положений о премировании.

Высококвалифицированным рабочим, проработавшим на предприятиях не менее шести месяцев, назначается оклад с соответствии с Положением о звании рабочего высокой квалификации.

Выводы. Приведенная выше характеристика сложившихся способов оплаты и стимулирования труда не позволяет сделать вывод об эффективности

Эффективной любую систему стимулирования ремонтных рабочих можно считать в том случае, если она:

- а) построена на базе учета мотивов и потребностей исполнителей;
- б) в конечном итоге положительно сказывается на выполнении главной функции ремонтного персонала - обеспечение длительности межремонтного периода, качества выполненного ремонта.

Следует иметь в виду, что эффективная система стимулирования совсем не тождественна пониманию повышения зарплаток, как следствию ее применения. Речь идет, скорее, насколько справедливой с точки зрения рабочих система оплаты является и позволяет ли она в полной мере раскрыть человеку все творческие и профессиональные способности. Поэтому эффективной, видимо, будет та система, которая наряду с вышеуказанными требованиями воспринимается рабочими как система, не ограничивающая рост заработка и справедливо оценивающая по уровню заработной платы профессионально-личностные качества работника. Вышесказанные требования предполагают использование в анализе специфических методических приемов, среди которых помимо экономико-статистических методов важное место должны занимать методы социологических обследований, включая анкетирование и интервью.

Список літератури: 1. Колот А.М. Мотивація персоналу – Київ, 2002 – 116с. 2. Коробейников О.П., Хавин Д.В., Ноздрин В.В. Экономика предприятия. Учебное пособие. Нижний Новгород, 2003. - 233 с. 3. Руденко А. И. Стратегическое планирование на предприятии. КФ КИЭУ. Симферополь, 1997.-278 с. 4. Турецкий О.А. Заработная плата и реформы – Одесса, 1995 – 32с. 5. Економіка та організація праці. Нав. пос. за ред. Перерви П.Г., Погорелова М.І. – Х., НТУ «ХПІ», 2006 – 587с. 6. Экономика предприятия: Учебник / Под общей редакцией проф., д.э.н. А.И. Руденко. - Минск, 1995.-354 с. 7. Экономика предприятия: Учебник / Под редакцией проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Е.М. Купрякова. - М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996.- 298 с. 8. Економіка виробничо-підприємницької діяльності. Навч. Посібник / За ред. проф. Перерви П.Г., проф. Погорелова М.І., проф. Меховича С.А., проф. Тимофєєва В.М. – Харків: НТУ „ХПІ”, 2006. – 567с.

Надійшла до редколегії 16.07.2012

А.В. ФОМЕНКО, здобувач УПА, Харків

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

У статті науково обгрунтовано механізм формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємств залізничного транспортного машинобудування. Виділено та проаналізовано його структурні елементи елементів такі, як цілі, принципи, методи, важелі, інструменти, об'єкт, суб'єкт, критерії, інформаційно-аналітичне забезпечення та функції.

Ключові слова: механізм, структура механізму, організаційно-управлінський потенціал, фінансова безпека підприємств залізничного транспортного машинобудування.

В статье научно обосновано механизм формирования организационно-управленческого потенциала финансовой безопасности предприятий железнодорожного транспортного машиностроения. Выделено и проанализировано его структурные элементы такие, как цели, принципы, методы, рычаги, инструменты, объект, субъект, критерии, информационно-аналитическое обеспечение и функции.

Ключевые слова: механизм, структура механизма, организационно-управленческий потенциал, финансовая безопасность предприятий железнодорожного транспортного машиностроения.

The article considers the mechanism of the formation financial safety of enterprise. The structure of the mechanism guaranteeing financial safety is suggested and the essence of its elements is surveyed.

Keywords: mechanism, structure of mechanism, organizationally-administrative potential, financial safety of enterprises of a railway transport engineer.

Вступ. На сучасному етапі розвитку економіки країни суттєво ускладнюються умови господарювання вітчизняних підприємств залізничного транспортного машинобудування, що в подальшому призводить до погіршення рівня їх потенціалу, та, як наслідок, до банкрутства. Виникає гостра необхідність формування внутрішнього імунітету та зовнішньої захищеності від посилення можливого негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз фінансовій безпеці підприємств будь-якої форми власності. Підприємства вимушені звертатися до розробки чіткого механізму ефективного формування різних видів потенціалу фінансової безпеки, які знаходять своє втілення в оптимізації рівня фінансової безпеки. Як самостійний об'єкт дослідження потенціал фінансової безпеки став розглядатися відносно недавно. Особливу актуальність проблеми підкреслює взаємозв'язок розвитку організаційно-управлінського потенціалу фінансової системи в цілому з забезпеченням фінансової безпеки підприємств залізничного транспортного машинобудування зокрема.

Постановка завдання. Метою є наукове обґрунтування механізму формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємств залізничного транспортного машинобудування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства вивчали у своїх працях О. В. Ареф'єва, І. Бланк, К.С. Горячева, О. Грунін, І. В. Демченко, Л.І. Донець, Т.М. Іванюта, Л.С. Козак, Ю.В. Лаврова, В.І. Ярочкін [1-11]. Присвятили свої наукові праці проблемам формування організаційно-управлінського потенціалу та інших видів потенціалу підприємства такі вчені, як О. В. Ареф'єва, Б. Є. Бачевський, Є. Померанцева, Л. М. Прокопишин, В.В. Прохорова, Е. І. Цибульська [12-17].

Методологія. Високо оцінюючи вклад вчених-економістів в розробку проблеми формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки, доречно наголосити на необхідності подальшого розвитку питань наукового обґрунтування механізму формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємств залізничного транспортного машинобудування. Для розробки механізму використано методи синтезу і аналізу, узагальнення і порівняння.

Основні результати дослідження. Функціонування підприємств залізничного транспортного машинобудування на ринкових засадах економіки характеризується складними умовами господарювання і високою конкуренцією, що містить у собі загрозу погіршення фінансового стану підприємств і навіть можливості банкрутства. З огляду на це особливо актуальною стає проблема забезпечення організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки вітчизняних підприємств залізничного транспортного машинобудування шляхом запровадження відповідного механізму його формування.

В економічній літературі механізм розглядається як принципова схема практичного використання важелів, методів, спрямованих на регулювання тих чи інших процесів або об'єктів у системі управління на всіх рівнях функціонування [2, 3, 15, 17].

Під механізмом забезпечення фінансової безпеки підприємства, на наш погляд, слід розуміти сукупність засобів і методів, а також систему організації їх використання з метою забезпечення захисту фінансових інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, як у поточній ситуації, так і в перспективі.

Серед науковців існують різні точки зору з приводу складу механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства. Одним з найбільш комплексних можна вважати підхід К. С. Горячевої, яка виділяє наступні елементи механізму: сукупність фінансових інтересів підприємства, функції, принципи і методи управління, організаційну структуру, управлінський персонал, техніку і технології управління, фінансові інструменти, критерії оцінки рівня фінансової безпеки [3]. В свою чергу механізм формування та використання управлінського потенціалу на

думку Л. М. Прокопишина [15, с. 139] – це сукупність підходів, принципів, заходів, методів і методики моніторингу стану управлінського потенціалу, які стимулюють дію механізму і повинні використовуватись його суб'єктами з метою досягнення ефективності їх функціонування.

Головна мета розробки та застосування механізму формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємств залізничного транспортного машинобудування полягає в створенні і реалізації необхідних організаційно-управлінських ресурсів та компетенцій, що забезпечать максимізацію рівня фінансової безпеки підприємств. Ці умови визначені виходячи з критерію організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки і його рівня. Дія механізму повинна бути направлена на забезпечення організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки в діяльності підприємств залізничного транспортного машинобудування як в даний час, так і на перспективу. Якщо в першому випадку домінують такі умови забезпечення фінансової безпеки, як мінімізація витрат і розширення сфери використання послуг підприємств інфраструктури, то в останньому - це адаптація до нововведень, розширення управлінських компетенцій, розширення виробництва і його диверсифікація.

До основних підходів до побудови механізму формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємств залізничного транспортного машинобудування слід віднести системний, предметний, інтеграційний і ситуаційний підходи [15].

Предметний підхід базується на розгляді компетенцій управлінського потенціалу та можливостей організаційної структури підприємства, шляхом застосування інформаційних технологій та систем управління знаннями персоналу та систем прийняття управлінських рішень.

Ситуаційний підхід характеризується необхідністю вибору методів впливу організаційно-управлінського потенціалу на рівень фінансової безпеки відповідно до умов конкретної ситуації.

Особливістю інтеграційного підходу є концентрація уваги на виявленні взаємозв'язку між елементами організаційно-управлінського потенціалу та взаємозв'язку між суб'єктами управління.

Системний підхід до побудови механізму формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємства припускає, що необхідно враховувати всі реальні умови його діяльності, а сам механізм повинен мати чітко обкреслені елементи, схему їх дії і взаємодії. Вказаний підхід, на думку автора, доцільно використовувати при розробці механізму формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємства.

Отже, розробка ефективного механізму формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємств залізничного транспортного машинобудування як сукупності цілеспрямованих дій і засобів, необхідних для їх здійснення, визначення його складу і структури є однією з першочергових передумов досягнення максимального рівня фінансової безпеки на

сьогоднішній день і в майбутньому. Реалізація цієї мети неможлива без розуміння структури механізму формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємств зазначеної галузі.

Механізм формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємств залізничного транспортного машинобудування являє собою комплекс спрямованих на досягнення головної мети взаємопов'язаних елементів таких, як цілі, принципи, методи, важелі, інструменти, об'єкт, суб'єкт, критерії, інформаційно-аналітичне забезпечення та функції. Схематично механізм формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємств залізничного транспортного машинобудування наведено на рис. 1.

Суб'єктами можуть виступати внутрішні кадрові одиниці підприємства (маркетингова служба, юридичний підрозділ, решта персоналу та підрозділи підприємства, які в межах своїх посадових інструкцій та положень про підрозділи зобов'язані приймати міри щодо забезпечення безпеки підприємства) чи зовнішні органи та організації, які функціонують самостійно і не підкоряються керівництву підприємства, але при цьому їх діяльність здійснює істотний вплив на безпеку підприємства (Законодавчі органи; органи виконавчої влади; суди; правоохоронні органи; науково-освітні заклади).

Об'єктом є рівень організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємства.

Інформаційно-аналітичне забезпечення формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємства – це спеціально організований цільовий комплекс засобів формування вхідної інформації щодо рівня організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємства з урахуванням мінливості зовнішнього середовища, а також комплекс методів і технологій її аналітичної обробки та системного аналізу, який є основною складовою процесу прийняття управлінських рішень щодо визначення та формування необхідного підприємству організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки.

Одним з найважливіших елементів механізму є фінансові методи або організаційно-економічні форми забезпечення фінансової діяльності. До основних з них належать: планування – діяльність з формування, використання централізованих і децентралізованих фінансових ресурсів; управління – втручання у розподільчі процеси з метою ліквідації диспропорцій, викликаних нераціональним перерозподілом грошових коштів; фінансовий контроль – перевірка правильності вартісного розподілу та перерозподілу за відповідними напрямками грошових коштів та їх цільовим використанням; фінансове стимулювання – відбувається за допомогою фінансових важелів і стимулів (податки, субсидії, податкові пільги, прискорена амортизація та ін.).

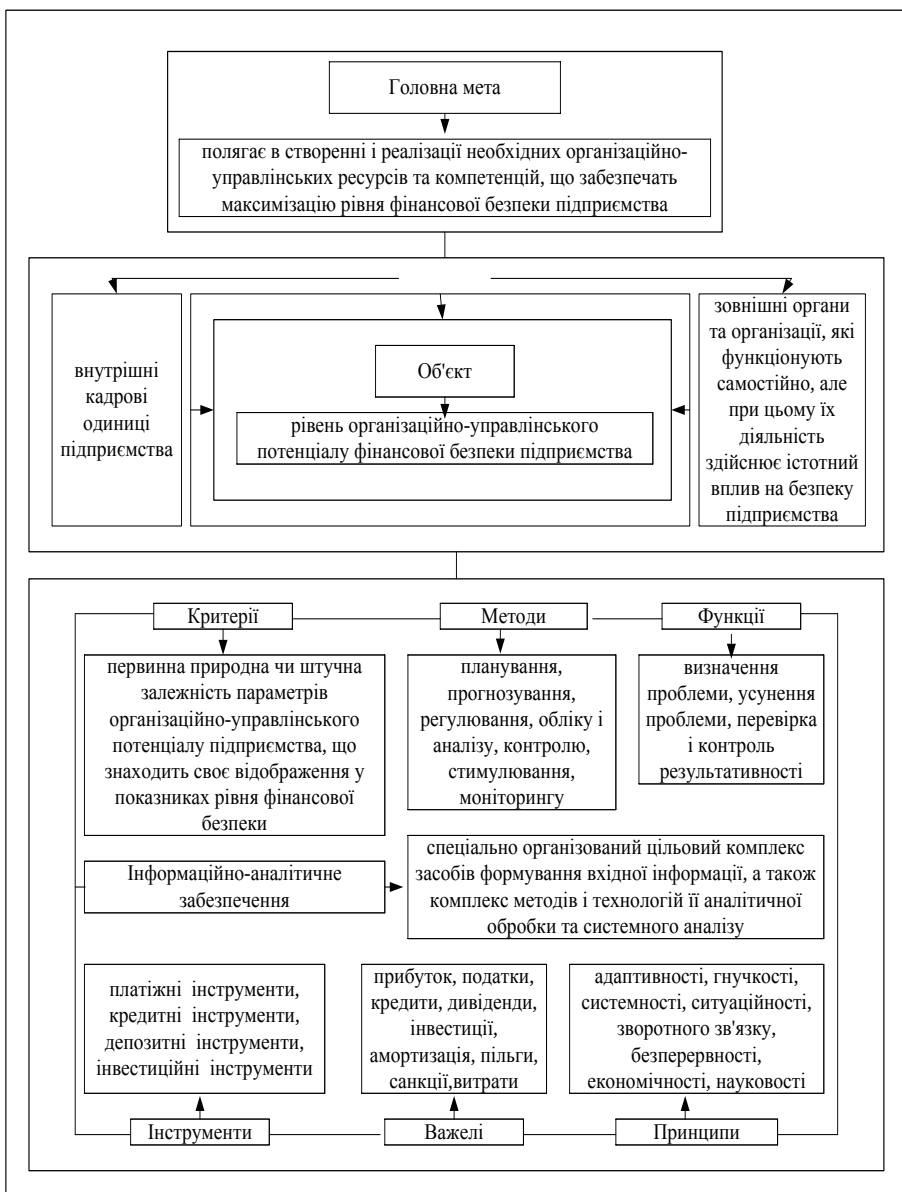


Рис. 1 - Механізм формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємств залізничного транспортного машинобудування

До складу фінансових інструментів забезпечення фінансової безпеки підприємства, що визначають його фінансові відносини можна віднести: платіжні інструменти (доручення, акредитив і ін.), кредитні інструменти (угоди про кредитування), депозитні інструменти (депозитні сертифікати, угоди), інвестиційні інструменти (акції, паї), інструменти страхування (страхова угода). Фінансові важелі забезпечення фінансової безпеки підприємства – це система стимулів та заохочень для менеджерів за ухвалення ефективних управлінських рішень і система санкцій за негативні наслідки їх дій у сфері фінансової безпеки, а також загальний внутрішній механізм управління підприємством, заснований на його власній фінансовій філософії [10, с. 128].

Окрім критеріїв процес формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки повинен відповідати низці принципів, які ґрунтуються на поєднанні в єдину систему принципів формування фінансової безпеки та окремо принципів формування організаційно-управлінського потенціалу підприємств (рис. 1).

В. Ареф'єв із сукупності загальних та специфічних принципів формування фінансової безпеки пропонує враховувати такі принципи: взаємозв'язок елементів системи, багатоваріантність напрямків розвитку, комплексність розроблення стратегії [1, с. 66]. І. Демченко наводить наступні: єдності, автономності, самостійності, гнучкості, нейтралізації, комплексності, системності, інформативності, економічності [6, с. 45].

Серед принципів формування організаційно-управлінського потенціалу особливим чином, на думку Л. М. Прокопишина, виділяють безперервність, адаптивність та принцип зворотного зв'язку [15].

Врахування окресленого кола принципів (рис. 2) сприяє підвищенню ефективності розвитку підприємства в цілому, та його окремих підрозділів. Дотримання зазначених принципів суттєво знизить вірогідність отримання негативних результатів планування фінансової безпеки підприємства як нової функції управління розвитком підприємства, та окреслити характер планової діяльності підприємств будь-якої галузі і форми власності. Що ж відносно критеріїв, то деякі науковці вважають, що основним критерієм забезпечення фінансової безпеки підприємства слід вважати наявність прибутку, обсяги якого забезпечують розвиток підприємства. Саме на основі цього критерію можна будувати всю систему показників фінансової безпеки суб'єкта господарювання [4, с. 66].

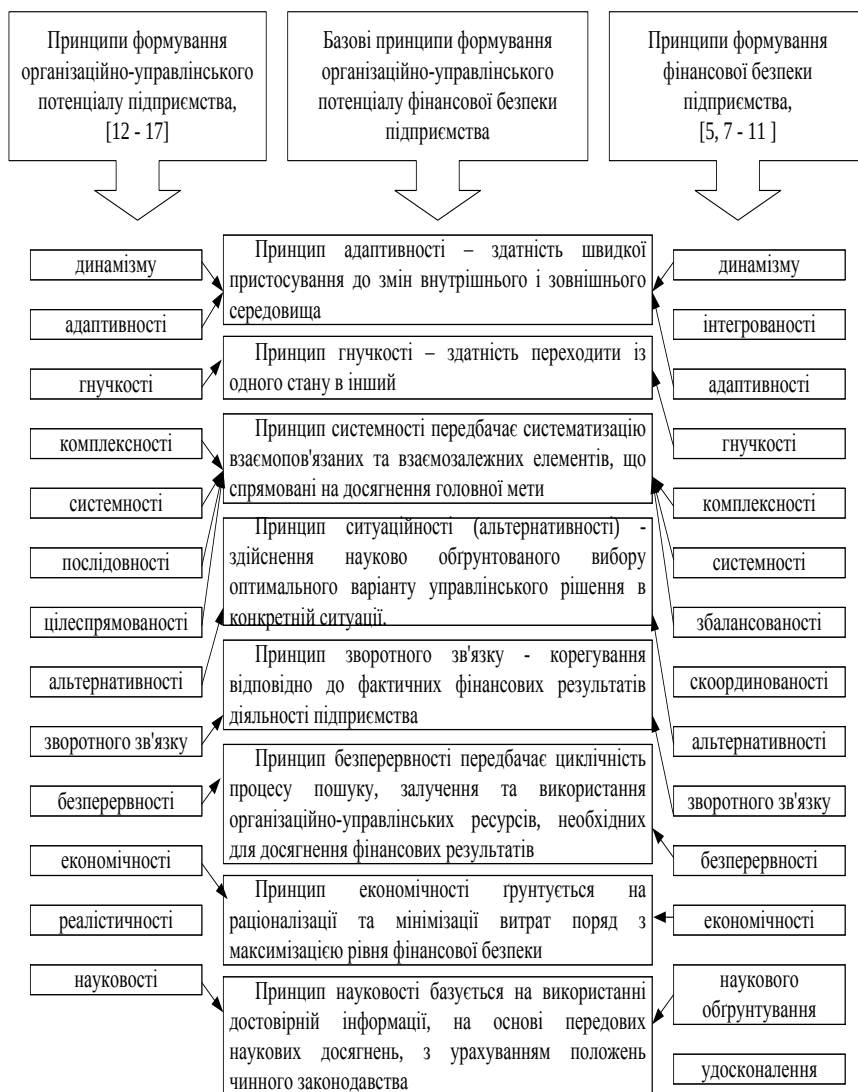


Рис 2 - Принципи формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємства

Критерії формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємства – первинна природна чи штучна залежність параметрів організаційно-управлінського потенціалу підприємства, що знаходить своє відображення у показниках рівня фінансової безпеки.

Основним призначення механізму формування організаційного

потенціалу підприємств залізничного транспортного машинобудування є формування й посилення організаційного потенціалу підприємства як складової частини ресурсів управління, що забезпечують вплив на фактори виробництва [15, с. 185].

Висновки. Отже, приділяючи увагу розробці механізму формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємства, необхідно приділяти увагу сутності самого механізму та аналізу його складових, які знаходяться в безперервному взаємозв'язку.

У результаті дослідження розроблено та науково обґрунтовано механізм формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємства. Визначено, що головна мета розробки та застосування механізму формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємства полягає в створенні і реалізації необхідних організаційно-управлінських ресурсів та компетенцій, що забезпечать максимізацію рівня фінансової безпеки підприємства. Доведено, що механізм формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки полягає у розробці та ефективному використанні комплексу інструментів, важелів, методів, функцій, які мають власне інформаційно-аналітичне забезпечення, відповідають певним критеріям на базуються на визначених принципах.

Список літератури: 1. *Ареф'єв В. О.* Стратегія забезпечення фінансової безпеки підприємства як запорука його ефективного та стабільного функціонування [Текст] / В. О. Ареф'єв // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 65-68. 2. *Бланк И.А.* Управление финансовой безопасностью предприятия. / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с. 3. *Горячева К.С.* Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01. – К.: НАУ, 2006. – 17 с. 4. *Горячева К. С.* Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки: Економіст. - 2003. - №8 - С. 65-67. 5. *Грунин О.* Экономическая безопасность организации / О. Грунин, С. Грунин – СПб. : Питер, 2002. – 160 с. 6. *Демченко І. В.* Стратегічне управління фінансовою безпекою суб'єкта господарювання / І. В. Демченко // Фінанси, банки, інвестиції. – 2010. – №2. – С. 43-46. 7. *Донець Л.І.* Економічна безпека підприємства / Л.І.Донець, Н.В. Ващенко – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с. 8. *Іванюта Т.М.* Економічна безпека підприємства / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с. 9. *Козак Л. С.* Концептуальні та методичні засади формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства / Л. С. Козак, І. В. Багровецька // Вісник національного транспортного університету. – 2008. - № 7. – С. 128-131. 10. *Лаврова Ю.В.* Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства / Ю.В. Лаврова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. - № 29. – С. 127-130. 11. *Ярочкин В.И.* Система безопасности фирмы / В.И. Ярочкин – М.: Ось-89, 1998. – 192 с. 12. *Ареф'єва О. В.* Економічні засади формування потенціалу підприємства / О. В. Ареф'єва, Т. В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - № 7. – С. 71-76. 13. *Бачевський Б. Є.* Механізм реалізації потенціалу підприємства / Б. Є. Бачевський, О. В. Перепелюкова // Прометей: регіональний збірник н. пр. з економіки. – 2007. - № 2 (23). – С. 262 – 265. 14. *Померанцева Е.* Модели управления персоналом: исследование, разработка, внедрение / Евгения Померанцева. – Москва: Вершина, 2006. – 256 с. 15. *Прокопишин Л. М.* Механізм формування та використання управлінського потенціалу на підприємствах машинобудування / Л.М.Прокопишин// Актуальні проблеми економіки. – 2009. - № 7 (97) – С. 138-145. 16. *Прохорова В. В.* Управління економічним потенціалом підприємства: монографія / В. В. Прохорова, О. В. Божанова. – Х., НТМТ, 2011. – 220 с. 17. *Цибульська Е. І.* Управління потенціалом підприємства / Е. І. Цибульська. – Х. : НУА, 2011. – 311 с.

Надійшла до редколегії 16.07.2012

А.С. КОЛЕСНІЧЕНКО, аспірант, НТУ «ХПІ», Харків

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЗАГАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ КОМПАНІЇ

Загострення проблеми забезпечення підприємства енергоресурсами супроводжується рядом перешкод для його роботи, учасники енергетичного ринку здійснюють діяльність в умовах невизначеності і ризику. Від якості побудови системи управління ризиками залежить життєздатність загальної стратегії енергетичної компанії.

Ключові слова: ризики енергокомпанії, ринок електричної енергії, управління ризиками

Обострение проблемы обеспечения предприятия энергоресурсами сопровождается рядом препятствий для его работы, участники энергетического рынка осуществляют деятельность в условиях неопределенности и риска. От качества построения системы управления рисками зависит жизнеспособность общей стратегии энергокомпании.

Ключевые слова: риски энергокомпании, рынок электрической энергии, управления рисками

Exacerbation problem of enterprise energy resourcing accompanied by a number of obstacles to its operation, energy market participants operating under uncertainty and risk. The quality of system energy management building depends on the viability of the overall risk management strategy.

Keywords: risks of энергокомпанії, market of electric energy, management risks

Вступ. Новітня економічна історія показує, що беручи до уваги велике значення ринку енергоресурсів для світової економіки, він є досить чутливим до цілого комплексу взаємозв'язаних факторів, які за своїм характером мають широкий діапазон – від технологічних до геополітичних. В результаті все гострішою стає проблема енергетичної безпеки, здійснення ефективного розподілення вироблених енергоресурсів між споживачами.

Досягнення глобальної енергетичної безпеки потребує проведення аналізу існуючих та потенційних загроз, які заважають встановленню рівноваги на ринку електричної енергії. Це, в свою чергу, підраховує виявлення зовнішніх та внутрішніх факторів впливу, розробку сценаріїв майбутнього розвитку подій, оцінку вирогідності реалізації сформульованого плану та потенційної загрози. Високий ступінь обізнаності в контексті зовнішніх та внутрішніх перешкод та розвиток відповідної системи управління ризиками дає можливість сформулювати основні принципи стратегії мінімізації ризиків на енергоринку та їх впливу на глобальний ринок енергоносіїв, а також досліджується сьогодні як одна з найважливіших умов забезпечення вітчизняної та міжнародної економічної безпеки.

Методологія. У процесі дослідження використані методи аналізу і синтезу, історизму й узагальнення для дослідження теоретичних основ управління

© А.С. Колесніченко, 2012

ризиками на енергетичному ринку; системного підходу, системного узагальнення для визначення особливостей енергетичного ринку в умовах сучасного бізнес-середовища України.

Постановка завдання. Традиційно міжнародна енергетична безпека розглядалась в першу чергу з точки зору споживачів, ведучих країн-імпортерів енергосировини, з позиції забезпечення їх енергоресурсами на регулярній основі та за помірними цінами [1]. При цьому країни-експортери повинні були підтримувати значний рівень резервних потужностей, які дозволили б їм компенсувати дефіцит енергоресурсів, що виникає час від часу.

Енергетична галузь, як і інші галузі економіки, схильна до ряду ризиків, які виникають в процесі виробництва та збуту продукції. Крім того, виробництво енергії має характерну особливість, адже енергія як кінцевий продукт використовується всіма сегментами народного господарства, що підкреслює значення енергетичної галузі у формуванні загального тренду економічного розвитку.

Управлінські рішення в економіці приймаються в умовах невизначеності і характеризуються різним ступенем ризиків. Невизначеність в економічній діяльності обумовлена тим, що більшість процесів в цій сфері за своїм визначенням є недетермінованими. Це пов'язано з тим, що в реальному ході подій практично неможливо передбачити темпи та спрямування науково-технічного прогресу, зміни у наданні переваги з боку споживачів та кон'юнктуру на ринку, зміни погодних умов, тощо.

В сучасній економічній літературі немає єдиної думки стосовно сутності ризику. Більшість авторів, надаючи визначення ризику, опираються на результат події. З найбільш узагальнюючої позиції ризик розглядається як можливість, або загроза відхилення результатів конкретних рішень чи дій від очікуваних [4, стор. 83].

Наукові розробки у напрямку вивчення сутності ризиків енергетичного ринку, причин та заходів, спрямованих на мінімізацію вирогідності їх виникнення, а також впровадження системи ризик-менеджменту на енергетичних підприємствах висвітлено у роботах таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Караєва Н.В., Сегеда І.В., О कोरोков Р.В., Подолець Р.З., Ключкова Н.В., Павлова О.С., тощо.

Сьогодні нараховують більше сорока різноманітних критеріїв класифікації ризиків та більше двохсот двадцяти видів ризиків. Кожна виробничо-господарська система своєрідна, склад ризиків постійно змінюється, тому на підприємстві повинна розроблятися індивідуальна система ранжування ризиків на основі загальної класифікації [2, стор. 36].

Перебуваючи в стані лібералізації, український енергетичний ринок найчастіше надає розбивку всіх ризиків за технічною та фінансовою ознакою [3, стор. 245]:

1) фізичні або технологічні ризики – ті, що пов'язані з ймовірністю відмов і перебоїв в роботі основного обладнання енергопідприємств. Аналізу фізичних (технологічних) ризиків присвячена значна кількість робіт, оскільки основним завданням функціонування електроенергетичних підприємств практично завжди було надійне і безперебійне енергопостачання споживачів;

2) поява якісно нових сучасних фінансових ризиків, обумовлених, перш за все, формуванням різних груп суб'єктів відносин у процесі функціонування й розвитку електроенергетичної системи. Наявність значної кількості груп суб'єктів відносин, кожен з яких приймає на себе частину ризику, певною мірою є фактором ризику, оскільки невиконання хоча б одним з них своїх обов'язків може призвести до виникнення небажаних подій. Наприклад, збитки, або втрати внаслідок порушення надійного режиму електропостачання.

Оскільки основними видами діяльності, характерними для енергоринку, є виробництво, збут та споживання електроенергії, то для нас являє інтерес деталізація впливу груп ризиків на різних учасників ринку. У табл. надана класифікаційна матриця ризиків.

Ризики, що виникають у виробника електричної енергії, можна охарактеризувати як ті, що пов'язані з відтворенням налагодженої системи ресурсопостачання і саме забезпеченням процесу виробництва енергії. Одним з найголовніших факторів успішної та ефективної роботи виробника є динаміка активності споживача, тобто скільки він буде готовий спожити електроенергії в кожний момент часу. В свою чергу, всі групи ризиків споживача об'єднуються навколо процесу вироблення продукції, що залежить здебільшого від готовності та своєчасності постачання електроенергії. Постачальники, знаходячись на перетині інтересів генерації та покупців, виконують вузлову функцію, маючи права та обов'язки, а відповідно, і ризики, перед представниками як з одного, так і з другого боку.

Прийняття рішення про те, як знизити або ліквідувати несприятливі наслідки, які було спрогнозовано і виявлено підприємством, є одним з елементів побудови стратегії управління ризиками. Розподілення майбутніх подій на ті, що оцінюються, й ті, що не оцінюються, дає нам змогу сформулювати різні підходи до управління ними. Головним заходом зниження негативних наслідків реалізації ризиків є страхування, яке підраховує трансфер ризику страховій компанії за визначену плату, страхову премію. Проте обравши даний вид захисту від потенційних загроз, енергопідприємству доводиться враховувати перешкоди, які присутні на сьогоденішньому страховому ринку.

Більшість страхових компаній уникає страхування альтернативної ситуації невизначеності через низьку передбаченість вирогідності отримання збитків, пов'язаних з реалізацією несприятливої події, а також через неможливість здійснення кількісної оцінки витрат, спрямованих на покриття збитку. Такі ризики називають нестраховими. До них найчастіше відносять політичні ризики та форсмажорні обставини [5, стор. 21].

Таблиця - Класифікаційна матриця ризиків ринка електричної енергії

Групи ризиків		Виробник	Постачальник	Споживач
1		2	3	4
ринкові	макро	• шок зниження ціни: різке падіння рівня доходів; • невизначеність прогнозів рівня попиту: непередбачене зниження обсягу продажів; • невизначеність рівня запасів енергоресурсів: непередбачене зменшення добування; • кредитний ризик: дефіцит інвестиційних коштів; • валютний ризик: дефіцит інвестиційних коштів; • процентний ризик: дефіцит інвестиційних коштів	• шок зниження ціни: різке падіння рівня доходів; • невизначеність прогнозів рівня попиту: непередбачене зниження обсягу продажів як при незмінній кількості покупців, так і через перехід частки з них до конкурентів; • невизначеність рівня пропозицій: зростання волатильності ціни; • законодавча ініціатива: правила ціноутворення; • кредитний ризик: дефіцит інвестиційних коштів; • валютний ризик: дефіцит інвестиційних коштів; • процентний ризик: дефіцит інвестиційних коштів	• шок збільшення ціни: різке зростання витрат; • невизначеність рівня запасів енергоресурсів: дефіцит енергоресурсів; • невизначеність рівня пропозицій: зростання волатильності ціни; • кредитний ризик: непередбачене зростання витрат; • валютний ризик: непередбачене зростання витрат; • процентний ризик: непередбачене зростання витрат
	мікро	• загострення конкуренції, зливання, поглинання: значна конкурентна сила; • технологічний прорив в галузі альтернативної енергетики: зниження попиту на традиційні джерела енергії; • виробничі ризики, трудові конфлікти: призупинення виробництва, зниження доходів, додаткові витрати	• загострення конкуренції, зливання, поглинання: значна конкурентна сила, монополізація ринку; • технологічний прорив в галузі альтернативної енергетики: зниження попиту на традиційні джерела енергії; • ризик зриву постачання, трудові конфлікти: призупинення виробництва, непередбачене зниження рівня пропозицій, зниження доходів, додаткові витрати	• зливання, поглинання: монополізація ринку, неефективне ціноутворення; • виробничі ризики, трудові конфлікти, ризик зриву постачання: непередбачене зниження рівня пропозицій; • технологічні аварії енергетичних компаній: забруднення оточуючого середовища, додаткові витрати, загроза здоров'ю

Закінчення табл.

