

## СЕКЦІЯ 5

# ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ІНВЕСТУВАННЯ

М.Ю. Алаторських

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

## ШЛЯХИ ПОЖВАВЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ

*©Алаторських М.Ю., 2011*

Важливою передумовою стійкого економічного зростання в Україні є активізація інвестиційної діяльності. У лютому 2011 року в Україну прибув керівник місії МВФ, він відзначив необхідність посилення інвестиційної складової економіки України. Окрім іншого, була відзначена слабкість банківської системи та необхідність її оздоровлення. Зростання об'ємів депозитів населення не збільшує кредитування економіки банками, ставки по кредитам досі високі і у населення до кредитів обмежений доступ. Щодо ПП, то у їх структурі левину долю займають: приватизація приватних підприємств, купівля фінансових закладів та інвестиції у галузі з швидким оборотом коштів. ПП у виробництво вкрай обмежені. Тому сьогодні особливо важливим є вдосконалення державної політики, спрямованої на активізацію інвестиційного процесу, оскільки держава виступає головним координатором інвестиційної діяльності в країні та прискорення економічного зростання.

По - перше має бути забезпечена підтримка малого та середнього бізнесу задля збільшення частки фінансування діяльності за рахунок прибутку, адже на даний момент високу частку займають амортизаційні відрахування, які забезпечують лише просте відтворення основних засобів.

Ще однією проблемою в Україні є високі процентні ставки на кредити, що значно зменшує можливості інвестування з банківських джерел, тоді як у розвинутих країнах світу банківський сектор є одним з головних інвесторів. Операції з надання кредитних ресурсів в Україні для реалізації інвестиційних проектів у вітчизняній банківській практиці майже не використовуються. Теперішній рівень капіталізації комерційних банків не спроможний задовольнити потреби довгострокового інвестування, а також спільного кредитування інвестиційних проектів.

Завданням держави має бути створення сприятливого інвестиційного клімату для припливу іноземного капіталу в Україну. По – перше має стабілізуватись законодавча база, має бути досягнута політична стабільність і згода між різними владними структурами, спрощення податкового законодавства, забезпечення страхування ризиків, що активізує інвестиційно-інноваційну діяльність, забезпечення інформацією, необхідної інвестору, зацікавлення його за допомогою збільшення та оновлення рекламно – презентаційної продукції з питань інвестиційного потенціалу регіонів України.

Але нарощення інвестиційного ресурсу не забезпечить високих темпів економічного зростання без ефективної регіональної та галузевої політики, основою якої має бути орієнтація на першочергове інвестування таких сфер економіки, розвиток яких може слугувати передумовою для забезпечення загального економічного розвитку: промисловість, сільське господарство, туристичний бізнес. Враховуючи те, що галузева ефективність за 2005-2010 рр. знизилась за рахунок зниження ефективності за окремими галузями та підвищилась за рахунок зміни розподілу інвестицій між різними сферами діяльності можна зробити висновок, що необхідне подальше збільшення частки інвестицій у будівництво, сільське господарство, освіту, де показники ефективності досить високі, щоб забезпечити прискорення зростання ВВП країни.

Також важливу роль відіграє структура інвестицій. Підтримка діяльності підприємств, а отже і економіки країни в цілому може бути забезпечена за рахунок поліпшення відтворювальної структури, зокрема підвищення питомої ваги витрат на технічне переозброєння та реконструкцію

діючих підприємств та зменшення питомої ваги нового будівництва а також удосконалення технологічної структури капітальних вкладень, збільшення в їхньому складі питомої ваги устаткування.

Оцінка інноваційного аспекту інвестиційного розвитку дала невтішні результати, адже питома вага підприємств, що впроваджували інновації постійно зменшується, а витрати на інновації зростають, що свідчить про вузький круг суб'єктів господарювання, продуктивність праці та якість продукції яких постійно зростає. Успішне функціонування і розвиток інноваційних структур, які є основою формування національної інноваційної системи, можна забезпечити шляхом реалізації таких заходів:

- а) розроблення чіткої системної державної програми організації, розвитку і підтримки інноваційних структур із урахуванням ступеня розвитку академічної, вузівської та галузевої науки;
- б) зміцнення зв'язків між державними та приватними підприємствами і науковцями, що сприятиме поживленню ринку інвестиційно-інноваційних та інтелектуальних послуг;
- в) сприяння створенню побутової і соціальної інфраструктури;
- г) надання допомоги в отриманні початкового капіталу;
- д) застосування пільгового фінансування науки в корпоративному секторі;
- е) удосконалення системи прийняття управлінських рішень через надання об'єктивної науково-технічної інформації про діяльність діючих та новостворених підприємств;
- є) впровадження міжнародних стандартів системи управління якістю.

## ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА - ВАГОМА СКЛADOVA КОНКУРЕНТНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

© Берлінг Р.З., Мельник Л.І., 2011

Визначення ефективних, адаптованих до відповідних умов розвитку виробничих відносин і механізмів управління підприємствами неможливе без всебічного, та системного дослідження такої категорії, як економічний потенціал підприємств, зокрема, що стосується структурних елементів і характеру їх взаємодії. При цьому економічний потенціал підприємств варто розглядати не тільки як здатність виробляти блага, але й як систему, що здатна виявити і запропонувати певний резерв. По суті, мова йде про визначення можливих меж виробничо-відтворювальних процесів на конкретному підприємстві чи в галузі, про можливість реалізації деяких граничних стратегічних установок, у межах яких виробничі системи будь-якого рівня не втрачають своєї цілісності.

Аналіз свідчить, що категорія «економічний потенціал підприємства» сучасною економічною наукою трактується неоднозначно. На думку більшості дослідників, економічний потенціал є узагальнюючим показником. У ньому поєднуються природні, виробничі, науково-технічні, соціально-культурні властивості економічної системи. Величина економічного потенціалу підприємства визначається масштабом, ступенем досконалості та структурою продуктивних сил. Разом з цим аналіз виявив значні розходження у визначеннях економічного потенціалу, розумінні його сутності, складу структурних елементів, його взаємозв'язку з іншими категоріями.

При визначенні місця економічного потенціалу об'єктом оцінки мають бути потенційні можливості виробництва матеріальних благ і послуг. При цьому оцінці підлягає або загальний розмір економічного потенціалу, або розмір його активної частини.

Виходячи з цього, оцінка економічного потенціалу промислових підприємств повинна базуватися на визначенні розміру економічних результатів, що можуть бути одержані у майбутньому.

В даному напрямку можна виділити два напрямки нарощування потенціалу. Перший – зовнішній, пов'язаний з залученням ресурсів на підприємство ззовні, другий – це пошук і реалізація внутрішніх резервів підприємства, що є присутніми в окремих структурних елементах економічного потенціалу: кадрового, виробничого, екологічного і т.п. Механізм їх взаємодії дозволяє встановити оптимальні пропорції витрат підприємства на формування, підтримку та розвиток цих окремих структурних елементів. Пропорції витрат при цьому повинні встановлюватися на основі аналізу коефіцієнтів еластичності, що визначають вплив кожного структурного елемента економічного потенціалу на кінцеві показники діяльності підприємства.

При оцінці економічного потенціалу підприємства враховується також загальна величина економічних ресурсів, якими володіє і розпоряджається підприємство, та економічні результати від їх раціонального використання.

На підставі дослідження складу та структури економічного потенціалу підприємства, механізму взаємодії окремих його структурних елементів вдається встановити оптимальні пропорції витрат підприємства на формування, підтримку та розвиток окремих структурних елементів економічного потенціалу. Проте сам механізм взаємодії залежить від зовнішніх чинників – поточного стану зовнішнього економічного середовища, державної макроекономічної політики та нормативно-правової бази [1].

Таким чином, використання економічного потенціалу підприємства стає вагомим чинником у конкурентному середовищі, оскільки надає можливість підприємству отримувати конкурентні переваги по відношенню до інших учасників ринку.

*1. Лапін С.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління «вісник СумДУ. Серія Економіка», №1, 2007.-Т.2.*

## СТВОРЕННЯ СПРИЯТЛИВИХ УМОВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ДОНЕЦЬКОГО РЕГІОНУ.

©Бойко С.В. Петрова І.В., 2011

Однією з основних причин низького рівня інвестиційного розвитку підприємств є негативна тенденція соціально-економічного розвитку, подолання економічної кризи. Характерною ознакою роботи підприємств у 2010 році була поступова стабілізація їх фінансового стану. У поточному році прогнозується покращення стану підприємств сфери матеріального виробництва. Так, очікується збільшення обсягів промислового виробництва в металургії на 6,0%, хімічній та нафтохімічній промисловості – на 4,0%, машинобудуванні – на 8,0%, виробництві коксу, продуктів нафтоперероблення – на 5,0%. Це дасть можливість скоротити збитки на 10%, збільшити позитивний фінансовий результат.

Передбачається[0]:

- проведення моніторингу фінансового стану підприємств, підпорядкованих облдержадміністрації, комунальних підприємств для забезпечення ефективної їх діяльності;
- реалізація інвестиційних та інноваційних проектів, спрямованих на розвиток внутрішнього ринку товарів та послуг;
- сприяння фінансовому оздоровленню підприємств вугільної галузі;
- недопущення масових банкрутств шляхом здійснення заходів з виявлення ознак прихованого, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства державних підприємств та підприємств, у статутному фонді яких частка державної власності перевищує 25%.

Фінансування заходів здійснюватиметься за рахунок коштів суб'єктів господарської діяльності та інших джерел.

Прогнозується скорочення питомої ваги збиткових підприємств не менше, ніж на 5,0 відс. пунктів.

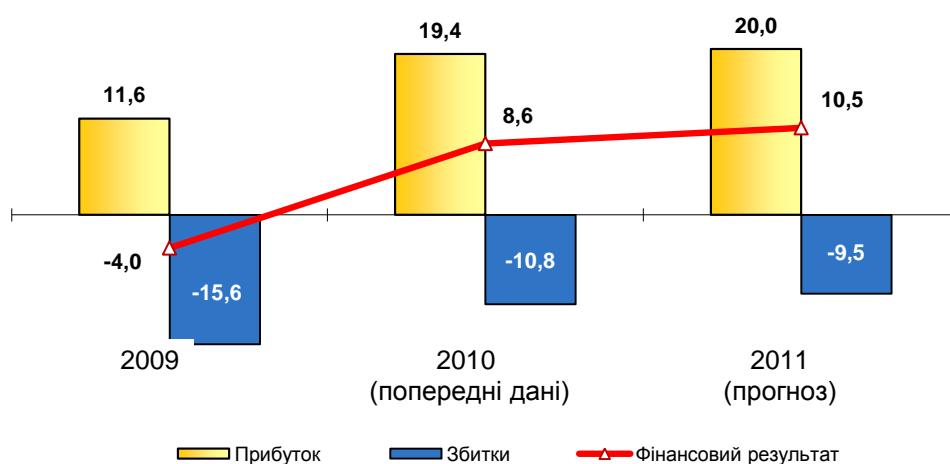


Рис. 1. Динаміка фінансових результатів діяльності основного кола підприємств Донецької області, млрд. грн.

З метою дотримання збалансованості та стабільного функціонування бюджетної системи регіону, забезпечення виконання планових завдань по надходженню коштів до бюджетів усіх рівнів та зміцнення економічного потенціалу адміністративно-територіальних одиниць передбачається[0]:

- підвищення рівня інвестиційної складової місцевих бюджетів шляхом збільшення кількості джерел надходжень до бюджету розвитку;

- підвищення ефективності управління бюджетними коштами та здійснення постійного контролю за їх використанням;
- збільшення надходжень за рахунок упорядкування системи діючих податкових пільг та здійснення контролю за правомірністю їх застосування;
- удосконалення системи використання субвенцій на реалізацію цільових інвестиційних проектів соціально-економічного розвитку;
- забезпечення прозорості процесів формування та виконання місцевих бюджетів;
- здійснення заходів, спрямованих на розширення бази оподаткування за рахунок детінізації економіки;
- проведення роз'яснювальної роботи в області щодо застосування норм Бюджетного та Податкового кодексів;
- здійснення жорсткого контролю за дотриманням повноти сплати нарахованих платежів, проведення відповідної мобілізуючої роботи щодо безумовного дотримання платіжної дисципліни усіма платниками податків, зборів та інших обов'язкових платежів.

Прогнозується надходження податків, зборів та інших обов'язкових платежів до Державного бюджету в обсязі 12,2 млрд. грн., зведеного бюджету області (без трансфертів) – 8,6 млрд. грн.

Очікується зниження податкового боргу до бюджетів усіх рівнів на 10%, в т.ч. до місцевого бюджету – на 10%.

З метою активізації науково-технічної та інноваційної діяльності забезпечено реалізацію регіональної програми «2010 – рік інновацій». Головним заходом було проведення III Міжнародного інвестиційного форуму «Державно-приватне партнерство в контексті нової економічної політики України» за участю Президента України, представників уряду та депутатського корпусу.

Слід зазначити, що методи державно-приватного партнерства успішно використовуються в країнах Європейського Союзу. Державно-приватне партнерство можна визначити як систему договірних відносин, які складаються між державою і приватним партнерами, задля взаємовигідної співпраці на довгостроковій основі з метою досягнення соціальних та економічних результатів.

Експерти Європейської правової групи надають послуги з супроводження реалізації проектів державно-приватного партнерства у сферах[0]: житлово-комунального господарства (виробництво та транспортування електроенергії, водопостачання, експлуатація та благоустрій), будівництва та утримання автошляхів, енергозбереження, експлуатації будівель бюджетного сектора економіки, захисту навколишнього середовища.

На сьогоднішній день суб'єкти господарювання, які засновані на державній та комунальній власності, стикаються з багатьма проблемами. Вирішити їх заважає брак бюджетних коштів, складності у процесі залучення приватних інвестицій. Саме для вирішення проблеми фінансування без передачі майна у приватну власність використовується концепція державно-приватного партнерства.

Особливо актуальним державно-приватне партнерство є для розвитку та забезпечення нормального функціонування суспільно значущих об'єктів на утримання, яких не вистачає бюджетного фінансування. Такими об'єктами є підприємства комунальної сфери, дороги, аеропорти, навчальні заклади та інші. Державно-приватне партнерство може стати суттєвим кроком на шляху вирішення важливих для усього суспільства соціально-економічних проблем.