1	2	3	4
політичні	• непрозорі економіки-експортери енергоресурсів: невизначеність рівня запасів; • політичні конфлікти: розрив виробничого ланцюгу; • терористичні акти: розрив виробничого ланцюгу	• непрозорі економіки-експортери енергоресурсів: невизначеність рівня пропозиції; • політичні конфлікти: зрив постачання енергії, непередбачене зниження рівня пропозиції; • терористичні акти: зрив постачання енергії, непередбачене зниження рівня пропозиції	• непрозорі економіки-експортери енергоресурсів: невизначеність рівня пропозиції; • політичні конфлікти: зрив постачання енергії, непередбачене зниження рівня пропозиції; • терористичні акти: зрив постачання енергії, непередбачене зниження рівня пропозиції
глобальні	• зміна клімату: труднощі з доступом до родовищ, зростання витрат	• зміна клімату: зменшення пропозиції енергії	• зміна клімату: зменшення пропозиції енергії

Безумовно, роль відлагодженої системи управління політичними та глобальними ризиками значна. Проте в повсякденній діяльності енергетичні підприємства змушені здійснювати постійний моніторинг ризиків фінансової природи. В якості механізму управління ризиками у фінансовому секторі широкого застосування набуло хеджування ризиків. За допомогою цього процесу збиток від процентного, валютного та кредитного ризиків на енергетичному ринку може бути зменшено при мінімальних витратах.

У 2011 році енергетичними аналітиками в енергетичній галузі спільно з Московською енергетичною біржею було проведено дослідження за темою: «Управління ринковими ризиками в російських електроенергетичних компаніях». Збір інформації відбувався у формі анкетування. Всього було опитано більш, ніж двісті російських компаній, в особі керівників та ключових співробітників, які відповідають за управління ринковими ризиками. Ряд питань у проведеному анкетуванні було присвячено хеджуванню як одному з найбільш розповсюджених та ефективних способів управління ринковими ризиками в електроенергетиці.

Респондентам було поставлено питання, якими інструментами управління ризиком зміни цін на ринках електроенергії та потужності, що представлені російськими та закордонними фінансовими інститутами, користується компанія (рис.).

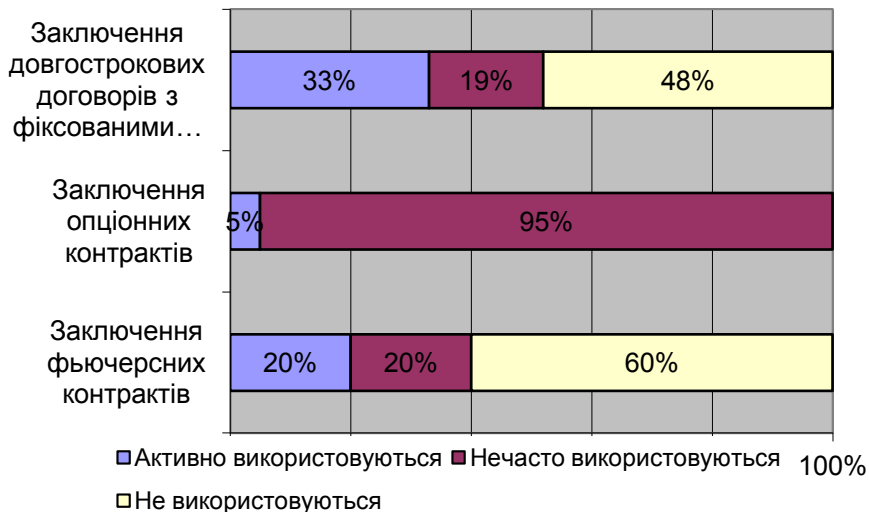


Рис. - Інструменти управління ризиком зміни цін на ринках електроенергії та потужності, що представлені російськими та закордонними фінансовими інститутами, якими користуються енергетичні компанії

За результатами опитування, зображеними на рис. 1, можна зробити висновок, що найбільш популярним інструментом управління ризиком зміни цін на ринках електроенергії та потужності є закінчення довгострокових договорів з фіксованими цінами – його використання належить до третіх респондентів. На другому місці знаходяться фьючерсні контракти. Що стосується опціонних контрактів, то вони практично не використовуються.

Результати дослідження. В умовах, коли підприємствам енергоринок доводиться працювати з великим розмаїттям ризиків різної природи, які належать до різних класифікаційних груп, головним поняттям, яким повинно постійно оперувати компанія, стає інтегральний ризик підприємства. Він являє сукупність окремих ризиків окремих бізнес-процесів з урахуванням специфіки економічної діяльності підприємства. Від того, наскільки оперативно та безболісно для фінансового стану опиниться протидія негативним результатам інтегрального ризику компанії, залежить її майбутній успіх.

Таким чином, енергетична стратегія підприємства включає налагоджений механізм класифікації, оцінки, моніторингу всіх прогнозованих ризиків та непередбачених подій, а також має містити алгоритм їх ліквідації для забезпечення високої результативності та ефективності роботи.

Висновки:

1. в економічній літературі немає єдиного розуміння питання щодо сутності та критеріїв класифікації ризиків, у зв'язку з чим може бути надана різна термінологія до одного виду ризику;
2. процес управління ризиками енергетичного підприємства повинен бути складовою загального процесу управління;
3. механічне сумування коштів, необхідних для нейтралізації окремих видів ризику, призводить до збільшення загальних витрат підприємства. Натомість управління інтегральним ризиком підприємства надає можливість менеджерам знизити величину грошових коштів, необхідних для реалізації контрризикових заходів, шляхом виявлення взаємозв'язку між окремими видами ризиків;
4. впливовим джерелом можливості виникнення якісно нових ризиків в сучасних умовах розвитку енергетики України є ймовірність зіткнення суперечливих інтересів різних груп суб'єктів енергоринку у процесі обґрунтування рішень по розвитку паливно-енергетичного комплексу.

Список літератури: 1. Barton B., Redgewell C., Ronnel A., Zillman D. (2004) "Energy Security. Managing Risk in Dynamic Legal and Regulatory Environment", Oxford University Press. 2. Павлова О.С. Риск-менеджмент на российских энергетических предприятиях // Вестник научно-технического развития. 2011. - № 6 (46). - С. 34-43. 3. Карасва Н.В., Сегада І.В. Джерела формування ризиків суб'єктів енергетичного ринку України в умовах структурної перебудови світової енергетики // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. 2010. - С. 244-247. 4. Векленко В.И., Своински Э. Риск как экономическая категория // Экономические науки. 2008. - № 9 (46). - С.82-84. 5. Ковалишина Г.В. Риски на рынке энергоресурсов: классификация, последствия, угрозы [Електронний ресурс] / ИФИ. М., 2010. URL: www.ifs.ru/upload/riski_1.pdf 6. Энергетическое право Украины. Краткое руководство Киев, 2009. URL: arzinger.ua/file_collection/ua/Energy_book_rus.pdf 7. Цай Т. Н., Грабовый П. Г., Мараида Б. С. Конкуренция и управление рисками на предприятиях в условиях рынка. -М.: Аланс, 1997. - 287с. 8. О कोरोков Р.В. Рыночные преобразования в электроэнергетике: возможности и угрозы. - СПб.: Наука, 2006. - 252 с. 9. Управление рисками (рискология)/ Буянов В. П., Кирсанов К. А., Михайлов Л. А. и др. - М.: Экзамен, 2002. - 384с. 10. Рогов М. Риск-менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2001. - 120с.

Надійшла до редакції 16.07.2012

Є.В. КОВАЛЬОВ, д-р. екон. наук, проф., ХНУВС, Харків

М.М.ГУРЕВИЧЕВ, д-р. екон. наук, проф., НТУ «ХПІ», Харків

Л.В.СОКОЛОВА, д-р. екон. наук, проф., ХНУРЕ, Харків

ВИЗНАЧЕННЯ ЗБИТКІВ ПРИ НЕРІВНОМІРНОСТІ ПОСТАЧАННЯ ПРОДУКЦІЇ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Актуальність досліджуваної теми базується на тому, що в Україні практично відсутня практика врахування надійності електропостачання при оцінці економічних збитків. В роботі розглянуто методику визначення збитків при відключенні електроенергії.

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

Актуальність досліджуваної теми базується на тому, що в Україні практично відсутня практика врахування надійності електропостачання при оцінці економічних збитків. В роботі розглянуто методику визначення збитків при відключенні електроенергії.

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

The urgency of the studied theme based on the fact that Ukraine is virtually no practice account when assessing the reliability of power economic losses. This paper reviews the technique of definition of a damage is considered at power cutoff.

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

Вступ. Розвиток економіки України супроводжується зростанням енергоспоживання, яке в свою чергу вимагає збільшення кількості обсягів енергоресурсів, підвищення їх надійності та безперервності у постачанні. Таким чином, врахування надійності електропостачання промислових підприємств постає одним із ключових питань при оцінюванні економічних збитків підприємств-споживачів при ненадійному електропостачанні.

Управління процесом використання електроенергії промисловим підприємством полягає в дотриманні погоджених з енергосистемою умов. Суть завдання управління полягає в тому, щоб досягти мінімального руйнування виробничого процесу підприємства внаслідок зниження його виробничої потужності – обмеження або відключення окремих виробництв, цехів, ділянок, агрегатів. Основною вимогою при цьому є здатність виробництва зберігати, по можливості, випуск продукції незалежно від дії різних негараздів. Розгляд виробничих систем як об'єктів управління приводить до необхідності аналізу їх схемно-функціональних характеристик, які об'єктивно відображати технологічні особливості реального об'єкта. Виробничі системи, будучи відносно відособленими соціально-економічними підсистемами, вимагають великої точності в їх описі, поясненні механізму

© Є.В. Ковальов, М.М.Гуревичев, Л.В.Соколова, 2012

функціонування і відображенні змін при їх русі. При управлінні надійністю необхідно враховувати великий термін зміни рівня основних складових надійності і незацікавленість енергетичних компаній в підвищенні надійності електропостачання за свій рахунок. Нині ці факти приводять до відсутності попиту на надійність як «товар», малого обсягу інвестицій і старіння електроенергетичного устаткування. У визначенні економічних збитків промислових підприємств, за ненадійності систем зовнішнього електропостачання, ми маємо справу з виробництвом промислової продукції (товару). Економічні збитки від усіх видів діяльності підприємства, в тому числі від відмов систем електропостачання, безпосередньо включаються до собівартості реалізованої продукції, щоб відшкодувати завдані збитки через формування ціни на вироблену продукцію. Ціна підвищується зі зростанням складу збитків підприємства. Так досягається стабільність господарського обігу, отримання прибутку та покриття всіх витрат виробництва [4].

Дослідженням даної проблематики займаються: С.В.Салод, А. Яковлев, В. Воротницький, Дж. Міллер, В. Непомнящий, В. Лесний, В. Едельман та інші.

Постановка задачі. Метою даної статті є розробка методики визначення збитків при відключенні електроенергії. Для дослідження поставленої проблеми використані наступні методи: аналізу, синтезу, узагальнення. Як відзначає С.В.Салод [4] є велика кількість різновидів економічних збитків [11, 14, 17, 18]:

- втрата підприємством сировинних матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів при споживанні та виготовленні продукції;
- недоодержання промислової продукції від погіршення якості землі і природних ресурсів, кліматичних умов тощо;
- від зниження продуктивності праці та невиходу на роботу при захворюванні та страйках;
- витрати, пов'язані з ненадійністю системи електропостачання підприємства, що може призвести до часткової зупинки виробництва;
- витрати на ліквідацію наслідків забруднення, на ремонт та відбудову будівель і споруд або будування нових замість зруйнованих чи пошкоджених основних засобів (обладнання) підприємства [8].

Детально у роботі розглядаються економічні збитки від ненадійності системи електропостачання підприємства та методи їх уникнення або зниження.

Економічні збитки можуть бути прямими й непрямыми. *Прямі економічні збитки* – безпосередні втрати природного середовища чи виду природного ресурсу та витрати на ліквідацію негативних наслідків у вартісних одиницях. До прямих економічних збитків можна віднести закриття родовищ корисних копалин через їх вичерпання, втрата того чи іншого природного ресурсу, вирощування лісів на місцях знищених, у зв'язку

із забрудненням водних ресурсів, що веде до додаткового їх очищення перед використанням.

Непрямі – відображення у вартісних показниках опосередкованих збитків та втрат, які викликані погіршенням навколишнього природного середовища. Непрямі економічні збитки виникають у вигляді погіршення здоров'я населення та скорочення тривалості життя українців, зменшення врожайності рослин унаслідок погіршення якості сільськогосподарських земель. Слід зазначити, що відшкодування збитків, крім матеріальної компенсації моральної шкоди, є загальною універсальною мірою відповідальності і застосовується у будь-якому випадку незалежно від того, чи зазначено це в договорі або законодавстві, яке регулює певний вид зобов'язань. Проте законодавець обмежує розмір збитків і ставить їх у залежність від розміру штрафних санкцій, якщо вони підлягають стягненню. Відповідно до ст. 232 ГК України, якщо за невиконання або неналежне виконання зобов'язання встановлено штрафні санкції, то збитки відшкодовуються в частині, непокритій цими санкціями.

Результати дослідження. Власний внутрішній енергетичний збиток є результатом діяльності самого підприємства – його вихідним потоком, а понесений збиток виникає в результаті дії зовнішніх факторів, тобто виступає в якості вхідного потоку. Величину власного внутрішнього збитку підприємства можна визначити за формулою 1 [14]:

$$EZ_{ВН}^{ВЛ} = D^E + B_{ФП} + HE + KE^П, \quad (1)$$

де $EZ_{ВН}^{ВЛ}$ – власний внутрішній збиток підприємства;

D^E – розмір втраченої енергії;

$B_{ФП}$ – втрати енергії, викликані зниженням виробничої здатності факторів виробництва;

HE – втрати, пов'язані з недостатнім виробництвом енергії в результаті безповоротної втрати ресурсів і зниження виробничої здатності факторів виробництва;

$KE^П$ – енергетичні витрати, спрямовані на зниження або компенсацію безповоротної втрати ресурсів і відновлення виробничої здатності факторів виробництва в результаті отриманого збитку.

Недоотриманий прибуток визначається як різниця між ціною і повною плановою собівартістю одиниці продукції (робіт, послуг), помножена на кількість не виробленої або не реалізованої з вини контрагента продукції (послуг) [1]. Загальна величина енергетичного збитку в результаті відключення електроенергії при здійсненні виробничої діяльності окремого

підприємства наведена у формулі 2:

$$EZ = EZ_{\text{ВН}}^{\text{БЛ}} + EZ_{\text{ПС}} + EZ_{\text{ЕД}} + EZ_{\text{СС}}, \quad (2)$$

де EZ – загальна величина енергетичних збитків підприємства в результаті відключення електроенергії при здійсненні виробничій діяльності;

$EZ_{\text{ВН}}^{\text{БЛ}}$ – величина власного внутрішнього збитку підприємства;

$EZ_{\text{ПС}}$ – збиток, нанесений природній системі;

$EZ_{\text{СС}}$ – енергетичний збиток, нанесений підприємствам соціальної сфери;

$EZ_{\text{ЕД}}$ – збиток нанесений іншим суб'єктам економічної діяльності [1].

Сумарну величину економічного збитку від зниження якості енергії поділяють на дві складові: електромагнітну (що включає збиток від зміни споживання активної та реактивної енергії, втрат активної потужності, а також термінів використання) і технологічну (сюди входять збитки від зміни продуктивності, браку продукції і зміни терміну служби установок).

Економічний збиток являється лише частиною національного (народногосподарського) збитку, який може ще мати соціальні та екологічні складові, які не можливо оцінити в грошовому вимірі [2].

Середній збиток від перерв в електропостачанні j -ої категорії споживачів, викликаних δ -ою причиною, по усіх інтервалах тривалості перерв оцінюється по формулі 3 [3]:

$$\bar{Y}^{(j,\delta)} = \frac{\sum_{\tau} Y_{\tau}^{(j,\delta)} q_{\tau}^{(j,\delta)}}{\sum_{\tau} q_{\tau}^{(j,\delta)}} \quad (3)$$

де $Y_{\tau}^{(j,\delta)}$ – збиток від перерв в електропостачанні j -ої категорії споживачів тривалістю τ , викликаних δ -ою причиною, грн./рік;

$q_{\tau}^{(j,\delta)}$ – частота перерв в електропостачанні j -ої категорії споживачів тривалістю τ , викликаних δ -ою причиною, подій/рік.

Оцінка величини збитку $Y_{\tau}^{(j,\delta)}$ визначається з використанням отриманих на основі статистичних даних або експертного оцінювання питомих значень збитку від перерв в електропостачанні j -ої категорії споживачів тривалістю τ , викликаних δ -ою причиною.

Повний збиток від надзвичайних ситуацій, викликаних перервами в електропостачанні споживачів дорівнює сумі складових прямого, непрямого і

вторинного збитку:

$$Y_n = Y_{\text{прям}} + Y_{\text{косв}} + Y_{\text{втор}} \quad (4)$$

Прямий збиток по кожному виду і класу надзвичайних ситуацій, викликаних аваріями в електроенергетичних системах, розраховується таким чином:

$$Y_{\text{прям}} = \sum_{k=1}^5 [Y_{(\text{прям})k}^{(\text{нас})} + Y_{(\text{прям})k}^{(\text{эв})} + Y_{(\text{прям})k}^{(\text{пр})} + Y_{(\text{прям})k}^{(\text{ликв})} + Y_{(\text{прям})k}^{(\text{вост})}] \quad (5)$$

де $Y_{(\text{прям})k}^{(\text{нас})}$ – збиток життю і здоров'ю населення, пов'язаний з перервами в електропостачанні споживачів від надзвичайних ситуацій k -го класу;

$Y_{(\text{прям})k}^{(\text{эв})}$ – витрати на евакуацію (тимчасове відселення) потерпілих із зони відключення електроенергії із-за надзвичайних ситуацій k -го класу;

$Y_{(\text{прям})k}^{(\text{пр})}$ – збиток природному довкіллю, нанесений перервою в електропостачанні від надзвичайних ситуацій k -го класу;

$Y_{(\text{прям})k}^{(\text{ликв})}$ – витрати на локалізацію і ліквідацію наслідків перерв в електропостачанні споживачів від надзвичайних ситуацій k -го класу;

$Y_{(\text{прям})k}^{(\text{вост})}$ – витрати на відновлення території і майнових об'єктів, безпосередньо постраждалих від перерв в електропостачанні споживачів для надзвичайних ситуацій k -го класу.

Значення індексів тяжкості надзвичайних ситуацій, викликаних перервами в електропостачанні споживачів приведені в таблиці 1.

Таблиця 1 - Індеси тяжкості надзвичайних ситуацій, викликаних перервами в електропостачанні споживачів

Значення індексу k	Клас надзвичайних ситуацій, до якого призводить відключення електроенергії
до=1	Надзвичайні ситуації локального типу
до=2	Надзвичайні ситуації місцевого типу
до=3	Надзвичайні ситуації територіального типу
до=4	Надзвичайні ситуації регіонального типу
до=5	Надзвичайні ситуації національного типу

Оцінка непрямого збитку від перерв в електропостачанні споживачів - збитку від втрати очікуваного доходу залежить від тривалості відновлення і оцінюється, виходячи з питомого середньорічного доходу різних груп

фізичних і юридичних осіб. Величина збитку від втрати очікуваного доходу в результаті відключення електроенергії дорівнює:

$$Y_{\text{косв}}^{\text{дох}} = \sum_{k=1}^5 S_k \sum_{m=1}^5 P_m^{\text{дох}} d_m \frac{T_{\text{восм},m}}{12}, \quad (6)$$

де $P_m^{\text{дох}}$ – питома величина річного доходу m -го типу об'єктів, грн./кв. м;

d_m – доля площі, займана m -м типом об'єктів, що потрапили в зону відключення електроенергії;

$T_{\text{восм},m}$ – тривалість відновлення m -го типу об'єктів, міс.;

S_k – площа території, на яку негативно вплинуло відключення електроенергії, кв. км. При цьому прийняті наступні значення індексів типів об'єктів, постраждалих від перерв в електропостачанні: $m=1$ – фізичні особи; $m=2$ – промисловість; $m=3$ – інфраструктура; $m=4$ – сфера послуг, включаючи фінансові послуги; $m=5$ – сільське господарство.

Питомі показники доходу по кожній групі об'єктів встановлюватися нормативно, на підставі статистичних даних або експертних даних. Тривалість відновлення задається в місяцях.

Збиток від зниження податкових надходжень до бюджетів відповідних рівнів оцінюється в припущенні, що величина відрахувань пропорційна величині річного доходу і залежить від тривалості відновлення.

$$Y_{\text{косв}}^{\text{нал}} = \sum_{k=1}^5 S_k \sum_{m=1}^5 P_m^{\text{дох}} d_m \frac{T_{\text{восм},m}}{12} \alpha_m \quad (7)$$

де α_m – середня ставка податку.

Якщо тривалість відновного періоду складає більше одного року, то при оцінці збитку від втрати очікуваного доходу і зниження податкових надходжень необхідно застосовувати процедуру дисконтування.

Оцінку вторинного збитку від перерв в електропостачанні споживачів запропоновано оцінювати в долях від сумарного значення прямого і непрямого збитку:

$$Y_{\text{втор}} = Y_{\text{прям}} \beta_{\text{прям}} + Y_{\text{косв}} \beta_{\text{косв}}. \quad (8)$$

Значення часток вторинного збитку ($\beta_{\text{прям}}, \beta_{\text{косв}}$) задаються на підставі статистичних або експертних даних.

Висновки. Сьогодні в Україні відсутні дієві економічні методи підвищення надійності систем енергопостачання для різних галузей економіки. Тому великої актуальності набуває надійність в електропостачанні промислових підприємств. Припинення поставок електроенергії однакової тривалості у різних підприємств-споживачів викликає різну тяжкість економічних і інших наслідків. Тому ми вважаємо, що запропонована методика є актуальною і дозволить підприємствам більш точно розраховувати збитки при відключенні електроенергії.

Список літератури: 1. Беренс В. Руководство по оценке эффективности нововведений / Пер.с англ. В. Беренс, П. М. Хавранек. – М.: АОЗТ «Интерэксперт», Инфра-М, 1995. 2. Методы (основные положения) определение экономической эффективности использования в народном хозяйстве новой техники, изобретений и рационализаторских предложений. – М.: Экономика, 1977. 3. Микков У.Э. Оценка эффективности капитальных вложений (новые подходы) / У.Э. Микков – М.: Наука, 1991. 3. Яковлев А.И. Методы розрахунку величини соціально- економічних збитків від перебоїв у подачі електроенергії. // Фінанси України. - 2000. - № 5, с.3-12. 4. Салоїд С.В. Основи оцінки економічних збитків від зменшення виробничої потужності підприємства в наслідок ненадійності системи електропостачання/С.В.Салоїд [Електронний ресурс].- Режим доступу: economy.kpi.ua/files/files/43_kpi_2011.doc 5. Дубицький М.А. Методические вопросы исследования надежности больших систем энергетики / М.А. Дубицький. – Иркутск, 1990. – 178 с. 6. Костюков В.Д. Отработка на техничность изделий РКТ / В.Д. Костюков, М.С. Ромашин. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://lab.18.ipu.rssi.ru/projects/conf2010/3/14.htm> 7. Папков Б.В., Пашали Д.Ю. Надежность и эффективность электроснабжения: Учебное пособие / Б.В. Папков, Д.Ю.Пашали. – Уфимс. гос. авиац. техн. уни-т: – Уфа, 2005. – 380 с. 8. Папков Б.В., Шарыгин М.В. Обеспечение оптимального уровня надежности систем электроснабжения / Б.В. Папков, М.В. Шарыгин. – [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.sei.irk.ru/les/papers/2009/les_09_35.pdf. 9. Классификация и систематизация видов ущерба от низкого качества электроэнергии [Електронний ресурс] / И.А. Самойленко.– 2010. – № 2(31). – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Ekonk/2010_2/025_samoylenko.pdf 10. Методика оценки экономического ущерба от низкого качества электроэнергии [Електронний ресурс] / И. А. Самойленко // Економіка та право. – 2010. – №1. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Epravo/2010_1/19.pdf. — Назва з екрану. 11. Китушин В.Г. Надежность энергетических систем [Текст]. Китушин В.Г. Учебное пособие. – М.: Издательство «Высшая школа», 1984. – 256 с. 12. Надежность электроснабжения как инструмент регулирования отношений между поставщиками и потребителями энергии [Електронний ресурс] / В.В. Воронницкий. // Энергия и Менеджмент. – 2009. – № 3(48) – Режим доступу: http://www.web-energo.by/page.phpform_id=569 13. Основы управления надежностью энергетических компаний на электроэнергетическом рынке России [Електронний ресурс] / Ключкова Н.В., Иванова О.Е. // Вестник ИГЭУ. – 2008. – № 1. – Режим доступу: <http://www.ispu.ru/files/%2015-18.pdf> 14. Теоретичні основи класифікації збитків [Електронний ресурс] / Сердюк Б.М., Лещук А.А. «Ефективна економіка» – 2010. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=363>.

Надійшла до редколегії 17.07.2012

П.Г.ПЕРЕРВА, д-р екон.наук, проф., НТУ «ХП», Харків
М.М.ТКАЧОВ, викладач НТУ «ХП», Харків

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ПРИЧИНИ ПОРУШЕННЯ ПРАВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Розглянуто нагальні причини використання прав інтелектуальної власності в українській промисловості. Розроблені пропозиції щодо зменшення випадків порушень виключних прав та виробництва контрафактної продукції.

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

Рассмотрены неотложные причины использования прав интеллектуальной собственности в украинской промышленности. Разработанные предложения относительно уменьшения случаев нарушений исключительных прав и производства контрафактной продукции.

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

The urgent problems of exercising right of intellectual property are considered in Ukrainian industry. The worked out suggestions are in relation to diminishing of cases of violations of absolute titles and production of goods of pirate goods.

Keywords: reliability, duration, loss, charges, consumer.

Вступ. Інститут інтелектуальної власності в нашій країні є відносно новим і ще недостатньо розвинутим. Охорона та захист майнових прав, які мають інтелектуальну основу, знаходиться в початковому стані і практично в багатьох випадках не забезпечують надійний захист виробників продукції та власників прав інтелектуальної власності від відповідних порушень, від розробки та реалізації контрафактної продукції та від економічних збитків, які при цьому мають місце. На наш погляд, таке положення пов'язане в першу чергу з розвитком ринкових відносин в усіх ланках економіки нашої країни. Наукова спільнота за ринковими перспективами приділяє недостатню увагу охороні та захисту прав інтелектуальної власності. В цьому зв'язку, розробка нових та вдосконалення існуючих положень економіко-правового захисту правовласників є нагальною задачею сьогодення.

Постановка задачі. Метою даного дослідження є виявлення та аналіз основних причин порушення прав інтелектуальної власності в українській економіці та розробка напрямків їх усунення.

Методологія. Методологічною основою даної роботи є законодавчі дані України в галузі інтелектуальної власності та механізм економічного регулювання при порушенні прав виробників продукції, виготовлення якої здійснюється з використанням виключних прав.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Наявні дослідження [1-3; 5-8] чітко визначають, що забезпечення захисту прав інтелектуальної власності - це одне з основних завдань державного регулювання економіки. На наш погляд,

© П.Г.Перерва, М.М.Ткачов, 2012

Тимошенко Ю.Г. [8] справедливо вказує на той факт, що недостатній захист прав інтелектуальної власності сприяє росту ризиків відставання у високотехнологічних галузях економіки і може викликати уповільнення економічного розвитку. Проблема порушення прав інтелектуальної власності останнім часом набуває все більшого поширення у світі. Збитки для світової економіки від порушення прав інтелектуальної власності, за даними офіційного журналу Всесвітньої Організації Інтелектуальної власності за 2008 рік, склали приблизно 500 млрд доларів США. Однією з країн, яка зазнає значні збитки від контрафакту і незахищеності прав інтелектуальної власності, є Україна. Згідно з результатами аналізу конкурентоспроможності української економіки як чинника забезпечення стабільного і динамічного розвитку, по матеріалах Звіту конкурентоспроможності 2008/2009рр., підготовленого Всесвітнім економічним форумом, Україна займає 72 місце серед 134 країн ЄС і СНД, які брали участь в дослідженні. Одним з показників критичного відставання України є саме рівень захисту інтелектуальної власності, по якому вона займає 114 місце. Україна явно відстає в управлінні захистом прав інтелектуальної власності. Це пов'язано з тим, що ця проблема недостатньо досліджена. Визначення з використанням сучасних економіко-математичних моделей об'ємів контрафактної продукції по різних видах товарів, втрат державного бюджету і підприємств-виробників оригінальних товарів, прогнозування об'ємів контрафакту, розробка комплексу заходів боротьби з порушенням прав інтелектуальної власності є основним напрямом в управлінні інтелектуальною власністю. На сьогодні цими проблемами в основному займаються великі науково-дослідницькі центри, такі як: Департамент макроекономіки (відділ економічної безпеки і детінізації економіки) при міністерстві економіки України, World trade organization (Світова організації торгівлі), International federation of phonographic industry (Інтернаціональна федерація фонографічної індустрії), World intellectual property organization (Всесвітня організація інтелектуальної власності), Державний університет - Вища школа економіки (за замовленням Співдружності виробників фірмових торгових марок), Business software alliance (Бізнес альянс по програмному забезпеченню), European commission (Європейська комісія), Organisation for economic co-operation and development (Організація економічної співдружності і розвитку), Центр соціальних досліджень «Софія», Всесвітня організація охорони здоров'я, Російський науково-дослідний інститут економіки, політики і права в науково-технічній сфері, Комітет захисту прав громадян від контрафактної продукції, а також деякі вчені: В.В.Борисов, М.В. Кунявський, В.Г.Логінов і інші [8]. На жаль, у вітчизняних і зарубіжних виданнях приділяється недостатня увага особливостям оцінки об'ємів контрафакту в конкретних національних економіках і по різних видах продукції, методах формування

контрафакту, виділяючи при цьому його види і їх співвідношення в загальному об'ємі товарів, що підробляються, підходам до аналізу збитків для галузей від контрафактної продукції і т. п., що ще раз підтверджує актуальність даного дослідження.

Результати дослідження. Проведені дослідження дозволяють сформулювати певний перелік найбільш важливих економіко-правових проблем, наявність яких посилює кількість фактів порушення прав інтелектуальної власності.

На наш погляд, найбільш важливою економіко-правовою проблемою порушення прав інтелектуальної власності є матеріальна відповідальність за факти порушення прав, на що звертає особливу увагу в своїх дослідженнях О.В.Ришкова [7].

Відшкодування збитків є загальною мірою цивільно-правової відповідальності, універсальним способом захисту громадянських прав. Законодавець не може, та і не повинен встановлювати розмір збитків або підходи до його визначення для конкретних видів цивільно-правових стосунків. При порушенні патенту діятимуть загальні норми про збитки, загальні підходи до встановлення їх розміру і складових. В той же час збитки від порушення патенту мають свої особливості. Об'єктом порушення є не індивідуально-певна річ, а право дуже невизначеної вартості. Збитки з'являються в результаті того, що порушується монопольне положення патентовласника. І передусім вони включають упущену вигоду від появи на ринку конкурента, що порушив монополію.

Про майнову відповідальність за порушення права інтелектуальної власності мова йде лише в п. 8 ч. 2 ст. 16 цивільного кодексу України. Цей пункт проголошує норму про відшкодування збитків та інші способи відшкодування майнової шкоди. Майнова шкода або збитки складаються із двох компонентів: реальних збитків – і упущеної вигоди, про що йшлося вище. Під реальними збитками прийнято розуміти ті, які особа зазнала у зв'язку зі знищенням або пошкодженням речі, а також витрати, які особа зробила для відновлення свого порушеного права. Між тим постає питання: як слід тлумачити поняття реальних збитків відносно об'єктів права інтелектуальної власності? Звичайно, поняття реальних збитків стосовно об'єктів права інтелектуальної власності можна розуміти і в прямому значенні – знищенні або пошкодженні самого об'єкта права інтелектуальної власності. Рукопис твору, скульптуру, картину, виріб, взірць найновішого товару тощо можна просто знищити чи пошкодити. Стосовно об'єктів промислової власності можна вести мову лише про заявочні матеріали, які також можна знищити чи пошкодити. Щодо винаходів, промислових зразків та інших об'єктів промислової власності, то так прямолінійно розуміти знищення чи пошкодження самого об'єкта не можна [7]. Адже заявка, на підставі якої видано патент, залишається в архівах. Знищення чи пошкодження самого об'єкта в натурі не означає

знищення самої ідеї об'єкта. Усі наведені способи порушення авторського права і (або) суміжних прав, безперечно, охоплюються поняттям реальних збитків. Отже, у сфері права інтелектуальної власності поняття реальних збитків слід тлумачити значно ширше від знищення чи пошкодження майна. Нарешті, заподіяння реальних збитків може бути здійснено невиконанням або неналежним виконанням авторського договору чи іншого договору у сфері права інтелектуальної власності. Слід розуміти значно ширше ніж знищення чи пошкодження об'єкта права промислової власності поняття реальних збитків і у патентному праві. Згідно до ст. 28 Закону України „Про охорону прав на винаходи і корисні моделі” реальні збитки можуть бути нанесені виготовленням продукту із застосуванням запатентованного винаходу (корисної моделі), застосування такого продукту, пропонування для продажу, в тому числі через Інтернет, продаж, імпорт (ввезення) та інше ведення його в цивільний оборот. Так само реальні збитки в патентному праві можуть бути завдані невиконанням або неналежним виконанням умов договору. Такі ж норми містяться й в інших „патентних законах” України. Збитки включають в себе й упущену вигоду, якою визнаються доходи, які особа могла б реально одержати за звичайних обставин, якби її право не було порушене. Упущену вигоду суб'єкт авторського права і (або) суміжних прав може понести також через численні порушення зазначених прав. Це може бути ввезення на митну територію України без дозволу осіб, які мають авторське право і (або) суміжні права, примірників творів, в тому числі комп'ютерних програм і баз даних, фонограм, відеогам, програм мовлення; будь-які дії свідомого обходу технічних засобів захисту авторського права і (або) суміжних прав, зокрема виготовлення, розповсюдження, ввезення з метою розповсюдження і застосування засобів для такого обходу; підробка, зміна чи вилучення інформації, зокрема в електронній формі, про управління правами без дозволу суб'єктів авторського права і (або) суміжних прав чи особи, яка здійснює таке управління; розповсюдження, ввезення на митну територію України з метою розповсюдження, публічне сповіщення об'єктів авторського права і (або) суміжних прав, з яких без дозволу суб'єктів авторського права і (або) суміжних прав вилучена чи змінена інформація про управління, зокрема, в електронній формі. Неправомірне використання об'єктів права промислової власності також може наносити суб'єктам цього права збитки у формі упущеної вигоди [4]. Проте, майнові збитки складаються не тільки із реальних збитків і упущеної вигоди. Закон України „Про авторське право і суміжні права” допускає можливість включення в розмір збитків судових витрат, а також витрат, пов'язаних з оплатою адвоката. Звертає на себе увагу редакція цієї норми: „У розмір збитків, завданих особі, права якої порушені, додатково можуть бути включені судові витрати... а також витрати... пов'язані з оплатою адвоката”

Відповідно до Закону України „Про авторське право і суміжні права” суд може постановити рішення про накладення на порушника штрафу у розмірі 10 відсотків суми, присудженої на користь позивача. Сума штрафу передається в установленому порядку до Державного бюджету України. Крім визначених судом майнових збитків порушник має відшкодувати також і моральну (немайнову) шкоду в грошовому розмірі. Безперечно, в залежності від характеру порушення, глибини фізичного та душевного страждання та інших факторів, що впливають на розмір грошового відшкодування за вчинення моральної шкоди, розмір морального відшкодування може бути значним. Моральна шкода відшкодовується завжди на користь позивача, тобто особи, право інтелектуальної власності якої порушено [7].

Природно, відшкодування таких збитків викликає великі складнощі на практиці. Збитки треба довести в ході змагального процесу, інакше вони так і залишаться економічною категорією, а не перейдуть в міру відповідальності порушника і не будуть відшкодовані. Потрібні розрахунки з підтвердженням кожної цифри, обґрунтовані аргументи і достовірні докази. Для того, щоб успішно доводити збитки при порушенні патентних прав, правильно визначати круг доказів, необхідно чітко розуміти суть збитків як юридичної, так і економічної категорії, використати досягнення юриспруденції та економічної теорії в цьому напрямі і вироблені судовою практикою та практикою виробничо-підприємницької діяльності підходи. Приклавши ці знання до справ про порушення патентних прав, ми успішніше захищатимемо інтереси наших довіритель.

Важливою проблемою наявності економіко-правових проблем порушення прав інтелектуальної власності в Україні є недостатньо ефективна робота митної служби. Справа в тому, що митні органи не в змозі перевірити усю продукцію, що поступає на ринок. Крім того, Державна митна служба України лише сприяє у рамках своєї компетенції захисту прав інтелектуальної власності. Але щоб вона могла ефективно сприяти, зареєстровані об'єкти інтелектуальної власності правовласникові необхідно внести в митний реєстр таких об'єктів. Наприклад, ВАТ «Укрелектромаш» є власником більше 50 об'єктів інтелектуальної власності (асинхронні двигуни, побутові насоси, технології та конструктивні особливості їх виготовлення, інтелектуальні здобутки по виготовленню та використанню окремих деталей, вузлів і т.п.) і всі ці об'єкти слід внести в відповідний митний реєстр для відслідковування можливих порушень правовласника. При митній реєстрації заявник має право заявити про усіх авторизованих дистриб'юторів. І якщо товар ввозитиметься неавторизованим дистриб'ютором, митниця зможе присікти його ввезення в країну. Наприклад, електротехнічні, автомобільні компанії постійно страждають від додаткового імпорту, який

завдає збитку для авторизованих дистриб'юторів і не дозволяє їм виконувати свої плани по реалізації продукції на території нашої країни. В 2011 році, за даними одного з офіційних дилерів відомого світового виробника шин, із-за активної діяльності паралельного імпортера на його українських складах залишилися нереалізованими близько 15 тис. шин [5]. Часто законодавство "не устигає" за порушниками. Наприклад, якщо говорити про автомобільний ринок, іноді один і той же громадянин сьогодні ввозить один автомобіль, через місяць - інший. Виникає закономірне питання: скільки одній людині треба цих автомобілів? В цілому, на наш погляд, основна проблема полягає в менталітеті покупців. Ми самі знижуємо свою соціальну захищеність і заохочуємо нелегалів, купуючи підробки. Тому боротьбу з контрафактними товарами необхідно розпочинати зі зміни суспільної свідомості із цього приводу. Тільки об'єднаними зусиллями громадян можна повністю побороти цю хворобу.

Проблема контрафакту в сучасній Україні стоїть дійсно гостро. Вона завдає збитку економіці держави, збиток престижу країни, підриваючи у тому числі і інвестиційний клімат, збиток власникам авторських прав на продукцію і прав на товарні знаки, нарешті, збиток здоров'ю споживачів. Проте ні держава, ні суспільство ці проблеми, схоже, серйозно не сприймає. Навпаки, як це ні парадоксально, громадяни, причому як бідних, так і цілком забезпечених категорій, готові придбавати підробки. Аналіз наявних досліджень в цій царині [1], дозволяє виокремити три головні причини наявності порушень прав інтелектуальної власності в нашій країні.

Перша причина пов'язана з бажаннями і можливостями (ціною продукції і добробутом покупців). Якісні і фірмові продовольчі і особливо непродовольчі товари коштують дорого. Ціни часто не просто схожі з європейськими і американськими, але досить часто перевершують їх в рази. В той же час про доходи українців цього сказати не можна. А "почувати себе людиною" хочеться. Звідси вимушена любов до підробок. Французьке поняття *faire monter* - краще здаватися, ніж бути - у нас звучить дещо по-іншому: якщо не можеш бути, так хоч би здаватися. До того ж український менталітет дуже ласий до всіляких статусних речей, автомобілів, посвідчень і т. п.

Друга причина пов'язана з суттєвим ризиком отримати не ту продукцію, за яку заплачено гроші (контрафакт). Певних гарантій не нарватися на підробку (як з боку держави, так і з боку бізнесу) влюбій галузі економіки нашої країни немає. Причому це відноситься як до товарів широкого вжитку, так і до промислової продукції. Самостійно розпізнати підробку украй важко, а іноді взагалі неможливо без спеціальної експертизи (особливо це стосується товарів дорогих цінкових категорій).

Третя причина це відсутність у осіб (продуцентів, поставщиків, продавців і т.п.), що виготовляють (поставляють, реалізують, обслуговують) підробки, відчуття невідворотності покарання.

Висновки та рекомендації. Якщо об'єднати усі ці три причини, сприяючі зростанню і розвитку контрафактної економіки, то висновок напрошується дуже простий: доки держава не зробить боротьбу з цим явищем одним з пріоритетів своєї внутрішньої політики, а суспільство не почне жаліти себе і не допоможе йому в цьому, усі розмови так і залишаться розмовами. Адже ще зовсім нещодавно, за часів СРСР, думка про те, що куплена в магазині річ або продукт є підробкою, просто не виникала.

Таким чином, в уряді будь-якої держави, що розвивається, є два варіанти: або і надалі закривати очі на виробництво контрафакту і вічно залишатися сировинним придатком, або почати контролювати дотримання інтересів вітчизняних і зарубіжних правовласників, заохочуючи інвестиції у високотехнологічне виробництво і поступово наближаючись до заповітного статусу розвиненої країни. Цей висновок в найбільшій мірі стосується і України.

Список літератури: 1. Бондарь В. Контрафакт/В.Бондарь [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://www.odnako.org/magazine/material/show_8364/ 2. Дроб'язко В.С. Право інтелектуальної власності/В.С.Дроб'язко, Р.В.Дроб'язко: Навч. посібник. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – 512 с. 3. Красовська А. Сучасні тенденції економічного розвитку і охорона прав інтелектуальної власності/А.Красовська, І.Бернадські // Інтелектуальна власність. – 2002. – № 23. – С. 27-29. 4. Кримінальний кодекс України // Офіційний Вісник України. – 2001. – № 21. – Ст. 920. 5. Пахаренко-Андерсон А. Контрафакт глобального масштаба/А. Пахаренко-Андерсон//Юридическая практика.- 2011.- №43(722).- С.28. 6. Пономарьов М. Про захист прав на об'єкти інтелектуальної власності/М.Пономарьов // Інтелектуальна власність. – 2002. – № 9. – С. 16-19. 7. Ришкова О.В. Відповідальність за порушення прав інтелектуальної власності/О.В.Ришкова//Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского.- Серия «Юридические науки». Том 21 (60), № 1. 2008 г. С. 89-98. 8. Тимошенко Ю.Г. Формирование комплекса моделей защиты интеллектуальной собственности/Ю.Г. Тимошенко//Бизнес-Информ.- 2010.-№10.- С.131-135.

Надійшла до редколегії 18.07.2012

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

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРОТИРІЧ ФІНАНСИЗАЦІЇ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розглянуто основні напрями удосконалення системи державного та міждержавного макроекономічного регулювання фінансових ринків

Ключові слова: макроекономічне регулювання, протиріччя, фінансовий розрив, бюджетний суверенітет.

Рассмотрены основные направления совершенствования системы государственного и межгосударственного макроекономического регулирования финансовых рынков

Ключевые слова: макроекономическая регуляция, противоречие, фискальный разрыв, бюджетный суверенитет.

The basic directions of the perfection of the system of state and international macroeconomic regulation of financial markets are considered

Keywords: macroeconomic adjusting, contradiction, fiscal break, budgetary sovereignty.

Вступ. Надмірне розростання фінансового сектору, яке у кінцевому рахунку призвело до світової фінансової кризи 2008 -2009 р., виявило слабку пристосованість діючої системи державного регулювання економіки до такого роду потрясінь та стимулювало активізацію наукових досліджень у цьому напрямі. В літературі точаться активні дискусії навколо проблеми адекватності реакції розвинених країн на зазначену кризу, оскільки інтенсивне накачування економіки додатковою ліквідністю, яке справляє позитивний короткостроковий ефект на фінансовий стан провідних гравців фінансової системи, здатне формувати доволі суперечливі довгострокові наслідки.

Але у будь-якому випадку заходи державного регулювання фінансових ринків потребують перегляду багатьох традиційних уявлень щодо потенціалу та ефективності фінансової та монетарної політики в умовах фінансової глобалізації, особливо з урахуванням того, що країни, що розвиваються, здебільшого потерпали від кризи не так сильно, як розвинені.

Постановка завдання. У сучасній науковій літературі ведуться активні дослідження з цих питань. Загальним питанням аналізу змін системи регулювання фінансового ринку присвячені останні праці таких авторів, як К. Стрижиченко [7], Є. Цибульська [11]. Значний масив досліджень присвячений аналізу монетарної політики та змінам у діяльності центральних банків. Цим питанням присвячені праці таких авторів, як С. Андрюшин та В. Кузнецова [1], М. Головнин [2], Т. Коляда та Ю. Прозоров [3], М. Мамонов, А. Пестова та О. Солнцев [4], П. Трунін, Д. Князев та А. Сатдаров [8], Ю. Холодна, О. Двоєглазов та І. Нагай [9, 10], Л. Хакоме та Е. Нір [18], І. Откер-Руб та Ч. Парабашоглу [20], Е. Прасад [21],

© А.М. Рогозянська, 2012

М. Стоун, К. Фудзіта та К. Іші [22]. Удосконаленню фінансової політики присвячені праці таких авторів, як С. Аллар [12], М. Хортон [17], Л. Кодрес та А. Нарейн [19]. Глибокий аналіз теоретичних засад щодо запровадження відповідних змін містять останні праці таких авторів, як А. Смирнов [6], Т. Буї та Т. Байоумі [13], С. Классенс [14], Р. Додд [15], М. Ель-Еріан [16] та ін.

Слід, проте, визнати, що аналіз ведеться поки що переважно у руслі вирішення окремих часткових питань, які насправді є пов'язаними і вимагають комплексного дослідження. Природно, що це потребує певного часу. Але, тим не менш, уже зараз проглядають контури загальної проблеми, яка, на нашу думку, зводиться до того, що треба розрізнявати протиріччя сучасної фінансизації за ознакою того, в якій мірі держава здатна впливати на їх розв'язання, а в якій – ні. Більшість дослідників чомусь взагалі не ставлять це питання, вважаючи, що держава, в принципі, здатна заздалегідь виявляти відповідні протиріччя та своєчасно розробляти відповідні заходи впливу на них. Ось чому вирішення проблеми з'ясування меж, можливостей та обмежень впливу системи державного регулювання фінансового сектору економіки дозволяє більш реалістично підходити до розробки тих чи інших практичних рекомендацій.

Мета статті – розкрити нові вимоги до макроекономічного регулювання фінансового сектору економіки у посткризовий період та шляхи можливої корекції методів його здійснення, з урахуванням його вразливих рис, які виявила остання фінансова криза.

Методологія. При дослідженні цих питань неможливо використовувати якусь одну методологічну систему, оскільки кожен з відомих методологічних підходів має як переваги перед іншими, так і певні вади та обмеження для застосування. Ми не поділяємо надмірно критичного ставлення до неокласичного підходу, яке стало дуже модним саме після настання останньої фінансової кризи, оскільки розвиток фінансового сектору явним чином демонструє силу ринкових механізмів, які, завдяки фінансовій глобалізації та розвитку найсучасніших засобів телекомунікацій, спрямовують фінансові потоки у найприбутковіші сегменти світової економіки. Так само неокейнсіанські підходи, що спираються на віру у можливість держави подолати вади ринкового механізму, виявились неспроможними запобігти цій кризі. Нарешті, інституційний напрям, який набрав значної ваги у сучасній економічній теорії завдяки органічному включенню аналізу ролі неекономічних чинників економічного розвитку, включаючи людську свідомість та підсвідомість, не може претендувати на всеосяжність, тому що відхилення від раціональної економічної поведінки, які, дійсно, можуть

стати у певні періоди домінуючими, у кінцевому підсумку повертаються до норми після кризових потрясінь, коли відновлюється дія традиційних ринкових механізмів.

Тому ми вважаємо за необхідне спиратись на уся ці три методологічних підходи при аналізі шляхів удосконалення макроекономічного регулювання фінансових ринків.

Результати дослідження. Контури нового механізму розв'язання протиріч фінансової глобалізації включають до себе, на нашу думку, такі вихідні позиції, як визначення нової ролі сучасних фінансових інновацій, подолання обмеженості традиційної монетарної політики, активізація фіскальної політики, приведення у взаємну відповідність фіскальної та монетарної політики з метою наділення їх інструментарієм завчасного розпізнавання глобальних фінансових ризиків

Що стосується фінансових інновацій, то їхню роль ми розглянули у статті [див. докладніше: 5]. Саме швидкість їх розповсюдження та деструктивний потенціал сприяли розумінню того, що нагляд за окремими банківськими установами традиційними засобами пруденційної політики (зокрема, контроль дотримання нормативів) виявився недостатнім. Для захисту фінансової системи необхідний більш загальний макропруденційний підхід. Уряди всіх країн завжди прагнули регулювати діяльність фінансових організацій, щоб забезпечити їх безпеку, надійність і здатність виконувати зобов'язання - особливо таких організацій, як комерційні банки, які залучають кошти широкої громадськості. Але глобальна криза показала, що традиційного регулювання, яке часто називають мікропруденційним, недостатньо для того, щоб гарантувати міцність фінансової системи в цілому. Традиційне регулювання зазвичай не строго підходить до таких організацій, як інвестиційні банки, які діють головним чином на оптових ринках, де потенційні збитки «роздрібних» вкладників є незначними. Крім того, мікропруденційна політика сприймає стабільність фінансової системи як суму окремих сталих організацій. Вона не бере до уваги, що поведінка однієї організації може викликати загальні проблеми, коли всі організації ведуть себе аналогічним чином - будь то продаж сумнівних активів, жорсткість стандартів кредитування або притримування готівкових коштів [див. докладніше: 12]. Але з цього не випливає необхідність підтримки усіх фінансових установ у кризові періоди. Критерії надання державної підтримки зазвичай пов'язуються із масштабами діяльності відповідних установ. Фінансова криза сприяла формуванню принципу відбору таких організацій «занадто велика, щоб дати їй можливість збанкрутувати».

Аналізуючи процеси зміни механізму макроекономічного регулювання у зв'язку з останньою фінансовою кризою, слід чітко уявляти, що кризові явища можуть бути спровокованими діяльністю

різних економічних суб'єктів, що не може не відображатись і на змісті захисних та превентивних заходів політики, які залежатимуть саме від джерела походження дисбалансів. Незважаючи на те, що більшість фінансових криз пов'язана з надмірним рівнем запозичень та розростанням кредитування, кризи можуть відрізнятися тим, на кого саме припадають ці надмірні позики. У минулому такими перевантаженими позичальниками часто були уряди або корпорації. Перед останньою ж кризою надто великі борги утворилися у фінансових організацій і домогосподарств в країнах з розвинуеною економікою, а також у деяких урядів. Найбільше збільшення боргу зазначалося у фінансових корпорацій в деяких найбільших країнах з розвинуеною економікою.

Проблема полягає в тому, що надмірне кредитування перетворюється у борговий зашморг не тільки на стадії нарощування запозичень у передкризовий період, але й перешкоджає виходу з кризи після її настання, оскільки надмірна заборгованість скорочується набагато довше, ніж помірна. Те, що скорочення частки позикових коштів займає час, краще всього помітно при погляді з позицій домогосподарства. Щоб заощадити достатньо грошей на власний внесок при купівлі свого першого будинку, може знадобитися кілька років. Але коли у домогосподарства вже є будинок, воно може отримати позики, що у декілька разів перевищують його дохід. У сприятливі періоди домогосподарства можуть отримувати вигоди від зростання цін на житло і спостерігати ще більш різке підвищення вартості своїх активів. Але при зниженні цін на будинок отримані позики можуть виявитися більше вартості будинку, що зводить нанівець чисту вартість активів.

Якщо ж до цього додається безробіття і зниження доходів - з чим стикаються сьогодні багато домогосподарства в країнах з розвинуеною економікою, - то проблеми посилюються у багато разів, на що звертає увагу С. Классенс [13]. Домогосподарства різко скорочують свої витрати, аби розрахуватись з боргами, що негативно впливає на сукупний попит та уповільнює вихід із кризи.

Проте в деяких випадках можливе швидке відновлення економіки, оскільки уряд виявляється у змозі замінити приватний попит державними закупівлями. Наприклад, зіткнувшись з сильною кризою на початку 1990-х років, приватні позичальники Швеції з надмірним рівнем заборгованості зменшили свої зобов'язання за рахунок різкого скорочення витрат. Шведський уряд, у якого було краще становище з кредитом, ніж у приватного сектора, підвищило свої витрати, допустивши великий бюджетний дефіцит. Одночасно з цим держава провела прискорену реструктуризацію фінансової системи, а центральний банк низив процентні ставки.

Тому виникає наступне важливе питання – наскільки держава у змозі за допомогою свого арсеналу засобів регулювання нейтралізувати

нераціональну економічну поведінку домогосподарств? Це питання розпадається щонайменше на три складові – ефективність фіскальної політики, ефективність монетарної політики та сполученість обох типів політики і їх здатність генерувати синергетичний ефект від взаємодії.

Що стосується фіскальної політики, то, як вірно зазначає М. Хортон, найважливішим наслідком світової фінансової кризи стало раптове погіршення стану державних фінансів країн з розвинутою економікою, країн Центральної та Східної Європи з ринком, що формується, та інших регіонів світу. Великі бюджетні дефіцити спричинили за собою різке зростання державного боргу в країнах з розвинутою економікою, який, швидше за все, продовжиться в наступні п'ять років і доведе цей борг до відміток, що набагато перевищують рівні, що спостерігалися у будь-які часи після закінчення Другої світової війни.

Різне підвищення дефіциту і заборгованості цілком може чинити тиск на процентні ставки і підірвати економічне зростання в цих країнах, а також може негативно вплинути на країни з ринком, що формується, і країни, що розвиваються. Фінансові ринки стають все більш нестійкими як в результаті стрімкого збільшення боргу, так і невизначеності щодо майбутньої політики у сфері оподаткування і витрат, особливо в Європі.

Ця проблема має як короткостроковий, так і довгостроковий виміри. Щоб зробити економічне зростання більш сталим, необхідна так звана бюджетна консолідація, тобто скорочення бюджетного дефіциту. У короткостроковому плані перед директивними органами стоїть важкий вибір. Якщо вони проведуть консолідацію занадто рано, тобто зроблять кроки, спрямовані на скорочення бюджетного дефіциту в короткостроковій перспективі, вони можуть знищити підйом економіки. Разом з тим бездіяльність або помилки в політиці можуть викликати стурбованість з приводу майбутнього накопичення боргу і, в остаточному підсумку, знову розпалити кризу.

Довгострокові проблеми можуть виявитися ще складнішими. Для того щоб поліпшити сальдо бюджетів і зменшити борг до економічно більш прийнятних рівнів з метою послабити тиск на процентні ставки і економічне зростання, потрібна більш суттєва консолідація, тобто стримування витрат і збільшення доходів. Необхідність стабілізації бюджетної системи особливо гостро відчувається в країнах з розвинутою економікою, але консолідація також потрібна і багатьом країнам з ринком, що формується, і країнам, що розвиваються. У багатьох країнах, де має місце потужний тиск на витрати, обумовлений старінням населення, проблема може швидко загостритися. Рекомендований рівень відношення боргу до ВВП для розвинених країн знаходиться на рівні 60%. Якщо врахувати, що в багатьох розвинених країнах він після кризи сягнув близько 100%, зрозуміло, що скорочення до рівня 60%, з огляду на абсолютні розміри такого скорочення, може виявитись практично

нереальним. Підвищення пенсійного віку, як альтернатива, має свої обмеження у країнах, що розвиваються, включаючи Україну, тому що середній вік дожиття після виходу на пенсію в цих країнах є значно меншим, ніж у розвинених країнах, особливо у чоловіків. І практично підвищення пенсійного віку у країнах, що розвиваються (включаючи трансформаційні економіки), може означати ліквідацію проблеми дефіциту пенсійних виплат не внаслідок збільшення можливостей для виплат, а внаслідок стрімкого зменшення кількості осіб, що потребують цих виплат і взагалі зникнення необхідності у цих виплатах.

Довготривалий характер проблеми старіння населення та впливу цього чинника на ефективність фінансової політики потребує зміни підходів до визначення цієї ефективності. Традиційні погляди на дане питання мають статичний характер та базуються на оцінці відношення боргу до ВВП. Але, на нашу думку, треба доповнити такий підхід врахуванням динамічних характеристик, тобто, поведінки державного бюджету та його стану у довгостроковій перспективі, що вимагає оцінки співвідношення між доходами та витратами бюджету за тривалі проміжки часу з урахуванням фактору часу, тобто зміни вартості відповідних фінансових потоків у часі.

Що стосується монетарної політики, то остання фінансова криза виявила істотні ризики, створювані комерційними банками всіх видів, а також недоліки в їх регулювання і нагляді за ними. За останні два десятиліття фінансові установи в країнах з розвинутою економікою значно розширилися і збільшили свою глобальну діяльність. Багато з них відійшли від традиційної банківської моделі (прийняття депозитів і видача кредитів на місцевому рівні), ставши великими та складними фінансовими організаціями. Ці глобальні фінансові гіганти займаються андеррайтингом облігацій і акцій, розміщенням та продажем кредитних та інших похідних контрактів, охороною і трейдинговими операціями за рахунок власних коштів як у своїх країнах, так і за кордоном. Коли вони зазнають банкрутства, як це трапилося з інвестиційним банком Lehman Brothers у 2008 р., їх крах може спричинити за собою падіння цін на активи і потрясіння на фінансових ринках, створивши загрозу для всієї фінансової системи.

З огляду на це, вже внесено зміни у міжнародні банківські нормативи, загальновідомі як система «Базель3», відповідно до яких банки мають тримати більший обсяг високоякісних капітальних і ліквідних активів. Нові правила, схвалені в листопаді 2010 року керівниками Групи 20-ти країн з розвинутою економікою і з економікою, що формується, у числі іншого вимагають:

- збільшення обсягу та підвищення якості банківського капіталу (в основному базового капіталу), який міг би поглинати більш високі збитки під час кризи;

- більш повного визнання ринкового і контрагентського ризику банків;
- застосування коефіцієнта позикових коштів, стримуючого надмірне накопичення заборгованості і доповнює собою вимоги до капіталу;
- застосування більш жорстких нормативів ліквідності, включаючи вимогу до запасу ліквідних активів на випадок короткострокового стресу ліквідності, а також нормативів відповідності термінів погашення активів та зобов'язань;
- створення буферів для збереження капіталу.

Природно, що наслідки цих реформ будуть відрізнятися між регіонами і моделями банківської діяльності. Зокрема, банки зі значною інвестиційною діяльністю зіткнуться з більш високими вимогами до капіталу, а традиційні комерційні банки будуть порушені порівняно меншою мірою. Як вважають І. Откер-Руб та Ч. Пазарбашоглу, система «Базель3», ймовірно, матиме найбільший вплив на банки в Європі і Північній Америці. Ці більш суворі правила позначаться на балансах і прибутковості фінансових установ. Банки, у свою чергу, будуть коригувати свої бізнес-стратегії, прагнучи виконати більш жорсткі вимоги і пом'якшити наслідки реформ регулювання для своєї прибутковості [див.: 19].

Але при цьому головне питання для регуляторів фінансового ринку полягає в тому, щоб не допустити, щоб зміни бізнес-стратегій банків призвели до подальшого наростання системного ризику під прикриттям менш регульованих і нерегульованих секторів (таких як хедж-фонди, взаємні фонди грошового ринку, структури спеціального призначення тощо) або юрисдикцій з менш суворими нормами регулювання. Особливо це є актуальним для таких країн, як Україна, які, внаслідок слабкості їхніх фінансових ринків та тінізації фінансових потоків, є особливо привабливими для спекулятивних атак

Висновки. Об'єктивною передумовою формування кризових явищ на фінансових ринках у сучасних умовах є виникнення та розповсюдження фінансових інновацій, які, з одного боку, суттєво розширюють поле інвестиційного вибору для гравців на цих ринках та стимулюють технічні нововведення, що ведуть до значного підвищення продуктивності, а з іншого боку, одночасно супроводжуються створенням конфлікту між цими інноваціями та чинними інституційними правилами, позбавляючи ринкові механізми прийнятної рівня сталості та передбачуваності.

Глобалізація суттєво збагатила можливості розповсюдження фінансових інновацій по усьому світі. Основними каналами такого розповсюдження стали: експорт; коливання фондових цін, прибутковості облігацій та короткострокових процентних ставок; ціни на нафту і на біржові товари, не пов'язані з нафтою; ціни на нерухомість. Разом з тим

сила впливу економічної динаміки в одних країнах на інші суттєво варіюється залежно від інтенсивності загальних економічних зв'язків між країнами. Тобто, вторинні ефекти від певних економічних шоків є суттєво різними залежно від того, в якій країні та у якій сфері ці шоки мають місце. У цілому позитивні вторинні ефекти приблизно відповідають розмірам відповідних регіонів та їхній частці у світовій економіці, а отже, і їх значущості в попиті на біржові товари, а саме, вторинні ефекти є найбільшими у разі США і зони євро. Що ж стосується фінансових потрясінь, то у цілому фінансові потрясіння в США та Великій Британії разом з коливаннями на ринку біржових товарів є визначальними чинниками динаміки глобального ділового циклу, у той час як зона євро і Японія відіграють тут певним чином другорядну роль.

Іншим чинником потенційної загрози фінансовій стабільності у сучасних умовах є стан державних фінансів. Головним чинником посилення хронічного характеру бюджетного дефіциту (а отже, й розростання державного боргу) у розвинених країнах є старіння населення. Тому по мірі загострення бюджетних проблем, пов'язаних із дією цього чинника змінюється співвідношення між економічним зростанням та бюджетною консолідацією як засобами зменшення хронічного бюджетного дефіциту та зростаючого державного боргу, а саме: економічне зростання перетворюється з доповнюючого бюджетну консолідацію на альтернативний їй засіб пом'якшення бюджетних дисбалансів.

Так само, з огляду на довгостроковий характер тенденції старіння населення у розвинених країнах мають бути переглянуті критерії ефективності фіскальної політики шляхом переходу до довгострокових критеріїв оцінки ефективності макроекономічної політики на основі визначення фіскального розриву як різниці між дисконтованою вартістю доходів та витрат державного бюджету на додаток до традиційних підходів, що засновані на визначенні порогових значень відношення державного боргу до розміру ВВП.

Потребують змін і підходи до розуміння принципів співвідношення фіскальної та монетарної політики. Якщо традиційно вважалося, що задля забезпечення стабільності регіонального розвитку необхідним є обмеження монетарного суверенітету країн-учасниць відповідних об'єднань (наприклад, ЄС), при збереженні бюджетного суверенітету, то події, пов'язані з загостренням кризи у Греції, Іспанії, Італії та Португалії, показали, що необмежений бюджетний суверенітет здатний зводити нанівець усі заходи скоординованої монетарної політики, і тому він також потребує обмежень.