*1. Малютін О.К., Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні.// Фінанси України №11, 2008, с.64-7 2. Програма економічного і соціального розвитку Донецької області на 2011 рік.//Донецька обласна державна адміністрація//Донецьк 2011 р. 3. Закон України “Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2404-17> 4. European Law Group Державно-приватне партнерство. Режим доступу: <http://www.lawgroup.com.ua/ua/partnership/>.*

## ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДУ ЕКСПЕРТНИХ ОЦІНОК

©Бондаренко Л.А., 2011

Оцінка конкурентоспроможності - це розрахунок, інтерпретація і аналіз комплексу показників, які характеризують конкурентоспроможність підприємства та конкурентоспроможність продукції у цілому [2]. У роботі [1] наведено, що об'єктом аналізу конкурентних переваг підприємства є внутрішні чинники, які знаходяться під його контролем. Як показав аналіз літературних джерел, не існує єдиної думки науковців з приводу того, які саме чинники необхідно брати за основу під час оцінки конкурентоспроможності машинобудівного підприємства. Сорокіна І.С. [4] стверджує, що для з'ясування конкурентоспроможності підприємства необхідна наявність базового об'єкта для порівняння. Воно повинно володіти певними показниками, щоб порівняння з ним було коректним. Ряд досліджень в якості базового зразка пропонують конкретну продукцію, яка домінує (має найбільшу долю по обсягу продаж) на конкретному обраному ринку. Інші дослідники за базову продукцію приймають споживчу модель продукції, тобто ту продукцію, яку бажають придбати покупці. Зазначимо, що більшість методичних підходів оцінюють конкурентоспроможність машинобудівного підприємства через конкурентоспроможність його продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Цієї ж думки дотримується Р.А. Фатхутдінов [5], який розглядає конкурентоспроможність підприємства як середньозважену величину за показниками конкурентоспроможності конкретних товарів на конкретних ринках [1].

Конкурентоспроможність підприємства - інтегральний показник, який формується через ефективне використання виробничого, науково-технічного, трудового, інформаційного, маркетингового і фінансового потенціалів підприємства [1]. Але одержати інформацію у повному обсязі за вищеперерахованими напрямками практично неможливо, у зв'язку з обмеженим доступом до інформації. Саме тому одним із наукових методів вивчення економічних параметрів в умовах відсутності інформації є експертні оцінки. Прийняття рішень на основі експертних оцінок є одним із найважливіших методів прийняття рішень. Але, не зважаючи на багату історію методів прийняття рішень на основі експертних оцінок і велику кількість методів обробки експертної інформації, на сьогодні не існує загально науково-обґрунтованої класифікації методів експертних оцінок і рекомендацій щодо їх застосування [3].

Для отримання об'єктивної оцінки конкурентоспроможності продукції по всьому її асортименту достатньо провести оцінку основної номенклатури машинобудівної продукції або базових моделей. Номенклатуру показників якості продукції для цілей її вимірювання необхідно обирати з врахуванням: аналізу вимог користувачів, вимог до застосування нормативно-правових актів, призначення та умов експлуатації, задач з управління якості продукції, складу та структури, що характеризують їх властивості, можливість з'ясування величин показників якості.

З цією метою було розроблено анкету, де визначено основні чинники (показники) конкурентоспроможності машинобудівної продукції, яку запропоновано експертам (провідним науковцям, високоякісним спеціалістам у даній сфері).

З великої кількості методів обробки експертної інформації (метод мозкової атаки, метод «сценаріїв», метод «ділових ігор», метод «суду», метод «Дельфі» та ін.) ми будемо використовувати метод безпосередньої оцінки, який полягає у тому, що діапазон вимірювання розбивається на декілька інтервалів, кожному з яких присвоюється певна оцінка від 0 до 10. Начало шкали 0 балів – це відсутність значення параметру. Задача кожного експерта, приписати кожному параметру числове значення  $P_j$  в межах використаної ним шкали. В якості об'єкта була обрана машинобудівна

продукція ХК "АвтоКрАЗ". При аналізі зібраних експертних даних обчислюється середнє по всім експертам значення  $P_i$  за формулою [4]:

$$P_i = \frac{\sum_{j=1}^N P_{ij}}{N} \quad (1)$$

Величини  $P_i$  можуть бути використані для з'ясування коефіцієнту вагомості та оцінці показників якості. Для того, щоб визначити коефіцієнт вагомості, потрібно дотримуватись умови  $\sum_{i=1}^n M_i = 1$ , отримуємо формулу:

$$M_i = \frac{P_i}{\sum_{i=1}^n P_i} \quad (2)$$

Дана операція носить назву нормована.

Результати роботи експертів ми перевірили по узгодженості думок експертів. Для подібних цілей використовується коефіцієнт конкордації. Залежно від рівня узгодженості думок експертів коефіцієнт конкордації може набувати значення від 0 (за відсутності узгодженості) до 1 (за повної однотайності). Значення коефіцієнта конкордації свідчить про високий рівень узгодженості думок експертів [1]. Розраховується загальний коефіцієнт конкордації для п'яти експертів за формулою [2]:

$$W = \frac{12 \cdot S}{m^2(n^3 - n)} \quad (3)$$

де  $m$  – кількість експертів,  $n$  – кількість спостережень,  $S$  – сума квадратів відхилень суми рангів за факторами від його середньо арифметичного значення:

$$S = \sum_{j=1}^m \left( x_{ij} - \frac{1}{2}m(n+1) \right) \quad (4)$$

Коефіцієнт  $W$  вимірюється в діапазоні від 0 до 1. Якщо судження експертів співпадають, то коефіцієнт конкордації ближчий до одиниці. Якщо відмінності між ними великі, суми рангів будуть ближчими один до одного по всій величині, і тоді сума квадратів відхилень рангів буде менше її максимального значення, тоді коефіцієнт  $W$  складе меншу величину (близьку до нуля). Розрахунковий коефіцієнт дорівнює  $W=0,44$ . Значення коефіцієнту конкордації показав маленьку погодженість думок експертів.

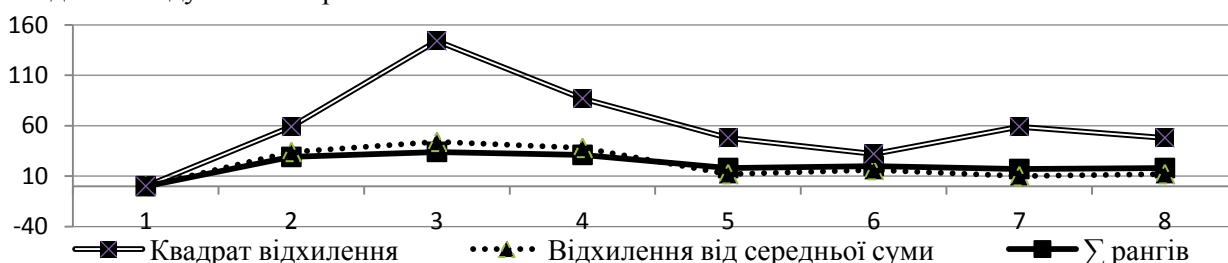


Рис. 1. Графік числових оцінок поставлених експертами.

Вищезазначені розрахунки дозволяють стверджувати, що виділені чинники є ваговими у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств машинобудівної галузі в нинішніх умовах господарювання.

1. Герасименко І.О. Методичний підхід до визначення чинників конкурентоспроможності підприємств птахівничої галузі // *Актуальні проблеми економіки*. – 2008. – № 6(84). 2. Голубков Е.П. *Маркетинг для маркетологів. Предплановые маркетинговые исследования и стратегический анализ* // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2008. - № 2. 3. Коваленко О.Є. *Стійкість результатів обробки експертних оцінок у системах підтримки прийняття рішень* // *Актуальні проблеми економіки*. – 2010. - № 10(112). 4. Сорокіна І.Е. *Методи оцінки конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів* // *Маркетинг в России и за рубежом* – 2009. - № 4(72). 5. Фатхутдинов Р.А. *Управление конкурентоспособностью организации: Учебное пособие*. – М.: Эксмо, 2004.

## ПОНЯТТЯ ТА ЗНАЧЕННЯ ВИТРАТ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

© Винник Т.М., Бухта В.В., 2011

Процес здійснення підприємницької діяльності передбачає витрачання ресурсів – трудових, природних, інформаційних. При цьому, кожен вид ресурсів має вартісну оцінку. Виражені в грошовій формі витрати ресурсів на здійснення підприємницької діяльності називають витратами виробництва.

Проблема сутності витрат виробництва була та є об'єктом дослідження в економіці за різних часів. Зокрема, економістами використовується декілька підходів до трактування витрат. Тривалий час базовою теорією витрат була марксистська, яка розглядала витрати з позиції трудової теорії вартості. Проте, ця теорія в сучасних умовах навряд чи має практичне значення, оскільки автор не враховував ринкової ситуації, абстрагувався від проблем коливання цін, а також не брав до уваги ряд інших обставин, наприклад, не досліджував зміну витрат залежно від обсягу виробленої та реалізованої продукції. Тому, за сучасних умов господарювання, коли кожен виробник виготовляє продукцію самостійно, його витрати визначаються не всіма витратами живої та уречевленої праці, а лише тими, які він сплачує. Це витрати, використаних для виготовлення продукції, засобів виробництва та витрати на оплату праці робітників, зайнятих її виготовленням. Від суспільних витрат (вартості) вони відрізняються на величину додаткового продукту, який є матеріальним фундаментом доходу, що отримує виробник.

Слід зазначити, що сучасна економічна теорія використовує й інші підходи до трактування витрат. Перш за все потрібно зазначити, що в значній частині робіт розглядається економічна категорія "виробничі витрати", проте її слід розуміти в широкому сенсі, оскільки йдеться про витрати виробничої та збутової діяльності. Значна частина вчених відмовилась від використання термінів "витрати обігу" і "виробничі витрати", замінивши їх термінами "витрати фірми", "затрати фірми" або – "витрати", "затрати".

Як відомо, технологічно ефективним спосіб виробництва буде вважатися тоді, коли з чітко заданого обсягу ресурсів отриманий максимально можливий обсяг продукції. Це означає, що не існує жодного іншого способу поєднання певних чинників виробництва, при якому було б вироблено більший обсяг продукції. Окрім цього, технологічно ефективним спосіб виробництва буде й тоді, коли для виготовлення заданого обсягу продукції витрачається найменша кількість хоча б одного фактору виробництва за умови, що ресурсів витрачається не більше, ніж при альтернативних способах виробництва. Тому, технологічно ефективних способів виробництва при виготовленні певного обсягу продукції може бути декілька. Виробник повинен вибрати серед них той, при якому сумарна вартісна оцінка чинників виробництва буде найменшою, тобто спосіб, який мінімізує альтернативну вартість використаних в процесі виробництва ресурсів. Саме такий спосіб виробництва і є економічно ефективним. Його визначення пов'язане з виробничою функцією, яка показує максимально можливий випуск продукції, допустимий при заданому обсязі чинників виробництва. Отже, вона відображає результати альтернативних технологічно ефективних способів виробництва і її використання пов'язане з витратами виробництва.

Таким чином, можна констатувати, що будь-який виробничий процес пов'язаний із використанням певних ресурсів і, як наслідок, різне поєднання наявних ресурсів дає підприємству різний економічний ефект.

Іншою проблемою витрат на виробництво продукції є їх оптимальне поєднання з якістю. Не секрет, що якісніша продукція вимагає значних витрат на її виробництво. Таким чином, керівництво підприємства завжди стоїть перед вибором, які ресурси і в яких кількостях необхідно



витратити для отримання певної якості продукції.

Виробничі витрати як правило займають найбільшу питому вагу в загальній структурі витрат підприємства та складають виробничу собівартість продукції, і зрештою, чим вони вищі, тим більшою є ціна кінцевої продукції. Саме тому головна мета підприємства – мінімізація виробничих витрат, але при цьому необхідно розуміти, що зниження витрат має здійснюватися не за рахунок споживчих властивостей продукції.

Економічну суть виробничих витрат можна охарактеризувати виділивши наступні принципи (табл. 1).

Таблиця 1

Суть виробничих витрат

№ з/п	Принцип	Суть принципу
1.	Зв'язок із здійсненням підприємницької діяльності підприємства	в собівартість продукції включаються витрати, пов'язані з процесом виробництва і реалізації
2.	Поділ поточних і капітальних витрат	до поточних відносяться витрати виробничих ресурсів, які, як правило, споживаються в одному господарському циклі. До капітальних відносяться витрати на необоротні активи, які використовуювані в декількох циклах виробництва, вартість яких включається в поточні витрати за допомогою нарахування амортизації
3.	Принцип часової визначеності фактів господарської діяльності (принцип нарахування)	факти господарської діяльності підприємства відносяться до того звітного періоду, в якому вони мали місце, незалежно від фактичного часу надходження або витрачання грошових коштів, пов'язаних з цими фактами
4.	Принцип майнового відмежування підприємства	майно і зобов'язання підприємства існують відмежовано від майна і зобов'язань власників цього підприємства

Існує два підходи до оцінки витрат: бухгалтерський та економічний. Бухгалтерськими називають витрати, які враховують фактичні грошові витрати факторів виробництва. Іншими словами, бухгалтерські витрати включають лише явні витрати, у формі платежів за ресурси (сировина, паливо, транспортні послуги, енергія і ін.). Бухгалтерські витрати є для керівника підприємства вагомою інформацією, проте значна частина управлінських рішень базується саме на економічних витратах.

Суть економічного підходу можна відобразити за допомогою концепції "витрат альтернативних можливостей", відправна точка якої полягає в припущенні:

- запаси ресурсів, доступні для виробництва, є обмеженими;
- існує декілька можливостей використання ресурсів.

Економічні витрати відрізняються від бухгалтерських тим, що вони включають вартість послуг факторів виробництва, які є власністю фірми (неявні витрати): праця підприємця-власника, відсоток за вкладений ним капітал. Крім того, до неявних витрат відноситься також "нормальний прибуток", необхідний для того, щоб підприємство успішно функціонувало.

Отже, діяльність будь-якого суб'єкта господарювання, пов'язана з певними витратами, від сумарного обсягу яких залежить основний результатний показник –прибуток.

## ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВЕЛИКИХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУР

© Віблій П.І., Брень Р.В., Горбова Х.В. 2011

Стан економіки України потребує скоординованої фінансової політики, яка б дозволила впроваджувати інноваційні моделі розвитку ринкових структур в поєднанні з ефективними важелями фінансового регулювання економіки в цілому. За останні роки стрімкий розвиток великих корпоративних структур в Україні та світі вивів їх на провідні позиції, як основних суб'єктів, які здатні впливати на динаміку та напрям розвитку національних економічних систем.

Значна частина великих корпоративних структур зосереджена на сході України. Там зареєстровано 8738 приватизованих підприємств, з яких 912 є великими корпоративними суб'єктами [1]. Більшість великих корпоративних структур України працюють на експорт продукції або на створення вітчизняної конкурентоспроможної продукції. За оцінками Світового банку на декілька основних українських великих корпоративних структур припадає до 80% експорту 100 найбільших українських компаній-експортерів [2]. Після вступу у 2008 році України в СОТ розвиток експортно-імпорتنих відносин є одним з пріоритетних напрямків діяльності. Тому, фінансове регулювання діяльності великих корпоративних структур є невід'ємною складовою регулювання економічних процесів загалом.