Список літератури: 1. Андрюшин С., Кузнецова В. Инструменты макропруденциальной политики центральных банков // Вопросы экономики. - 2012. - № 8. - С. 32-47. 2. Головин М. Финансовая глобализация и ограничения национальной денежно-кредитной политики <http://instituciones.com/general/639-finansovaya->

[globalizaciya.html](#), 3. Коляда Т. А., Прозоров Ю. В. Особливості зміни функцій держави в умовах монетарної десоверенизації та зменшення довіри до банків на посткризовому етапі розвитку економіки// Бизнес-информ.- 2011.- № 2-1.- С. 48 – 50. 4. Мамонов М., Пестова А., Солнцев О. Оценка системных эффектов от ужесточения пруденциального регулирования банковского сектора: результаты стресс-теста // Вопросы экономики.- 2012.- № 8.- С. 4-31. 5. Рогозянська А.М. Фінансові інновації та зменшення невизначеності розвитку фінансових ринків // Вісник економіки транспорту і промисловості.- 2012.- № 43.- Харків, 2012.- С. 216-223. 6. Смирнов А. Финансовый рычаг и нестабильность // Вопросы экономики.- 2012.- № 9.- С. 4-31. 7. Стрижаченко К. А. Механизмы регулирования финансового рынка Европы в процессе его эволюционного развития// Бизнес-информ.- 2011.- № 12.- С. 120 – 122. 8. Трунин П. В., Князев Д. А., Сатдаров А. М. Анализ независимости центральных банков РФ, стран СНГ и Восточной Европы.- М., 2010.- 72 с. http://mpira.ub.uni-muenchen.de/33595/1/Binder1_33595_1.pdf. 9. Холодна Ю. Є., Двоєглазова О. М. Стабілізація банківського сектора України// Бизнес-информ.- 2012.- № 2-2.- С. 26 – 28. 10. Холодна Ю. Є., Нагай І. В. Функціонування банківських установ на фондовому ринку в післякризовий період// Бизнес-информ.- 2012.- № 2-2.- С. 28 – 30. 11. Цибульская Е. И. Институциональные аспекты равновесия мировой финансовой системы в условиях глобализации// Бизнес-информ.- 2011.- № 2.- С. 14 – 16. 12. Allard C. More Europe, Not Less // Finance & Development.- September 2011.- Vol. 48.- № 3.- P. 52-54. 13. Bui T., Bayoum T. Their Cup Spilleth Over // Finance & Development.- March 2010.- Vol. 47.- № 1.- P. 32-34. 14. Claessens S. Shedding Debt Finance & Development.- June 2012.- Vol. 49.- № 2.- P. 20-23. 15. Dodd R. Opaque Trades // Finance & Development.- March 2010.- Volume 47.- № 1.- P. 27-29. 16. El-Erian M. A. Stable Disequilibrium // Finance & Development.- June 2012.- Vol. 49.- № 2.- P. 27-29. 17. Horton M. How Grim a Fiscal Future? // Finance & Development.- September 2010.- Vol. 47.- № 3.- P. 26-29. 18. Jacome L. I., Nier E. W. Protecting the Whole Finance & Development.- March 2012.- Vol. 49.- № 1 p. 30-33. 19. Kodres L., Narain A. Fixing the System //Finance & Development.- June 2012.- Vol. 49.- № 2.- P. 14-16. 20. Ötler-Robe İ., Pazarbasioglu C. Risky Business // Finance & Development.- December 2010.- Vol. 47.- № 4.- P. 38-40. 21. Prasad E. After the Fall // Finance & Development.- June 2010.- Volume 47.- № 2.- P. 26-29. 22. Stone M., Fujita K, Ishi K. Unconventional Behavior // Finance & Development.- September 2011.- Vol. 48.- № 3.- P. 40-41.

Надійшла до редакції 18.07.2012

О.В. НАЗАРЕНКО, канд. екон. наук, доц., НТУ “ХПІ”, Харків
Н.Б. РЕШЕТНЯК, канд. екон. наук, доц., НТУ “ХПІ”, Харків
О.Ю. ЄГОРОВА, канд. екон. наук, доц., ХНАМГ, Харків

ІННОВАЦІЙНЕ ПОЄДНАННЯ МІКРО- ТА МАКРО- РІВНІВ ЕКОНОМІКИ ЗАРАДИ ЕКОЛОГІЧНОГО МАЙБУТНЬОГО УКРАЇНИ

У статті стверджується про необхідність поєднання мікро- та макро- рівнів економіки на підставі впровадження інноваційної моделі господарювання та захисту довкілля заради екологічного майбутнього України

Ключові слова: інноваційна модель національної економіки, стан довкілля, міжнародні рейтинги економіки України, сталий розвиток, напрямки перепрограмування реформ.

В статье утверждается необходимость объединения микро- и макро- уровней экономики на основе внедрения инновационной модели хозяйствования и защиты окружающей среды ради экологического будущего Украины

Ключевые слова: инновационная модель национальной экономики, состояние окружающей среды, международные рейтинги экономики Украины, устойчивое развитие, направления перепрограммирования реформ.

The necessity to combine the micro and macro levels of economy based on implementation of an innovative business model and environmental protection for the sake of the environmentally safe future of Ukraine is stated in the article

Keywords: innovative model of national economy, state of environment, international rating of economy of Ukraine, steady development, directions of resheduling of reforms.

Вступ. Радянський стиль економічного розвитку передбачав досягнення ідеологічного та військового домінування у світі, що вимагало провідної ролі галузей важкої промисловості та безжалісної експлуатації природних ресурсів. Енерговитрати у виробництві в СРСР були майже в 10 разів вищі, ніж на Заході. Застарілі технології та марнотратне використання природних ресурсів призвело до складних екологічних проблем.

Новітня світова економіка робить наголос на ефективності використання енергії та матеріалів, комп'ютерних та інформаційних технологіях, телекомунікації, управлінні відходами і вторинній переробці сировини. Екологічний рух у цивілізованих країнах розвивається в умовах дії демократичних інститутів, традиціях громадської довіри до влади та поваги до верховенства права.

Постановка задачі. За час здобуття незалежності в Україні відбулося значне падіння рівня особистих доходів населення, склалося почуття загальної невпевненості в майбутньому. Середній клас, який є головною

© О.В. Назаренко, Н.Б. Решетняк, О.Ю. Єгорова, 2012

опорою екологічного руху, змушений забути про проблеми довкілля, зосередившись на питаннях власного виживання. До того ж в останні десятиліття відбувається різка зміна клімату, спричинена головним чином антропогенними викидами парникових газів. Питання зниження викидів переходить у практичну площину для всіх країн світу на мікро- та макро- рівнях.

Про екологічність валового внутрішнього продукту свідчать викиди двоокису вуглецю – CO₂ – по відношенню до одиниці ВВП країни (див. рисунок 1). «Лідерами» в світі за питомою вагою парникових газів на одиницю ВВП (тонн CO₂ на 1000USD ВВП) є Казахстан – 1,69, далі йдуть Південно-Африканська Республіка – 1,64, Україна – 1,33, Білорусь – 1,13, Китай – 1,12. Показники розвинутих країн – Південна Корея – 0,66, Канада – 0,58, США – 0,52, Японія – 0,36, Великобританія – 0,31 – є значно меншими [1]. ВВП у USD перераховувався відповідно до паритету купівельної спроможності.

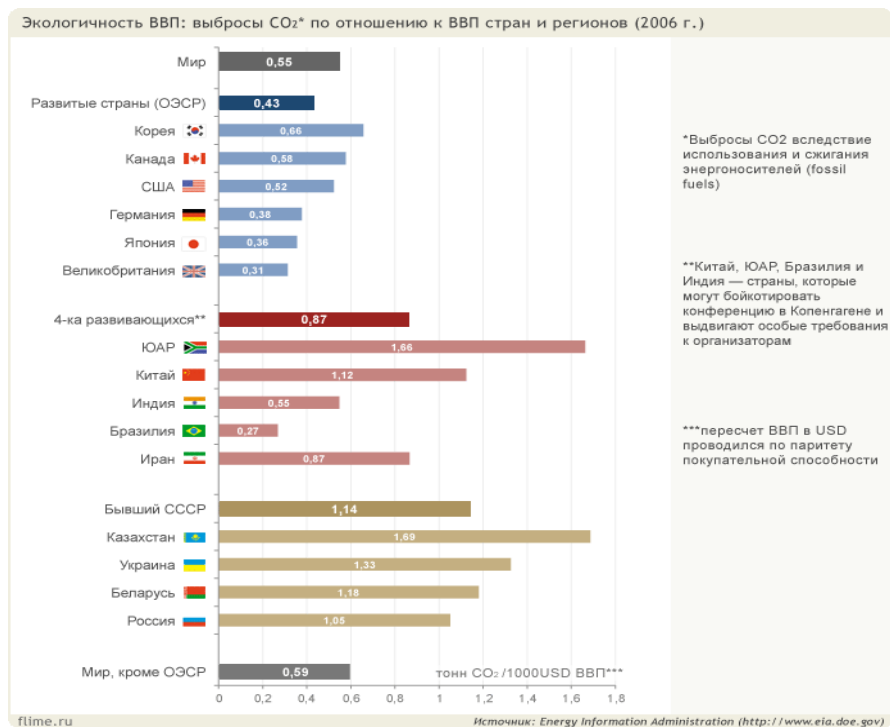


Рис. 1 – Викиди CO₂ по відношенню до одиниці ВВП країни

Перехідний стан України демонструє структурну деформацію економіки в бік поглиблення проблеми забруднення довкілля. Відбулося скорочення виробництва у «чистих» економічних секторах, таких як виробництво споживчих товарів і сфера послуг. Структурна деформація у бік важкої промисловості в Україні означає зростання використання енергоресурсів на одиницю виробленого ВВП. Україна характеризується дуже низькою ефективністю споживання енергії.

На рисунку 2 наведено показники ВВП (доларів в еквіваленті одного бареля нафти) на одиницю витрат енергії у 2008 та 2010 роках згідно з даними МВФ [2]. Характерні значення (2010 рік): Швейцарія – 2480, Данія – 2245, Германия – 1423, США – 855, Китай – 330, Росія – 290, Україна – 185.

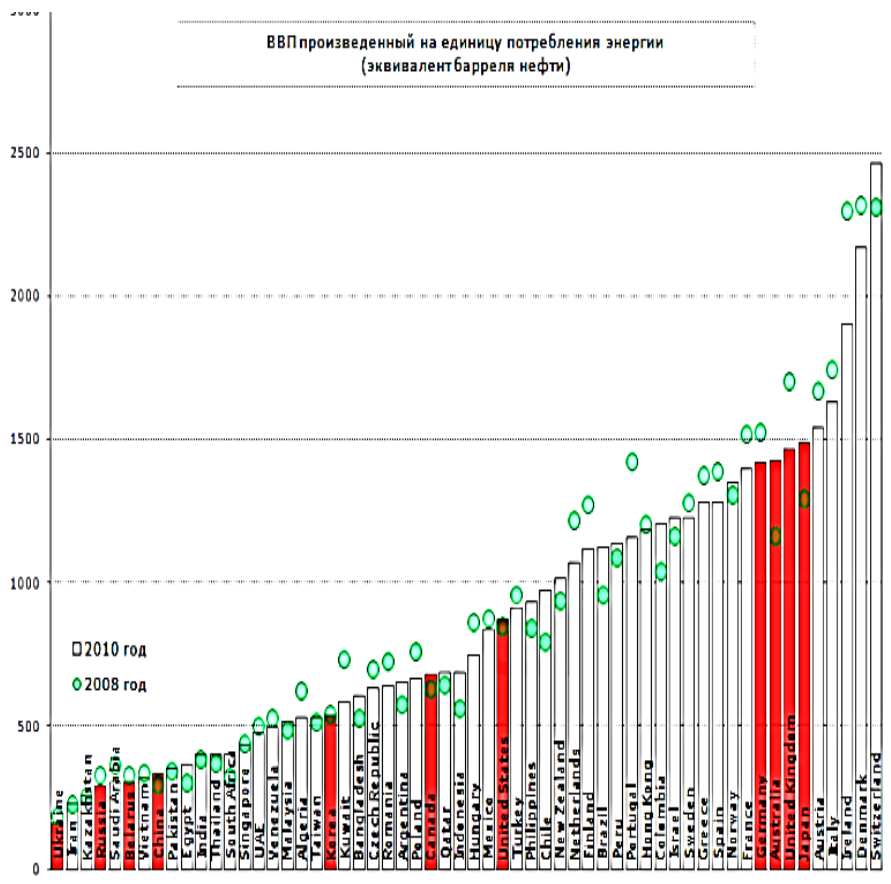


Рис. 2 – ВВП, вироблений на одиницю витраченої енергії

Результати дослідження. В Україні склалася олігархічна модель національної економіки, коли інтереси держави підкорені вигодам фінансово-олігархічних груп. Під час приватизації державних підприємств олігархи стали власниками ключових сировинно–видобувних та експортноспроможних підприємств. Вони також стали потужними лобістами корпоративних інтересів із антиекологічним ухилом. Суттєво погіршилась структура експорту України: металеві вироби, хімічна продукція та продукція сільського господарства сьогодні є його основними статтями, тоді як експорт високотехнологічної продукції занепадає.

Економіка збільшила інтенсивність навантаження на довкілля, оскільки зросла її потреба в ресурсах та, відповідно, екологічна шкідливість. Наприклад, вуглецеве навантаження (атмосферні викиди вуглекислого газу на одиницю економічного продукту) між 1992 і 2000 роками знизилася у світі більше ніж на 1/3, тоді як в Україні цей показник між 1992 і 2000 роками зріс на 30 % і майже в 4 рази перевищив середньосвітовий. [3]

Важливе значення має порівняння стану національного довкілля і стійкості національної економіки різних країн, що проводять міжнародні експертні агенції. У жодному з цих досліджень Україна не має гарних результатів. Так за індексом екологічної стійкості, що визначається щорічно Світовим економічним форумом у Давосі, Україна посіла 110 місце серед 122 країн.

Living Planet Report за 2008 рік, що видається Світовим фондом дикої природи і застосовує методологію ековідбитку (eco-foot-print), ставить Україну на 111 місце серед 146 країн. [4]

Комплексна система ранжування країн за індексом глобальної конкурентоспроможності [5] відносить Україну на 89 місце серед 139 країн світу. Конкурентна позиція України визначається екстенсивною експлуатацією природних і трудових ресурсів за відсутності інституційних стимулів до нарощування національної інноваційної системи. ІГК ґрунтується на новітніх економічних ідеях вимірювання конкурентоспроможності, приймаючи до уваги виважене середнє значення великої кількості різноманітних складових, що відображають різні аспекти поняття конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність оцінюють за такими компонентами: державні та суспільні установи; інфраструктура; макроекономічна стабільність; охорона здоров'я та початкова освіта; вища освіта та професійна підготовка; ефективність ринку товарів та послуг; ефективність ринку праці; розвиненість фінансового ринку; оснащеність новими технологіями; розмір ринку; рівень розвитку бізнесу; інноваційний потенціал. Найбільші падіння у рейтингу спостерігаються за складовими: оснащеність новими технологіями та ефективність інституціонального середовища.

Україна після 20 років незалежності все ще потребує трансформації своєї стратегії на мікро- та макро- рівнях для сталого розвитку та екологічного майбутнього. Перепрограмування реформ для забезпечення сталого розвитку вимагає, передусім, зміни керівних принципів. По-перше, питання сталого розвитку повинно увійти до політичного порядку денного. Це питання має бути поставлено не просто як політика охорони довкілля, але як спосіб удосконалення людського життя та покращення добробуту в різних його вимірах. По-друге, влада має бути прозорою, відповідальною та такою, що залучатиме до прийняття рішень всіх зацікавлених учасників з забезпеченням повного доступу до відповідної інформації. Реформа системи влади має стати процесом, що буде відбуватися паралельно з переходом до сталого розвитку підприємств, кожної особи. По-третє, слід робити більший наголос на стимулах та мотиваціях сталого розвитку, ніж на адміністративному регулюванні. Треба розповсюджувати досвід екологічно чистих підприємств, які опікуються здоровим способом життя своїх робітників, їх відпочинком, культурним розвитком, стимулюють тих, хто не палить, займається спортом, не бере лікарняних.

У сфері економічної політики Україні слід реформувати податкову систему згідно з принципами екологічного оподаткування: більше оподатковувати «погане» використання ресурсів і забруднення довкілля й менше – добрих хазяїв, які, наприклад, розвивають використання відновлюваних енергетичних ресурсів. Сільське господарство України може забезпечити вирощування культур (наприклад, ріпак), що використовуються для виробництва біопалива (етанол, біодизель). Це могло б принести певну користь: по-перше, біопаливо згоряє у чистіший спосіб; по-друге, його використання зменшило б уразливість сільського господарства до сезонних цінових спекуляцій на паливі; по-третє, це зменшило б залежність країни від імпорту енергоносіїв.

Висновки. Все вищезначене вирішується у межах прийняття «доганяючої» моделі національної економіки, метою якої є досягнення за короткий термін постіндустріального розвитку на основі впровадження новітніх технологій, науки, якісної підготовки національних кадрів. «Доганяюча» модель національної економіки передбачає активне використання іноземного капіталу. Для залучення іноземного капіталу важливою є іміджева роль сильних екологічних зобов'язань України. Турбота про екологію, клімат планети, піклування про активний приріст населення повинні стати невід'ємними елементами зовнішньої та внутрішньої політики України. Екологічність має бути присутньою у повсякденній практиці кожного підприємства, кожної цивілізованої людини.

Захист довкілля може стати ідеєю, що об'єднає український народ, націлить його на інноваційний розвиток усіх галузей життя та забезпечить сталий розвиток держави, бізнесу й кожного громадянина.

Список літератури: 1. Джерело: Energy Information Administration (<http://www.eia.doe.gov>). 2. <http://forum.onliner.by/viewtopic.php?p=29897331>. 3. Вовк В., Пру Т. «Червоне минуле, зелене майбутнє» / Синергія № 2, 2003, с. 69. 4. http://wwf.panda.org/about_our_earth/all_publications/living_planet_report/. 5. Конкурентоспособность Украины опустилась на 10 позиций: <http://www.unian.net/rus/news/-384425.html>.

Надійшла до редколегії 19.07.2012

УДК 621.311.21. 621.224

Л.В. КУЗЬМЕНКО, канд. техн. наук, доц., НТУ «ХПИ», Харьков
Н.В. ТИЩЕНКО, начальник отдела маркетинга, компания «Виктория Трейдинг», Харьков
О.А. ГОДИНА, менеджер по рекламе и сбыту, фирма «Эталон-мебель», Харьков

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГИДРОАГРИГАТОВ ДЛЯ МАЛЫХ ГЭС.

Рассматривается экономика гидротурбин для малых ГЭС, которые работают на речках с перепадом уровней воды до 150 метров. Затраты ресурсов при изготовлении гидротурбин зависят от их размеров, но основным экономическим показателем является мощность, от величины которой зависит рыночная цена гидромашины.

Ключевые слова: гидроагрегат, ГЭС, гребля, напор, энергоёмкость, эффективность.

Розглядається економіка гідротурбін для малих ГЕС, які працюють на річках з перепадом рівнів води до 150 м. Витрати ресурсів при виготовленні гідротурбін залежать від їх розмірів, але основним економічним показником є потужність, від величини якої залежить ринкова ціна гідромашини.

Ключові слова: гідроагрегат, ДЕС, веслування, натиск, енергоємність, ефективність.

We examine the economy of hydroturbine for midget power plants, which is working on rivers with lower than 150 meters of water level difference. Hydroturbine production costs depends on their sizes, but main economic indicator is power output, so market price is based on it.

Keywords: hydroelectric generator, hydroelectric power PLANT, rowing, pressure, power-hungryness, efficiency.

Введение. Проектирование больших ГЭС начинается с выбора места будущей гидроэлектростанции. Заранее определяется гребля плотины и нижний ее бьеф, т.е. определяется напор гидротурбины. Все крупные ГЭС работают с несколькими гидроагрегатами, расход через которые

© Л.В. Кузьменко, Н.В. Тищенко, О.А. Година, 2012

определяется заранее. Так определяются основные параметры гидротурбины – напор (H , м) и расход (Q м³/с). Производным по Q и H определяется мощность (N , кВт).

На крупных ГЭС используются два типа гидротурбин: радиально – осевые, с большим перепадом уровней воды, например, Нурекская ГЭС с $H = 275$ м, и поворотно-лопастные с H до 15 м, например, Кременчугская ГЭС с $H \approx 10$ м.

Для каждого типа гидротурбин отрабатываются его рабочие органы: подвод, колесо, направляющий аппарат, отвод. Для этого изготавливают модель и на стендах лабораторий доводят рабочие органы до совершенства для получения необходимых H , Q , и N при высоком к.п.д. машины.

Результаты исследований моделей представляют в виде универсальных характеристик зависимости приведенных оборотов ($n1'$, об/мин) от приведенных расходов ($Q1'$, л/с) с нанесением кривых равных к.п.д. (η , %). Опытные данные приводят к напору $H=1$ м и диаметру колеса $D1=1$ м. По приведенным $Q1'$ и $n1'$, взятых из универсальной характеристики, определяют действительные Q и n при разных напорах, мощности и размерах геометрически подобных гидротурбин.

Харьковская фирма НИИГидро разрабатывает гидротурбины для малых ГЭС, которые используются для выработки электроэнергии в районах с недостаточной обеспеченностью электричеством и устанавливаются на равнинных и горных речках западной части Украины, а так же на горных речках Кавказа.

Выполнены и работают на малых ГЭС гидротурбины с диаметром колеса до 1 м, расходом до 4,5 м³/с, напором 150 м, мощностью до 1000 кВт, с частотой вращения ротора $n = 500 \div 1000$ об/мин.

Считается, что создание малых ГЭС является новинкой технического решения в обеспечении электроэнергией некоторых районов Украины. Важно отметить, что нет необходимости строить плотины и затапливать значительные территории плодородных земель.

Постановка задачи. Целью исследования является анализ и экономическое обоснование выбора типа и параметров гидротурбин для малых ГЭС.

Методология. Малые ГЭС могут использоваться не только для выработки электроэнергии в регионах с недостаточной обеспеченностью электричеством, но и обеспечить независимость работы крупного предприятия Украины, например, Никопольского Ферросплавного завода.

Микро ГЭС надежные, экологически чистые, быстро-окупаемые, компактные источники электроэнергии для деревень, хуторов, дачных поселков, фермерских хозяйств, а также мельниц, хлебопекарен, небольших производств в отдаленных, горных и труднодоступных

районах, где нет поблизости линий электропередач, а строить такие линии сейчас и дороже, и дороже, чем приобрести и установить микро ГЭС.

Режим эксплуатации гидроагрегата на ГЭС может меняться от времени года (лето-зима) и в течении суток, т.к. меняется напор и расход. Для номинальных условий эксплуатации выработка электроэнергии будет самой большой. С изменением водных условий реки меняется режим работы гидроагрегата и энергоотдача будет, как правило, меньшей, потому что меньшими будут H и Q , и потому что гидротурбина будет работать с более низким к.п.д. Для таких условий эксплуатации наиболее эффективны гидроагрегаты с пологой характеристикой с оптимумом к.п.д при расходах $Q=0.9Q_{расч}$.

Результаты исследования. Для малых ГЭС основным параметром является перепад воды в реке, т.е. тот напор, который срабатывается в гидротурбине. Вторым по значению является расход воды в реке в самое неблагоприятное время года. Если он достаточен, то мощность ГЭС может быть максимальной за счет значительного расхода воды. В таблице 1 представлены данные гидротурбины при одинаковых размерах (диаметрах), но разных частотах вращения ротора.

Трудозатраты на изготовление таких машин примерно одинаковые, поскольку габаритные размеры их примерно равны, а экономическая эффективность разная, т.к. выработка электроэнергии существенно различная и зависит от мощности гидроагрегата. Поэтому рыночная цена машины должна быть пропорциональна ее энергоотдаче. Из этого следует, что экономическая эффективность гидротурбины полностью определяется ее мощностью. Более энергоемкие машины стоят дороже.

Таблица 1 –Данные гидротурбин при одинаковых диаметрах

D, м	0,5	0,5	0,5
H, м	13,3	30	53,2
Q, м ³ /с	0,77	1,5	1,54
N, кВт	91,6	310	738
n, об/мин.	500	750	1000

Таблица 2 – Данные гидротурбин при одинаковых частотах вращения

D, м	0,5	0,68	0,8
H, м	13,3	7,5	6,3
Q, м ³ /с	0,77	1,75	5,25
N, кВт	91,6	117	300
n, об/мин.	500	500	500

В таблице 2 приведены данные гидротурбин при одинаковых частотах вращения ($n = 500$ об/мин), но разных размерах (диаметрах). С увеличением размеров машин возрастают мощности, но при этом увеличиваются все виды затрат ресурсов при их изготовлении. Более дорогими являются корпусные детали, колесо и аппарат, которые представляют собой сложные

отливки. Повышается стоимость механической обработки всех деталей и узлов, особенно это относится к деталям ротора и его окончательная обработка с последующей балансировкой для исключения вибраций всего энергоблока (турбина - генератор) при высоких частотах вращения ($n = 1500$ об/мин).

По трудозатратам стоимость изготовления отдельных узлов гидромашины (в нее входят отливки, заготовки, механическая обработка на станках, сборка узлов) может быть представлена следующим образом. Если принять условную (относительную) стоимость исходного образца гидротурбины за 10, то стоимость его отдельных узлов будет примерно такая: колесо – 3, подвод – 1, выправляющий аппарат – 2, ротор – 2, отвод – 1, остальные детали и узлы – 1. Отметим, что энергоемкость гидротурбины в основном зависит от колеса и направляющего аппарата, все остальные узлы и детали обеспечивают надежность ее работы. Поэтому в энергоемких гидромашинах, полученных за счет увеличения их размеров (табл. 2), особенно ответственными, а потому и очень дорогими, являются отливки колеса и аппарата, которые даже без механической обработки могут превышать условную стоимость – 5. Это определяется тем, что необходимо обеспечить не только чистоту и плавность поверхностей лопастей и лопаток, но что очень важно, правильно их установить в колесе и аппарате, т.к. этим, в основном, обеспечивается требуемая мощность гидромашин и синхронная частота вращения ротора. Это очень ответственная и трудоемкая работа, требующая высокой квалификации работающего персонала и больших материальных затрат.

Примерная стоимость изготовления гидротурбины мощностью 100 кВт составляет 20.000 – 25.000 тыс. долл. США.

Выводы. В результате проведенного анализа и исследований можно сделать заключение о том, что экономически выгодно использовать два типа гидротурбин для малых ГЭС. На речках с малым перепадом уровней воды целесообразно применять гидротурбины высокорасходные пропеллерного типа с напором до 15м и расходом до $4,5 \text{ м}^3/\text{с}$. На горных речках со сравнительно большими перепадами до 150 м и относительно малыми расходами до $2 \text{ м}^3/\text{с}$ необходимо применять радиально - осевые гидротурбины. Экономически выгодно использовать гидротурбины для малых ГЭС с максимально большой мощностью для данных условий местности. Желательно достигать этого за счет увеличения частоты вращения ротора, а не ее размеров, так как при этом будут минимальны материальные и трудовые затраты из расчета на единицу мощности гидромашин.

Предлагается использовать данные модельных гидромашин для определения целого ряда машин для малых ГЭС и выбрать из них такую на заданные N и Q , которая будет соответствовать минимальным затратам ресурсов при изготовлении и эксплуатации.

Важным выводом является также и то, что экономическая эффективность гидромашины для малой ГЭС зависит от ее мощности, а ее рыночная цена тем выше, чем выше энергоемкость машины.

Список литературы: 1. Экономика. Учебник. 3-е изд. перераб. и доп. Под ред. д-ра экон. наук проф. А. С. Булатова – М.: Юрист, 2001.-896с. 2. Экономическая теория. Курс лекций Воробьев Е. М., Гриценко А. А., Ким М. Н., Лисовицкий В.Н. – Х:-ФЛП, 2006 – 396с. 3. Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності. Навчальний посібник. За ред. проф. Перерви П. Г., проф. Гавриш О. М., проф. Погорелова М. І. Харків: НТУ «ХПІ», 2004-640с. Укр. мовою. 4. Справочник конструктора гидротурбин, «Машиностроение», 1971 - 304с. 5. Барлит В. В. Гидравлические турбины. Киев, Вища школа, 1977 - 358с.

Надійшла до редколегії 20.07.2012

УДК 658.15

Л.В. СОКОЛОВА, д-р. екон. наук, проф. ХНУРЕ, Харків
С.І. АРХІЄРЕЄВ, д-р. екон. наук, проф., НТУ «ХПІ», Харків
Я.А.МАКСИМЕНКО, канд. екон. наук., доцент НТУ «ХПІ», Харків

ОЦІНКА ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ

В статті проведено аналіз існуючих методик оцінки виробничого потенціалу машинобудівних підприємств, визначено загальні риси, недоліки та переваги

Ключові слова: виробничий потенціал, оцінка, аналіз, методичний підхід, кількісний аспект, моніторинг, моделювання.

В статье проведен анализ существующих методик оценки производственного потенциала машиностроительных предприятий, определены общие черты, недостатки и преимущества

Ключевые слова: производственный потенциал, оценка, анализ, методический подход, количественный аспект, мониторинг, моделирование.

The analysis of different methods of evaluation of the production potential of machine-building enterprises are defined in common, the advantages and disadvantages

Keywords: productive potential, estimation, analysis, methodical approach, quantitative aspect, monitoring, design.

Вступ. Сучасні особливості розвитку українських машинобудівних підприємств ставлять перед науковцями задачу розробки універсального інструментарію оцінки результатів їх фінансово – господарчої діяльності. При цьому, основне питання є не стільки в порівнянні результатів за системою «план – факт» або «витрати – прибуток», а в розробці методів оцінки рівня використання виробничого потенціалу підприємства.

© Л.В. Соколова, С.І. Архієреєв, Я.А.Максименко, 2012

Постановка завдання. Питаннями визначення, оцінювання, управління виробничим потенціалом займалися багато вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких Лапін Є.В. [1], Гетьман О.О. [5], Шаповал В.М. [5], Хомяков В.І., Бакулін І.В., Должанська І.З., Воронкова А.Е. [2], Ішук С.О. [4], Перерва П.Г. [6] та інші.

Метою статті є представлення результатів дослідження щодо аналізу існуючих методів оцінки виробничого потенціалу, запропонованих ведучими економістами, визначення їх загальних рис, недоліків та переваг.

Результати дослідження. Відновлення промислового потенціалу українських підприємств, підвищення ефективності його використання є важливою передумовою зміцнення економічної потужності та успішного економічного розвитку всієї країни. Від того, наскільки результативно використовується виробничий потенціал машинобудівних підприємств як важливого ланцюга промисловості, у кінцевому підсумку залежить ефективність вітчизняної економічної системи і динаміка її розвитку в умовах глобалізації, міжнародної кооперації та посилення процесів інтеграції.

Виробничий потенціал – це складна і поліструктурна економічна категорія, управління якою пов'язано з якісною та кількісною оцінкою. Сьогодні провідні вітчизняні та зарубіжні вчені пропонують різні методологічні підходи до оцінки виробничого потенціалу

Так Лапін Є.В. [1, стор. 99] пропонує здійснювати економічну оцінку виробничого потенціалу в вигляді визначення сумарних економічних вигод, які одержує підприємство від повного використання необоротних і матеріальних оборотних активів протягом терміну їх корисної дії. Економічній оцінці підлягає виробничий потенціал таких активів підприємства: нематеріальних активів, інвестицій, основних засобів виробництва, оборотних фондів.

Економічна оцінка виробничого потенціалу групи активів, що визначають прибуток від реалізації продукції, робіт та послуг, розраховується за формулою 1:

$$E_{\text{вп}} = \sum_{t=1}^{T_{\text{вп}}} (P_t^{\text{акт}} + P_t^{\text{пас}} + P_t^{\text{об}} + P_t^{\text{нм}} + A_t^{\text{акт}} + A_t^{\text{пас}} + A_t^{\text{нм}}), \quad (1)$$

де $P_t^{\text{акт}}, P_t^{\text{пас}}, P_t^{\text{об}}, P_t^{\text{нм}}$ – прибуток від реалізації продукції, отриманої від використання в t -му році відповідно активної та пасивної частин основних виробничих фондів, оборотних фондів і нематеріальних активів, що беруть участь у виробництві продукції; $A_t^{\text{акт}}, A_t^{\text{пас}}, A_t^{\text{нм}}$ – амортизаційні відрахування в t -му році розрахункового періоду від залишкової вартості активної, пасивної частин основних виробничих фондів і нематеріальних активів, відповідно; $T_{\text{вп}}$ – період оцінки виробничого потенціалу даної групи активів

підприємства береться таким, що дорівнює періоду корисного їх використання.

Економічна оцінка виробничого потенціалу підприємства проводиться за весь період використання виробничих ресурсів підприємства і як середньорічна величина. Період використання виробничих ресурсів встановлюється за кожним видом активів підприємства.

Згідно з думкою В.Г. Герасимчука виробничий потенціал та потенціал керування необхідно вимірювати шляхом заповнення та порівняння ряду форм вхідної, розрахункової та аналітичної інформації [1, стор. 61]. Для оцінки виробничого потенціалу В.Г. Герасимчук пропонує використання наступних параметрів:

- кваліфікаційний рівень кадрів (рівень кваліфікації працівників, готовність персоналу до нововведень);
- ступінь використання обладнання (фондоозброєність праці, ступінь завантаження обладнання, об'єм обладнання, яке вводиться в експлуатацію);
- резерви конкуренції, які можна визначити за оцінкою наступних показників: об'єм витрат на НДВКР, доля витрат на маркетинг та збут продукції;
- фінансові можливості.

За методикою Герасимчука В.Г. заповнюються необхідні таблиці, в яких визначено головні параметри виробничого потенціалу та кожному параметру дається оцінка періоду та тенденції розвитку. Усі показники визначаються на основі тестів. Об'єктом дослідження виступають керівники та фахівці функціональних підрозділів. На основі оцінок визначають загальну оцінку в балах за дев'ятибальною шкалою. Далі загальні оцінки усереднюють та визначають середню оцінку в балах виробничого потенціалу підприємства. Аналогічно за бальним методом пропонується розраховувати та оцінювати усі локальні складові загального потенціалу підприємства.

Цей метод оцінки має, на нашу думку як переваги так і недоліки. До переваг можна віднести здатність науковця при розробці таблиць з параметрами та показниками локальних потенціалів підприємства, підійти до вибору цих параметрів найбільш поглиблено та з урахуванням впливу реальних умов існування підприємства.

До недоліків запропонованої методики можна віднести недосить чітку порівнянність різних показників, що в свою чергу може викликати певні труднощі при розрахунках і порівнянні як локальних так і загального інтегрального потенціалу підприємства.

Дуже цікавим до практичного застосування оцінки виробничого потенціалу є запропонований Воронковою А.Е. матричний підхід. Сутність цього методу полягає в тім, що в підлягаючому й присудку матриці розташовуються той самий список базових показників роботи підприємства, який являє собою кінцеві показники роботи підприємства або показники залучених ресурсів. Розрахунки проводяться в двох напрямках: оцінка

показників виробничого потенціалу та оцінка використання можливостей виробничого потенціалу. Матриця оцінок являє собою множинність показників. Структура показника має вигляд: $\prod_{ij}^k$, де Π – показник; k – номер об'єкту оцінки; i – напрямок оцінки об'єкту; j – номер показника оцінки всередині групи [2, с. 226].

Запропоновані дослідником в матриці показники дають змогу послідовно спостерігати зміни характеристик об'єкту, виходячи зі змін бази порівняння. Завдяки запропонованій методиці можна оцінити реальний виробничий потенціал підприємства.

Должанська І.З., Загорна Т.О., Удалих О.О., Герасименко І.М. та Рашупкіна В.М. пропонують при визначенні та оцінці виробничого потенціалу промислового підприємства використовувати номінальний виробничий потенціал, який характеризує номінальні потенційні можливості підприємства.

На їх думку, виробничий потенціал – це технічно, організаційно, економічно й соціально обґрунтована норма ефективного робочого часу основного виробничого персоналу підприємства за певний період календарного часу, тобто:

$$P = f(\Phi t, R, \phi), \quad (2)$$

де P – виробничий потенціал в нормо – годинах за рік; Φt – нормативний річний фонд робочого часу, годин; R – чисельність основних робітників, чол.; Φ – рівень ефективності їхньої праці і його фондоозброєність, частки одиниці.

Должанська І.З., Загорна Т.О. та інші пропонують здійснювати економічну оцінку виробничого потенціалу двома методами:

- на підставі аналізу рівня ефективного використання структурних робочих місць (СРМ);
- на базі заелементного підходу.

За першим методом виробничий потенціал (ВП) будь - якого підприємства визначається ВП усіх його робочих місць. При чому носіями ВП є тільки основні робочі місця виробничих ділянок підприємств, у свою чергу, резервні робочі місця передбачають для створення гарячого (тактичного) і холодного (стратегічного) резерву виробництва [3, с. 149].

Функція для визначення ВП деякого структурного робочого місця підприємства має вигляд:

$$P = \Phi_1 \eta (1 - K_r) K, \quad (3)$$

де Φt - нормативний річний фонд часу роботи розглянутого СРМ при двозмінному режимі його використання, год/рік; η - середнє значення

нормативних коефіцієнтів ефективного використання робочого часу СРМ даного типу; l - середнє значення нормативного або раціонального числа персонального робочого місця (ППМ) на СРМ даного типу; K_r - коефіцієнт резервування ВП даного СРМ; $K_z(\phi)$ - функція, що залежить від фондоозброєності СРМ даного типу, рівня його досконалості й ефективності.

Так само, як ВП ділянки утворюється із суми ВП робочих місць, ВП підприємства можна визначити підсумовуванням ВП ділянок. Тоді сукупний ВП підприємства визначиться, як:

$$P_{\text{ДС}} = \sum_j^m P_{\text{ДС}j} = \sum_j^m (P_{\text{до}j} + P_{\text{дп}}), \quad (4)$$

де j - номер структурного підрозділу підприємства; m - число таких підрозділів на підприємстві; $P_{\text{до}j}$ та $P_{\text{дп}j}$ - виробничий потенціал j -ї ділянки підприємства по виконанню основних і побічних робіт відповідно.

За другим методом оцінки, запропонованим вищевказаними науковцями сума вартостей елементів буде характеризувати величину всього виробничого потенціалу підприємства. Таким чином, визначення величини потенціалу пов'язане насамперед з оцінюванням вартості його елементів.

Маючи вартість кожного елемента виробничого потенціалу підприємства, загальну його величину можна розрахувати в такий спосіб:

$$\Pi = Bo.\phi. + Bm.p. + Be.p. + Bm + Bi, \quad (5)$$

де Π - величина виробничого потенціалу підприємства; $Bo.\phi.$ - вартість основних виробничих фондів; $Bm.p.$ - вартість промислово-виробничого персоналу; $Be.p.$ - вартість енергетичних ресурсів; Bm - вартість технології виробництва; Bi - вартість елемента «інформація» [3, с. 162].

Привертає увагу погляд С.Іщук на кількісну оцінку виробничого потенціалу, за якою для оцінки ефективності функціонування виробничого потенціалу необхідний показник, який поєднає фінансові витрати підприємства з фізичними обсягами його витрат, фізичний обсяг випуску продукції - із фінансовими показниками витрат, а вартість виготовленої продукції - з її фізичним обсягом [4, с. 144].

Названі показники відображають процеси послідовного перетворення фінансових та інвестиційних ресурсів - через закупівлю сировини, матеріалів обладнання і технологій та найму необхідної кількості робочої сили - у фізичні складові виробничих витрат. Останні в ході виробництва трансформуються у готову продукцію, яка внаслідок реалізації перетворюється в потоки грошових доходів підприємства.

Основним показником, який на думку Іщук С.О. відображає вартісний аспект ефективності виробничого потенціалу є показник рентабельності активів промислового підприємства:

$$R_A = \frac{P}{A} = \frac{P}{O} \times \frac{O}{A}, \quad (6)$$

де P –прибуток підприємства; A – величина активів; O – обсяг реалізації продукції.

Деякі науковці під виробничим потенціалом підприємства розуміють його можливості щодо виготовлення продукції певного асортименту, номенклатури і якості в потрібній споживачам кількості. Так Гетьман О.О. та Шаповал В.М. [5, с. 157] вважають основними складовими виробничого потенціалу: технічну складову, технологічну складову, інжинірингову складову, менеджмент підприємства та ресурсну складову.

До ресурсної складової виробничого потенціалу вони відносять: капітальні ресурси, трудові ресурси, сировинні ресурси та інтелектуальні ресурси. Тому оцінку виробничого потенціалу пропонують проводити як оцінку ефективності виконання виробничої програми підприємства. При цьому особливого значення набувають технологічний зв'язок між підрозділами, ступінь завершеності в них циклу виготовлення продукції.

Виробничий потенціал підприємства, або його виробнича програма на думку Гетьмана О.О. та Шаповал В.М., має систему показників оцінки, серед яких є натуральні показники, які характеризують уречевлену сторону виробництва і дають можливість визначити безпосередні зв'язки між товаровиробниками і споживачами [5, с. 160].

По – перше, для розрахунку виробничої програми обчислюється показник валової продукції (ВП), який представляє собою вартість готових виробів і напівфабрикатів (Q_i) з урахуванням встановлених на них виробничих цін (Π_i). До валової продукції включають вартість робіт промислового характеру ($P_{пх}$), але вираховують вартість власного виробництва (ВПвп), яка йде на промислово – виробничі потреби всередині конкретного підприємства. Вона розраховується за формулою:

$$ВП = \sum_{i=1}^n Q_i \times \Pi_i + P_{пх} - ВП_{вп} \quad (7)$$

Іншими рівнем оцінки виробничого потенціалу або виробничої програми є показник товарної продукції, яка обчислюється за формулою:

$$ТП = ГП_{шв} + П_{пц} + П_3 + НФ_p + П_{ум} + Т_{вл}, \quad (8)$$

де $ГП_{шв}$ – готова продукція, призначена для постачання споживачам; $П_{пц}$ – продукція підсобних і допоміжних цехів, в тому числі електроенергія, пара і вода, вироблені на конкретному підприємстві і призначені для відпуску споживачам, а також для різних невиробничих потреб підприємства; $П_3$ –

продукція промислового характеру, виготовлена на замовлення споживача; $НФ_p$ – напівфабрикати, заплановані до випуску споживачам; $П_{ум}$ – продукція учбових майстерень, що реалізуються підприємством на сторону; $T_{вл}$ – тара власного виробництва, якщо у відпускній ціні не врахована її вартість.

Вважаємо в основі запропонованої методики оцінки виробничого потенціалу Гетьмана О.О. та Шаповал В.М. лежить ресурсний або витратний підхід. До недоліків цієї методики, на наш погляд, можна віднести використання «колишньої» господарської інформації, яка постійно потребує приведення її до одного часового періоду.

Привертає увагу запропонована Д. Косицьки, П.Г. Перервою, А.П. Косенко методика оцінки виробничого потенціалу $\Pi_{и}^{pc}$ через відношення інноваційної сприйнятливості системи $\Pi_{в}^{pc}$.

$$\Pi_{и}^{pc} = \Pi_{в}^{pc} (N_{ie} / N_{\Sigma}), \quad (9)$$

де N_{ie} - кількість (вартість нововведень, що були продані на зовнішньому ринку (експортовані за кордон); N_{Σ} - загальний обсяг продукції, яка вироблена в даній виробничій системі.

На погляд авторів, розмір виробничого потенціалу підприємства істотно залежить від кількості інновацій, що використовуються для забезпечення нормального функціонування системи та кількості вироблених у системі нововведень, що відносяться до кінцевої основної продукції [6, стор. 140].

Висновки: Питання оцінки виробничого потенціалу підприємства опрацьовано лише частково, а надбані результати мають несистематизований, іноді суперечливий характер, що потребує подальших досліджень.

Список літератури: 1. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия Монография. / Е. В. Лапин. – Сумы : ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с. 2. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. Монография / А. Э. Воронкова. – Луганск : Изд – во Восточноукр. нац. ун-т, 2000. – 315 с. 3. Управление потенциалом предприятия / І. З. Должанська, Т. О. Загорна, О. О. Удалих, І. М. Герасименко, В. М. Рашупкіна ; Нав. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с. 4. Ішук С. О. Виробничий потенціал промислових підприємств: проблеми формування і розвитку. Монографія / С. О. Ішук. – Львів : ІРД НАН України, 2006. – 278 с. 5. Гетьман О. О. Економічна діагностика: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. - Київ, Центр навчальної літератури, 2007. - 307с. 6. Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства : зб. наук. пр. НТУ «ХПІ» [Тематичний випуск «Технічний прогрес і ефективність виробництва»]. / Д. Косицьки, П. Г. Перерва, А. П. Косенко. – Харків – 2010. – №62. – 179 с.

Надійшла до редколегії 20.07.2012

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

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

В статті проведений аналіз сучасних факторів що впливають на активізацію інвестиційної діяльності з боку закордонних інвесторів. Зроблені висновки щодо комплексу заходів, який є необхідним для забезпечення розвитку вітчизняної промисловості.

Ключові слова: іноземне інвестування, моделювання, дослідження, інтеграція, фінансування.

В статье проведен анализ современных факторов которые влияют на активизацию инвестиционной деятельности со стороны заграничных инвесторов. Сделаны выводы относительно комплекса мероприятий, который является необходимым для обеспечения развития отечественной промышленности.

Ключевые слова: иностранное инвестирование, моделирование, исследование, интеграция, финансирование.

In the article the analysis of modern factors is conducted which influence on activation of investment activity from the side of oversea investors. Conclusions are done in relation to the complex of measures, which is necessary for providing of development of domestic industry.

Keywords: foreign investing, design, research, integration, financing.

Вступ. В умовах продовження інтеграції України з західними країнами та союзами, напрямок міжнародної діяльності дипломатів повернув до Євросоюзу, і зараз досить актуальним є інтеграція України саме з останнім, тому що це з одного боку зніме певні обмеження з вітчизняних підприємств, але, з іншого боку, наділить їх певними зобов'язаннями.

Дана інтеграції призведе до появи необмеженої кількості потенціальних партнерів та інвесторів, як з боку європейських компаній, так і з боку вітчизняних, які обов'язково будуть інвестувати кошти в економіку України, задля того, щоб вітчизняні підприємства залишалися конкурентоспроможними із західними.

При цьому важливим питанням є напрямок інвестування капіталу, та можливі при цьому наслідки.

Зараз, нажаль, більшість підприємств самостійно інвестують себе, в той час, як на заході вже давно використовують для розвитку лише запозичений капітал, використовуючи схему: “чужі гроші приносять прибуток мій компанії”.

Тому зараз досить актуальним є визначення сутності зарубіжних інвестицій, як економічної категорії, а отже як цілої системи розвитку вітчизняних підприємств і економіки в цілому.

© В.В. Бала, 2012

Постановка задачі. Проаналізувати теоретичні аспекти інвестування іноземного капіталу в Україну при певних умовах її розвитку і визначити можливість поліпшення даної співпраці.

Методологія. Розглядом питання, щодо іноземного інвестування вітчизняних підприємств займалося досить багато науковців: Росс С. Савчук, В.П., Прилипоко. С.И., Величко. Е.Г., Бень. Т., Карачина Н.П., Халімомл Т.М., Макарова И.В.

Здебільшого при розгляді питання іноземного інвестування вони розглядають міжнародне виробництво. При цьому вони розглядають головного організатора та координатора міжнародного виробництва — транснаціональні корпорації.

При цьому науковці дають наступну характеристику міжнародному виробництву: системи міжнародного виробництва — це міжнародні мережі різних типів і видів виробничих процесів, які об'єднують підрозділи транснаціональних фірм, а також їхніх контракторів, постачальників.

На думку науковців швидке розширення міжнародного виробництва зумовлене комбінацією факторів, які по-різному діють у різних галузях та країнах: політика лібералізації, швидкі технологічні зміни, зростання конкуренції.

Система міжнародного виробництва транснаціональних корпорацій має три ключові параметри: управління, глобальний ланцюг створення вартості, географічна диверсифікація [2, 5, 8, 12].

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 розглядались науковцями: Підлісна О., Гостюк М., Рожманов В., Гайдуцький А., Михайлівська О., Брилль Р., Підвязний М. Важливим аспектом, при розгляді всіх цих питань у науковців—є інвестиційна привабливість.

Деякі з науковців виділяють фактори привабливості підприємства для зарубіжних інвесторів: наявність стабільності розвитку країни; мінімальне державне регулювання економіки; нормально функціонуючий фондовий ринок; наявність вільних економічних зон; зростання темпів економічного розвитку; розвинута демократична система судів [1, 4, 12, 13].

Таким чином до тепер науковцями розглядались фактори привабливості і деякі показники фінансового і економічного аналізу підприємства для визначення ступеню привабливості вітчизняних компаній для інвесторів, міжнародне виробництво і сутність транснаціональних компаній. Але при цьому не достатньо уваги приділяється теоретичному аспекту іноземного інвестування.

Розглянувши дане питання ми вирішили, що оскільки Україна зацікавлена у розвитку співпраці з зарубіжними інвесторами, необхідно розглянути теоретичні аспекти іноземного інвестування.

Результати дослідження. У сучасному світі різноманітних і складних економічних процесів і взаємин між громадянами, підприємствами, фінансовими інститутами, державами на внутрішньому й зовнішньому ринках гострою проблемою є ефективне вкладення капіталу з метою його збільшення, або інвестування.

Широко відомо, що економічна природа інвестицій обумовлена закономірностями процесу розширеного відтворення й полягає у використанні частини додаткового суспільного продукту для збільшення кількості і якості всіх елементів системи продуктивних сил суспільства. А отже джерело інвестицій - фонд нагромадження, або збережена частина національного доходу, що направляється на збільшення й розвиток факторів виробництва, і фонд відшкодування, використовуваний для відновлення зношених засобів виробництва у вигляді амортизаційних відрахувань.

Але за сучасних умов розвитку міжнародних відносин поняття інвестицій необхідно розглядати не тільки з погляду їх залучення із-за кордону, а й здійснення прямих іноземних інвестицій, що є однією з головних ознак транснаціональної корпорації.

Розрізняють вертикальні і горизонтальні прямі іноземні інвестиції та, відповідно, вертикальну і горизонтальну інтеграцію виробництва транснаціональної компанії.

Вертикальні прямі інвестиції — це прямі інвестиції в галузі, що належать до різних стадій виробництва окремого продукту.

Горизонтальні прямі інвестиції — це прямі інвестиції за рубіж, але в межах однієї галузі.

Характерними для даного стану розвитку іноземного інвестування є певні напрямки інвестування: в майно, в нематеріальні блага, у фінансові активи.

Інвестиції можуть здійснюватися за рахунок власних коштів або за допомогою запозичених ресурсів. При цьому вони можуть відрізнятися за строками їх здійснення рисунок 1.

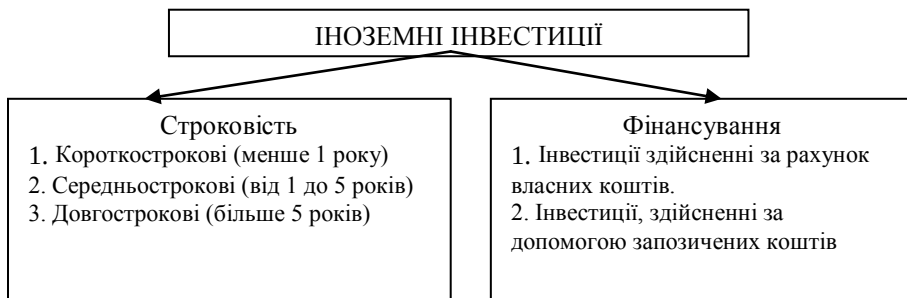


Рис. 1 - Класифікація іноземних інвестицій

З точки зору ролі в процесі організації або функціонування виробництва інвестиції можуть спрямовуватися на різні цілі. Тому інвестиції за цілями поділяються на: засновницькі, доповнюючі, замінюючі, раціоналізаторські, інші.

Ще одним важливим аспектом визначення сутності іноземних інвестицій є їх цикл. Інвестиційний цикл при здійсненні іноземних інвестицій охоплює довгостроковий комплекс заходів від моменту прийняття рішення про інвестування до заключної стадії реалізації інвестиційного проекту, тобто виходу на заплановані показники окупності.

Інвестиційний цикл складається з трьох основних періодів – рисунок 2.

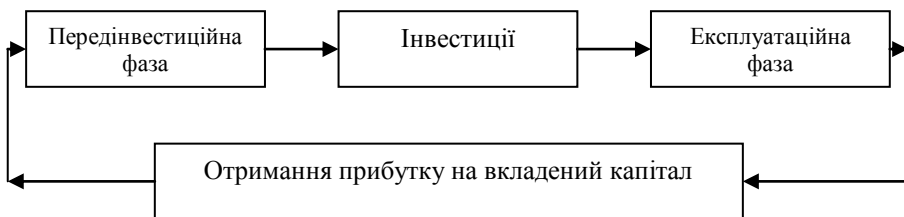


Рис. 2 - Інвестиційні цикли

Інвестиційний процес при вкладенні прямих іноземних інвестицій може охоплювати кілька інвестиційних циклів, що повторюються. Як показує зарубіжна практика число даних повторів може сягати від 1 до 3, в деяких випадках до 5, але не більше.

Ще однією з переваг розміщення для іноземних інвестицій є наявність в Україні важливих факторів виробництва. Серед них можна відзначити такі:

- Природні ресурси. Україна має значні запаси багатьох видів сировинних ресурсів (вугілля, залізна та марганцева руди, сірка, ртуть, титан, уран, граніт, мармур, мінеральні солі, гіпс, алебастр тощо) і відповідну добувну та транспортну інфраструктуру.

- Фізичний капітал. Конкурентними перевагами економіки є наявність масштабних основних виробничих фондів, які забезпечують можливість принаймні первинної обробки сировини та матеріалів.

- Людський капітал. Україна входить до групи провідних країн світу щодо чисельності освічених людей. Дослідження конкурентоспроможності України, здійснене у 2010 р. компанією J. E. Austin Associates (JAA), показало, що Україна належить до 3 % найбільш освічених націй у світі (серед 133 країн). За показником кількості вчених та інженерів на душу населення Україна належить до перших 25 % провідних країн. Відносно високі показники якості робочої сили підтверджуються тим, що рейтинг

України в індексі людського розвитку ООН значно вищий за середній.

- Наука і технології. Україна характеризується достатньо високим рівнем науково-дослідних розробок у багатьох галузях науки і техніки та наявністю значного науково-технічного потенціалу. В країні налічується більш ніж 2 тис. вчених та інженерів на 1 млн. мешканців, що, за оцінками JAA, дає їй 22-гу позицію в рейтингу 88 країн світу.

- Інфраструктура. Серед інших переваг розміщення для прямих інвестицій слід зазначити рівень розвитку інфраструктури. Наявність достатньо розвинутої регіональної транспортної інфраструктури - трубопроводів, транзитних терміналів, залізниць і автомобільних доріг, мереж електропередач, морських портів - визначає певні конкурентні переваги України. Згідно з оцінками JAA, Україна належить до перших 16 % країн світу за чисельністю асфальтованих доріг, перших 37 % — за використанням електроенергії та перших 43 % — за рівнем телефонізації (199 ліній на 1000 осіб без урахування мобільного зв'язку).

Відносно дешева кваліфікована робоча сила також визначає переваги розміщення іноземного капіталу. Хоча в Україні питома вага офіційної заробітної плати в структурі доходів населення збільшується, розрив у вартості робочої сили з промислово розвинутими країнами ще досить значний. Це ілюструє рисунок 3.

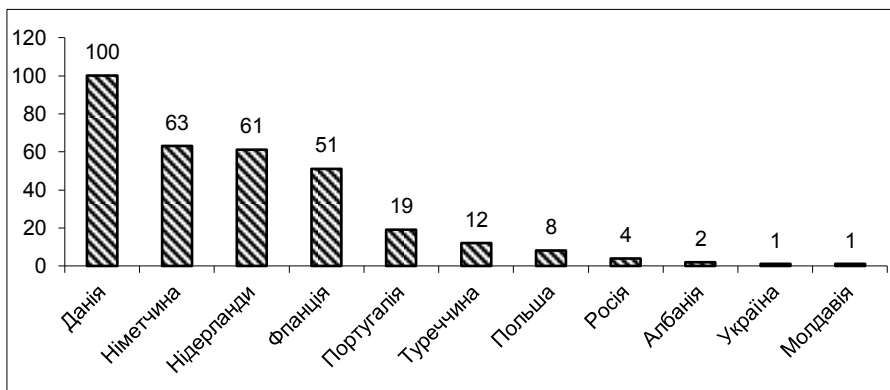


Рис. 3 - Рівень офіційної заробітної плати в деяких країнах Європи %

Однією з переваг для операцій транснаціональних фірм є економіко-географічне розташування України, а також традиційні економічні зв'язки управлінських фірм із компаніями країн СНД.

При здійсненні інвестування іноземні компанії реально оцінюють переваги розміщення, що пропонує будь-яка країна. Конкуренція серед країн, що приймають, за інвестиції транснаціональні компанії дає змогу останнім вибирати найвигідніші місця розміщення своєї мережі підприємств.

Більшість компаній основним фактором вважає масштаби українського ринку та потенціал його зростання, а також можливість доступу до нового регіонального ринку, що разом з зарубіжними методиками ведення і контролювання бізнесу є гарантом отримання прибутку. Кваліфікована робоча сила та дешеві фактори виробництва розцінювалися як другорядні чинники здійснення іноземного капіталовкладення.

Ситуація також ускладнюється у зв'язку з існуванням багатьох факторів, що знижують інвестиційну привабливість країни.

Чинне українське законодавство з питань іноземних інвестицій складається з двох масивів нормативних актів:

1) законодавчих актів України, пов'язаних із здійсненням іноземних інвестицій;

2) пов'язаних із здійсненням іноземних інвестицій міжнародних договорів, учасником яких є Україна і які становлять частину національного законодавства України.

В Україні прийнято цілу низку законодавчих актів, що регулюють іноземні інвестиції. Серед них - закони “Про зовнішньоекономічну діяльність”, “Про інвестиційну діяльність”, “Про підприємництво”, “Про оподаткування прибутку підприємств”, “Про Державну програму заохочення іноземних інвестицій”, “Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон”, “Про режим іноземного інвестування”.

Історично законодавство України, що регулює питання іноземного інвестування, розвивалось у напрямі зменшення пільг і переваг, що надавалися іноземним інвесторам, та поступового запровадження національного режиму іноземного інвестування. За чинним національним режимом іноземного інвестування, іноземні інвестори мають право вести будь-яку господарську або комерційну діяльність в Україні на однакових умовах з українськими суб'єктами підприємницької діяльності.

Україна залучає ще досить мало капіталу великих стратегічних інвесторів — відомих транснаціональних фірм. Здебільшого інвестиційні проекти мають невеликий обсяг та пов'язані з поглинанням українських фірм у ході приватизації. Зрозуміло, що приплив таких капіталів часто має обмежений потенціал впливу на розвиток інновацій та наукових розробок, підвищення якості людських ресурсів, перспективи експортної діяльності

Переважаюча частина прямих інвестицій пов'язана з розвитком імпортозаміщувального виробництва, тобто орієнтується на освоєння місцевого ринку. Вступ таких іноземних компаній в Україну пояснюється їх прагненням обійти митні та протекціоністські бар'єри.

Крім переваг розміщення прямих інвестицій, що пов'язані з обсягом та динамікою ринку, наявністю факторів виробництва та розвинутої інфраструктури, надзвичайно важливу роль відіграє загальний інвестиційний клімат країни, а саме внутрішня політична стабільність, стабільність

законодавства, рівень захисту приватної власності, ступінь розвитку ринкових відносин у країні та інші фактори. Крім перелічених факторів, для країн із перехідною економікою, зокрема України, велике значення для залучення прямих інвестицій мають характер і темпи здійснення ринкових реформ, невизначеність в зовнішньому середовищі, зміни законодавства, коливання цін на ресурси, що необхідні для роботи підприємства, досить невеликий обсяг інформації про стан підприємства, його можливості, сильні та слабкі сторони.

З огляду на ці критерії слід визнати, що інвестиційний клімат України ще недостатньо привабливий для іноземних інвесторів.

Висновки. Таким чином вищезазначені фактори не дозволяють інвестору бути впевненим на майбутнє, гарантувати отримання прибутку, конкурентних переваг і стабільних позицій на ринку. Отже для збільшення потоку іноземних інвестицій в Україну необхідно збільшувати стабільність діяльності підприємства, розробляти та впроваджувати методики які допоможуть підприємству бути впевненим на майбутнє, гарантувати отримання прибутку, що в свою чергу значно збільшить стабільність підприємства на внутрішньому та зовнішніх ринках.

Отже, поліпшення інвестиційного клімату та підвищення інвестиційної активності в Україні вимагає реалізації комплексу заходів, серед яких слід зазначити такі: розробка довгострокової політики держави щодо залучення іноземних інвестицій; створення інституційного механізму, спрямованого на залучення прямих інвестицій та регулювання діяльності зарубіжних компаній; забезпечення надійного правового захисту функціонування іноземних інвесторів; стабільність законодавчої системи та передбачуваність регулятивних заходів; прискорення ринкової трансформації економіки, подальше здійснення економічних реформ; зменшення рівня бюрократизації, боротьба з корупцією, дерегуляція підприємницької діяльності.

А основним напрямком державної інвестиційної політики є удосконалення політики щодо іноземної власності (питома вага іноземної власності в спільних підприємствах, спеціальний режим допуску іноземної власності в деяких секторах економіки, умови приватизації державної власності іноземними інвесторами, а також умови користування землею та іншими природними ресурсами).

Список літератури: 1. *Брыль Р.* Теряем привлекательность /Р. Брыль // Инвест газета.—2005. — №35(512). — С. 8. 2. *Бень.Т* Методы определения экономической эффективности инвестиций: сравнительный анализ/Т. Бень//Економіка України.—2006.—№6(527).—С.41-46. 3. *Гайдуцький А.П.* Основні тенденції міжнародних інвестиційних процесів/ А.П. Гайдуцький // Статистика України. Щоквартальний науково-інформаційний журнал.—2003. — № 1 (20). 4. *Гостюк М.* Зарубежные инвестиции и экономические интересы иностранных инвесторов/ М. Гостюк //Економіка України. —2005. —№8. —С.81. 5. *Карачина Н.П., Халімола Т.М.* Оцінювання принципів та ефективності корпоративного управління в Україні/ Н.П.Карачина, Т.М.Халімола //Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць Випуск 211: В 4т.—2006.—Том I.—С.246-254. 6. *Макарова І.В.* Учёт риска при оценке эффективности реальных инвестиций/ И.В.Макарова //Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць

Випуск 211: В 4т.—2006.—Том IV.—С.991-1002. 7. Мертенс А.В. Инвестиции: /А.В.Мертенс// [Курс лекций по современной финансовой теории].—К.: Киевское инвестиционное агенство, 1997. —416с. 8. Михайлівська О. Моделювання інвестиційної привабливості спеціальних економічних зон/О. Михайлівська// Економіст.—2004. — №8. — С.60—6. 9. Пидвязный Н. Иностранные инвестиции. Затянувшаяся пауза/ Н.Пидвязный //Инвест газета. —2005. — №25(503). — С.8—10. 10. Підлісна О. Ефективність залучення інвестицій в Україну. Іноваційно-інвестиційні системи./ О. Підлісна// Економіст. — 2005. —№4. —С. 80. 11. Рожманов В. Організаційні аспекти залучення інвестицій у виробниче підприємство/ В. Рожманов// Економіст. —2005. —№2. —С.48. 12. Савчук Б. Анализ и разработка инвестиционных проектов/Б. Савчук, С.И.Прилипко, Е.Г.Величко//[Учебное пособие]. — Киев: Абсолют-В, Элита, 1999. —304с.

Надійшла до редколегії 23.07.2012

УДК 331.101.3

Т.А. ПОГОРЕЛОВА, доц., НТУ «ХПИ», Харьков

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ

В работе исследуются теоретические основы системы мотивации труда персонала и рассматривается оценка её экономической и социальной эффективности.

Ключевые слова: труд, мотивация, стимулы, персонал, потребности, управление человеческими ресурсами.

У роботі досліджуються теоретичні основи системи мотивації праці персоналу і розглядається оцінка її економічної та соціальної ефективності.

Ключові слова: праця, мотивація, стимули, персонал, потреби, управління людськими ресурсами.

This paper investigates the theoretical foundations of the system of motivation of staff and considered assessment of its economic and social efficiency.

Keywords: labour, motivation, stimuli, personnel, necessities, management human capitals.

Введение. Отношение человека к труду, его конкретное поведение в процессе труда, производства и реализации продукции всегда зависело, и будет зависеть от того, как организована мотивация труда или побуждение людей к производительному труду. Мотивация труда – это комплекс мер, направленных на активизацию физических, умственных и морально-психологических усилий человека; побуждающих его в результате трудовой деятельности удовлетворять свои все возрастающие материальные и духовные потребности. В основе комплекса составляющих мотивацию труда главным является интерес к труду (или, иначе говоря, к делу) и, безусловно, к конечным его результатам. Поэтому мотивацию труда следует рассматривать как сложнейший процесс воздействия на интересы человека. В зарубежной

литературе дается простое определение мотивации как совокупности способов заставить людей хорошо работать.

Путь к эффективному управлению человеком лежит через понимание его мотивации. Только зная то, что движет человеком, побуждает его к деятельности, какие мотивы лежат в основе его действий, можно попытаться разработать эффективную систему форм и методов управления человеком. Для этого необходимо знать, как возникают или вызываются те или иные мотивы, как и какими способами, мотивы могут быть приведены в действие, как осуществляется мотивирование людей.

Мотивация труда есть закономерное социально-экономическое и нравственно-психологическое явление. Оно характеризуется целым комплексом политических, организационных, экономических, социальных и психологических условий, побуждающих людей к тем действиям, которые, в конечном итоге, могут удовлетворить их запросы и чаяния, и одновременно обеспечить решение стоящих перед обществом задач по производству необходимого объема материальных благ.