Можна виділити декілька основних механізмів фінансового регулювання, які застосовуються для розвитку діяльності великих корпоративних структур. Бюджетний механізм передбачає надання різного роду субсидії та дотації з державного бюджету. Але даний механізм наразі не може використовуватись в необхідному обсязі, оскільки спостерігається дефіцит державного бюджету, покриття якого є першочерговим завданням. Податковий механізм полягає в наданні податкового кредиту або зменшенні податкових ставок відповідно до Податкового кодексу України. Даний механізм є вигідним, як для держави так і для такого роду структур, оскільки зменшення податкових ставок дозволяє розширювати діяльність корпоративних структур і не входити в тіньовий сектор, а держава здатна стабільно наповнювати державний бюджет. Кредитний механізм є найбільш поширений механізм фінансового регулювання у світі. Держава, виступаючи в ролі центрального банку, регулює величину номінальної відсоткової ставки та величину обов'язкових резервів, цим самим регулює обсяг кредитних ресурсів банків, а отже стимулює або стримує розвиток ринкових структур. Механізм фондового ринку має схожу дію як і кредитний механізм - держава продаючи чи купляючи цінні папери регулює стан економіки, що буде прямо чи опосередковано впливати на діяльність великих корпоративних структур. Механізм іноземного фінансування – дозволяє розширювати діяльність великих корпоративних структур за рахунок іноземних вкладень. Він є вигідний як для держави так і для самих структур, але застосовується доволі рідко, оскільки законодавча база України, її економічне становище, інфляційні процеси є тими негативними чинниками, які зменшують інвестиційну привабливість українських компаній.

Таким чином, в умовах формування нових механізмів господарювання орієнтованих на ринкову економіку в державі необхідно проводити реформування та удосконалення діючих механізмів фінансового регулювання та вводити нові, які б дали змогу розвивати свою діяльність великим корпоративним структурам.

1. Білоченко А.М. Фінансовий капітал в Україні: особливості формування та перспективи розвитку / А.М.Білоченко // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 94-100. 2. Борщ Л.М. Інвестування: теорія і практика [монографія] / Л.М.Борщ. – К: Знання, 2005. – 470 с. 3. Економіка України: шокові впливи та шлях до стабільного розвитку [монографія] / О.Г.Білоцерківець, Т.В.Бурлай, Н.Ю.Гонтар та ін. / за ред. д.е.н., проф. І.В.Крючкової. – К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2010. – 480 с.

## **ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ РИЗИКІВ ПРИ ДОСТАВЦІ СПЕЦІАЛЬНИХ КАТЕГОРІЙ ВАНТАЖІВ АВІАЦІЙНИМ ТРАНСПОРТОМ**

© Габрієлова Т.Ю., Василенко І.В., 2011

З розширенням застосування хімічних та біохімічних технологій в різних галузях економіки (зокрема харчової промисловості, фармацевтичної промисловості, проведенні клінічних досліджень) зростає попит на перевезення хімічних вантажів, біопрепаратів, харчових добавок, тощо, які мають короткий термін зберігання та потребують дотримання визначеного температурного режиму. Тобто, за своїми властивостями такі вантажі можуть бути віднесені одночасно до небезпечних та швидкопсувних вантажів. Відмінними рисами таких вантажів є: небезпечні властивості (наприклад інфекційна небезпека, токсичні, окисні та корозійні властивості); застосування холодоагентів, що відносяться до небезпечних вантажів (сухий лід, зріджені гази); необхідність застосування спеціальної тари та упаковки (для небезпечних вантажів, швидкопсувних вантажів); короткий термін зберігання, після закінчення якого вантаж втрачає свої властивості та становиться непридатним для подальшого використання; висока вартість вантажу; невеликий розмір партії вантажу та окремих вантажних місць; чутливість до зміни температури, тиску, впливу світла; обмеження за сумісністю вантажу. Перевезення таких вантажів пов'язано з певним ризиком, недотримання хоча б однієї з умов перевезення може призвести до пошкодження та втрати вантажу, або до виникнення небезпеки при перевезенні, тому навіть при наявності платоспроможного попиту виникають труднощі з пошуком перевізників, експедиторів, логістичних операторів. При складному маршруті перевезення за участю декількох видів транспорту проблеми пошуку перевізника та експедитора ускладнюються. Разом з цим перевезення вантажів які мають небезпечні властивості та потребують визначеного температурного режиму високо оплачуються, та можуть бути вигідним сегментом ринку перевезень як для перевізника так й для експедитора або логістичного оператора. Тому актуальною задачею в галузі організації вантажних перевезень є організація ефективної системи доставки спеціальних вантажів, яка дозволяє забезпечити: цілість вантажу, безпеку перевезення, швидкість доставки, економічну ефективність. Висока швидкість доставки робить авіатранспорт незамінним при перевезенні вантажів з коротким терміном зберігання, що робить його дуже актуальним та потрібним. На нашу думку, для забезпечення ефективної доставки спеціальних вантажів необхідно розглядати весь ланцюг доставки вантажу та вжити заходів щодо мінімізації ризиків, оскільки пошкодження або втрата вантажу на будь якому етапі може зробити весь подальший процес недоцільним.

Отже, процес доставки спеціальних вантажів має відповідати такі вимогам: забезпечення цілості вантажу, забезпечення безпеки перевезення, швидкість доставки вантажів по усьому ланцюгу; надійність перевізного процесу. Із цього випливають більш детальні вимоги: дотримання усіх вимог законодавства при ввозі, вивозі та транзиті вантажів; дотримання правил перевезень вантажів на авіатранспорті; правильна підготовка вантажу до перевезення; забезпечення спеціальної тари та упакування, забезпечення холодоагентами; визначення оптимальної партії вантажу, яка може бути перевезена своєчасно; правильне оформлення перевізної та товаросупровідної документації; бронювання тоннажу на усіх етапах перевезення; наявність відповідних транспортних засобів, засобів пакування, навантажувально-розвантажувальних засобів, місць зберігання; забезпечення своєчасного прийому, перевезення, обробки та видачі вантажу; забезпечення своєчасного проходження всіх видів контролю вантажу; дотримання температурного режиму на всьому ланцюгу перевезення, в тому числі на етапах наземного транспортування, у пунктах перевантаження та на складі; контроль стану вантажу на усіх етапах перевізного процесу, своєчасне обслуговування вантажів, заміна холодоагентів; забезпечення наявності персоналу, що пройшов навчання з правил перевезення та обробки окремих видів спеціальних вантажів.

## ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

© Гавриленко К.С., 2011

Актуальність теми. Розвиток економіки України беззаперечно залежить від фінансового стану суб'єктів господарювання. У важкий післякризовий період українські підприємства опинились в нестабільній ситуації: зниження активності економіки, зміни в законодавчій базі, низької конкурентоспроможності підприємств, пасивності банківського кредитування та застою інноваційного розвитку. Все це спонукає задуматись над правильною оцінкою інвестиційної привабливості підприємства, що дасть змогу залучати не тільки прямі та портфельні іноземні інвестиції, але й підвищити ефективність розподілу міжгалузевих інвестиційних ресурсів.

Постановка проблеми. Для потенційних інвесторів, особливо тих, котрі не мають чітко сформованої інвестиційної стратегії, є важливим з'ясування доцільності вкладання коштів в конкретне підприємство тільки на основі оцінки інвестиційної привабливості. З іншого боку, використання чітких методів оцінки інвестиційної привабливості є вкрай необхідним для проведення внутрішнього контролю цього показника керівництвом підприємств, що бажають залучити певний обсяг інвестиційних ресурсів. Тому, першим кроком у цьому має стати розробка відповідної методики щодо формування якісної системи показників оцінювання привабливості інвестиційних проектів та підприємства у цілому.

Основний текст. Науковець Пересада А.А. зазначає, що фактори, які впливають на інвестиційну привабливість підприємства можна умовно розділити на дві групи – зовнішні (мають визначальний вплив на роботу підприємства ззовні) та внутрішні (існують усередині підприємства) [1, с. 121].

Зовнішні фактори: галузь, місцезнаходження, відносини з владою, власники. Внутрішні фактори: виробничий потенціал, фінансовий стан, менеджмент, інвестиційна програма.

Потрібно пам'ятати, що всі фактори є однаково важливими. Проводячи оцінку привабливості підприємства, потрібно застосовувати комплексний підхід, що передбачає аналіз усіх факторів з врахуванням їх взаємозв'язків та взаємовпливу.

В Україні не має чітко сформованої методики оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Для цього використовують Положення «Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації» [2].

Згідно цього Положення, інвестиційна привабливість підприємства визначається на основі:

- загальної характеристики технічної бази підприємства (характер технології; наявність сучасного устаткування; складського господарства; власного транспорту; географічне положення; наближеність до транспортних комунікацій);
- характеристики технічної бази підприємства (стан технології, вартість основних фондів, коефіцієнт фізичного і морального зношування основних фондів);
- номенклатури продукції, що випускається;
- виробничої потужності;
- місця підприємства в галузі, на ринку, рівень його монопольності;
- характеристики системи керування;
- інформації про статутний фонд та власників підприємства;
- структури витрат на виробництво;
- обсягу прибутку та напрямів його використання;
- оцінки фінансового стану підприємства (аналіз майнового стану, аналіз рентабельності капіталу, аналіз ліквідності, аналіз платоспроможності (фінансової стійкості), аналіз ділової активності).

Основним джерелом інформації для визначення інвестиційної привабливості є бухгалтерська (фінансова) звітність підприємства за два останні роки та останній звітний період, а саме: бухгалтерський баланс (Ф. №1, річний або квартальний), звіт про дебіторську або кредиторську заборгованість (Ф. №1-б), звіт про фінансові результати діяльності підприємства (Ф. №2), звіт про фінансово-майновий стан (Ф. №3) примітки до річної фінансової звітності (Ф. №5) та, за необхідності, розшифровки дебіторсько-кредиторської заборгованості, структури запасів, готової продукції, основних фондів тощо [3, с. 67].

Окрім зазначених вище показників, при оцінці інвестиційної привабливості підприємств використовують також інші, зокрема, у випадку, коли інвестор планує придбати цінні папери, емітовані цим підприємством.

У цьому випадку під інвестиційною привабливістю розуміють наявність економічного ефекту (доходу) від вкладення грошей в цінні папери при мінімальному рівні ризиків. Методика оцінки базується на використанні аналізу факторів і припускає розрахунок результативних показників (коефіцієнтів), їх групування за економічним змістом, оцінку поточного фінансового стану та перспектив його розвитку.

Показники інвестиційної привабливості емітента класифікують за двома напрямками:

- акції пропонуються вперше (первинна змісія);
- акції тривалий час обертаються на фондовому ринку.

У першому випадку оцінка інвестиційної привабливості компанії проводиться з використанням традиційних показників, названих вище. В іншому - оцінка доповнюється аналізом ряду нових показників, серед яких найважливішими є такі: коефіцієнт віддачі акціонерного капіталу, балансова вартість однієї **акції**, коефіцієнт дивідендних виплат, коефіцієнт забезпеченості привілейованих акцій (префакцій) чистими активами, коефіцієнт покриття дивідендів по префакціям [3, с. 73].

Оцінка характеру обігу акцій на ринку пов'язана, передусім, з показниками їх ринкової вартості та ліквідності. Серед цих параметрів найважливішу роль відіграють такі: коефіцієнт виплати дивідендів, коефіцієнт співвідношення **ціни** та прибутковості акції, коефіцієнт ліквідності акцій на фондовій біржі, коефіцієнт співвідношення котируваних цін пропозиції та попиту на акцію, коефіцієнт обороту акцій [3, с. 74].

Висновки. Досліджуючи методики оцінки інвестиційної привабливості підприємства, я прийшла до висновку, що не існує єдиної та узагальненої системи показників за якими можна оцінити інвестиційну привабливість підприємства. Кожне підприємство може визначати інвестиційну привабливість за допомогою власної системи показників відповідно до специфіки галузі, в якій діє, та діяльності, якою займається. Пропонується перелік показників, які на мою думку, найповніше та найглибше аналізують фінансовий стан підприємства. Ці показники з різних сторін характеризують можливість підприємства продуктивно скористатися вкладеними в нього інвестиціями.

На закінчення хочу наголосити на тому, що якісний аналіз інвестиційної привабливості підприємства допомагає встановити інвестиційну кредитоспроможність підприємства-позичальника та знизити ризики, які на себе беруть інвестори чи банкіри. Правильний аналіз допоможе окупити всі витрати, пов'язані з організацією постановки даної роботи, проведенням розрахунків та аналізів.

1. Пересада А.А., Коваленко Ю.М., Онікієнко С.В. *Інвестиційний аналіз: Підручник.* – К.: КНЕУ, 2003. – 485 с. 2. *Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації.* Наказ Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України від 26.01.2001 р. № 49/121. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 08.02.2001 р. за № 121/5312. 3. Т.В. Майорова, *Інвестиційна діяльність: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / [І.В. Майорова];* - К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.

## ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ У ЖИТЛОВОМУ БУДІВНИЦТВІ

© Гавриляк А.С., Макаревич Т.Т., Петрушка Т.О., 2011

В сучасних умовах розвитку економіки, коли виробництво продукції чи надання послуг повинно бути конкурентоспроможним, проблема забезпечення якості продукції відповідним критеріям у всіх галузях народного господарства а особливо в житловому будівництві набуває вирішального значення. Оскільки житло в системі соціальних цінностей людини займає домінуючу позицію, уряд кожної країни ставить перед собою завдання впливу на соціальну структуру населення а житловий сектор є безпомилковим індикатором успішної державної політики.

Покращення якості в житловому будівництві потрібно як споживачу так і виробнику продукції. Споживач хоче отримати житловий будинок який забезпечує комфортні та естетичні умови для життя як сім'ї в цілому, так і кожного її члена. Для цього житловий будинок повинен мати певні властивості, такі як зручне планування квартири, наявність інженерного устаткування (водопостачання, каналізація, теплопостачання і ін.); тепло- та звукоізоляція стін, перекриття, вікон і міцність несучих конструкцій, водонепроникність та атмосферостійкість покрівлі та огорожуючих конструкцій, гарне внутрішнє та зовнішнє оформлення, інтер'єр і т. ін. Виробник прагне якнайшвидше і найдорожче продати свій товар. І без забезпечення відповідної якості продукції, досягнути поставлених завдань буде неможливо, особливо в теперішніх умовах, коли фінансова кризи зачепила усі сфери народного господарства. Так, будівництво та продаж житла за 2011 рік знизилися на 50-60% у порівнянні з докризовим періодом.

У будівництві контроль за якістю виконання робіт можна поділити на внутрішній та зовнішній. Внутрішній контроль здійснюють: робітники, бригадири, виконроби, будівельні лабораторії, технічна інспекція підприємства. Зовнішній - технагляд від замовника, авторський нагляд проектної організації, та інспекція державного будівельного контролю. Проте, рівень якості житлового будівництва ще не повністю задовольняє потреби суспільства. У багатьох випадках якість житла залишається низькою, втрати коштів від виправлення браку та переробок складають біля 2,5% кошторисної вартості, затримуються терміни вводу об'єктів у експлуатацію, а відрахування на попереджувальні ремонти виражаються у значних сумах.

Згідно з визначенням основних понять стосовно управління та забезпечення якості продукції, поданих за стандартом ДСТУ 3230-95 та ISO-8402-86, "якість – це сукупність властивостей і характеристик виробу чи послуг, що зумовлюють її придатність задовольняти певні потреби споживачів у відповідності до свого призначення."