Ориентация работников на достижение целей организации по существу является главной задачей управления персоналом. Вследствие изменения содержания труда в условиях научно-технического прогресса, широкой автоматизации и информатизации производства, в результате повышения уровня образования и социальных ожиданий сотрудников значение мотивации в управлении персоналом ещё более возросло, усложнилось содержание управленческой деятельности.

Постановка задачи. Рассмотреть теоретические основы системы мотивации, как функции процесса управления предприятием; проанализировать систему мотивации труда работников на предприятии и оценить её экономическую и социальную эффективность.

Методология. Теоретической и методологической основой изучения системы мотивации труда послужили учебные пособия Балабанова И.Т., Виханского О.С., Королева Ю.Б.

Результаты исследования. Система мотивации – система методов, средств и организационных решений, направленных на достижение требуемого уровня и качества мотивации персонала в интересах достижения целей и выполнения миссии организации.

В литературе рассматривается мотивирование двух типов: первый – суть сделки «ты мне – я тебе», второй – направлен на воспитание мотивационной структуры личности. Наибольший эффект дает второй тип.

В настоящее время подход к построению систем мотивации базируется на посылке о первоочередности развитии мотивационной структуры личности, при этом мотивирование первого типа применяется как составной элемент данного направления.

Внедрение системы мотивации, в первую очередь подразумевает разработку такой системы. Причем разработанная система будет отражать

только желательное или целевое состояния системы мотивации в организации. Качественная система мотивации подразумевает тесную взаимосвязь с организационной структурой организации, что (как правило) приводит к необходимости её реорганизации или реструктуризации.

Таким образом, прежде чем система мотивации займет отведенное ей место в системе управления персоналом, необходимо предпринять определенные действия, связанные с процессом перехода от сложившейся системы мотивации к новой. Такой переход должен быть спланирован, т.к. смена системы мотивации сопровождается определенными рисками (неэффективность, неполнота или несогласованность внедряемой системы мотивации; сопротивление персонала, в том числе руководителей среднего звена).

Проблемы эффективности, полноты и согласованности внедряемой системы мотивации относятся в первую очередь к квалификации HR-менеджеров и качеству стратегического и долгосрочного планирования.

Важнейшим риском является сопротивление персонала. Причины могут быть совершенно разными:

- боязнь перемен и непонимание работниками целей;
- наличие работников, теряющих какие-либо льготы и бонусы в новой системе;
- саботаж внедрения системы мотивации и т.п.

Наилучший способ избежать сопротивления персонала при внедрении мотивационных схем – избирательное применение методов мотивации в зависимости от статуса и интересов сотрудника. Когда ваш каждый важный работник получит возможность реализовать свои личностные устремления, он не станет отвергать предложенные методы работы. Но для того чтобы ваш персонал стал вашим союзником, необходимо провести разъяснительную работу: расскажите, как и что происходит в организации, почему новые решения выгодны не только руководству, но и подчиненным.

Таким образом, результат будущего внедрения системы мотивации может быть оценен только методом экспертных оценок.

Оценка эффективности системы мотивации – отдельная немаловажная задача, стоящая перед руководителем при внедрении новой системы мотивации.

Оценка эффективности любого объекта рассматривается как результативность относительно достижения поставленных задач.

$$\begin{aligned}\text{Эффект} &= \text{Результат} - \text{Затраты} \\ \text{Эффективность} &= \text{Результат} / \text{Затраты}\end{aligned}$$

Таким образом, при определении эффективности системы мотивации, следует определить результат и затраты.

Затраты делятся на следующие виды:

- оплата труда работников, занятых в реализации системы мотивации;
- оплата материальных и нематериальных факторов системы мотивации;
- организация системы мотивации (разработка + инфраструктура).

Результаты совпадают с результатами финансово-хозяйственной деятельности организации.

Очевидно, что значение эффективности само по себе малоинтересно, большое значение имеет изменение эффективности в результате проведенных изменений.

Однако проведение изменений требует времени, да и вступление системы мотивации в наиболее эффективную фазу (когда мотивационные системы работников стали соответствовать заложенным в систему мотивации) также не моментально. Как следствие, изменение результата уже не является следствием одного изменения системы мотивации (причиной может стать внешняя среда или последствия других параллельно протекающих в организации процессов).

Эффективность мотивации определяется степенью достижения экономических и социальных целей.

Экономические цели связаны с производственной деятельностью предприятия и отражаются в экономических показателях и экономических критериях эффективности его функционирования.

Социальные цели реализуются в виде выполнения ожиданий, потребностей и интересов сотрудников. Эти потребности очень многообразны, и значимость их может меняться в различные периоды времени. Цели определяют направление деятельности. Они характеризуют состояние, к которому следует стремиться на основе реализации конкретных стратегий.

Экономический подход требует анализа и выявления целей развития и функционирования всех составных элементов конкретной социальной системы. Эффективное функционирование системы в целом возможно только при определенном сочетании её целей с целями входящих в неё подсистем. Объективные цели системы могут не только не совпадать, но и конфликтовать с целями подсистем, а также с целями отдельных работников. Именно эти «скрытые» цели фактически управляют деятельностью трудового коллектива, что приводит совершенно к иным, чем планировалось, результатам. Эффективное функционирование конкретной подсистемы (отдела, участка, коллектива) в рамках общей цели возможно только на основе устранения подобных «скрытых» целей. Социально-экономический механизм управления поведением объекта должен быть направлен на формирование такого комплекса мотивов, который обеспечивал бы реализацию внутренних личных целей и поведения в процессе труда в соответствии с общими целями управленческой системы. Чтобы социальную эффективность можно было рассматривать как достигаемую цель, необходимо найти способ измерения потребностей и интересов. Ввиду

многообразия компонентов, из которых складывается социальная эффективность, необходимо найти обобщающий индикатор, с помощью которого можно было бы описать и оценить потребности сотрудников, удовлетворенность работой.

Удовлетворенность работой может быть различна в зависимости от того, как организованы производственные, экономические, социальные и мотивационные процессы. Различная степень удовлетворенности отражает и различную степень достижения социальных целей системы.

Поэтому критерием качества принятия решения, который соизмерял бы экономическую и социальную эффективность мотивации, можно считать степень достижения цели.

Социальную эффективность в виде стимулов можно реализовать только тогда, когда существование предприятия надежно, и оно получает прибыль, что позволяет проводить политику стимулирования. В то же время, роста экономической эффективности можно добиться, только начиная, с определенного уровня социальной эффективности. Следовательно, существует взаимосвязь между экономической и социальной эффективностью.

При достижении экономической и социальной эффективности должен быть сохранен баланс интересов. Он считается достигнутым только тогда, когда заинтересованные стороны признают приемлемым компромиссное решение.

С точки зрения мотивационного воздействия на индивиды различные факторы, влияющие на производительность и эффективность труда, могут быть сведены к трем главным: работоспособность (возможности индивида), готовность к работе и условия труда.

Возможности отражают способности индивида (физиологические и познавательные), а также знания, интеллект, возраст, здоровье, образование, выносливость, настойчивость, моторные и психомоторные свойства.

Готовность к труду относится к тому, в какой мере человек склонен выполнять работу. Сюда включается и то влияние, которое оказывает на поведение мотивация и удовлетворенность работой, установки, ценности, характер работы, ожидаемая отдача и ожидаемое вознаграждение в зависимости от результативности.

Условия включают факторы, которые влияют на результативность и находится вне прямого контроля (например, инструменты, материалы, сырье, условия труда и т.п.).

На результативность воздействуют и другие факторы, например: тип руководства, четкое осознание своей роли, а в особенности – цели, задачи работы, обучение, нормативы и т.д.

Влияние всех перечисленных факторов отражается на результативности труда, воздействуя на которую можно создать стимулирующую реакцию

роста производительности труда и, в конечном счете, роста его эффективности.

Можно различать приемлемые уровни результативности (ПУР) и стимулированные уровни результативности (СУР).

Приемлемые уровни результативности представляют некий уровень усилий, соответствий нормам труда. Он считается субъективно приемлемым, и его не надо дополнительно стимулировать. Стимулирующий же уровень представляет усилия, превышающие 100% уровень выполнения нормы. Для большинства индивидов стимулированные уровни результативности могут достигаться посредством распределения материальных выгод от роста производительности. Усилия на уровне ПУР и СУР превращаются в соответствующие уровни результативности лишь в том случае, когда обеспечены должные условия и руководство.

В процессе трудовой деятельности результаты могут выражаться объемом, составом и качеством продукции или гарантией качества условий жизнеобеспечения (например, безопасность, надежность, определенный уровень условий труда), т.е. существует ожидаемый уровень таких результатов. Если организация (или система) обеспечивает ожидаемый уровень таких результатов, то возникает желание вносить вклад в эту систему на уровне, который считают приемлемым. От того, насколько система (организация) четко определяет обязанности работника, зависит и то, соответствуют ли представления работника приемлемому уровню результативности для системы (организации). Добиться стимулирующего уровня результативности можно двумя путями: либо подбирая людей с внутренней мотивацией (для которых важно внутреннее удовлетворение достигнутыми результатами), либо путем внешнего удовлетворения желаний и потребностей через систему стимулирования – внешняя мотивация.

Стимулирование работников для обеспечения высокой результативности – важная функция управления производительностью труда.

Количественно измерить влияние мотивационных процессов на рост производительности труда достаточно сложно. Для этого необходима организация экспериментальных исследований в трудовом коллективе. Но если нельзя (или трудно) оценить изменение производительности труда (как и социальной эффективности) в зависимости от действия мотивации, то можно подойти к измерению силы мотивации на основе теории «ожидания – валентность».

Для этого необходимо оценить значимость каждой цели и вероятность её достижения. Тогда оценку силы мотивации можно выразить как:

$$M = \sum_{i=1}^n V_i * P_i$$

где V_i - значимость цели;

P_i - вероятность достижения.

Цели могут достигаться при различных стратегиях. Оптимальная из них соответствует максимальному значению M .

Выводы. Мотивация является основополагающим фактором побуждения работников к высокопроизводительному труду. В свою очередь функционирование систем мотивации, их разработка преимущественно зависят от работников аппарата управления, от их квалификации, деловых качеств и других качественных характеристик.

В настоящее время добиться успеха, игнорируя проблему мотивации персонала, нельзя. Осуществление программ стимулирования труда всегда требует больших затрат, но эффект, который они могут принести, значительно больше. Ведь именно сотрудники являются главным ресурсом любой организации. Эффективность их работы определяет результат деятельности организации. Достичь наибольшей отдачи можно только в том случае, если выгоду от труда работника имеет и организация, и он сам. Поэтому для достижения наилучших результатов работы организации необходимо найти те мотивы, которые движут каждым сотрудником в его трудовой деятельности, и создать ему такие условия, чтобы он мог и хотел выполнить поставленные перед ним задачи.

Список литературы: 1. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник – 4е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2005. 2. Переверзев М.П., Шайденко Н.А., Басовский Л.Е. Менеджмент: Учебник. - М.: ИНФРА – М, 2002. - 288 с. 3. Управление персоналом: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова.-2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА – М, 2004.-638 с. 4. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 560 с.

Надійшла до редколегії 23.07.2012

Ю.С. ГЛУШАЧ, ст. викладач кафедри статистики, обліку та аудиту,
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна, Харків

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

В статті розглянуті особливості обліку дебіторської заборгованості в міжнародній практиці, розкриті проблеми її визнання та оцінки, визначені основні відмінності від обліку в Україні.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, резерв сумнівних боргів, рахунки до отримання, знижки за оплату в строк.

В статье рассмотрены особенности учета дебиторской задолженности в международной практике, раскрыты проблемы ее признания и оценки, определены основные отличия от учета в Украине.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, резерв сомнительных долгов, счета к получению, скидка за оплату в срок.

The article deals with the specific features of the accounts receivables record in international practice, describes the problems of its recognition and assessment, as well as investigated the major differences of the accounting process in Ukraine.

Keywords: account receivable, reserve of doubtful debts, accounts to the receipt, discount for payment in time.

Вступ. У умовах ринкової економіки фінансовий стан суб'єктів господарювання залежить від їх взаємин з іншими суб'єктами, що вимагають достовірної інформації про їх платоспроможність, про виконання договірних зобов'язань, про платіжну дисципліну і таке інше. Тому своєчасним і важливим є питання, яке безпосередньо пов'язано з розрахунково-платіжними операціями і координує роботу господарюючого суб'єкту, – це питання дебіторської заборгованості. Проблемні питання щодо визнання дебіторської заборгованості, її оцінки та «ліквідації» (збору)- є складовими облікової політики, що впливають на фінансову і маркетингову стратегію будь-якого підприємства.

Постановка завдання. Метою даної роботи є ознайомлення з досвідом обліку дебіторської заборгованості в міжнародній практиці для цілей подальшого вдосконалення політики управління цим видом активів на вітчизняних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань з обліку дебіторської заборгованості присвячені праці вітчизняних науковців і практиків, зокрема: Ф.Ф.Бутинця, М.Д.Білик, Т.М.Бреславської, С.Ф.Голова, В.М.Костюченко, Н.М. Матициної, В.М. Костюченко, О.В.Городянської, Л.В. Нападовської, А.П. Шаповалової та інших. Серед зарубіжних дослідників цими

© Ю.С. Глушач, 2012

питаннями займалися Вільямс.Я., Нидлз Б., Велш Глен А., Шорт Деніел Г., Вуд Френк та інші. Проте ряд проблемних питань досі залишаються недостатньо вивченими, і тому не активно використовуються в обліковій практиці вітчизняних підприємств. Саме це зумовлює актуальність даного дослідження.

Результати дослідження. В зарубіжних країнах дебіторська заборгованість, як об'єкт обліку, не має суттєвих відмінностей щодо визначення. В міжнародному обліку під *дебіторською заборгованістю компанії (receivables) розуміють зобов'язання покупців або інших контрагентів бізнесу перед компанією* (наприклад, заборгованість по виплаті грошей за надання товарів або послуг). В цілому, вона поділяється на поточну, яка має бути погашена протягом одного року або одного операційного циклу, залежно від того, що триваліше, і непоточну (довгострокову) заборгованість. Останню в окремих країнах (наприклад, країнах ОАЕ) поділяють на середньострокову та довгострокову.

У вітчизняній практиці класифікаційні групи дебіторської заборгованості в балансі чітко визначені у П(С)БО 2 «Баланс», згідно яким вона повинна представлятися в балансі, а за кордоном існують лише загальні правила її класифікації, які носять рекомендаційний, а не директивний характер, і регламентують кількість і якість інформації про дебіторську заборгованість на користь користувачів. Так, в балансі зарубіжної компанії, зокрема в країнах англо-американської системи обліку, дебіторська заборгованість класифікується на:

- рахунки до отримання – вид дебіторської заборгованості, яка існує в результаті надання короткострокового кредиту ("відкритий рахунок") продавцем покупцю. За нормальних умов кошти по рахунку повинні бути отримані протягом 30-60 днів;

- векселі до отримання;
- дебіторська заборгованість, не пов'язана з реалізацією.

В естонському балансі відображається також:

- дебіторська заборгованість дочірніх та материнських підприємств;
- дебіторська заборгованість пов'язаних підприємств;
- розрахунки з акціонерами;
- інша короткострокова дебіторська заборгованість.

Порядок розташування різних груп дебіторської заборгованості у балансі і ступінь деталізації цих статей, у країнах де не затверджуються типові форми звітності, підприємство визначає самостійно в залежності від кількісних і якісних її характеристик[1, С.276].

Виходячі із завдань управління дебіторською заборгованістю, що зводяться до визначення: умов надання кредиту; гарантій, під які надається кредит (рахунок до оплати, вексель); надійності покупця; визначення суми кредиту; та політики "збору" дебіторської

заборгованості, виникає три бухгалтерських проблеми відносно «рахунків до отримання»[2, С.90]:

1) проблема визнання дебіторської заборгованості по рахунках (recognition) - що вважати дебіторською заборгованістю по рахунках?

2) проблема оцінка рахунків до отримання (valuation) - в якій оцінці і за якою вартістю відображати дебіторську заборгованість по рахунках?

3) проблема "ліквідації" (збору) дебіторської заборгованості по рахунках (disposition) - як отримати гроші по неоплачених рахунках і відобразити це в бухгалтерських записах?

Проблема визнання дебіторської заборгованості за рахунками обумовлена існуванням знижок, які розділені на дві групи:

- торгівельні знижки (trade discounts) – процентні знижки від базисної ціни (при розпродажі, для постійних клієнтів), які не викликають облікових проблем;

- знижки за сплату в строк (each discounts) – процентні знижки, що надаються в залежності від строку сплати. Такого типу знижки надаються з метою змусити покупця сплатити рахунок до закінчення встановленого в договорі терміну.

Наприклад, продавець може вимагати сплатити рахунки протягом 60 днів. Проте при оплаті протягом 10 днів їм надається 5%-ва знижка. Такі умови позначаються як "5/10, чистих 60" (5/10, net 60), або "5/10, п/60". Багато покупців вважають за краще використовувати такі знижки, оскільки відмова від них еквівалентна позиції грошей під відсотки.

Саме знижки за оплату в строк створюють проблему визнання дебіторської заборгованості, яка полягає в тому, що не ясно, чи отримає покупець знижку чи ні до того моменту, поки він не сплатить за товар. Існує два методи відображення цих знижок в бухгалтерському обліку: валовий та чистий [1, С.279].

Валовий метод (gross method). Це найбільш широко використовуваний на практиці метод, суть якого полягає в наступному: продажі і дебіторська заборгованість записуються на загальний (валову), без знижки, суму виставленого рахунку. Знижки відбиватимуться лише у тому випадку, коли оплата здійснена протягом періоду дії знижки.

Наприклад, якщо компанія продає товари на суму 10000 \$ за умови 2/10, п/30, а покупець оплачує частину з них (на суму 4000 \$) протягом періоду дії знижки, решту- після дії знижки, то в обліку будуть записи:

1) На момент реалізації товару:

Дт Рахунки до отримання (Accounts Receivable)	10000
Кт Продажі (Sales)	10000

2) На момент оплати частини боргу:

Дт Грошові кошти (Cash)	3920
-------------------------	------

\$)	Дт Знижки за сплату в строк (Sales Discounts)	80 (2% x 4000)
	Кт Рахунки до отримання (Accounts Receivable)	4000
3)	На момент сплати решти боргу після періоду дії знижки:	
	Дт Грошові кошти	6000
	Кт Рахунки до отримання	6000

Результат: Рахунок до отримання закритий.

На рахунку "Грошові кошти" - гроші, отримані за умови надання знижки.

На рахунку "Продажі" - загальна сума продажів.

На рахунку "Знижки за оплату в строк" - величина знижок.

Чистий метод (Net method) передбачає первинне відображення в обліку дебіторської заборгованості за вирахуванням всієї можливої знижки, тобто за чистою вартістю, а за ситуації, коли покупець не використовує знижки, з'являється кредитовий рахунок "Втрачені (упущені) знижки за оплату в строк". При використанні цього методу знижка, не отримана покупцем, трактується як "покарання" або "штраф", який він повинен сплатити, оскільки набуває товарів в кредит, а не за готівковий розрахунок, і платить пізніше за період дії знижки.

Відображення в обліку реалізації товарів за тих же умов, але з використанням чистого методу буде відображено записами:

1) На момент реалізації товару:

Дт Рахунки до отримання (Accounts Receivable)	- 9800
Кт Продажі (Sales)	- 9800

2) На момент оплати частини боргу:

Дт Грошові кошти	-3920
Кт Рахунки до отримання	-3920

3) На момент сплати решти боргу після періоду дії знижки:

Дт Денежные средства	- 6000
Кт Счета к получению	- 6000

4) Упущені знижки відбиваються в день закінчення дії терміну знижки:

Дт Счета до отримання -120 (0,02x6000).

Кт Втрачені (упущені) знижки за оплату в строк- 120

Використання чистого методу більшою мірою відповідає принципу обачності: доходи і активи оцінюються за найменшою з можливих вартостей.

Проблема оцінки дебіторської заборгованості виникає у момент складання фінансової звітності і пов'язана з безнадійною заборгованістю, якою в зарубіжній літературі вважається заборгованість, що, ймовірно, ніколи не буде сплачена.

На відміну від українського обліку, коли безнадійні борги списуються за рахунок резерву, в окремих країнах, не дивлячись на списання безнадійної дебіторської заборгованості на витрати, вона продовжує обліковуватися в дебеті рахунків, на яких відображається короткострокова дебіторська заборгованість покупців та показується в активі балансу в рядку "Не отримані від покупців рахунки" або в рядку "Векселі покупців" з одночасним відображенням безнадійної заборгованості в окремому рядку зі знаком мінус [2, с.156].

Двома найбільш розповсюдженими методами обліку безнадійної заборгованості в більшості країн є метод прямого списання (direct write-off) і метод нарахування резерву (Allowance method).

Згідно прямому методу не робиться жодних попередніх оцінок або записів безнадійних боргів. Безнадійний борг відображується за рахунками у той момент, коли точно відомо, що даний рахунок не буде оплачений: збиток записується шляхом кредитування рахунку "Рахунку до отримання" і дебетування рахунку "Витрати на покриття безнадійних боргів" ("Bad Debt Expense").

Метод прямого списання має ряд недоліків, а саме: складно точно визначити момент часу, коли заборгованість можна вважати безнадійною, оскільки він часто веде до порушення принципу відповідності доходів і витрат даного періоду. Тому даний метод можна використовувати у випадках, коли величина списуваної безнадійної заборгованості не є істотною.

Метод нарахування резерву допускає розрахункову оцінку безнадійних боргів в кожному звітному періоді, навіть якщо на відповідний момент невідомо, які конкретно рахунки не будуть оплачені і неможливо визначити конкретний розмір безнадійної заборгованості.

В США, якщо на дату фінансової звітності підприємство не бачить можливості зібрати повну суму рахунків до отримання, існує умовна обставина відповідно до "Облік умовних обставин".

Відповідно до Загальних принципів бухгалтерського обліку в США при розрахунку сумнівної дебіторської заборгованості використовуються два методи:

- метод відсотку від нетто-реалізації (оцінка на базі загальної величини продажів), заснований на припущенні, що частка виручки даного року не буде отримана.

- метод обліку рахунків за строками оплати (підхід з точки зору балансу), який припускає, що частина сальдо по рахунках дебіторської заборгованості не буде оплачена.

За першим методом, виходячи з досвіду попередніх років розраховується відсоток безнадійних боргів в загальному обсязі продажу (або в обсязі продажу певним покупцям) та використовують цей відсоток

до величини продажів поточного року, отримую таким чином величину резерву на покриття боргів. На цю сумму складається запис:

Дт Витрати на покриття безнадійних боргів

Кт Резерв на покриття безнадійних боргів

У разі, коли певна заборгованість признається безнадійною, вона списується:

Дт Резерв на покриття безнадійних боргів

Кт Рахунки до отримання

За другим методом, на базі минулих років розраховується відсоток безнадійних боргів в загальному обсязі дебіторської заборгованості по рахунках, який застосовується до величини дебіторської заборгованості по рахунках поточного року. Такий відсоток може бути обчислений або на базі всієї суми дебіторської заборгованості по рахунках (composite rate), або на підставі ранжирування дебіторської заборгованості по рахунках, згрупованої залежно від терміну оплати (aging of accounts receivable) (відповідно, розрахований відсоток по даній групі треба помножити на величину дебіторської заборгованості даної групи поточного року).

В Італії дозволено щорічно відносити на резерв сумнівних боргів 0,5 % загального обсягу дебіторської заборгованості, а коли обсяг резерву дорівнює 5 %, подальше його збільшення забороняється [3, с.156].

За російськими стандартами обліку, до складу резерву сумнівних боргів можуть включатися суми заборгованостей конкретних дебіторів тільки в тому випадку, якщо була проведена робота по стягненню цих боргів.

В Естонії списання суми сумнівного боргу на витрати здійснюється незалежно від того, застосовані до неї заходи по стягненню чи ні. На відміну від вітчизняної облікової практики, в Естонії списання безнадійної дебіторської заборгованості, не залежно від того, чи була вона переведена у склад витрат, чи ні, списується з балансу без відображення суми безнадійного боргу на позабалансовому рахунку.

Компанії більшості країн англо-американської системи, крім резерву по сумнівних боргах, можуть створювати інші види резервів, зокрема, резерв на покриття повернень товарів та знижок.

Безнадійна заборгованість може бути попереджена ефективною політикою управління нею та отримання векселя від покупця. Також, дієвим механізмом при управлінні дебіторською заборгованістю є безвідзивний акредитив, що часто використовується в США та Європі.

Дебіторська заборгованість може бути списана не тільки у випадку визнання її безнадійною. Наприклад, в США компанії при списанні дебіторської заборгованості по рахунках можуть передавати свою дебіторську заборгованість третій особі, "ліквідувавши" її таким чином та

отримавши певну суму грошей. Двома найпоширенішими способами такої передачі є:

1) передача дебіторської заборгованості по рахунках під заставу – власник дебіторської заборгованості позичає гроші кредитора, виписуючи звичайний вексель та передаючи під заставу дебіторську заборгованість в якості забезпечення;

2) продаж дебіторської заборгованості по рахунках. Компанія може продавати право на отримання грошей по дебіторській заборгованості факторинговій фірмі. При цьому продаж дебіторської заборгованості може здійснюватися: або без регресу (коли покупець-факторингова фірма бере на себе ризик отримання грошей та можливих збитків); або з регресом (коли продавець гарантує покупцю оплату у випадку, якщо дебітор відмовляється (не може) заплатити).

Для дебіторської заборгованості, оформленої векселями, також існує специфічна можливість дострокової її "ліквідації" (реалізації) – процес дисконтування векселів до отримання в банках чи інших фінансових

Висновки. В статті розглянуті особливості обліку дебіторської заборгованості в різних зарубіжних країнах, розкриті проблеми її визнання та оцінки, визначені основні відмінності від обліку в Україні.

Список літератури. 1. *Воронко Р.М.* Облік у зарубіжних країнах: Навч.посіб.- Львів: «Манголія 2006», 2009.-744с. 2. *Лучко М.Р.,* Бенько І.Д. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: Навч.Посіб.-К.:Знання, 2006.-311 с.- (Вища освіта XXI століття). 3.*Берега С.Л.* Класифікація дебіторської заборгованості: нові підходи // Вісник ЖІТІ. – 2001. - № 14. – С. 156. 4. *Боліцька, В.В.* Борги підприємств України: проблеми не розв'язуються // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – С. 48-60. 5. *Городянська, Л.* Особливості організації обліку дебіторської заборгованості на підприємстві // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 6. – С. 9-17. 6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість". Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 25 жовтня 1999 р. за № 725/4018.

Надійшла до редколегії 23.07.2012

Н.В. ГРИЦЕНКО, канд.екон.наук, доцент Української Державної Академії залізничного транспорту, Харків

РОЗРОБКА ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

Перехід до ринкових відношень вимагає трансформації системи управління. На сьогодні це досить актуально, оскільки саме структура організації повинна забезпечити реалізацію її стратегії, взаємодію підприємства із зовнішнім середовищем та ефективне вирішення його основних задач.

Ключові слова: структура управління залізничного транспорту, процес формування структури управління, процесно-орієнтована структура управління.

Переход к рыночным отношеиям требует трансформации системы управления. На сегодня это весьма актуально, поскольку именно структура организации должна обеспечить реализацию ее стратегии, взаимодействие предприятия с внешней средой и эффективное решение его основных задач.

Ключевые слова: структура управления железнодорожного транспорта, процесс формирования структуры управления, процессно-ориентована структура управления.

The transition to market relations requires a transformation of governance. Today it is very important, because the structure of the organization should ensure implementation of its strategy of interaction with the environment and effectively address its fundamental problems.

Keywords: structure of management of railway transport, process of forming of management structure, процесно-орієнтована structure of management.

Введення. В складних умовах ринкової економіки народне господарство України і, насамперед, стратегічні галузі до, яких належить транспорт, переживають важливий момент переходу до оптимальної роботи, яку вимагає конкуренція і відкритість ринку. В цих умовах на перший план виходять вимоги до правильної системної організації управління підприємствами залізничного транспорту.

Постановка проблеми. Одним з головних завдань залізничного транспорту у умовах реформування галузі є удосконалення організаційної структури управління залізничного транспортну. Необхідність змін у цьому напрямку актуальна, але в дійсності залізничні підприємства не готові будь-що міняти в системі, яка існує на протязі тривалого часу, працює і, крім того, приносить регулярний дохід і прибуток.

Методологія. Аналіз останніх досліджень і публікацій, показав, що даною проблемою займалися такі вчені як: Аксененко Н.Є. [2], Бараш Ю.С. [4], Гусарова, Є.В. [5], Ейтутіс Г.Д. [6], Ківалова С.В. [3], Левицький І.Є. [7], та багато інших науковців. Проведений аналіз вказує на те, що в рішенні

© Н.В. Гриценко, 2012

даного завдання не здійснюється практична реалізація заходів. Тому, дана стаття є актуальною в процесі розвитку та реформування залізничного транспорту.

Результати дослідження. Перед тим як наважитися на впровадження, необхідно оцінити, чи готове підприємство залізничного транспорту до глобальних змін не лише і не скільки в технічному плані, скільки морально і ідеологічно. Нова технологія не буде працювати зразу ж ідеально, необхідний час і сили на її налагодження і налаштування під конкретне підприємство залізничного транспорту, а також час та сили на те, щоб звикнути до нового порядку дій. Значні умови в такому випадку знадобляться саме від керівників, а не від рядових спеціалістів. Требо враховувати, що нововведення не завжди сприймаються з ентузіазмом, і усвідомлення того, що потребується зміна стандартного, звичного порядку, визиває супротив у працівників будь-якого рівня.

Структура управління залізничним транспортом потребує цілеспрямованої адаптації до правил сучасного транспортного ринку. В основі ринкових невдач залізничних підприємств, як суб'єктів господарювання, лежить те, що їх система управління є суцільно функціонально-орієнтованою. При функціонально-орієнтованому підході дії здійснюються по усній домовленості між співробітниками чи підрозділами. В процесно-орієнтованій структурі подібне недопустимо і, звичайно ж, успішний запуск процесу залежить від вольового рішення керівництва, його готовності до кардинальних змін і значних інвестиційних капіталовкладень.

Процес формування організаційної структури включає в себе формулювання цілей і задач, визначення складу підрозділів, їх ресурсне забезпечення (включає чисельність працюючих), розробку регламентуючих процедур, документів, положень, закріплюючих і регулюючих форм, методів, процесів, які здійснюються в організаційній системі управління. Схема послідовності процесу формування організаційної структури залізничного транспорту представлена на рисунку.

Формування загальної структурної схеми у всіх випадках має принципове значення, оскільки при цьому визначаються головні характеристики організації, а також напрямлення, по яким повинно бути здійснено більш поглиблене проектування як організаційної структури, так і др. важливих аспектів системи (здатність переробки інформації). Розробка складу основних підрозділів і зв'язків між ними полягає в тому, що передбачається реалізація організаційних рішень не лише в цілому по великим лінійно-функціональним і програмно-цільовим блокам, але і аж до самостійних (базових) підрозділів апарату управління, розподіл конкретних задач між ними і побудова внутрішньо фірмових зв'язків.

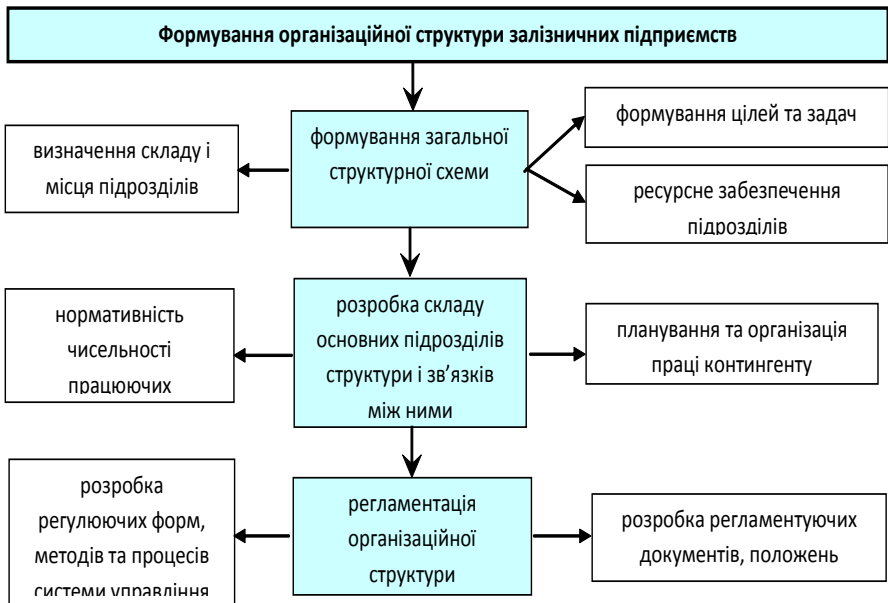


Рис. - Послідовність процесу формування організаційної структури залізничних підприємств

Під базовими підрозділами розуміються самостійні структурні одиниці (відділи, бюро, управління, сектори, лабораторії залізниць), на які організаційно розділяються лінійно-функціональні і програмно-цільові підсистеми.