Якість житлового будівництва формується на всіх етапах його формування. Увесь комплекс робіт по будівництву об'єктів можна поділити на три основних етапи, а саме: підготовчий етап; виконання будівельно-монтажних робіт (БМР); введення в експлуатацію об'єктів будівництва (реалізація кінцевої будівельної продукції) та сама експлуатація об'єкту. Підготовчий етап включає: проведення загальної організаційно-технічної підготовки; підготовки до будівництва об'єкта; підготовку будівельної організації; підготовка будівельної організації до виконання будівельно-монтажних робіт. Виконання БМР включає такі роботи, як: виконання загально-будівельних робіт; виконання спеціалізованих робіт (сантехнічні; електромонтажні; тощо); підключення об'єкту до центральних мереж водо-, електро-, газо-, теплопостачання. Як правило основна увага та контроль по забезпеченні якості приділяється на перших двох етапах. В експлуатаційний період, у більшості випадків, контроль за якістю житла майже відсутній, що призводить до швидшого «старіння» об'єкту і як наслідок виникає потреба в додаткових витратах на ремонт. Тому, на всіх цих стадіях, необхідно здійснювати комплекс заходів по забезпеченню відповідної якості житла.

Крім цього, на забезпечення якості житла в значній мірі впливає особливості виготовлення такого товару, а саме: територіальна розкиданість та неможильність житла; мобільність виконавців та засобів виробництва; висока матеріаломісткість та вартість житла; неможливість автоматизації багатьох будівельних процесів; багатоваріантність технологічних, організаційних та управлінських рішень; вплив природних факторів на умови виробництва; значна тривалість виробничого циклу.

Орієнтиром у забезпеченні якості житла повинна стати система якості, яка заснована на міжнародних стандартах ISO-9000 в основу якої покладено такі принципи забезпечення якості, як: орієнтація на споживача; лідерство; залучення персоналу; процесійний підхід; системний підхід; постійне покращення; прийняття рішень на основі фактів; взаємовигідні відносини з постачальниками субпідрядниками тощо.

## ДОСЛІДЖЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ НА МІКРОРІВНІ

© Гончаренко О.М., 2011

У сучасних ринкових умовах важливою умовою функціонування підприємства є забезпечення економічної стійкості у взаємозв'язку з кінцевими результатами виробничо-господарської діяльності. Сталий розвиток економіки підприємства дозволяє забезпечити економічну стабільність на макрорівні. Із цією метою важливо досліджувати сутність економічної стійкості підприємства, вивчити фактори її забезпечення й на їх основі виробити пріоритетні напрямки її досягнення.

У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі є багато досліджень, які розглядають вплив невизначеності, ризикових і кризових ситуацій на діяльність підприємства і вироблення напрямів його розвитку. Незважаючи на розробленість теорії антикризового управління підприємством та фінансової діагностики, багато питань, пов'язаних із розробкою механізму сталого розвитку економічної системи на мікрорівні в умовах невизначеності, залишаються невирішеними. Цей факт зумовлює необхідність проведення подальших теоретико-методологічних і прикладних досліджень в цьому науковому напрямку, розробки теоретичних основ дослідження стійкості розвитку економічної системи і комплексного критерію оцінки стійкості розвитку підприємства.

У сучасній економічній теорії стійкість розглядається як одне з понять концепції економічної рівноваги. Вивчення робіт з економічної теорії рівноваги показує, що термін “стійкість” частіше використовується в значенні “стабільність, рівновага”.

Стійкістю стану рівноваги економічної системи можна назвати здатність системи зберігати рівноважний стан в умовах зміни дії зовнішніх впливів або повертатися в рівноважний стан при припиненні їх дії.

Питання про стійкість станів рівноваги економічних систем виникає при розв'язанні багатьох теоретичних і прикладних завдань теорії управління [1, 2].

Можна скористатись математичним визначенням стійкості розвитку економічної системи [3]. При цьому з'ясування стійкості її функціонування зводиться до того, щоб з'ясувати чи можна початкові значення функції  $x_s$ , що описує відхилення економічної системи від позитивної рівноваги, вибирати настільки чисельно малими, щоб у весь час зміни стану економічної системи, її показники перебували в області сталого функціонування.

Нехай економічна система першого порядку описується рівняннями виду

$$\begin{cases} \dot{x} = P(x, y), \\ \dot{y} = Q(x, y), \end{cases}$$

де  $P(x, y)$  і  $Q(x, y)$  — виробничі й фінансові показники, що визначають стан економічної системи.

Стан рівноваги економічної системи  $(x_0, y_0)$ . Це означає, що

$$P(x_0, y_0) = Q(x_0, y_0) = 0.$$

Стан рівноваги можна охарактеризувати визначником  $\Delta$ , який для функції  $P(x, y)$  і  $Q(x, y)$  має вигляд:

$$\Delta(x_0, y_0) = \begin{vmatrix} P(x_0, y_0) - \lambda & P_y(x_0, y_0) \\ Q(x_0, y_0) & Q(x_0, y_0) - \lambda \end{vmatrix},$$

де  $\lambda$  — коефіцієнт пропорційності показників.

Стан рівноваги, для якого  $\Delta \neq 0$ , називається простим. Для стану рівноваги може бути складене характеристичне рівняння

$$\Delta(x_0, y_0) = \begin{vmatrix} P(x_0, y_0) - \lambda & P_y(x_0, y_0) \\ Q(x_0, y_0) & Q(x_0, y_0) - \lambda \end{vmatrix} = \lambda^2 \sigma + \Delta = 0.$$

Нехай  $\lambda_1, \lambda_2$  — розв'язки рівняння. Стани рівноваги класифікуються залежно від того, чи є корені дійсними або комплексними числами, від їх парності й знака.

Якщо  $\lambda_1, \lambda_2$  — дійсні числа різних знаків, тобто  $\lambda_1, \lambda_2 < 0$  або  $\Delta < 0, \sigma^2 - 4\Delta > 0$ , то стан рівноваги називається сідлом, при цьому виділяється траєкторія, яка прагне до сідла при  $t \rightarrow +\infty$  (сепаратриса сідла). Усі інші траєкторії, як завгодно близькі до сепаратриса, при зростанні (убуванні) віддаляються від неї.

Якщо  $\lambda_1, \lambda_2$  — комплексно спряжені числа, тобто  $\Delta > 0, \sigma^2 - 4\Delta < 0, \lambda_{1,2} = \alpha \pm i\beta$ , де  $\alpha \in \mathbb{R}$  (множині дійсних чисел), то стан рівноваги називається:

- стійким фокусом, якщо  $\alpha < 0 (\sigma < 0)$ ;
- нестійким фокусом, якщо  $\alpha > 0 (\sigma < 0)$ ;
- центром — стійким, але не асимптотично, якщо  $\alpha = 0$ .

Складні стани рівноваги економічної системи мають місце у випадку, коли одне або більш характеристичних значень прямують до нуля. Ситуації рівноваги можуть являти собою сідло-вузол, складне сідло, вони можуть мати кілька областей збіжності й розбіжності навколо  $t_0$  — часу оцінки стану економічної системи.

Сталий розвиток економічної системи можливий, якщо дійсні частини всіх коренів характеристичного рівняння економічної системи першого наближення від'ємні, стан рівноваги буде стійким (притому асимптотично) незалежно від наявності в правих частинах нелінійних рівнянь членів порядку вище першого, а якщо серед коренів характеристичного рівняння є хоча б один корінь із додатною дійсною частиною, стан рівноваги буде нестійким і незалежним від членів старших порядків. Якщо серед коренів характеристичного рівняння є хоча б один з дійсною частиною, що дорівнює нулю, то рівняння першого наближення не можуть дати відповідь на запитання про стійкість стану рівноваги економічної системи [4, 5].

Таким чином, запропонована система показників відображає всі аспекти економічної стійкості промислового підприємства. Однак сукупність окремих показників не дає узагальненої оцінки економічної стійкості підприємства. Для цього необхідна оцінка, отримана в результаті одночасного й погодженого вивчення сукупності показників, що відображають ті або інші аспекти сталого розвитку економічної системи на мікрорівні. Для того, щоб узагальнююча оцінка була об'єктивною, необхідно правильне конструювання узагальнюючого показника економічної стійкості.

1. Скібіцький, О.М. Антикризисный менеджмент / О.М. Скібіцький. — К.: ЦУЛ, 2009. — 568 с.

Социально-экономический потенциал устойчивого развития / Под ред. Л.Г. Мельника, Л. Хенса. — Сумы: ИГД "Университетская книга", 2007. — 1120 с. 3. Основы оптимального управления / В.Ф. Кротов, Б.А. Лагоша, С.М. Лобанов и др. — М.: Высш. шк., 1990. — 430 с. 4. Исследование операций: в 2 т. / Под ред. Дж. Маудера, С. Элмаграби. — Пер. с англ. Т.1. — М.: Мир, 1981. — 712 с. 5. Замков, О.О. Математические методы в экономике: учеб. / О.О. Замков, А.В. Толстопятенко, Ю.Н. Черемных; МГУ им. М.В. Ломоносова — М.: "Дело и Сервис", 1999. — 368 с.



## **ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА МАШИНОБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ**

© Гончарова А.О., 2011

Стан розвитку машинобудівної галузі є одним з основних показників розвитку усього господарства. Машинобудування займається виробництвом машин та устаткування, які забезпечують виробництво товарів і послуг підприємствами інших галузей, стимулюючи тим самим їхній розвиток. Тому для подальшого інтенсивного відновлення та розвитку всього промислового комплексу необхідно забезпечити достатньо високий рівень діяльності машинобудівної галузі. В цей же час забезпечення розширеного відтворення економіки України на інноваційній основі потребує різкого посилення інвестиційної діяльності. Активізація інвестиційної діяльності, по суті є вирішальною ланкою всієї економічної політики держави, оскільки лише на її основі можна реально подолати загальноекономічну кризу та здійснити структурну перебудову економіки країни.

До основних проблем в інвестиційній сфері можна віднести :

- великий дефіцит власних джерел інвестиційних ресурсів у підприємств;
- правове поле держави ( законодавча база ) ;
- економічна та політична нестабільність в країні;
- статус іноземного інвестора;
- недосконала амортизаційна політика;
- недостатня інвестиційна активність населення.

З огляду на це необхідний контроль за інвестиційними вкладеннями та чітке спрямування інвестицій у пріоритетні для держави галузі. Роль держави в розробці та реалізації цієї політики велика: вона полягає і в забезпеченні сприятливих можливостей та умов для інвестування, і в наявності впорядкованого контролю діяльності машинобудівних підприємств, цілеспрямованого і грамотного використання інвестиційних коштів. Таким чином, проблема інвестування, контролю за інвестиціями, створення умов, привабливих для вкладення коштів, а також зниження рівня інвестиційного ризику в машинобудівній галузі є досить актуальною і потребує подальшої розробки механізмів підвищення інвестиційної привабливості і зниження інвестиційних ризиків.

Потрібно реформувати інвестиційну політику, яка буде охоплювати такі аспекти:

- Основними джерелами інвестування повинні стати кошти підприємств і організацій у вигляді прибутку та амортизаційних відрахувань.
- Бюджетні інвестиційні ресурси повинні надходити в галузі, які є мало привабливими для приватного інвестора, але необхідними для забезпечення життєздатності економіки.
- Збільшити експорт та провести у цьому напрямку додаткові законодавчі реформи, зменшити кількість імпортованих товарів на ринку.
- Створювати рівні конкурентні умови для внутрішніх та іноземних інвесторів.

Ефективне реформування підприємств машинобудівної галузі України неможливе без масштабних інвестицій, оскільки вони є найважливішим фактором економічного зростання й відновлення, що забезпечує модернізацію діючих виробництв, створення і впровадження новітньої техніки й технологій, сучасних систем організації та управління економічними процесами.

## ЧИННИКИ ВИНИКНЕННЯ ТА ПРИНЦИПИ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИЗИКУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

© Дашко І.М., Ємельянов О.Ю., Висоцький А.Л., 2011

Якщо застосувати комплексний підхід до з'ясування механізму виникнення інвестиційного ризику на підприємстві, то слід відзначити наявність певної ієрархії невизначеностей, які його зумовлюють. На вищому щаблі цієї ієрархії буде знаходитись невизначеність узагальнюючих показників оцінки ефективності та доцільності реалізації тих інвестиційних проектів, які планує реалізувати або вже здійснює підприємство. До таких показників відносяться, зокрема, чиста теперішня вартість доходу за проектом, внутрішня норма доходності проекту тощо. У свою чергу, невизначеність цих показників зумовлюється невизначеністю показників нижчого рівня, до яких належать: фінансові результати (прибуток та чистий грошовий потік) за періодами (роками) експлуатації проекту; ефективний термін експлуатації проекту; потрібні інвестиції у проект; ставка дисконту за проектом.

Слід відзначити, що перелічені вище показники інвестиційних проектів, які визначають величину узагальнюючих показників ефективності та доцільності їх реалізації, знаходяться під впливом багатьох чинників, які прямо чи опосередковано визначають їх рівень. У зв'язку з цим невизначеність показників інвестиційних проектів, які реалізує або планує реалізувати підприємство, може бути обумовлена трьома причинами, а саме:

1. Невизначеністю, яка зумовлена відсутністю інформації про усі чинники, що впливають на рівень показників проектів.
2. Невизначеністю, яка зумовлена відсутністю повної інформації про прогностичні значення показників, які характеризують чинники впливу.
3. Невизначеністю, зумовленою відсутністю інформації про кількісні залежності між чинниками впливу та показниками інвестиційних проектів.

Враховуючи те, що фактор ризикованості інвестування суттєво впливає на результати інвестиційної діяльності підприємств, досягнення ними належного рівня ефективності цієї діяльності потребує реалізації заходів щодо регулювання інвестиційного ризику на підприємстві. При цьому таке регулювання повинно базуватися на низці принципів, дотримання яких є необхідною умовою успішного здійснення управлінського впливу на чинники, які тим чи іншим способом можуть визначати рівень ризикованості інвестиційної діяльності певного підприємства. Нами пропонується система принципів регулювання інвестиційного ризику підприємства, яка містить:

- принцип неперервності, згідно якого регулювання інвестиційного ризику повинно здійснюватися на усіх етапах розробки та реалізації інвестиційних проектів, а також на усіх стадіях життєвого циклу підприємства. Реалізація цього принципу у практиці інвестиційної діяльності підприємства передбачає, серед іншого, створення дієвого механізму постійного моніторингу умов та результатів цієї діяльності;
- принцип комплексності, згідно якого регулювання інвестиційного ризику на підприємстві повинно, з одного боку, узгоджуватися з іншими напрямками управління його діяльністю, а з іншого боку – враховувати усю сукупність основних факторів та причин, які призводять до наявності ризику інвестиційної діяльності;
- принцип формалізації цілі, згідно якого розробці заходів щодо регулювання інвестиційного ризику повинно передувати встановлення формалізованого критерію оцінювання доцільності та ефективності реалізації цих заходів. В якості такого критерію може виступати величина сподіваного прибутку (або прибутковості) підприємства, однак найбільш універсальним критерієм

прийняття раціональних рішень у сфері регулювання інвестиційного ризику слід визнати максимум ринкової вартості власного капіталу підприємства;

- принцип оптимальності, згідно якого регулювання інвестиційного ризику не повинно обов'язково передбачати лише заходи щодо зниження його рівня. Завдання менеджерів та власників підприємства повинно полягати у визначенні найкращого співвідношення між рівнем ризику та доходністю інвестиційної діяльності. При цьому таке визначення повинно автоматично закладатися у конструкцію критерію оптимальності, необхідність формування якого постулює попередній принцип;

- принцип підпорядкування (використання) окремих властивостей та чинників, які зумовлюють інвестиційний ризик, з метою зниження негативного впливу сукупності цих чинників. Даний принцип, який нами пропонується, має значно більш широку сферу застосування, ніж тільки регулювання інвестиційного ризику підприємства. Так, наприклад, у випадку, якщо певна математична задача не може бути зведеною до більш простої задачі (тобто відсутня можливість здійснення її редукції), то необхідно виокремити такі властивості цієї задачі, які відрізняють її від більш простої, та, базуючись на них, розробити метод вирішення цієї більш складної задачі, який може і не бути адаптованим до більш простої задачі. Таким чином, за певних умов наявні труднощі у підсумку можуть бути повернуті у бік виявлення можливостей їх подолання.

Проілюструємо дію останнього з перелічених принципів регулювання інвестиційного ризику на прикладі аналізування властивостей основних причин, які зумовлюють наявність ризикованості інвестиційної діяльності, зокрема таких причин, як:

1. Значна тривалість реалізації більшості інвестиційних проектів, які передбачають здійснення реальних інвестицій. Безперечно, що дана властивість інвестиційного процесу підвищує рівень невизначеності його результатів. Разом з тим, наявність значної тривалості реалізації інвестиційних проектів (тобто певний запас часу) дозволяє інвесторам здійснювати регулювання окремих їх параметрів (зокрема, структури джерел їх фінансування) на підставі довготермінових стратегій з метою своєчасного реагування на негативні тенденції, що з'являються. Шляхом такого регулювання, що базується на урахуванні динаміки показників інвестиційних проектів, можна своєчасно зменшити ступінь впливу несприятливих умов на результати їх здійснення, тим самим зменшивши загальний рівень ризику реалізації цих інвестиційних проектів.

2. Значна кількість чинників, які впливають на розмір фінансових результатів від здійснення інвестиційних проектів. Якщо розглядати даний фактор, що зумовлює інвестиційний ризик, то можна виділити два основні випадки:

- якщо серед чинників, які впливають на розмір фінансових результатів за інвестиційними проектами немає домінуючого або домінуючих. У цьому випадку, як правило, серед таких чинників можна виокремити такі, вплив яких на результати інвестиційної діяльності є позитивним і, отже, безпосереднє або опосередковане управління цими чинниками дозволить зменшити рівень інвестиційного ризику реалізації інвестиційних проектів. Окрім того, в даному випадку часто можна використовувати спеціальні засоби математичної статистики, які в значній мірі полегшують моделювання імовірнісних параметрів фінансових результатів здійснення інвестиційних проектів, зокрема нормальний закон розподілу ймовірностей випадкових величин;

- якщо серед чинників, які впливають на розмір фінансових результатів за інвестиційними проектами є декілька домінуючих. Очевидно, що при цьому кількість домінуючих чинників впливу буде завжди невеликою і, отже, у процесі регулювання інвестиційного ризику можна обмежитися певним колом чинників, що його викликають, абстрагуючись від усіх інших.

3. Часткова незворотність інвестицій, які вкладаються у реалізацію інвестиційних проектів. Така незворотність зумовлена, насамперед, значним рівнем спеціалізації засобів праці, які використовуються у деяких виробничих процесах. Однак, з іншого боку, цей рівень зумовлює можливість застосування такого дієвого методу регулювання інвестиційного ризику як диверсифікація напрямів вкладання інвестиційних ресурсів.

## РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

© Дашковська І.Б., 2011

Тема ресурсного забезпечення інноваційної є надзвичайно актуальною в умовах сучасних глобалізаційних викликів. Комплекс науково-практичних досліджень, які стосуються даного питання є недостатніми і вимагають подальшого вивчення основних принципів і засад ресурсного забезпечення інноваційної діяльності підприємств з метою підвищення ефективності їх функціонування та конкурентоспроможності. Адже, в умовах мінливого середовища важливою умовою економічного зростання будь-якого підприємства, та країни, зокрема, стає інноваційна діяльність та її безперервне ресурсне забезпечення, яке має сприяти стабільному функціонуванню, випуску нової чи модифікованої продукції, впровадженню сучасних технологій виробництва, управління тощо.

Багато вчених досліджують ресурсне забезпечення через призму ресурсної концепції управління підприємством та його потенціал, зокрема (ресурсний, виробничий, економічний або інноваційний) [1, 2, 3, 4]. Як зазначає Волошин Л.І., «існують різні підходи до тлумачення цього поняття. Одні автори роблять наголос на наявності ресурсів, інші – на можливості їх використання» [5, с.147].

Проте потенціал є більш об'ємним поняттям порівняно з ресурсами і включає в себе останні. «Він відображає сукупність наявних і прихованих ресурсів. Перші слід ефективно використати, а другі мобілізувати» [6, с.94].

Н. Краснокутська аналізуючи поняття потенціалу зазначає, що «при становленні ресурсної теорії підприємства можна відмітити її спрямованість на інтравертне розуміння сутності потенціалу підприємства через синтез ресурсів і організаційних здібностей» [7, с.57].

Згідно тлумачного словника української мови потенціал це [8, с.630]:

- сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил і т. ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері;
- запас чого-небудь; резерв;
- приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов.

А ресурси характеризуються наступними визначеннями [8, с.899]:

- запаси чого-небудь, які можна використати в разі потреби;
- засіб, можливість, якими можна скористатися в разі необхідності;
- грошові цінності, джерело фінансових доходів.

Також можна зустріти наступне тлумачення ресурсного забезпечення, згідно якого – це «пропозиція вихідних сировини і матеріалів, необхідних для виготовлення та експлуатації нової продукції, відповідає попиту або перевищує його» [3, с. 211].

Щодо потенціалу, то Головій В.М. зазначає, що йому властива триєдина сутність [9]:

(а) ресурсний рівень (ресурсний потенціал) – сукупність ресурсів, використовуваних у певних соціально-економічних формах для виробництва інноваційної продукції, що задовольняє суспільні потреби; упорядкована їх система у натуральному й вартісному вираженні, використовуваних для створення матеріально-технічної бази інноваційного середовища;

(б) результативний рівень – результат реалізації наявних можливостей;

(в) внутрішній рівень – здатність ефективно перетворювати ресурси на інноваційний продукт.

До основних складових потенціалу відносять: організаційно-управлінський, інтелектуальний, кадровий, фінансовий, ринковий, технологічний, інформаційний, інтерфейсний та науково-

дослідний, - які загалом і характеризують ресурси підприємства та можливість їх використання з метою інноваційного розвитку [3].

Тобто більшість науковців при вивченні інноваційного потенціалу спираються на ресурсний підхід, «в основу якого покладено питання про ресурси як джерела й одночасно обмеження здійснення будь-якої суспільної діяльності» [10, с. 142]. Адже, всі суб'єкти господарювання діють в умовах обмежених ресурсів, коли кожен з них володіє певним їх набором, які можуть становити як його конкурентні переваги, так і навпаки – становити загрозу, а принципова відмінність одного підприємства від іншого полягає в тому, що кожне з них володіє певним унікальним набором ресурсів, відповідно до яких і має відбуватися управління та підбиратися відповідна стратегія з врахуванням власних можливостей і потенціалу. Звідси ресурсне забезпечення й слід розглядати як одне з джерел конкурентних переваг підприємства, що й становить його потенціал.

1. Краснокутська Н.В. *Інноваційний менеджмент: [навчальний посібник]* / Краснокутська Н.В. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с. 2. Гришова І.Ю. *Адаптація моделі ринкової вартості щодо умов функціонування переробних підприємств АПК* / Гришова І.Ю. // *Облік і фінанси АПК*. – 2011. - №1. – С. 103-106. 3. *Проблеми управління інноваційним розвитком підприємства у транзитивній економіці* / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшека. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 582 с. 4. Новикова І.В. *Інноваційний потенціал підприємства: оцінка та фінансово-економічне забезпечення розвитку: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01* / КНЕУ. – К., 2003. – 20 с. 5. Волошин Л.І. *Використання інноваційних ресурсів в Україні: проблеми та шляхи їх усунення* / Волошин Л.І. // *Наукові записки (серія «Економіка»)* - вип.15 - 2010.- с.145-151. 6. Свірський В. *Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади* / Свірський В. // *Світ фінансів*. – 2007. - № 3(14). – С.43-51. 7. Краснокутська Н. *Дефініція поняття “потенціал підприємства” в контексті розвитку мікроекономічної теорії* / Н. Краснокутська // *Вісник КНТЕУ*. – 2008. – № 5. – С. 54–64. 8. *Новий тлумачний словник української мови: у 4 томах: Т. 3 О-Р* / Уклад.: В. Яременко, О. Сліпушко. – К.: АКОНІТ, 2001. – 928 с. 9. Головій В.М. *Інноваційне підприємництво: сутність, потенціал* / В.М. Головій // *Вестник НТУ «ХПІ»*. - №58. – 2010. 10. *Методологія державного управління : словник-довідник* / [уклад.: В.Д. Бакуменко (кер. авт. кол.) ; за заг. ред. В.І. Лугового, В.М. Князева]. – К. : Вид-во НАДУ, 2004. – 196 с.

## ДО ПИТАННЯ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

© Деренська Я.М., 2011

Одним з варіантів оцінювання ефективності процесу управління проектами виступає його відповідність стандартам ISO, повнота і правильність використання останніх. Результативність цих стандартів визначається: комплексом документів, що регулюють аспекти управління якістю на підприємстві; планами щодо виконання політики якості; додержанням принципів забезпечення якості, порядком роботи підприємства, взаємозв'язками, обов'язками, робочими інструкціями, системою забезпечення якості; докладним описом технології забезпечення якості на робочих місцях тощо. Згідно зі стандартом ISO 9000:2005, результативністю є ступінь реалізації запланованої діяльності і досягнення запланованих результатів. Ефективність характеризує співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами. Результативність за стандартом ISO 9000 визначається комплексом документів, що регулюють аспекти управління якістю на підприємстві: довгостроковими, середньостроковими та короткостроковими планами щодо виконання політики якості; додержанням принципів забезпечення якості, порядком роботи підприємства, взаємозв'язками, обов'язками, компетенцією, робочими інструкціями системи забезпечення якості; докладним описом технології забезпечення якості на робочих місцях [1]. Згідно з цим стандартом, ефективністю є те, наскільки повно і правильно виконується вищезазначений стандарт.

Для управління якістю проектів використовують стандарт ISO 10006:2003 (фактично – це керівництво використання менеджменту якості при проектуванні) [2]. Ефективність розробки проекту переважно залежить від діяльності персоналу проектної команди, тому повинна бути розроблена певна система стимулів, яка б враховувала інтереси кожного працівника, його відношення до роботи і у колективі, і на цій підставі виявляються сильні та слабкі сторони проектної діяльності, розробляються і впроваджуються засоби поліпшення слабких сторін.

Впровадження фармацевтичними підприємствами інвестиційних проектів також регулюється правилами GMP (Good Manufacturing Practice). Результативністю за GMP є: приведення у відповідність матеріально-технічної бази підприємств; відповідність інформації на етикетці вмісту упаковки; виготовлення продукту за найкращими сучасними технологіями; виготовлення продукту з екологічно чистої сировини тощо [3]. Ефективністю є: якість, безпека, ефективність продукції, що випускається; отримання додаткового прибутку за рахунок можливості підприємства працювати на міжнародному ринку та ін.

У класичному понятті процесного підходу показники ефективності процесу – це параметри процесу, що характеризують взаємовідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами; показники продукту (послуги) – параметри продукту процесу; показники (дані) задоволеності клієнта (споживача) – параметри задоволеності клієнта [5]. Таким чином, можна зробити висновок, що показник результативності процесу – це якісний або кількісний показник, що розраховується за встановленою методикою й адекватно характеризує результат і / або динамічні показники (зміни) функціонування процесу. Система показників, побудована в рамках процесного управління, може структуруватися по чотирьох напрямках:

1) показники результату діяльності окремих процесів і підприємства в цілому (досягнення запланованих результатів – за об'ємом, якістю, номенклатурою і термінами);

2) показники ефективності діяльності окремих процесів і підприємства в цілому (відношення отриманих результатів до витрат часу, фінансових і інших ресурсів);

3) показники продуктів, які виробляються процесами підприємства;

4) показники задоволеності клієнтів результатами роботи [5].

Стандарт управління зрілістю проекту визначає результативність, як:

- наявність спеціальної кваліфікації керівників,
- мінімізацію змін змісту проекту;
- наявність певної системи контролю для управління вартістю і розкладами проекту;
- наявність програми навчання з метою надання підтримки управління проектами та підвищення навичок персоналу [4].

Ефективність цього процесу проявляється в тому, що досягнення кожного наступного рівня зрілості управління проектами підвищує ефективність управління проектами в цілому і знижує ризики їх невдачі.

Згідно з РМВОК<sup>®</sup>, проект є успішним, якщо його завершено:

- ✓ у встановлений термін (on-time);
- ✓ у рамках наданого бюджету (within the budget);
- ✓ при задоволенні замовника (with customer satisfaction) [6].

Таким чином, вищенаведені варіанти визначення складових ефективності та результативності дозволяють зробити висновок про необхідність адаптації існуючих показників до реалій проектної діяльності і формування методичних підходів до оцінки ефективності проектного менеджменту в умовах фармацевтичного виробництва.

Показники результативності є найголовнішими при виконанні проекту, вони є основою оцінки ефективності проекту в цілому, його окремих процесів та продукту проекту. Визначення результативності процесів та робіт показує, наскільки певна робота відповідає нормативним актам, настановам та плановим показникам. Для визначення результативності проекту пропонується розглядати результативність процесу, продукту, а також результативність управління процесами, коли аналізується відповідність планового та фактичного часу виконання елементів проекту (субпроцесів, проектних робіт). Для кожного елемента проекту визначається перелік показників результативності (експертним методом, виходячи з сутності проектної роботи).

Для кожного показника розробляється своя бальна шкала відповідності. Відповідність фактичного показника результативності до нормативного за елементом проекту позначається балом «1», невідповідність – балом «0», максимальна кількість балів дорівнює кількості показників результативності. Результативність розглядається за очікуваними результатами процесу та продукту. До результатів за процесом можна віднести підсумкові показники за процесом (наприклад, виконання певного обсягу робіт, обґрунтування певного рішення, план розробки та впровадження, контракти, наявність речовини, технологію розробки та інші), а до результативності продукту – документи, контракти, договори та угоди, тобто показник результативності за продуктом показує, який продукт було одержано внаслідок впроваджених дій.