Регламентація структури управління передбачає розробку кількісних характеристик апарату управління і процедур управлінської діяльності.

Вона включає: визначення складу внутрішніх елементів базових підрозділів (бюро, груп і посад); визначення проектної чисельності підрозділів; розподіл задач і робіт між конкретними виконавцями; встановлення відповідальності за їх виконання; розробку процедур виконання управлінських робіт в підрозділах; розрахунки витрат на управління і показників ефективності апарату управління в умовах проектованої організаційної структури.

Такими чином, процес формування організаційної структури залізничного транспорту необхідно розпочати з формування загального структурного алгоритму та з розробки складу основних підрозділів і зв'язків між ними.

Так як ми пропонуємо саме процесно-орієнтовану структуру управління, то, насамперед, доцільно буде розбити всю діяльність підприємства на процеси. Доцільно звести їх до трьох напрямлень:

1) Основний процес. Так як предметом діяльності залізничного транспорту є перевезка вантажів та пасажирів, а також надання додаткових послуг, то основним процесом має бути процес до та після перевезення.

2) Обслуговуючі процеси при пасажирських залізничних перевезеннях. По перше це процес управління, так як для злагодженої роботи підприємства необхідні спеціалісти, які б координували та направляли роботу інших працівників. Наступний процес - комерційний, який є не менш важливим за попередній. Відповідальний за цей процес повинен організовувати роботу з аналізу ефективністю використання різних каналів реалізації послуг; розробляти заходи щодо забезпечення конкурентноздатності послуг, що надаються дирекцією, проводити роботи щодо пошуку та залучення до співпраці потенційних клієнтів; здійснювати заходи з удосконалення роботи зі збуту. Наступним процесом є логістичний. Саме керівник цього процесу відповідає за ланцюг дій з надходження послуги до пасажирів.

3) Обслуговуючі процеси при вантажних залізничних перевезеннях. При цьому направленні процес управління теж грає важливу роль, з координацією робітників. Однак, найважливіші завдання тут грають: технічне обслуговування, поточні та капітальні ремонти рухомого складу.

Висновок. Таким чином, враховуючи вищенаведене, нова процесно-орієнтована структура управління створена шляхом внутрішніх спрощень та за рахунок зміни ієрархічного типу управління на адаптивний. Дана система управління, дозволить вирішення таких основних завдань залізничних підприємств, як:

- невідповідність організаційної структури управління залізничного транспорту умовам функціонування в ринковій економіці, тобто досить низької гнучкості (за рахунок створення адаптивної структури);

- повільний рух документів та інформації від однієї ланки управління до іншої, і, як наслідок, повільного прийняття управлінських рішень (за рахунок внутрішніх спрощень).

Розробка та вдосконалення процесно-орієнтованої структури управління залізничним транспортом враховує можливі зміни макроекономічних показників соціально-економічного розвитку України. Удосконалена структура управління відображає специфіку роботи залізничного підприємства, тобто, є підпорядкованою залізничному виробництву і його завданням. Також, необхідно відмітити, що забезпечення розвитку залізничного транспорту неможливо без удосконалення його структури управління.

Список літератури: 1. Концепція Державної Програми реформування залізничного транспорту: Затверджена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2006 р. за № 651-р // Офіц. Вісник України. – 2007. - № 1. – С. 250. 2. *Аксененко Н.Е.* Железнодорожный транспорт в

2000 году: стратегия, задачи, перспективы // Железнодорожный транспорт. - 2000. - №2. - С. 2-8.
3. Административное право Украины. Учебник под. ред. Кивалова С.В. — Х.: «Одиссей», 2004. — 880 с.
4. Бараи Ю.С. Види нових організаційних структур з управління залізничним транспортом в Україні // Залізничний транспорт України, 2006, №5, С. 49-53.
5. Гусарова, Е.В. Экономика и управление на железнодорожном транспорте : учеб. пособие / Е.В. Гусарова, В.В. Комарова. — Хабаровск : Изд-во ДВГУПС, 2008. — 109 с.
6. Ейтутіс Г.Д. Механізм управління підприємствами залізничного транспорту України з урахуванням регіональних умов // Залізничний транспорт України, 2006, №3, С. 18-21.
7. Левіцький І.Е. Реформирование железнодорожного транспорта Украины // Залізничний транспорт України, 2007, №4, С. 29-32.
Надійшла до редколегії 24.07.2012

УДК.658.152

В.Г. ЯКОВЕНКО, кафедра «ЕЗТ» Української державної академії залізничного транспорту, Харків
Т.О. ТИМОФЕЄВА, кафедра «ЕЗТ» Української державної академії залізничного транспорту, Харків

СПЕЦИФІКА ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

Розглянуто основні фактори, що визначають специфіку інвестиційних проєктів на залізничному транспорті. Представлено основні положення оцінки ефективності інвестиційних проєктів.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційна політика, інвестиційні проєкти, залізничний транспорт.

Рассмотрены основные факторы, определяющие специфику инвестиционных проектов на железнодорожном транспорте. Приведены основные положения оценки эффективности инвестиционных проектов.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная политика, инвестиционные проекты, железнодорожный транспорт.

The theoretical justification of the necessity and feasibility of application of insurance investment in Ukraine.

Keywords: investments, investment activity, investment policy, investment projects, railway transport.

Вступ. Інвестиційна політика держави має величезний вплив на розвиток капіталовкладень в країні, як приватних, так і державних. Саме вона формує так званий інвестиційний клімат держави. Хоча з боку держави й приділяється значна увага цьому питанню, однак на даний момент інвестиційна політика нашої держави слаба. Це обумовлено беззахисністю витрат бюджету на інвестиційні цілі.

Розвитку інвестиційної діяльності приділяється недостатньо уваги. Тому ті заходи, що направлені на підвищення розвитку інвестиційної діяльності (зниження

© В.Г. Яковенко, Т.О. Тимофеева, 2012

інфляції та процентних ставок) не дадуть автоматичного збільшення інвестицій та росту виробництва. Інвестиції забезпечують поступовий розвиток економіки та сприяють рішенню соціально-економічних проблем.

Постановка задачі. Розробка теоретичних основ специфіки та оцінки інвестиційних проєктів, визначення мети і результатів даних заходів.

Методологія. Питанням теоретико-практичного аспекту розвитку інвестиційної діяльності та інвестиційних проєктів, займалися такі вчені-економісти, як В.Г. Федоренко, О.Ф. Уткін, В.Л. Дикань, В.М. Гесц, Г.М. Кірпа [1-7] та ін. Для української дійсності, як показує теорія та практика, в даній тематиці є недостатньо вивчені питання.

У зв'язку з цим особливої значимості набуває наукова задача розробки методичного інструментарію підвищення розвитку інвестиційної діяльності.

В Україні розвиток економіки відбувається за рахунок відновлення старої технічної бази і завантаження вільних потужностей. Коли потенціал такого роду буде вичерпаний, що саме зараз відбувається, є можливість виникнення економічної кризи.

Типова помилка в тому, що під інвестиціями розуміють будь-яке вкладення коштів, котре може не призводити до росту капіталу на до отримання прибутку. Дуже часто помилково «інвестиції» ідентифікують з «капітальними вкладеннями». Інвестиції в цьому випадку розглядаються як вкладення коштів в відновлення основних фондів. Разом з тим інвестиції можуть здійснюватися : в оборотні активи, різноманітні фінансові інструменти, окремі види нематеріальних активів. Звідси бачимо, що «капітальні вкладення» більш вузьке поняття.

Згідно Закону під інвестиціями розуміють грошові кошти, цінні папери, інше майно, в тому числі майнові та інші права, що мають грошову оцінку,кладаються в об'єкти підприємницької діяльності з метою отримання прибутку.

В багатьох визначеннях інвестицій відмічено, що вони являються вкладенням грошових коштів, але інвестування може здійснюватися в формі рухомого та нерухомого майна.

Характерними ознаками інвестицій є:

- потенційна спроможність приносити дохід (прибуток);
- процес інвестування пов'язаний з переходом заощаджень в альтернативні види активів господарюючого об'єкта;
- в процесі інвестування використовуються різноманітні види фінансових ресурсів, котрі відрізняються попитом, пропозицією і ціною їх приваблення;
- цільовий характер вкладення капіталу в різні види активів
- наявність терміну вкладення капіталу;

- наявність ризику вкладення капіталу, оскільки досягнення кінцевої мети інвестування носить ймовірний характер.

Інвестиційна діяльність – це вкладення інвестицій, або інвестування, та здійснення практичних дій в цілях отримання прибутку або досягнення іншого позитивного ефекту. Вона може бути направлена на внутрішній та зовнішній розвиток підприємства рисунки 1 та 2.

Інвестиційна діяльність направлена на підвищення ефективності роботи підприємства, а в кінцевому результаті – на підвищення прибутку та його ринкової вартості.

Капітальні вкладення – інвестиції в основний капітал (основні засоби), в тому числі витрати на нове будівництво, розширення, реконструкцію та технічне переоснащення діючих підприємств, придбання машин, обладнання, інструменту, інвентарю, проектні роботи та інші витрати

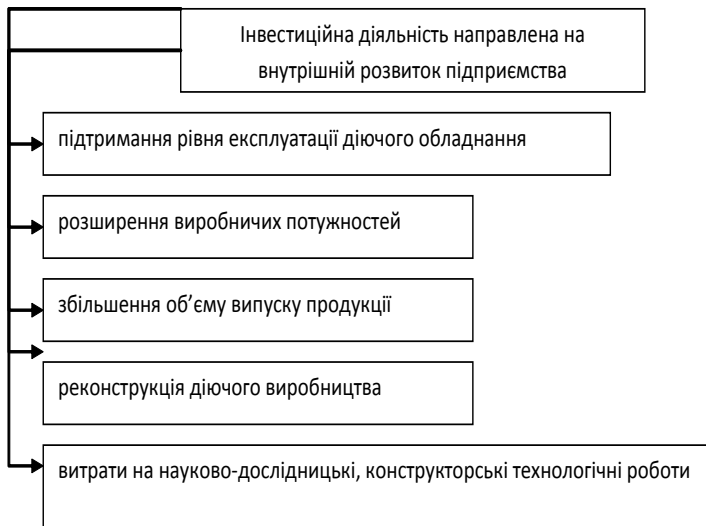


Рис. 1 - Інвестиційна діяльність направлена на внутрішній розвиток підприємства

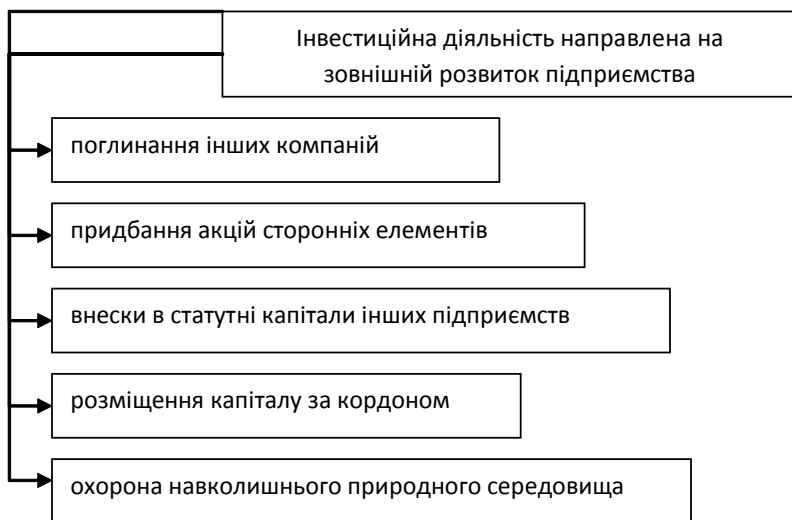


Рис. 2 - Інвестиційна діяльність направлена на зовнішній розвиток підприємства

Залізничний транспорт відіграє важливу роль в функціонуванні та розвитку товарного ринку держави, в задоволенні потреб населення в перевезеннях. Він складає основу транспортного комплексу України та має значне економічне, соціальне та політичне значення. Залізничні перевезення значною мірою впливають на стан економіки.

Досвід показує, що деякі негативні явища виникли або посилились на залізницях не тільки із-за погіршення загальної економічної ситуації.

У зв'язку з цим важливу роль у підтриманні соціально-економічної стабільності держави та забезпечення росту ефективності економіки відіграє вирішення проблеми розвитку інвестиційної діяльності залізничного транспорту.

До основних факторів, які визначають специфіку інвестиційних проєктів на залізничному транспорті відносяться:

- забезпечення потреби держави, юридичних та фізичних осіб в перевезеннях;
- планування інвестиційної діяльності в форматі середньострокової інвестиційної програми;
- реалізація подальшого розвитку процесу реформування залізничного транспорту шляхом створення дочірніх структур та участь материнської компанії в інвестиціях та інвестиційних проєктах;

- необхідність значних інвестицій в оновлення основних виробничих фондів залізничного транспорту, у зв'язку з високим рівнем їхнього зносу;

- єдність мережі залізниць та технологій забезпечення перевезень, котрі обумовлюють певні підходи до формування границь розгляду інвестиційних проектів, направлених на розвиток інфраструктури залізниць;

- присутність на ринку залізничних перевезень приватних операторів з орендованим рухомим складом;

- необхідність обліку положень діючих документів, котрі регламентують інвестиційну діяльність залізничного транспорту, наявність інвестиційних проектів соціальної направленості.

Вище приведені фактори впливають на формування структури інвестиційних проектів, підходи до обґрунтування економічної цілеспрямованості інвестицій в різні проекти та методи виконання розрахунків економічної ефективності указаних проектів.

Оцінка ефективності інвестиційних проектів повинна здійснюватися на основі принципів наведених нижче.

Системність оцінки. Використання даного принципу передбачає облік структури проекту, умов його реалізації, потребує аналізу взаємодії елементів проекту з навколишнім середовищем.

Можливість присутності декількох учасників проекту, які мають різну мету.

Багатогранність суттєвих наслідків реалізації проекту як економічних, так і неекономічних.

Розгляд проекту на протязі його життєвого циклу, до завершення його дії, та за окремими його позиціями для перевірки реалізації (в тому числі фінансової).

Порівняння «з проектом» та «без проекту». Оцінка абсолютної ефективності інвестиційного проекту, тобто його реалізації, повинна виконуватись співвідношенням ситуацій не «до проекту» та «після проекту», а «з проектом» та «без проекту».

Також необхідно застосовувати моделювання грошових потоків, пошук максимального ефекту, облік фактора часу, багатетапність оцінки.

Для прийняття рішень про довгострокове вкладення капіталу необхідно мати інформацію, що підтверджує два основних припущення:

1. Вкладені кошти повинні бути повністю поверненими;

2. Прибуток, отриманий в результаті даної операції, повинен бути значний, для того щоб компенсувати відмову від використання коштів, а також ризик, який виникає із-за непевності кінцевого результату.

Загалом інвестиційним проектом називається план чи програма вкладення капіталу з метою подальшого отримання прибутку.

Висновок. Таким чином, проблема прийняття рішень про інвестиції заключається в оцінці плану передбачуваного розвитку подій. Тобто наскільки зміст плану та ймовірні наслідки його здійснення відповідають очікуваному результату.

Список літератури: 1. *Захарін С.В.* Особливості інвестиційної привабливості страхового ринку України/С.В. Захарін// Українська інвестиційна газета. -2006.-№7.-С.23-24 2. *Романенко К.В.* розвиток реального страхування в Україні / К.В.Романенко // Бізнес. – 2005. –№25.- С.25. 3. *Гвозденко А.А.* Фінансово-економічні методи страхування. – М.:1998. – с.184 4. *Заруба О.Д.* Страхова справа / О.Д. Заруба //К.:Знання,1997.- 524 с. 5. *Пащенко Ю., Давиденко Д.* Розвиток і модернізація транспортної системи України [Текст]/ Ю. Пащенко, Д. Давиденко// Економіка України. – 1998.- №9. 6. *Кірта Г.М.* Інтеграція залізничного транспорту України в Європейську транспортну систему[Текст]/ Г.М. Кірта. – Дніпропетровськ.: ДНУСТ, 2003.-268 с. 7. *Дикань В.Л.* Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту: монографія / В. Л. Дикань, В.О. Зубенко. — Харьков 2008 — 193 с.

Надійшла до редакції 25.07.2012

УДК 657.421

О.О. ФАЛЬЧЕНКО, ас., НТУ «ХПІ», Харків

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА

В даній статті розглядаються питання підвищення ефективності використання основних виробничих фондів на підприємствах.

Ключові слова: основні фонди, основні засоби, ефективність використання основних фондів.

В данной статье рассматриваются вопросы повышения эффективности использования основных производственных фондов на предприятиях.

Ключевые слова: основные фонды, основные средства, эффективность использования основных фондов.

In this article the questions of increase of efficiency of the use of general productions funds are examined on enterprises.

Keywords: capital assets, fixed assets, efficiency of the use of capital assets.

Вступ. В сучасних умовах економічного розвитку України будь-яке підприємство повинно прагнути до підвищення ефективності використання своїх основних виробничих фондів. Це є запорукою збільшення вироблення продукції, що в кінцевому підсумку веде до збільшення доходів, а, отже, до підвищення рівня рентабельності. Тому проблема максимальної ефективності основних фондів повинна стати однією з ключових для будь-якого підприємства. Крім того при ефективному використанні основних фондів

© О.О. Фальченко, 2012

знижується потреба в них, що веде до економії, тобто мінімізації виробничих витрат, а це в свою чергу знову-таки впливає на підвищення рівня рентабельності.

Постанова задачі. Мета даної статті полягає у визначенні шляхів підвищення ефективності використання основних фондів, методичні підходи до оптимізації структури вартості основних фондів підприємства для підвищення його фінансової стійкості і зростання ресурсного потенціалу.

Методологія. Методологічною базою статті є сукупність методів наукового пізнання, загальнонаукові принципи проведення дослідження.

Результати дослідження. Однією з головних завдань кожного сучасного підприємства є підвищення ефективності та якості суспільного виробництва, а також значне збільшення віддачі капітальних вкладень і основних фондів, які є матеріальною базою виробництва і найважливішою складовою частиною продуктивних сил всієї країни в цілому. Слід зазначити, що основні фонди, беручи участь у процесі виробництва тривалий час, поступово зношуються і переносять свою вартість частинами на виготовлену продукцію, виконувані роботи і послуги, зберігаючи при цьому натуральну форму. Ця особливість робить необхідним вивчення основних фондів підприємства з метою їх максимально ефективного використання.

Питання обліку основних засобів постійно знаходиться у полі уваги провідних вчених-економістів і фахівців, таких як: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, М.Я. Дем'яненко, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, В.Б. Моссаковський, М.Ф. Огійчук та ін. Одержані ними в різний час результати, створюють загалом необхідні умови для забезпечення й удосконалення системи керування основними засобами на основі органічного зв'язку функції обліку з іншими функціями управління.

Слід відзначити той факт, що в останні роки економічна ефективність використання основних фондів знизився в цілому по країні. Це пов'язано, перш за все, зі скороченням виробництва валової продукції промисловості і сільського господарства. Основою для виявлення напрямків пошуку резервів підвищення ефективності використання основних засобів є конкретні недоліки в області їх використання, розкриття в процесі проведення фінансовими службами підприємств глибокого аналізу.

Актуальність вивчення основних фондів зумовлена і тим, що в умовах ринкових відносин на перший план висувуються такі питання, як технічний рівень, якість, надійність продукції, що цілком залежить від якісного стану основних фондів підприємства та їх ефективного

використання, тому як поліпшення якостей засобів праці забезпечує основну частину зростання ефективності всього виробничого процесу.

Завданнями бухгалтерського обліку основних засобів є: контроль за збереженням та ефективним використанням об'єктів; правильне й своєчасне оформлення і відображення, від однієї матеріальної особи до іншої та вибуття об'єктів; показ наявних цінностей відповідно до прийнятої класифікації; своєчасне відображення зносу (амортизації) об'єктів і витрат на їхній ремонт та реконструкцію; точне визначення результатів від ліквідації основних засобів.

Невід'ємною частиною обліку та контролю основних засобів є економічний аналіз їх використання, який спрямований на пошук резервів підвищення ефективності.

Вирішальну частину приросту продукції в цілому одержують із діючих основних фондів, які у кілька разів перевищують щорічно введені нові фонди. Поліпшення використання діючих основних фондів і виробничих потужностей підприємства може бути досягнуто завдяки:

- 1) підвищенню інтенсивності використання виробничих потужностей і основних фондів;

- 2) підвищенню ефективності їх навантаження, більш інтенсивне використання виробничих потужностей і основних фондів, перш за все, за рахунок технічного удосконалювання останніх.

Розширення, підтримання належного функціонального стану і раціональне використання основних засобів великою мірою визначають обсяг виробництва, можливості росту і підвищення його ефективності.

Для підвищення ефективності використання основних засобів, потрібна розробка і реалізація цільових програм з інтенсифікації та розвитку виробництва. Наявна на більшості виробничих підприємств техніка, обладнання та інші фонди за всіма основними параметрами дуже низької якості і вже давно потребують модернізації.

Важливою умовою підвищення економічної ефективності використання основних засобів є удосконалення їх структури. Структура основних засобів виробничих підприємств визначається економічними і природними умовами, спеціалізацією, а також загальним рівнем розвитку матеріально - технічної бази. Дотримання певних пропорцій між елементами основних фондів, обумовлених їх роллю у виробництві - одна з основних умов ефективного функціонування підприємства.

Основні виробничі фонди повинні систематично оновлюватися. Зростання основних фондів, особливо знарядь праці, та поліпшення їх якості на основі новітніх технічних і наукових досягнень підвищує технічну озброєність праці, є найважливішою умовою випуску високоякісної продукції з меншими затратами праці, зростання продуктивності праці і зниження собівартості продукції.

Віснoвoк. Будь-який комплекс заходів щодо поліпшення використання основних фондів, розроблювальний у всіх ланках управління, повинен передбачати забезпечення зростання обсягів виробництва продукції, перш за все, за рахунок більш повного і ефективного використання внутрішньогосподарських резервів і шляхом більш повного використання обладнання, подальшої інтенсифікації виробничих процесів, тому що в умовах ринкової економіки тільки сильне підприємство з потужною технічною базою, сучасним обладнанням в змозі вижити.

В цілому варто зазначити, що від того наскільки забезпечено підприємство основними засобами і як ефективно вони використовуються, залежить прибуток підприємства та рівень його повної рентабельності.

Список літератури: 1. Основные средства: бухгалтерский и налоговый учет: практ. пособие/ С.Ю. Кузнецова, Ю.А. Наумова, И.В. Захарова, О.И. Горюнова, Е. И. Саврасова. – М.: Экзамен, 2005. 2. Михайлова, Т. П. Нерешенные вопросы учета основных средств// Проблемы и перспективы развития финансов, учета и контроля в Украине: материалы Всеукр. науч. –практ. конф, 2003г., Донецк. – Донецк, 2003. 3. Віханський, О.С. Стратегічне управління: підручник / О.С. Виханський. - 2-е вид., Перераб. і доп. - М.: Економіст, 2004. 4. Керімов, В.Е. Бухгалтерський облік на виробничих підприємствах: підручник / В.Е. Керімов. - М.: Дашков і К, 2001. 5. Синк, Д.С. Управління продуктивністю: планування, вимірювання та оцінка, контроль і підвищення / Д.С. Синк. - М.: Прогрес, 1999. 6. Казаков А.П., Мінаєва Н.В. Економіка: підручник. - М., 2003. - 298 с. 7. Сучасна економіка: навчальний посібник / наук. ред. О.Ю Мамедов. - «Фенікс», Р-н-Д, 2006.

Надійшла до редколегії 25.07.2012

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

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

Представлено основні напрями реформування системи державного регулювання підприємницької діяльності в мережі Інтернет. Запропоновано механізм адаптації іноземного досвіду державного регулювання підприємницької діяльності в мережі Інтернет.

Ключові слова: державне регулювання, державний контроль, підприємницька діяльність, мережа Інтернет.

© О.В.Манойленко, В.Ю.Лісіна, 2012

Представлены основные направления реформирования системы государственного регулирования и контроля предпринимательской деятельности в системе Интернет. Предложен механизм адаптации зарубежного опыта государственного регулирования предпринимательской деятельности в системе Интернет.

Ключевые слова: государственное регулирование, государственный контроль, предпринимательская деятельность, сеть Интернет.

The basic directions for reformation of the government control system for entrepreneurial activity in Internet are presented. The mechanism for adaptation of foreign experience of government control in Internet entrepreneurial activity is offered.

Keywords: government control, state control, entrepreneurial activity, Internet.

Актуальність дослідження. Сучасний період розвитку світової цивілізації характеризується активною дифузією мережі Інтернет у всі сфери життєдіяльності суспільства, що сприяє формуванню принципово нових ринків і форм підприємницької діяльності. Використання мережі Інтернет для ведення підприємницької діяльності пов'язано з експоненціальним зростанням кількості користувачів мережі, а також з перетворенням її на основний канал продажів для багатьох галузей бізнесу. Окрім цього, усевітня комп'ютерна мережа не лише є технологічною основою для бізнесу, але і виступає як новий засіб маркетингових досліджень, комунікації суб'єктів економіки, дозволяє перевести обслуговування клієнтів на новий рівень. Відмітимо, що будь-яка комерційна діяльність повинна здійснюватися строго відповідно до закону, що гарантує дотримання прав і обов'язків як суб'єктів підприємницької діяльності і споживачів, так і третіх осіб. Проте в даний час в Україні не існує єдиної концепції державного регулювання підприємницької діяльності в мережі Інтернет. Як відомо, будь-який ринок має ряд властивих лише йому особливостей, які виявляються в особливому режимі державного регулювання стосунків, що виникають на даному ринку. Виходячи з цього, актуальною залишається проблема вивчення специфіки підприємницької діяльності в мережі Інтернет і розробки рекомендацій щодо державного регулювання відповідно до сучасних українських реалій.

Аналіз останніх досліджень і результатів. Значний вклад у розробку проблем розвитку електронної комерції внесли праці зарубіжних фахівців, в числі яких Ж. Атталі, А. Венейбл, Дж. Вінер, М. Давенпорт, Р. Мінс, Ж.-П. Муккиелі, Дж. Най, М. Портер, Х. Тіммерман, Т. Фрід, Ж. Хаберлер та інші

Теоретичні і методологічні передумови формування інтернет-підприємництва в українських умовах досліджували в своїх наукових працях С. П. Ріппа, А. М. Новицький, В. С. Цимбалюк, С. П. Позняков, В. Л. Плєскач, М. В. Макаров та ін.

Виклад основного матеріалу. В даний час в світі значно активізується політика інформатизації всіх сфер життєдіяльності, розробляються і приймаються програми якнайповнішого використання

інформаційних ресурсів для різних потреб управління, а також економічного, соціального і культурного прогресу в суспільстві. В даний час відбувається перманентне збільшення долі електроніфікованості діяльності підприємницьких структур, що визначається, з одного боку, необхідністю впровадження електронних бізнес-інструментів, що забезпечують основний вид діяльності, а з іншої – переходом реального бізнесу в сферу Інтернет [1]. На сьогоднішній момент зменшується кількість підприємницьких структур що здійснюють діяльність без використання мережі Інтернет. Комерційні організації створюють свої сайти, які використовуються як інструмент продажів і як засіб комунікації із споживачами, постачальниками та іншими економічними агентами [2]. При цьому багато комерційних сайтів не підкріплено бізнесом в реальному секторі економіки і зареєстровані лише у віртуальному просторі. Виходячи з цього необхідно виявити специфічні ознаки підприємництва в мережі Інтернет:

пріоритет нематеріальної творчої діяльності: створення сайтів; написання програмних продуктів; копірайтинг; рерайтинг; веб-сервер-дизайн; оптимізація і просування товарів і послуг;

алокція трудових ресурсів: фріланс; залучення фахівців лише для конкретних операцій;

мінімізація об'єму основних фондів: відсутність необхідності в офісному приміщенні; зменшення витрат на устаткування (за рахунок найму персоналу на основі фрілансу); зведення до мінімуму необхідності витрат на меблі, інструменти, прилади і так далі;

висока швидкість адаптації до швидкозмінюваних умов функціонування: легкість переорієнтації бізнесу за рахунок відсутності великого штату працівників; незначні витрати часу на запуск нових послуг, що досягаються за рахунок мінімізації необхідних ресурсів;

висока міра «тінізації»: складність контролю з боку державних органів управління; можливість несплати податків (прибутковий податок, нарахування на заробітну плату і так далі); відсутність контролю за рухом грошових коштів.

Виділені специфічні риси підприємницької діяльності в середовищі Інтернет дозволяють сформувати систему негативних наслідків впливу інтернет-підприємництва на динаміку і напрям розвитку української економіки: зниження податкових надходжень; збільшення випадків шахрайства; зневага стандартами якості, що очевидно демонструє необхідність розробки комплексу заходів, форм і методів державного регулювання комерційної діяльності, здійснюваної в мережі Інтернет.

Державне регулювання підприємницьких структур, що здійснюють свою діяльність в мережі Інтернет, повинне формуватися виходячи з мети створення адекватних умов їх функціонування і розвитку, а також нівеляції негативних наслідків для економіки (зниження податкових

надходжень, почастишання випадків шахрайства, зменшення кількості робочих місць, поширення нелегального програмного забезпечення, зневага стандартами якості). При цьому комплекс заходів, форм і методів державного регулювання комерційної діяльності, здійснюваної в мережі Інтернет, має бути орієнтований на формування і зміцнення позитивних тенденцій розвитку інтернет-підприємництва (сукупне зниження трансакційних витрат економічних агентів, підвищення конкуренції, освоєння нових ніш, інтеграція економіки в світову економічну спільноту, зниження рівня корупції, коеволюційний розвиток підприємницьких структур, підвищення рівня доходів населення).

Державне регулювання підприємницької діяльності в мережі Інтернет в Україні в даний час досить ускладнене, через ряд об'єктивних і суб'єктивних обмежень [3, 4].

До об'єктивних обмежень державного регулювання інтернет-підприємництва віднесено: недосконалість законодавства, що регулює комерційну діяльність в мережі Інтернет; складність здійснення технічних бар'єрів на несанкціоновану діяльність; відсутність ділових регламентів здійснення транзакцій в мережі Інтернет.

До суб'єктивних – недостатній рівень технічної грамотності населення; диференціація громадської думки з приводу регулювання Інтернету; специфіка національного менталітету.

В Україні державне регулювання підприємницької діяльності в мережі Інтернет здійснюється відповідно до Цивільного кодексу, законів «Про інформацію, інформатизацію і захист інформації», «Про зв'язок» та іншими, а також відповідними до них нормативно-правовими актами, що непрямо регулюють стосунки електронного документообігу і електронної комерції. Проте в даний час відсутня законодавча база, що прямо регулює підприємницьку діяльність в мережі Інтернет та економічні стосунки, що виникають в процесі її здійснення.

Регулювання підприємництва, що здійснюється через мережу Інтернет, необхідно реалізовувати, використовуючи певний набір технічних операцій. Проте, багато з даних операцій на даний момент здійснити вельми складно. Особливим чином в даному контексті виділяється проблема регулювання ресурсів, що здійснюють комерційну діяльність в Україні, але територіально розташовані на серверах іншої країни, а також на доменах нижчого рівня.

Проблема відсутності ділових регламентів здійснення транзакцій в мережі Інтернет детермінується тим, що інтернет-підприємництво є відносно новим феноменом. Несформована єдина система взаєморозрахунків економічних суб'єктів в мережі Інтернет обумовлює необхідність побудови диференційованого комплексу контролю над грошовими потоками, що значною мірою ускладнює процес державного регулювання комерційної діяльності в мережі Інтернет.

Одною з основних проблем державного регулювання підприємницької діяльності в мережі Інтернет залишається низький рівень технічної грамотності населення, у тому числі і серед працівників державної служби.

В даний час в Україні спостерігається істотна диференціація громадської думки з приводу регулювання Інтернету. Частина населення країни підтримує ідеї абсолютної свободи Інтернету, інша частина вважає регулювання всесвітньої мережі та здійснюваної з її допомогою комерційної діяльності необхідністю. При цьому особливою проблемою залишається специфіка національного менталітету, який часто передбачає ухилення від сплати податків, знеособлене порушення закону і так далі, тому, при побудові системи державного регулювання необхідно враховувати і комплексно нівелювати всі вищеперелічені чинники.