Показники ефективності розраховуються шляхом ділення відповідних показників результативності на індекси витрат.

1. ИСО 9000-1:2005. Стандарты по общему руководству качеством и обеспечению качества. Часть 1. Руководящие указания по выбору и применению. 2. ИСО 10006:2003. Системы менеджмента качества. Руководство по менеджменту качества при проектировании. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.quality.eur.ru>. 3. Настанови з якості. Лікарські засоби. Належна виробнича практика. Настанова 42-01-2001. – К.: МОЗ України: МОРІОН, 2001. – 82 с. 4. Полковников А. Модели зрелости управления проектами / А. Полковников, А. Терпугов, А. Белозеров. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iteam.ru/publications /article>. 5. Репин В. В. Возможности процессной системы управления / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.quality.eur.ru /MATERIALY3/evpp.html>. 6. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK<sup>®</sup> Guide) Fourth Edition. PMI, 2008. – Режим доступа: <http://www.pmi.org/publicatn /pmboktoc.htm>.

## **МОДЕЛЬ ДІАГНОСТИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

© *Дорошко М.В., 2011*

Економічна безпека процесу прийняття інвестиційних рішень (ЕБППР) є важливою складовою економічної безпеки підприємства [1]. При формуванні системи економічної безпеки підприємства організація процесу збору, переробки та передачі інформації для прийняття на її основі інвестиційних рішень є важливим, актуальним питанням, яке продукує необхідність діагностики ЕБППР на підприємстві. Але ж на даному етапі науки діагностика ЕБППР не розглядається, тому розробка моделі діагностики ЕБППР є актуальним завданням.

Вирішуючи це завдання, у дослідженні розроблено загальну модель діагностики (рис. 1). Згідно до такої моделі силу впливу чинників на об'єкт діагностики оцінюють кількісні вимірники, шкали яких пов'язані із якісними шкалами лінгвістичних змінних відповідних якісних характеристик через характеристичні функції. Кількість терм-множин лінгвістичних змінних визначено згідно кількості програм покращення об'єкта діагностики.

Для конкретизації цієї моделі щодо ЕБППР було досліджено комунікаційні властивості ППР. Це дозволило виявити специфічні загрози ЕБППР: професійні аберації, інтерпретаційна множинність професійного лексику, операційна неузгодженість функціонально єдиних управлінських дій. Виявлені загрози впливають на формування характеру дії інформаційних фільтрів агентів інформаційного забезпечення. Невідповідність сполучення характеристик фільтрів, даних, мов та каналів комунікантів, яка виникає при заданій структурі формальної комунікації у процесі інформаційного забезпечення ППР породжує спотворення інформації. Тому у дослідженні доведено, що ключовим елементом діагностики ЕБППР можна вважати діагностування структури формальної комунікації.

Для діагностики ЕБППР запропоновано такі оцінні характеристики та лінгвістичні змінні: обізнаність (забезпеченість управлінського колективу відомостями), рутинність (характеристика виникнення неунікальних ситуацій), інформаційна безпека (забезпеченість цілісності даних та конфіденційності інформації у сполученні з доступністю її для усіх авторизованих користувачів), впевненість (характеристика ОПР, що обумовлена незмінністю здатності управлінського колективу аналізувати дані в незалежності від складності проблемної ситуації), версальність (здатність управлінського колективу адекватно діяти в незнайомих або надзвичайних умовах) та конвенційність (характеристика управлінського колективу щодо існування стійких домовленостей між агентами інформаційного забезпечення), які разом характеризують «інформованість ОПР» (адекватність інформації ОПР умовам її використання) [2]. Якісну оцінку інформованості ОПР за пропонуваними оцінними характеристиками пропонується здійснювати через кількісні показники. Для розпізнання обізнаності пропонується використовувати коефіцієнт достовірності, який показує величину неспотвореної інформації у окремій ланці мережі агентів інформаційного забезпечення та характеризує її пропускну здатність [3]. Рутинність запропоновано оцінювати через коефіцієнт рутинності інвестиційних рішень, який встановлюється за пропорцією вартості операцій інвестиційної діяльності до додатку вартості операційної та фінансової діяльності та вказує на ступінь регулярності ППР. Для характеристики інформаційної безпеки пропонується використовувати існуючий показник інформаційної безпеки, який характеризує захищеність даних у мережі інформаційного забезпечення. Впевненість пропонується вимірювати показником комунікаційно- та консолідаційно- наведеного ризику, який визначається як коефіцієнт варіації можливих значень критерію оцінки інвестицій через відсутність конвенційності у інтерпретаціях порядку його визначення у різних агентів інформаційного забезпечення ППР, та через множинність



порядків згортання значень показників вихідних даних та показників проміжних стадій розрахунку, що відповідають різним сценаріям реалізації інвестиційного проекту [4]. Оцінку конвенційності пропонується здійснювати через показник комунікаційно- та консолідаційно- наведеного ризику з урахуванням конвенційності, оцінку версальності – через показник порівняльного комунікаційно-наведеного ризику [4] (інтерпретація порівняння комунікаційно-наведеного ризику з урахуванням конвенційності та без). Для інтерпретації кількісних оцінок та зв'язку їх із якісними характеристиками запропоновано дробити кількісну шкалу ризику, використовуючи для визначення реперних точок значення показників доходності інвестицій підприємства, інтерпретуючи доходність як максимальний рівень додаткових витрат, а ризик – як рівень асоційованих витрат, які можуть призвести до втрати прибутку та інвестованих коштів. Зіставлення шкали ризику та доходності дозволило розробити порядок переведення показників ризику у відповідні величини.

У якості програм покращення структури формальної комунікації, зважаючи, що ПППР має комунікаційну природу, доведено доцільність використовувати 10 програм, які запропонував Дж. Гелбрейт (рис. 2). Запропонована модель діагностики передбачає послідовну оцінку характеристик ЕБППР. Порядок вибору відповідної програми із складу програм, кожна з яких пов'язана з якісним станом досліджуваних характеристик ЕБППР, приведено на рис. 2. Таким чином, представлено модель діагностики ЕБППР, напрямом подальшого дослідження якої є її апробація на діючих підприємствах.

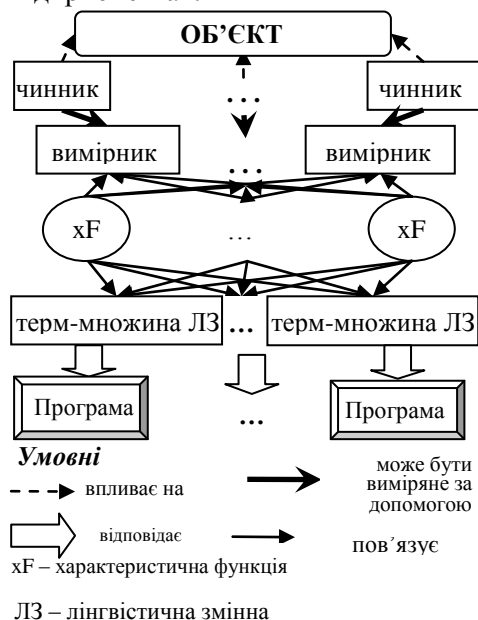
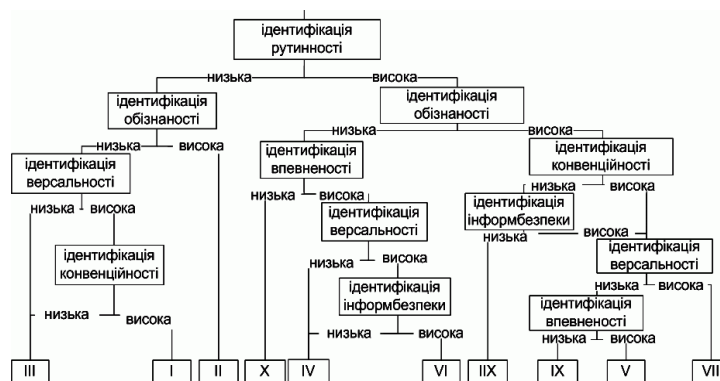


Рис. 1. Загальна схема діагностики



Умовні позначки: I – підвищення потужності каналів комунікації; II – консолідація інформаційних рівнів ієрархії; III – підвищення інформативності вертикальних зв'язків; IV – безпосередній контакт між менеджерами; V – використання посередників; VI – створення тимчасових цільових груп; VII – формування міжфункціональних бригад; VIII – призначення координаторів; IX – призначення координаторів з управлінськими повноваженнями; X – використання матричних структур.

Рис. 2. Загальний порядок вибору програми покращення структури формальної комунікації у рамках моделі діагностики ЕБППР

1. Кривуля П. В. Про відношення понять економічної безпеки та економічної результативності: аспекти оцінки якості операційних економічних систем / П. В. Кривуля, М. В. Дорошко, І. С. Гостєва // *Культура народів Причорномор'я*. – 2011. – № 179. Ч. 2. – С. 63-67. 2. Дорошко М. В. Інтерпретація інформованості згідно до існуючих тлумачень економічної безпеки / М. В. Дорошко // *Управління проектами та розвиток виробництва*. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. Вип. 1 (37). – Луганськ: СХУ ім. В. Даля, 2011. – С. 139-157. 3. Дорошко М. В. Показатели качества информационного обеспечения принятия решений как коммуникации / П. В. Кривуля, М. В. Дорошко // *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. – 2008. – № 4 (122). – С. 107-115. 4. Дорошко М. В. Связанное и элиминированное определение уровней консолидационно-наведенного и коммуникационно-наведенного рисков / М. В. Дорошко // *Проблеми глобалізації та моделі стійкого розвитку економіки: матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених*, 23-25 бер. 2011 р. – Луганськ, 2011. – С. 77-79.

## ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ ЛЬВІВЩИНИ: ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

© Завербний А.С., 2011

Як показує історія, рівень розвитку, динаміка інноваційної сфери створюють основу економічного зростання країни [1]. Без розвитку високотехнологічного виробництва неможливе економічне зростання держави. Тому для України в цілому та Львівської області зокрема надзвичайно важливим є розвиток інноваційної сфери. Однак, за останні роки прослідковується негативна тенденція активності підприємств Львівської області. У 2010 р. інноваційні заходи здійснювало 102 промислових підприємства. Це на 3,8 % менше значення 2009 р. [2].

За часткою інноваційно активних підприємств Львівщина посіла чотирнадцяте місце серед інших регіонів України. Дана частка становила 13,4 %. Це в першу чергу викликано економічною нестабільністю. Адже інновації неможливі без значних капіталовкладень. Статистичні дані свідчать про постійне зростання обсягів інвестування в основний капітал промислових підприємств області. Однак, ситуація цілком змінилася у 2008 р. Якщо кожного року приріст до попереднього року перевищував 1%, то в 2009 р. відбулося різке падіння капіталовкладень (53,3% від попереднього року). Позитивна зміна у 2010 р. (приріст у розмірі 6,6%) дозволила повернутися на рівень 57 % 2008 р. При чому приріст відбувався за рахунок збільшення інвестування в підприємства, які займаються виробництвом та розподіленням електроенергії, газу та води. За умови, що кількість інноваційно активних підприємств даної галузі становила лише 7, або 9,6 % від загальної кількості промислових підприємств Львівської області, це перш за все свідчить про позитивні зрушення в галузі. Особливо дана динаміка є перспективною з огляду на те, що за останні роки відбувається постійне зниження обсягів виробництва електроенергії (у 2009 р. обсяг сягнув антирекордного показника – 1994,9 млн. кВт\*год.) [3]. Для порівняння у 2008 р. дана величина становила 2292,3 млн. кВт\*год. В той же час зменшилося і споживання електроенергії на 10,1% та становило 4209,6 млн. кВт\*год.) [3]. Тобто виробництво задовольняло потреби лишень на 47,3 %, тоді як у попередні роки даний показник перевищував 50 %. Інноваційний розвиток паливно-енергетичного комплексу Львівщини є надзвичайно важливим, оскільки функціонування економіки області неможливе без використання паливно-енергетичних ресурсів. Статистика свідчить, що на виробництво промислової продукції у 2010 р. було використано 247,6 тис. тон умовного палива, що на 7,8% менше 2009 р. [4]. Отже, можна очікувати позитивні зміни в інноваційному потенціалі паливно-енергетичного комплексу Львівщини, що дозволить ефективніше використовувати наявні ресурси. Однак, не завжди кількісні показники (наприклад, капіталовкладення) переходять у якісні. Для цього потрібно перш за все ефективно використати отримані капіталовкладення, оновивши основні фонди, передавальні механізми тощо.

1. Захарченко В.И. *Инновационное развитие в Украине: наука, технология, практика: монография* / В.И. Захарченко, Н.Н. Меркулов, Л.В. Ширяева // Одесса: «Печатный дом». – 2011. – 598 с. 2. *Інноваційна діяльність промислових підприємств Львівщини у 2010 році. Комплексна доповідь Головного управління статистики у Львівській області Держкомстату України №04-04/99 від 31.05.2011.* 3. *Статистичний збірник. Паливно-енергетичні ресурси Львівщини Львів: Головне управління статистики у Львівській області.* – 2010. – 80 с. 4. *Статистичний бюлетень Використання паливно-енергетичних ресурсів підприємствами і організаціями Львівської області у 2010 році. Державний комітет статистики України Головне управління статистики у Львівській області.* – Львів. – 2011. – 39 с.

## ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ (СЕР) ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ ВИКОРИСТАННЯ ЛІЗИНГУ

© Залуцький В., Паук О., Мирощенко Н., 2011

Соціально економічний розвиток підприємств може забезпечуватись різними способами, а саме інтенсифікацією виробництва; реорганізацією організаційної структури управління підприємством; раціоналізацією логістики; впровадженням інноваційних технологій; впровадженням стимулів для підвищення продуктивності праці; ліквідацією або передачею у тимчасове користування бізнес-партнерам неприбуткових активів; оновленням застарілого обладнання і впровадження нових технологій на умовах лізингу, а також прийняттям органами державної влади правових актів, які сприяють зниженню витрат підприємств, реалізацією програм соціально-економічного та інших видів розвитку, які передбачають участь підприємства у виконанні державного замовлення, створенням нових або удосконалення існуючих комунікацій на національному або міжнародному рівнях. Три останні, з наведеного переліку, методи забезпечення СЕР, застосовуються не з ініціативи керівників підприємств, а за рішеннями керівників органів державного управління. Вони можуть бути скеровані як на підприємства державної, так і на підприємства приватної форми власності. Щоправда поширення їх на приватні організації вимагає налагодження партнерських відносин між органами державної влади і приватними підприємства, зокрема на предмет реалізації національних і регіональних програм розвитку.