Оскільки в Україні ще не створена адекватна законодавча база, необхідна для регулювання найбільш актуальних проблем підприємницької діяльності в мережі Інтернет, слід звернутися до досвіду інших країн. Адаптація зарубіжного досвіду державного впливу на комерційну діяльність в мережі Інтернет, повинна здійснюватися на основі сформованого на теоретико-методологічному рівні відповідного інструментарію. Виходячи з цього, пропонується проводити адаптацію зарубіжного досвіду державного регулювання підприємницької діяльності в мережі Інтернет.

Пропонований механізм адаптації зарубіжного досвіду державного регулювання підприємницької діяльності в мережі Інтернет діє виходячи з принципів основоположного (синтез наукових принципів адаптації з практико орієнтованим підходом) і додаткового характеру (забезпечення захисту споживачів; підвищення ефективності діяльності регульованих організацій; відкритість адаптаційних рішень на всіх стадіях), передбачає постановку необхідних цілей і завдань. Так, в сучасних умовах господарювання оптимальною є наступна мета: формування системи заходів, форм і методів державного регулювання комерційної діяльності, здійснюваної в мережі Інтернет. На основі поставленої мети здійснюється аналіз зарубіжного досвіду державного регулювання різних країн, виявляються їх загальні і особливі елементи. Паралельно здійснюється процес визначення обмежень державного регулювання підприємництва в мережі Інтернет в Україні.

Дія механізму передбачає послідовну зміну стадій адаптації:

передімплементатійна адаптація передбачає синтез результатів науково-дослідних робіт в області зарубіжного досвіду державного регулювання підприємницької діяльності в мережі Інтернет з результатами експертно-аналітичних досліджень в даній сфері;

соціально орієнтована адаптація. На даній стадії повинне здійснюватися публічне обговорення передбачуваних елементів

запозичення зарубіжного досвіду державного регулювання підприємницької діяльності в мережі Інтернет шляхом on-line-голосування;

креативно-орієнтована адаптація. На даній стадії відбувається не лише запозичення тих або інших елементів механізму державного регулювання інтернет-підприємництва, але їх модифікація, на стадії доімплементаційного періоду;

фільтраційно-синтетична адаптація включає фільтрацію елементів державного регулювання підприємницької діяльності в мережі Інтернет різних країн, а також отриманих на попередніх стадіях результатів з метою подальшого їх синтезування, орієнтованого на сучасні українські умови з врахуванням багатоваріантності економічної дійсності.

Функціонування даного механізму повинне здійснюватися перманентно, відповідно до швидкозмінюваних умов господарювання, а його вживання дозволяє сформувати систему необхідних для української практики запозичень, а також запропонувати можливі варіанти їх модернізації (табл. 1).

Таблиця 1 - Елементи іноземного досвіду державного регулювання підприємницької діяльності в мережі Інтернет

Країна	Запозичений елемент	Можлива модифікація
США	Система правових норм, що регламентують процес торгівлі в мережі Інтернет	Створення системи правових норм, що регламентують процес торгівлі в мережі Інтернет, передбачають, зокрема, обмеження на використання нефіатних грошей
	Регулювання Інтернету за рахунок некомерційних організацій (Commerce NET Consortium, Electronic Frontier Foundation, Council of Better Business Bureaus), які братимуть на себе роль незалежних регуляторів сфери інтернет-торгівлі	Створення державно-суспільної структури, що займається проблемами регулювання підприємницької діяльності в мережі Інтернет. В рамках даної структури пропонується проводити суспільний контроль над сайтами, що порушують законодавство, з метою формування їх єдиної бази і обмеження доступу до них
Китай	Створення аналогів світових інтернет-ресурсів з жорсткою цензурою	Створення державної інформаційно-комунікаційної мережі, призначеної для ендегенних транзакцій і такої, що виступатиме гарантом дотримання законності підприємницької діяльності
Німеччина	Законодавче закріплення відповідальності за порушення закону провайдером інтернет-послуг	Передбачення законом часткового розділення відповідальності за випадки шахрайства і неправомірного здійснення комерційної діяльності в мережі Інтернет (у випадку, якщо дані сервіси знаходяться в забороненій базі)

Побудова системи державного регулювання підприємницької діяльності в мережі Інтернет може здійснюватися на основі трьох підходів:

регулювання ведеться тільки державними органами за допомогою видання загальнообов'язкових нормативно-правових актів і контролю за їх реалізацією. Самі учасники економічних стосунків, що виникають в процесі здійснення комерційної діяльності за допомогою глобальної інформаційної мережі, позбавляються права регулювати власну діяльність;

підхід, при якому економічні стосунки, що виникають в процесі ведення підприємницької діяльності в мережі Інтернет, упорядковують лише їх учасники шляхом об'єднання в організації суспільного регулювання Інтернету, які виробляють певні правила і добровільно приймають на себе зобов'язання дотримувати і виконувати їх. Роль держави полягає лише в підтримці даних організацій;

підхід, що має на увазі одночасне використання обох приведених вище варіантів, коли в регулюванні підприємницької діяльності в мережі Інтернет існує свого роду розподіл праці між органами державної влади і організаціями саморегулювання. Відповідні нормативні акти і контрольні акції виходять від держави, але, крім того, деякі нормотворчі і контрольні функції виконують організації саморегулювання.

Організації саморегулювання покликані забезпечувати реалізацію єдиної державної політики щодо захисту інтересів суб'єктів підприємницької діяльності і зниження тиску держави на вільні ринкові підприємницькі і професійні стосунки. В той же час, практика показує, що саморегулювання породжує ряд серйозних проблем, які обумовлені як практичними питаннями, так і недоліками правового регулювання даного інституту. Найбільш ефективним є комплексний підхід, який об'єднує в себе державний вплив та саморегулювання.

Виходячи з цього, доцільно виділяти напрями державного регулювання підприємницької діяльності в мережі Інтернет:

економіко-правового характеру, що включають вдосконалення законодавства в області оподаткування підприємницької діяльності в мережі Інтернет, у сфері захисту авторських прав, а також регулюючі транзакції в глобальній інформаційній мережі;

інституційного характеру, що передбачають створення державно-суспільних структур, які займаються основними проблемами регулювання електронного бізнесу;

організаційного характеру, що є сукупністю заходів, направлених на всіх суб'єктів структури та інфраструктури комерційної діяльності в мережі Інтернет;

системно-ідеологічного характеру, що мають на увазі формування технічно розвиненого етичного суспільства та інформаційної економіки.

Висновок. Запропонований механізм адаптації зарубіжного досвіду державного регулювання підприємницької діяльності в мережі Інтернет до умов функціонування українського економічного простору може бути

використаний в процесі побудови системи державного впливу на інтернет-підприємництво, а запропоновані напрями державного регулювання підприємницької діяльності в мережі Інтернет можуть послужити основою для розробки комплексу заходів державного впливу на комерційну діяльність, яка здійснюється через мережу Інтернет.

Список літератури: 1. Чучковська А.В. Правове регулювання електронної комерції в Україні Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 224 с. 2. Бореико Н. М. Оподаткування електронної комерції: досвід іноземних країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vamsu_econ/2009_1/Boreiko/Boreiko.htm 3. Інформація комітету з електронної комерції Національної асоціації електронної торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.professional.ru/GroupInfo/225> 4. Ушаков К. Финансы обложено. Электронный бизнес и налоги : проблемы неизбежности [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cio-world.ru/pda/index.php?action=article§ion_id=26714&id=27574

Надійшла до редколегії 27.07.2012

УДК 338.45

І.М. ПОГОРЕЛОВ, доц., НТУ «ХПІ», Харків

П.Г. ПЕРЕРВА, д-р екон.наук, проф., НТУ «ХПІ», Харків

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЙ ПО ПЛАНУВАННЮ ЧИСЕЛЬНОСТІ СПІВРОБІТНИКІВ ДОПОМІЖНИХ ВИРОБНИЦТВ

В статті розглянуто ряд математичних методів, які прискорюють розрахунки, підвищують їх точність, полегшують працю працівників, зайнятих рішенням економічних завдань. Окремо розглянуто ідеї і методи теорії масового обслуговування.

Ключові слова: планування, чисельність, допоміжне виробництво, методи, підвищення, полегшення, обслуговування.

В статье рассмотрен ряд математических методов, которые убыстряют расчеты, повышают их точность, облегчают труд работников, занятых решением экономических заданий. Отдельно рассмотрены идеи и методы теории массового обслуживания.

Ключевые слова: планирование, численность, вспомогательное производство, методы, повышения, облегчения, обслуживания.

The row of mathematical methods, which прискорюють calculations, promote their exactness, facilitate labour of workers, busy at a decision economic tasks, is considered in the article. Ideas and methods of theory of mass service are separately considered.

Keywords: planning, quantity, auxiliary production, methods, increases, facilitations, services.

© І.М. Погорелов, П.Г. Перерва, 2012

Актуальність дослідження. У зв'язку з безперервним розвитком виробництва значно ускладнюються виробничі взаємозв'язки і взаємозалежності, зростає об'єм економічних розрахунків, підвищуються вимоги до їх точності. Це і викликало до життя ряд математичних методів, які прискорюють розрахунки, підвищують їх точність, полегшують працю працівників, зайнятих рішенням економічних завдань. Впровадження математичних методів в дослідження виробничих процесів є в даний час одним з основних напрямів розвитку економічної науки, показником її зрілості.

Все більш широкого поширення в даний час набувають ідеї і методи теорії масового обслуговування. Вони знаходять своє застосування в самих різних галузях людської діяльності, у тому числі і в промисловому виробництві при дослідженні технологічних процесів, в розрахунках по організації праці плануванню, при виявленні внутрішньовиробничих резервів. Великі можливості для їх застосування є в машинобудівному виробництві.

Аналіз останніх досліджень і результатів. Багато виробничих процесів на підприємствах машинобудування схожі на функціонування систем масового обслуговування. В першу чергу сюди можна віднести допоміжні виробничі процеси, до яких відноситься і різні методи обслуговування обладнання.

Сама структура системи обслуговування залежить від обсягу робіт і необхідної чисельності обслуговуючих робітників.

Особливість організації обслуговування виробництва й адекватні їм особливості встановлення норм планування дозволяють розділити роботи на дві групи.

До першої групи відносяться роботи зі стійко повторюваними операціями. Виконавці тут в основному закріплені за робочими місцями. Ці роботи можна планувати й у натуральних й у трудових показниках, а також установлювати норми звичайним методами, застосовуваними в основному виробництві. До таких робіт відносяться: виготовлення запасних частин.

До другої групи відносяться роботи з обслуговування виробництва імовірнісного характеру, планування яких вимагає застосування спеціальних методів. Це робота з контролю, налагодження й підналагодження машин, міжремонтного обслуговування, енергообслуговування, забезпечення інструментом і т.д.

Цим процесам в більшості випадків властиві елементи нерегулярності і течія їх нагадує процес масового обслуговування - відбувається масова поява запитів і їх задоволення.

Виклад основного матеріалу. Як показує аналіз стану нормування робіт з обслуговування виробництва для другої групи робіт ще недостатньо розроблено нормативних документів.

Існуючі методичні вказівки й збірники нормативів не враховують особливості виконання робіт з обслуговування виробництва, що пов'язано з

нерівномірністю їхнього виконання й періодичністю обслуговування.

Діючі нормативи по визначенню розмірів допоміжних служб і господарств в цехах і на підприємствах є усередненими і не завжди відповідають конкретним умовам того або іншого виробництва.

Практика розміщення обслуговуючих робітників по часам і змінам доби, що орієнтує на середній час зайнятості за умови нерегулярного завантаження, приводить до того, що в часи максимальної потреби в обслуговуванні не вистачає обслуговуючих робітників, а в часи мінімальної потреби робітники простоюють.

Для розрахунку потрібного розміру і для перевірки відповідності допоміжних служб і господарств потребам основного виробництва слідувало б проводити періодичний аналіз їх функціонування. Методологічною основою такого аналізу може служити теорія масового обслуговування.

Теорія масового обслуговування дозволяє описувати кількісно складні виробничі процеси і заглиблює наші уявлення про них, з її допомогою можна проводити економічне експериментування на папері - змінювати у різних напрямках параметри виробничих процесів і виявляти наслідки, до яких можуть привести ці зміни. Фізичний експеримент замінюється при цьому різного роду обчисленнями, за допомогою яких отримують такі ж надійні показники. Можливості зміни різних початкових параметрів при цьому не менше, ніж при експериментуванні на виробництві (якщо тільки воно взагалі можливе в умовах, що існують там). Особливо великі можливості зміни різних початкових умов є при використанні для вирішення сформульованих моделей завдань масового обслуговування методів статистичних випробувань (метод Монте-Карло) і при реалізації розрахунків по моделюванню на швидкодіючих ЕОМ.

Теорія масового обслуговування вивчає процеси, в яких, з одного боку, постійно виникають запити на виконання якихось робіт (послуг), а з іншої - відбувається постійне задоволення цих запитів, тобто виконання послуг.

Та частина процесу, в якій виникають запити, є обслуговуваною системою. Та частина, яка приймає запити і задовольняє їх, називається обслуговуючою системою. Сукупність обслуговуючої і обслуговуваної систем є системою масового обслуговування. Схематично її можна зобразити так, як це показано на рис.1.

Основне виробництво, що безперервно посилає запити на технічне обслуговування обладнання, є обслуговуваною системою, а допоміжні виробничі служби (ремонтна служба, служба інструментозабезпечення і підтримки його у працездатному стані, наладка і підналадка обладнання, служба енергозабезпечення і т.п.), що задовольняють запити основного виробництва, є обслуговуючою системою. Совокупність основного виробництва і допоміжних виробництв є системою масового обслуговування.

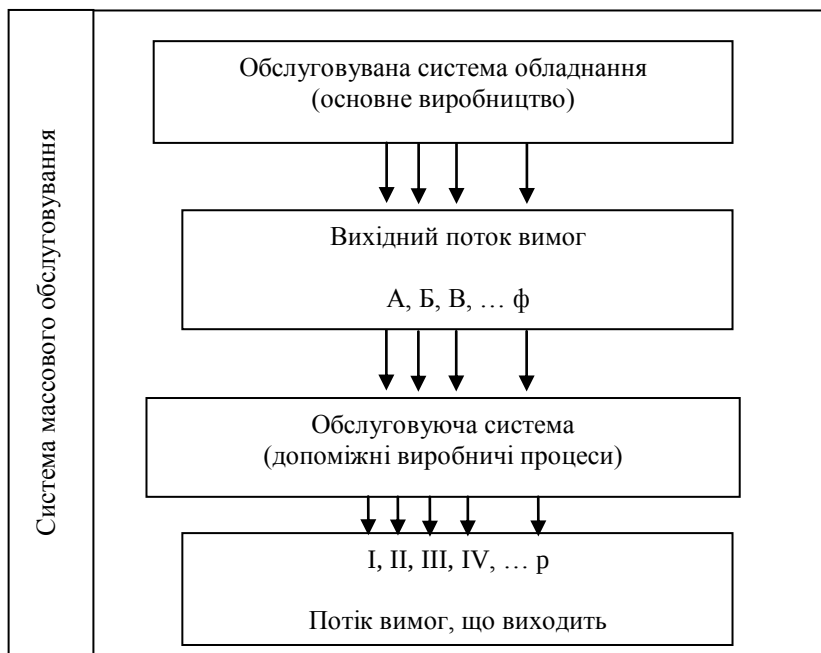


Рис. 1 – Схематичне зображення системи масового обслуговування

Основними поняттями теорії масового обслуговування є: вимоги, джерела вимог, обслуговування, обслуговуючі апарати, потік вимог, час обслуговування.

Кожен окремий запит на виконання якої-небудь роботи (на виробництво послуги) в теорії масового обслуговування називають заявкою або вимогою. Якщо на виробництві зупинилось або вийшло з ладу яке-небудь обладнання, означає з'явилася вимога на його обслуговування.

Обслуговувану систему підрозділяють на окремі частини, кожна з яких в будь-який заданий момент може послати тільки одну вимогу. Таку частину можна назвати джерелом вимог або об'єктом обслуговування. Наприклад, кожна одиниця працюючого обладнання може вийти з ладу і зажадати ремонту або наладки, тому вона є джерелом вимог для ремонтної служби.

Обслуговуванням вважається задоволення запиту, що поступив в обслуговуючу систему, на виконання послуги.

Кожна вимога, що поступила, може обслуговуватися окремою частиною обслуговуючої системи, кожна з яких здатна в будь-який заданий момент часу задовольняти тільки одну вимогу. Така частина називається обслуговуючим апаратом, обслуговуючим пристроєм або каналом обслуговування.

Всі процеси масового обслуговування протікають поодиноці і тому ж принципу: вимога поступає в обслуговуючу систему, задовольняється (обслуговується) обслуговуючими апаратами і покидає її.

Послідовність якихось подій в часі називають потоком. Моменти їх звершення t_1 , позначені крапками на числовій осі (рис. 2), подібно до потоку, то згущуються (згущуються, частішають), то розширюються (рідшають). Подібно до цього у вигляді потоку можна представити і надходження вимог в обслуговуючу систему. Таким чином, послідовність появи вимог в часі називатиметься потоком вимог. При цьому розрізняють вхідний потік - потік вимог, що поступають в обслуговуючу систему, і потік, що виходить, - потік вимог, що покидають обслуговуючу систему.

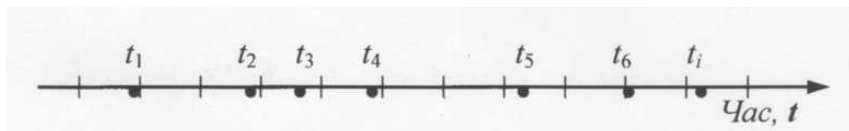


Рис. 2 - Зображення моментів появи вимог на числовій осі часу

Часом обслуговування вважається період, протягом якого задовольняється заявка на обслуговування, тобто період від початку обслуговування (а не від моменту надходження вимог в систему) і до його завершення.

Якщо якась вимога поступила в систему у момент t_1 (рис. 3), проте обслуговуючий апарат був зайнятий і приступив до обслуговування лише у момент t_2 і закінчив обслуговування у момент t_3 , то різниця $t_2 - t_1$ буде часом очікування обслуговування ($T_{ож}$), а часом обслуговування ($T_{обс}$) буде різниця $t_3 - t_2$. Період між моментами t_1 і t_3 є часом знаходження вимоги, що поступила, в обслуговуючій системі (у обслуговуванні і в очікуванні його). Таким чином, час обслуговування є характеристикою роботи кожного окремого обслуговуючого апарату. Воно показує, скільки часу витрачається на задоволення однієї вимоги.

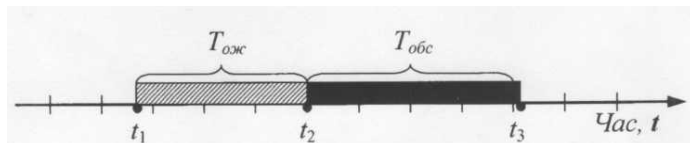


Рис. 3- Зображення часу очікування обслуговування і часу обслуговування на числовій осі часу

Метою дослідження систем масового обслуговування є аналіз якості їх функціонування і виявлення можливостей його поліпшення. При цьому поняття «Якості функціонування системи масового обслуговування» у кожному окремому випадку матиме свій конкретний сенс і виражатиметься різними кількісними показниками. Наприклад, такими кількісними показниками як величина черги на обслуговування, середній час обслуговування, очікування обслуговування або знаходження вимоги в обслуговуючій системі, час простою обслуговуючих апаратів, упевненість, що всі вимоги, що поступили в систему, будуть обслуговані та ін.

Таким чином, під якістю функціонування систем масового обслуговування в теорії масового обслуговування розуміють ступінь задоволення потреби в обслуговуванні. Показники ж технічної якості або власне якості обслуговування визначені рамками відповідних інструкцій, розпоряджень або стандартів, так що неточне дотримання цих розпоряджень може вважатися рівносильним незадоволенню вимоги.

Скажимо, розглядаючи роботу матимо на увазі такі показники якості як величина черги обладнання, чекаючого ремонту, середній час, протягом якого обладнання ремонтується і чекає ремонту (час знаходження вимоги в обслуговуючій системі), час простою ремонтних бригадах і тому подібне.

При вирішенні завдань масового обслуговування знаходяться функціональні залежності між показниками якості функціонування системи масового обслуговування і характеристиками потоку вимог, часу обслуговування, способу організації обслуговування. Завдання вважається вирішеним, якщо вдається вибрати для даного типу системи масового обслуговування кількісні показники якості її функціонування і виразити їх через параметри, що характеризують вхідний потік вимог і час їх обслуговування.

Вивчення характеру потоку вимог на технічне обслуговування що поступає від обладнання до допоміжних виробничих служб і кількісний опис його є першочерговим етапом вдосконалення планування і організації системи комплексного обслуговування обладнання на основі теорії масового обслуговування.

По характеру потоки вимог можуть бути регулярними – вимоги з'являються строго регулярно через рівні періоди і стохастичними (імовірнісними) - моментами появи вимог є випадкові величини (їх не можна або ж досить важко передбачити). У системі комплексного обслуговування обладнання потік вимог на технічне обслуговування є стохастичним, оскільки вони з'являються не регулярно.

Випадкові величини, як відомо, описуються законами розподілу їх вірогідності. При описі потоку вимог також, перш за все, повинен бути знайдений закон розподілу вірогідності.

Реальні випадкові величини (у тому числі і потоки вимог) можуть мати

самі різні закони розподілу вірогідності - нормальний розподіл, показовий, бзта-розподіл і ін. Аналітична теорія масового обслуговування накладає вельми жорсткі обмеження на характер потоку вимог. До теперішнього часу в теорії найповніше розроблені аналітичні рішення лише для моделей завдань масового обслуговування, в яких потік вимог є простим.

Простими потоками є такі, які володіють одночасно трьома властивостями - стаціонарності, ординарності і відсутністю наслідків.

Стаціонарним є потік, для якого вірогідність надходження певної кількості вимог протягом якогось проміжку часу не залежить від початку відліку цього проміжку, а залежить від його довжини. Інакше кажучи, характер стаціонарного потоку вимог не змінюється з часом.

Одинарним є такий потік, в якому вірогідність надходження в систему за малий проміжок часу більше однієї вимоги є величиною нескінченно малою, тобто в одинарному потоці у будь-який момент часу може поступити не більше однієї вимоги (вимоги поступають поодиноці).

Потік без наслідків називається таким, в якому вірогідність надходження певного числа вимог після якогось довільного моменту t не залежить від числа вимог, що поступили в систему до моменту t .

Математично доведено, що якщо потік вимог простий, тобто стаціонарний, ординарний і без наслідку, то, знаючи його параметр λ - математичне очікування числа вимог, що поступають в систему в одиницю часу, його можна повністю описати кількісно за допомогою системи функцій Пуассона:

$$P_k(t) = \frac{\lambda^k e^{-\lambda}}{k!} \quad (1)$$

де $P_k(t)$ - вірогідність того, що протягом часу від 0 до t в систему поступить точно k вимог на обслуговування;

- параметр потоку - середнє число вимог, що поступають в систему в одиницю часу;

e - основа натуральних логарифмів ($e = 2,71828$).

Змінюючи значення k і t , по приведеній формулі можна розрахувати вірогідність будь-якого стану потоку вимог.

На практиці потік вимог в системі комплексного обслуговування обладнання близький до простого і підкоряється закону Пуассона, а час обслуговування є показовим.

Використовуючи теорію масового обслуговування розглянемо найбільш важливу складову витрат виробництва, чисельний склад обслуговуючих робітників, який розраховується шляхом визначення мінімуму витрат на обслуговування и очікування обслуговування. Необхідно мати на увазі, що хоча обслуговуючі системи и не беруть участь безпосередньо у випуску продукції, однак про їхню оптимальність варто судити виходячи із

загальних результатів роботи підрозділу. Відомо, що синтетичним показником, що характеризує ефективність роботи виробничого підрозділу, є собівартість продукції, на величину якої впливає безліч різних факторів. Однак при визначенні ефективності обслуговуючої системи, треба їх вважати постійними, тобто абстрагуватися від їхнього впливу. Отже, математично завдання можна сформулювати в такий спосіб. Необхідна така кількість обслуговуючих робітників (K_p), при якому собівартість ($C_{ст}$) буде мінімальною:

(2)

Обслуговуючі системи, не маючи прямого відношення до випуску виробів, впливають на величину обсягу, тому що впливають на величину простою обслуговуючих апаратів. При невеликій кількості обслуговуючих робітників, заявки на обслуговування будуть задовольнятися невчасно й не повністю, а при великій кількості обслуговуючі робітники будуть простоювати. Отже, оптимальна чисельність обслуговуючих робітників буде, виражена функцією оптимальності:

$$=(Z'+Z'') \quad \min \quad (3)$$

де Z' - величина втрат у системі обслуговування, пов'язаних із простоюванням вимог у черзі в одиницю обслуговування. Сюди включаються втрати основних робітників і втрати через простої обладнання:

$$Z'=(\text{Ч}_0 \cdot S + M_{ст} \cdot C_{ст}) \quad (4)$$

де Ч_0 - середнє число основних робітників, що простоюють, чекаючи обслуговування, чол.

S - втрати, пов'язані із простоєм основного робітника в певні години. Сюди включається основна й додаткова заробітна плата й відрахування на соціальні потреби, грн.

$M_{ст}$ - середня кількість верстатів, що простоюють, чекаючи обслуговування, шт.

$C_{ст}$ - втрати, пов'язані із простоєм одного верстата протягом години, грн.

Сума амортизаційних відрахувань і витрат на ремонт розраховані як середньозважені величини витрат на верстати всіх типів з урахуванням їх кількості.

Z'' - величина втрат, пов'язаних із простоєм обслуговуючих робітників, чекаючи заявок на обслуговування:

$$Z''=\text{Ч}_B \cdot S_B \quad (5)$$

де $Ч_B$ - середня кількість обслуговуючих робітників, що простоюють, $\text{£} \frac{\text{£}}{\text{£}}$,

S_B - втрати від простою одного обслуговуючого робітника (сума основної й додаткової зарплати з відрахуваннями на соціальні потреби), грн.

При цьому передбачається обов'язкове виконання плану по випуску продукції, тобто

$$N = N_{\text{пл}}$$

де N - фактичний випуск продукції,

$N_{\text{пл}}$ - плановий випуск продукції, тобто ми повинні визначати критерій ефективності виходячи з конкретних організаційних умов.

Зміна показників простою обслуговуючої системи використовується при визначенні впливу обслуговуючих систем на обсяг виробництва продукції. Якщо при існуючій у цеху системі обслуговування коефіцієнт простою основних робітників, чекаючих обслуговування дорівнює ($Д_0$), а при іншій - кількісному співвідношенню обслуговуючих робочих він зміниться до ($Д$), то час знаходження робітників, зайнятих обслуговуванням виробництва, поза системами зміниться від $(1-Д_0)$ до $(1-Д)$. Тому вплив чисельного складу обслуговуючої системи на об'єм випуску продукції у такому разі може бути записане у вигляді:

$$\text{—} \quad (6)$$

де N_0 - обсяг випуску продукції при існуючій кількості обслуговуючих робітників ($Кр_0$);

N - можливий ріст обсягу випуску при новій чисельності обслуговуючих робітників ($Кр$).

Вплив чисельності обслуговуючих робітників на величину витрат виражається, очевидно, більш складною залежністю, що враховує зміну умовно-постійних й умовно-змінних витрат:

$$\text{—} \quad (7)$$

де Π_0 - величина змінних витрат при існуючому варіанті організації;

Π - величина змінних витрат при новому варіанті.

Умовно-постійні витрати змінюються тільки в частині заробітної плати робітників, що обслуговують виробництво, з відрахуваннями на соціальні

потреби. Якщо позначити ці витрати через B (середні витрати), то зміна умовно-постійних витрат складе $\Delta B = B (K_p - K_{p0})$, а функція, зміни всіх умовно-постійних витрат буде мати вигляд:

$$B = B_0 + \Delta B = B_0 + B (K_p - K_{p0}) \quad (8)$$

де B_0 - умовно-постійні витрати при існуючому варіанті організації обслуговування;

B - умовно-постійні витрати при новому варіанті;

ΔB - збільшення функції залежно від зміни чисельності обслуговуючих робітників від (K_{p0}) до (K_p).

Тоді витрати на виробництво складуть:

$$\text{—} \quad (9)$$

Підставивши вираження залежності обсягу випуску й витрат на випуск у функцію критерію оптимальності (3.1), одержимо залежність:

$$\text{—} \quad (10)$$

Висновок. Розрахувавши ряд значень коефіцієнта простою при різній кількості обслуговуючих робітників і підставивши у вираження критерію оптимальності, можна вибрати оптимальний варіант, при якому собівартість буде мінімальною.

Список літератури: 1. *Алдохин И.П.* Теория массового обслуживания в промышленности. М.: Экономика, 1970. 2. *Вентцель Е.С.* Теория вероятностей. М.: Наука, 1969. 3. *Генкин Б. М.* Экономика и социология труда. М.: Экономика, 1998.

Надійшла до редколегії 31.07.2012

ЗМІСТ

М.І. Погорєлов, С.М. Погорєлов

Особливості праці менеджера на інноваційному підприємстві..... 3

П.Г.Перерва, О.П.Косенко, В.А.Міщенко

Маркетингові підходи до визначення вартості та ризику інвестицій і інновацій на підприємствах електроенергетики.....15

А.М.Ткаченко, А.В. Бакута

Облік логістичних витрат: проблеми та шляхи їх вирішення.....22

В.В.Воліков, М.І.Ларка

Обґрунтування основних напрямків розвитку брендингової політики промислового підприємства31

І.М. Посохов

Дослідження існуючих підходів до управління ризиками корпорацій37

А.А. Костенко

Экономическая сущность реинжиниринга бизнес-процессов предприятия ...47

В.В. Яцина

Соціально-економічна сутність виробництва товарів промислового призначення53

П.В. Нотовский

Формування стратегій оцінювання ризиків інвестицій на підприємствах з передачі та розподілу електричної енергії.....57

П.Г.Перерва, А.П.Косенко, А.В.Косенко

Моделювання споживої, виробничої, інтелектуальної та кадрової складових ресурсного потенціалу.....68

В.В.Головня, І.Є.Хаустова

Державний підхід до впровадження внутрішнього аудиту в міністерствах та установах – як засобу фінансового контролю74

С.Н. Мехович, Л.В. Погорелова

Состояние и соответствие традиционных форм стимулирования труда ремонтных рабочих современным условиям хозяйствования79

А.В. Фоменко

Механізм формування організаційно-управлінського потенціалу фінансової безпеки підприємств залізничного транспортного машинобудування84

А.С. Колесніченко

Управління ризиками як елемент загальної стратегії ЕНЕРГЕТИЧНОЇ компанії92

Є.В. Ковальов, М.М.Гуревичев, Л.В.Соколова

Визначення збитків при нерівномірності постачання продукції електроенергетичних підприємств.....99

П.Г.Перерва, М.М.Ткачов

Економіко-правові причини порушення прав інтелектуальної власності.....106

А.М.Рогозянська

Формування механізму розв'язання протиріч фінансизації у сучасних умовах113

О.В. Назаренко, Н.Б. Решетняк, О.Ю. Єгорова

Інноваційне поєднання мікро- та макро- рівнів економіки заради екологічного майбутнього України122

Л.В. Кузьменко, Н.В. Тищенко, О.А. Година

Анализ эффективности гидроагрегатов для малых ГЭС.127

Л.В. Соколова, С.І. Архієреєв, Я.А.Максименко

Оцінка виробничого потенціалу машинобудівного підприємства: теоретичний та практичний аспект131

В.В. Бала

Забезпечення розвитку іноземного інвестування в Україні: теоретичний аспект138

Т.А. Погорелова

оценка эффективности системы мотивации145

Ю.С. Глушач

Особливості обліку дебіторської заборгованості в зарубіжних країнах152

Н.В. Гриценко

Розробка процесно-орієнтованої структури управління на підприємствах залізничного транспорту159

В.Г. Яковенко, Т.О. Тимофєєва

Специфіка та оцінка ефективності інвестиційних проектів залізничного транспорту України163

О.О. Фальченко

Шляхи підвищення ефективності використання основних фондів підприємства168

О.В.Манойленко, В.Ю.Лісіна

Теоретико-методичні засади формування системи державного фінансового контролю електронної комерції171

І.М. Погорєлов, П.Г. Перерва

Методичні рекомендації по плануванню чисельності співробітників допоміжних виробництв.....178

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«ХП»**

Збірник наукових праць

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

Випуск № 51 (957)

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. № 313. 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