Підвищення дієвості застосування методів забезпечення СЕР підприємств вимагає від керівників організації встановити досягнутий рівень розвитку і мати інформацію про фактори, які впливатимуть на СЕР протягом найближчого часу. Одним із варіантів досягнення цієї мети є використання діагностувально-регуляторної моделі СЕР підприємства. До її компонентів належать: система показників, за якими здійснюватиметься моніторинг; фактори, які засвідчують наявність або відсутність доцільності зміни пріоритетів СЕР; способи аналізу і трактування факторів; технологія вироблення і реалізації управлінських рішень. Практичне застосування цієї системи дозволить керівникам підприємств адекватно оцінювати досягнутий рівень СЕР, необхідність зміни пріоритетів розвитку і способів їхнього дотримання.

Оцінювання ефективності управлінських рішень щодо застосування методів підвищення рівня СЕР підприємств можна оцінювати різними методами, зокрема: а) порівнюючи приріст прибутку, отриманого від реалізації рішення із витратами, пов'язаними із його розробленням і реалізацією; б) ідентифікуванням ознак розв'язання проблем СЕР підприємства; в) встановивши ознаки очікуваних ефектів від реалізації новаторських ідей; г) виявивши рівень ретельності дотримання виконавцями рішення технології її його впровадження тощо. Очевидно, що вибір конкретного методу оцінювання управлінського рішення щодо підвищення рівня СЕР підприємства залежить від виду рішення, яке реалізовується керівниками підприємства. З огляду на об'єкт і предмет дослідження обмежимося розкриттям сутності методу оцінювання управлінського рішення щодо підвищення рівня СЕР шляхом оновлення застарілого обладнання і впровадження нових технологій на умовах лізингу.

Сутність методу полягає у порівнянні частки лізингових платежів із відносними приростами показників, які характеризують рівень СЕР підприємства. Застосування методу передбачає таку послідовність розрахунків:

- 1) обчислення частки лізингових платежів у загальних витратах підприємства;
- 2) обчислення відносних приростів показників, які характеризують рівень соціального розвитку підприємства;
  - 2.1) обчислення відносного приросту кількості робочих місць на підприємстві;
  - 2.2) обчислення відносного приросту рівня безпеки на підприємстві;

2.3) обчислення відносного приросту кількості нещасних випадків під час виробництва продукції;

2.4) обчислення відносного приросту кількості працівників, які перебувають на індивідуальних пенсійних програмах;

3) обчислення відносних приростів показників, які характеризують рівень економічний розвиток підприємства;

3.1) обчислення відносного приросту обсягу виробництва продукції;

3.2) обчислення відносного приросту продуктивності праці на підприємстві;

3.3) обчислення відносного приросту рівня інвестиційного клімату на підприємстві;

3.4) обчислення відносного приросту активів підприємства і джерел їх фінансування;

3.5) обчислення відносного приросту середнього розміру заробітної плати на підприємстві;

3.6) обчислення відносного приросту обсягу прибутку підприємства;

4) порівняння приростів показників, які характеризують рівень СЕР підприємства із часткою його лізингових платежів;

5) обчислення коефіцієнта впливу лізингових платежів на показники СЕР підприємства.

Значення цього коефіцієнта може коливатись в межах від -1 до 1. Чим ближче значення до 1 тим вища ефективність реалізованого рішення щодо підвищення рівня СЕР підприємства.

Практичне використання цього методу дозволить керівникам підприємств ідентифікувати вплив витрат, пов'язаних з отриманням майна у лізинг на рівень СЕР підприємства і своєчасно виявляти резерви покращання значень показників СЕР, зокрема за рахунок перегляду умов отримання і використання майна на умовах лізингу.

Проведені дослідження показали, що використання підприємством лізингу в якості методу досягнення очікуваних значень показників СЕР супроводжується використанням таких методів як інтенсифікація виробництва, впровадження інноваційних технологій тощо. Лізинг систематизує різні методи впливу на досягнення очікуваних значень показників СЕР підприємства. Наявність зв'язків між лізингом та іншими методами забезпечення СЕР підприємств вказує на необхідність постійного моніторингу наслідків застосування конкретних методів і факторів, які впливають на значення показників СЕР. Ігнорування необхідності проведення такого моніторингу може стати причиною дисбалансів у виникненні грошових потоків, що неминуче негативно позначиться на фінансовій стійкості підприємства, його можливостях щодо здійснення інвестицій і залучення кредитних ресурсів тощо.

Забезпечення СЕР на засадах використання лізингу вимагає дотримання керівниками підприємства певної технології управління застосуванням цього методу. Ця технологія є послідовністю реалізації взаємопов'язаних між собою операцій, в результаті виконання яких буде досягнуто заплановані значення показників СЕР: Аналіз інформації на предмет виявлення фактичного рівня СЕР підприємства; Встановлення очікуваних значень показників СЕР; Виявлення характеру факторів, які впливають на СЕР підприємства в умовах використання лізингу; Вибір методів впливу на фактори, які впливають на СЕР підприємства в умовах використання лізингу; Вибір і реалізація стратегії досягнення очікуваних значень показників СЕР в умовах використання лізингу; Виконання функції контролю за станом реалізації стратегії; Регулювання реалізації стратегії.

Узагальнення досвіду суб'єктів лізингових відносин, а також наукових праць вітчизняних і зарубіжних дослідників показало, що етапами цієї технології є: аналіз інформації на предмет виявлення фактичного рівня СЕР підприємства; встановлення очікуваних значень показників СЕР; виявлення характеру факторів, які впливають на СЕР підприємства в умовах використання лізингу; вибір методів впливу на фактори, які впливають на СЕР підприємства в умовах використання лізингу; вибір і реалізація стратегії досягнення очікуваних значень показників СЕР в умовах використання лізингу; виконання функції контролю за станом реалізації стратегії; регулювання реалізації стратегії. Дотримання цієї технології керівниками підприємств дозволить раціоналізувати управління лізингом під час забезпечення СЕР підприємства, а саме обґрунтовано визначити очікувані значення показників СЕР, адекватно встановити фактори, які впливають на СЕР підприємства, уникнути невизначеності у виборі стратегії забезпечення СЕР підприємства тощо..

## УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНИХ РЕГУЛЯЦІЙ В КОНТЕКСТІ ІНСТРУМЕНТАРІЮ СТИМУЛЮВАННЯ ВИРОБНИЧООРІЄНТОВАНОЇ ПОВЕДІНКИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© Карачина Н.П., 2011

Дослідження функціонування вітчизняних машинобудівних підприємств за відповідними моделями економічної поведінки довели, що найбільш перспективним та небезпечним є розвиток саме за моделлю виробничоорієнтованої поведінки. Проте для стимулювання здійснення виробничоорієнтованої поведінки вважаємо за необхідне втручання держави. Це пояснюється тим, що визначальним фактором функціонування за моделлю виробничоорієнтованої поведінки є мотивація власника, яка підкріплюється нормою віддачі витрат, вищий рівень якої і обумовлює вибір моделі поведінки. Однак, за існуючих реалій у вітчизняній промисловості здійснення виробничоорієнтованої поведінки найчастіше супроводжується значно меншою нормою віддачі витрат, ніж здійснення змішаної або рентоорієнтованої поведінки. Відтак, за власним бажанням лише незначна частина власників буде здійснювати виробничоорієнтовану поведінку, яка поки що, на жаль, зазвичай не забезпечує найбільшу фінансову вигоду.

В контексті теоретичного базису державного регулювання економічної поведінки підприємств вважаємо, що державне регулювання повинно здійснюватись за трьома теоріями, визнаними як адекватні: уточненим варіантом теорії суспільного інтересу, неоінституціональним підходом та економічною теорією регулювання. Адже регулювання повинно передбачати водночас як подолання дисфункцій ринку (уточнений варіант теорії суспільного інтересу), так і реагувати на опортуністичні дії власників і вищого менеджменту у тому разі, коли такі призводять до негативних суспільних наслідків (неоінституціональний підхід), що у кінцевому результаті повинно реалізовуватись через надання (створення) вигідних умов для машинобудування (економічна теорія регулювання) [1].

Основою для розробки окреслених спонукальних чинників, на наш погляд, є корегування податкового навантаження на підприємства, згідно із затвердженим Податковим кодексом України від 2.12.2010 р. (із змінами від 23.12. 2010 р.) [2]. Зазначимо, що погодження власника із пропозицією органів державної влади щодо здійснення виробничоорієнтованої поведінки у вигляді відповідного контракту повинно забезпечити пільгове оподаткування прибутку цієї категорії підприємств. Зокрема, вважаємо за доцільне залишити «податкові канікули» для виробничоорієнтованих підприємств суднобудівної, літакобудівної промисловості (звільнення від оподаткування прибутку строком на 10 років та звільнення від сплати земельного податку строком на 6 років) та підприємств машинобудування для агропромислового комплексу (звільнення від оподаткування прибутку строком на 10 років). Крім цього, підтримуємо позицію щодо застосування ставки 0% на період з 1 квітня 2011 р. до 1 січня 2016 р. для платників податку на прибуток, у яких розмір доходів звітного податкового періоду наростаючим підсумком з початку року не перевищує трьох мільйонів гривень та нарахованої за кожний місяць звітного періоду заробітної плати (доходу) працівників, які перебувають з платником податку у трудових відносинах, є не меншим, ніж дві мінімальні заробітні плати, розмір якої встановлено законом, та які відповідають одному із таких критеріїв: 1) діючі, у яких протягом трьох послідовних попередніх років (або всіх, якщо менше трьох років), щорічний обсяг доходів задекларовано в сумі, що не перевищує трьох мільйонів гривень, та у яких середньооблікова кількість працівників протягом цього періоду не перевищувала 20 осіб; 2) які були зареєстровані платниками єдиного податку в установленому законодавством порядку в період до набрання чинності цим Кодексом та у яких за

останній календарний рік обсяг виручки від реалізації продукції становив до одного мільйона гривень та середньооблікова кількість працівників становила до 50 осіб [2, с. 164].

Проте, як свідчить практика, зазвичай ці підприємства функціонують за змішаною або рентоорієнтованою поведінкою. Відносно виробничоорієнтованих підприємств інших галузей машинобудування, то пропонуємо здійснювати оподаткування їх прибутку аналогічно оподаткуванню прибутку підприємств при впровадженні енергоефективних технологій, а саме звільнити від оподаткування 80% прибутку цих підприємств із зазначенням строку дії – 5 років (цей термін дії є випробувальним із подальшою видозміною за результатами функціонування підприємств). Ця позиція, з одного боку не пропонує звільнення від оподаткування зазначених підприємств, що стане зайвим тягарем для державного бюджету, а з іншого боку забезпечить послаблення податкового навантаження, що необхідне для їх виробничого становлення та розвитку.

Окремо слід розглянути ситуацію, коли власник не погоджується із пропозицією органів державної влади щодо здійснення виробничоорієнтованої поведінки, і підприємство функціонує за моделлю змішаної або рентоорієнтованої поведінки. Це, як неодноразово доведено, не може сприяти у перспективі безпечному та ефективному розвитку. Проте, вважаємо, що для підприємств змішаної поведінки протягом декількох років (5 років) не слід вводити посилення податкового навантаження, адже обрана модель поведінки може бути тимчасовою, перехідною і бути скоріше результатом функціонування в нестабільному правовому, економічному та фінансовому середовищах, аніж чітко визначеною стратегією. Зауважимо, що період строком на п'ять років обраний як період формування остаточної позиції власника щодо вибору моделі економічної поведінки підприємства.

Водночас позиція автора полягає в тому, що для підприємств рентоорієнтованої поведінки є доцільним посилення податкового навантаження. Перш за все, вважаємо за необхідне скасувати «податкові канікули» для рентоорієнтованих підприємств суднобудівної, літакобудівної промисловості та підприємств машинобудування для АПК, адже їх діяльність явно відображає опортуністичну поведінку власника, не пов'язану із інтересами підприємства як виробничого комплексу. Відносно рентоорієнтованих машинобудівних підприємств інших видів діяльності, то, провівши ґрунтовне вивчення Податкового кодексу України, вважаємо необхідним внести такі податкові корективи: залишити ставку податку на прибуток в розмірі 23% без подальшого зменшення з 1.01.2012 р.; збільшити коефіцієнт корегування ставки податку за земельні ділянки, які не використовуються для цілей виробництва кінцевої продукції, в діапазонні 1,5–3 залежно від місцезнаходження земельної ділянки за рішенням відповідних сільських, селищних та міських рад.

Запропоновані зміни обумовлені тим, що, по-перше, достатньо необґрунтованим є зменшення податкового навантаження для підприємств, які згортають виробничу діяльність, а, по-друге, можливо, це стимулюватиме власників підприємств до намагання відновити виробничий процес.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що основна мета внесених проектних змін у Податковий кодекс України обумовлена необхідністю відродження або/та стимулювання вітчизняного машинобудівного виробництва на основі виявленої автором диференціації підприємств за критерієм економічної поведінки. Водночас зауважимо, що корегуючі значення ставок та коефіцієнтів встановлені серед визначених нормативів у Податковому кодексі України, тобто пропозиції автора не передбачають докорінної зміни регулятивних норм.

Відтак, вважаємо, що використання державних регуляцій як зовнішніх інструментів формування нормативних правил поведінки конкурентів і учасників економічних відносин забезпечить стимулювання виробничоорієнтованої поведінки машинобудівних підприємств та відновлення їх потужного виробничого розвитку.

*1. Карачина Н. П. Теоретичний базис державного регулювання економічної поведінки підприємств / Н. П. Карачина // Формування ефективних фінансових механізмів державного управління економікою України: теорія і практика: Тези доп. всеукр.наук.-практ. конф. (Донецьк, 9–11 лист 2010 р.). – Донецьк, 2010. – С. 15–18. 2. Податковий кодекс України. – К.: Видавництво «Преса України», 2010. – 400 с.*

## ДО ПИТАННЯ ЛЮДСЬКОГО ФАКТОРА СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

© Клімковський М.І., Демська О.Б., 2011

Традиційне розуміння ефективності, що ґрунтується на базових показниках матеріального виробництва, скеровує її аналіз без урахування ролі надзвичайно важливих, динамічних і творчих аспектів людського фактора.

Розглядаючи проблему підвищення ефективності, ми повинні розуміти, що найбільш потужними ресурсами у цьому напрямі є якісні зрушення у виробництві та споживанні, у способі життя в цілому та розвитку творчого потенціалу самої людини.

Кардинальна залежність ефективності від реальної системи потреб суспільства є найважливішим аспектом підвищення ролі людського фактора для сучасного розуміння суспільної ефективності.

При розгляді суспільної потреби як сукупної потреби усіх виробників та споживачів слід ураховувати економічні протиріччя, що зумовлені нерівномірністю розвитку економічних процесів у всіх ланках відтворення, включаючи технологічні, соціальні, духовні і т.п. Нерівномірність розвитку міститься у самій природі людини і у характері її взаємовідносин із навколишнім світом, у сутності самих людських відносин.

При проведенні аналізу ефективності до уваги слід брати і наявні суспільні збитки. Наприклад, слід ураховувати соціальні збитки від низької якості освіти, неналежного рівня духовного і фізичного розвитку, які можна покращити системою різноманітних заходів. При такому підході соціальна ефективність розглядається нарівні із економічною.

Єдиний підхід до трактування економічної і соціальної ефективності показує необхідність значної активізації соціальної сфери, продуктами якої є здоров'я, освіта, культурні та моральні цінності і т.п. Тому слід розуміти, що оцінка соціальної ефективності є важливим аспектом соціальної переорієнтації виробництва.

При цьому слід брати до уваги, що діяльність у сфері послуг не у повному обсязі відображується у системі традиційних показників ефективності, і є логічним, що для оцінки інтелектуальної і творчої праці потрібні нові економічні критерії.

При сучасних масштабах і темпах інформаційного простору працівники культури і мистецтва – письменники, артисти, музиканти, художники, журналісти, отримують зі своєю продукцією доступ до величезної кількості споживачів, мають надзвичайно високу продуктивність, якщо навіть взяти до уваги всі сукупні витрати. Це відноситься також до представників інтелектуальної сфери – учених, працівників освіти, менеджерів.

При такому підході важливе значення має належний моніторинг потреб і споживчого ефекту, їх оцінка, і на цій основі визначення соціально-економічних цілей як для господарства у цілому, так і для окремої його ланки.

Розроблені таким чином критерії можуть бути практичними орієнтирами для діяльності на ринку праці різноманітних груп зайнятих з метою якнайкращого використання потенціалу людського фактора.

## ЯКІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

© Коваль Л.В., 2011

Важливою проблемою для вітчизняних підприємств є досягнення як поточних, так і стратегічних цілей. Основою оцінювання рівня досягнення цілей є визначення результативності, або ефективності, які досить часто розглядаються паралельно. Результативність та ефективність – аксіологічні (оціночні) визначення, які за допомогою кількісних параметрів характеризують якісний стан об'єкта. В них мова йде про вимоги до результату процесу, ресурси, які «входять» в процес, і про результати, які «виходять» з процесу [1].

Підвищений інтерес до питань якості, що виявляється останнім часом в Україні, сприяє появі цілої низки публікацій, присвячених цій темі. На сьогодні пропонуються методики оцінки якості управління підприємством [2], якості прибутку [3], рівня якості розвитку підприємства [4] тощо.

Якість економічного потенціалу підприємства може оцінюватися як на етапі його формування, так і використання та розвитку, а також стосується всіх його структурних складових, таких як виробничий, людський, фінансовий, інформаційний та інноваційний потенціали.

Мета оцінювання якості потенціалу підприємства полягає у визначенні того, наскільки він відповідає встановленим вимогам, і на цій основі формувати його відповідно до потреб для забезпечення поточної та стратегічної конкурентоспроможності підприємства, впровадження інновацій, виявлення резервів та запобігання ризикам діяльності. Вимоги до якості змінюються залежно від умов та обставин або з часом, тому ця категорія є досить динамічною. Відповідно до принципу відбиття вимог до якості результату діяльності підприємства перекладаються на вимоги до якості процесів і на вимоги до якості організаційно-управлінської системи [5]. Тож якість економічного потенціалу підприємства тісно пов'язана з якістю його структурних елементів. Так, високий рівень якості виробничого потенціалу та високий рівень кваліфікації працівників і управлінської ланки та інших складових елементів потенціалу, відповідатиме високому рівню якості потенціалу підприємства. Проте високий рівень якості виробничого потенціалу може нівелюватись, наприклад, низькою якістю людського.

Водночас потреби до економічного потенціалу поділяються на встановлені, згідно яких потенціал підприємства є сформований, і передбачувані, які визначаються на основі досліджень ринку, за результатами проведених маркетингових досліджень, порівняння відповідності наявного потенціалу з потенціалом підприємств-конкурентів.

В дослідженнях науковців виділяють такі теоретико-методичні підходи до оцінювання економічного потенціалу підприємства [6]:

- балансовий, суть якого в тому, що оцінювання проводиться на основі даних бухгалтерської звітності;

- вартісно-орієнтований, полягає в оцінці економічного потенціалу на основі вартісної характеристики із врахуванням всіх структурних елементів потенціалу;

- індикативний, при якому оцінка здійснюється на основі системи індикаторів, що відображають стан та використання доходів;

- ресурсний, полягає в тому, що оцінювання здійснюється на основі системи визначення економічних ресурсів;

- комплексний, в основі якого трактування економічного потенціалу як складної багатовимірної категорії, оцінювати яку потрібно за складовими елементами.

Більшість досліджень спрямовані на відображення результатів оцінювання потенціалу підприємства з використанням кількісних параметрів. Відображення потенціалу підприємства зі сторони його якості залишається поза увагою. Теоретико-методичні підходи до оцінки якості



економічного потенціалу підприємства розроблені недостатньо, що значною мірою зумовлено тим, що при їх формуванні порушується принцип багаторівневого опису об'єкта дослідження як системи зі складними взаємозв'язками між окремими складовими економічного потенціалу.

Основою забезпечення якості є аналіз відповідності цілей та результатів. Аналіз якості потенціалу підприємства включає:

- оцінювання рівня потенціалу підприємства, досягнень підприємства на внутрішньому ринку та міжнародній арені;
- оцінювання ролі, яку потенціал відіграє в реалізації основної задачі підприємства і досягненні стратегічних цілей;
- оцінювання адекватності реакції підприємства на глобальні зміни;
- аналіз структурних елементів потенціалу та взаємозв'язку між ними для врахування синергічного ефекту;
- взаємозв'язок видів діяльності підприємства з інноваційною;
- розроблення стратегії підприємства з врахуванням потенціальних можливостей та ризиків, сильних та слабких сторін. Постановка стратегічних цілей відповідно до наявного економічного потенціалу. Поточний циклічний процес планування, реалізації, перегляду і вдосконалення стратегії підприємства.
- критичне осмислення різних аспектів діяльності по розвитку підприємства.

Оскільки наше сьогодення часто називають віком прискорення науково-технічного прогресу, гіперконкуренції та інформації, головною стратегічною задачею сучасного підприємства є діяльність, при якій фактори прискорення змін, конкуренції та інформації відіграють позитивну роль, тобто бізнес повинен вигравати від дії цих факторів [7]. Проте головним у всій системі факторів є знання, тому висока якість людського потенціалу є чи не найосновнішим компонентом потенціалу підприємства. Тож для визначення рівня якості економічного потенціалу підприємства поруч з оцінюванням структурних елементів потенціалу, зокрема людського, інноваційного та інформаційного, є відповідне оцінювання рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства та його ринкової частки, аналіз резервів і витрат потенціалу підприємства.

Таким чином, якість економічного потенціалу підприємства можна розглядати як сукупність взаємопов'язаних та взаємозумовлених властивостей (параметрів) та характеристик його основних елементів, рівень яких визначається сучасними вимогами до формування потенціалу підприємства, та які забезпечують ефективність функціонування та конкурентоспроможність підприємства.

Використання результатів оцінювання якості потенціалу підприємства сприятиме обдуманій політиці управління щодо його використання та розвитку. Достатній якісний рівень потенціалу підприємства дає можливість подальшого розвитку, підтримання конкурентоспроможності, залучення інвестицій та проведення інновацій.

1. Горчакова Е.Н., *Качество, результативность, эффективность: терминологические аспекты*/ Е.Н. Горчакова, Ф.Е. Поклонский. // *Економіка промисловості. Науково-практичний журнал*. 2009. - №44. 2. Зінухов С.В. *Моделювання оцінки якості управління підприємством у ринкових умовах: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.11* / С.В. Зінухов; Класичний приватний університет. – Запоріжжя, 2008. – 20 с. 3. Хістева О.В. *Якість прибутку та його вплив на сталий розвиток торговельного підприємства: автореф. дис... канд. екон. наук: спец. 08.07.05* / О.В. Хістева Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2006. – 17 с. 4. Кузмін О.Є. *Діагностика потенціалу підприємства*/ О.Є. Кузмін, О.Г. Мельник // *Маркетинг і менеджмент інновацій: Науковий журнал*. – Суми – 2011. – №1. – С.155-166. 5. Векслер Е.М. *Менеджмент якості* / Е.М. Векслер, В.М. Рифа, Л.Ф. Василевич Навч. посібник – К.: «ВД «Професіонал», 2008. – 320с. 6. Мамонов К.А. *Аналіз науково-методичних підходів до оцінки економічного потенціалу будівельного підприємства* / К.А. Мамонов // *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць*. – Харків: НАУ ХАІ - 2009. - № 3(7). – С.42-51. 7. Хомяков В.І. *Управління потенціалом підприємства*/ В.І.Хомяков, І.В. Бакум – К: Кондор, - 2009. – 400 с.

## ОБГРУНТУВАННЯ РІШЕНЬ ЩОДО ВИБОРУ ФОРМИ ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ

© Колещук О.Я., Гришко В.А., Лесик Л.І., 2011

Однією з основних проблем розвитку економіки України є значний рівень фізичного зношення та морального старіння основних виробничих фондів вітчизняних підприємств.

Вирішення проблеми оновлення основних фондів підприємств потребує розв'язання низки взаємопов'язаних завдань, зокрема: визначення оптимальних термінів експлуатації основних засобів та раціональної тривалості міжремонтних циклів, вибір найкращої форми оновлення основних засобів, визначення раціональної послідовності заходів щодо технічного переозброєння та реконструкції виробництва, розробка стратегії фінансового забезпечення процесу оновлення основних виробничих фондів тощо. Враховуючи, що усі ці завдання вимагають пошуку найкращого рішення з декількох альтернативних їх варіантів важливе значення набуває питання обґрунтування раціональних критеріїв їх прийняття.

Слід зазначити, що оновлення основних засобів підприємства може здійснюватися у різних формах, зокрема, шляхом заміни застарілих основних фондів на нові, проведення їх капітального ремонту, модернізації тощо. При цьому важливе значення має вибір найкращої форми оновлення основних засобів з урахуванням технічного стану кожного їх елементу, а також іншої інформації, яка повинна містити відомості про: прогнози витрати підприємства, пов'язані із здійсненням капітального ремонту кожного елементу його основних засобів; вартість придбання нових основних засобів; прогнози витрати підприємства, пов'язані із модернізацією кожного елементу його основних засобів; сподівані техніко-економічні показники експлуатації кожного елементу основних засобів після здійснення відповідно їх заміни, капітального ремонту та модернізації (показники собівартості та ціни продукції, що виготовляється за допомогою цих основних засобів, обсягів її виготовлення, сподіваної тривалості експлуатації основних засобів тощо).

При цьому суттєве значення має обґрунтування критерію вибору найкращої форми оновлення основних засобів підприємства з декількох альтернативних (заміна, капітальний ремонт, модернізація тощо).

Слід відзначити, що критерії прийняття оптимальних господарських рішень можна класифікувати за різними ознаками. Зокрема, за конструкцією аналітичних виразів критеріїв їх можна поділити на три групи, а саме: відносні (наприклад, показники прибутковості); абсолютні показники, що обчислюються за певні часові проміжки (наприклад, максимум прибутку чи мінімум витрат підприємства); абсолютні показники, що обчислюються на певну дату (наприклад, максимум вартості власного капіталу підприємства).

За змістом оптимізаційних задач критерії прийняття оптимальних господарських рішень можна поділити на такі групи: критерії прийняття найкращих рішень у сфері управління матеріальним постачанням на підприємстві; критерії прийняття найкращих рішень щодо організації виробничого процесу; критерії прийняття найкращих рішень у сфері ціноутворення та збуту продукції; критерії прийняття найкращих інвестиційних рішень на підприємстві. У свою чергу, критерії прийняття найкращих інвестиційних рішень можуть бути розподілені на такі групи: критерії вибору найкращої форми оновлення основних засобів; критерії визначення оптимального обсягу інвестицій у розвиток підприємства; критерії вибору оптимальної структури джерел фінансування підприємницької діяльності.

Нами пропонується критерій обґрунтування вибору форми оновлення основних засобів підприємства, який базується на методі капіталізації доходу, що застосовується при оцінці вартості майна і передбачає здійснення такої оцінки за формулою

$$B_M = \frac{D}{E_K}, \quad (1)$$

де  $B_M$  – вартість майна за методом капіталізації доходу від його експлуатації;  $D$  – середньорічний дохід від експлуатації даного майна (чистий грошовий потік від експлуатації майна – сума прибутку та амортизаційних відрахувань);  $E_K$  – ставка капіталізації для даного виду майна, яка обчислюється за такою формулою:

$$E_K = E + H_v, \quad (2)$$

де  $E$  – ставка дисконту для даного виду майна;  $H_v$  – норма відшкодування капіталу – така мінімальна прибутковість майна, за якої протягом терміну його експлуатації забезпечується отримання необхідної величини доходу, яка у сумі дорівнює розміру інвестицій у придбання майна.

Таким чином, норма відшкодування капіталу, що міститься у формулі (2), за своїм економічним змістом відповідає нормі амортизації. При оцінюванні майна найчастіше в якості норми відшкодування капіталу приймають норму амортизації, яка обчислюється за актуаріарним методом, що передбачає застосування такої формули:

$$E_A = \frac{E}{(1+E)^T - 1}, \quad (3)$$

де  $E_A$  – норма амортизації основних засобів згідно актуаріарного методу нарахування амортизаційних нарахувань;  $T$  – термін ефективної експлуатації основних засобів.

Введемо тепер поняття модифікованих питомих приведених витрат на виробництво продукції за певним варіантом оновлення основних засобів, при обчисленні яких норма амортизаційних відрахувань розраховується за формулою:

$$ППВ_i = C_i + \kappa_i \times (E + E_{A_i}), \quad (4)$$

де  $ППВ_i$  – середня протягом терміну експлуатації основних фондів величина модифікованих питомих приведених витрат на виробництво продукції за допомогою даних основних засобів за  $i$ -тим варіантом їх відтворення;  $C_i$  – собівартість одиниці продукції без амортизації за  $i$ -тим варіантом оновлення основних засобів;  $\kappa_i$  – питома капіталомісткість продукції за  $i$ -тим варіантом оновлення основних засобів;  $E_{A_i}$  – норма амортизації основних засобів за  $i$ -тим варіантом їх відтворення згідно актуаріарного методу нарахування амортизаційних нарахувань.

Тоді величина чистої капіталізованої вартості чистого грошового потоку від експлуатації основних засобів за  $i$ -тим варіантом їх відтворення як критерій вибору найкращої форми оновлення цих основних засобів може бути обчислена таким чином:

$$KB_i = \frac{(C - Cai) \times O_i}{E + E_{A_i}} - Ki = \frac{(C - Cai) \times O_i - Ki \times E - Ki \times E_{A_i}}{E + E_{A_i}} = \frac{(C - ППВ_i) \times O_i}{E + E_{A_i}} \rightarrow \max, \quad (5)$$

де  $KB_i$  – чиста капіталізована вартість чистого грошового потоку від експлуатації основних засобів за  $i$ -тим варіантом їх відтворення;  $C$  – середня ціна одиниці продукції, яка виробляється за допомогою даних основних засобів;  $Cai$  – собівартість одиниці продукції без врахування амортизаційних відрахувань за  $i$ -тим варіантом відтворення основних засобів;  $Ki$  – потрібні інвестиції у реалізацію  $i$ -того варіанту відтворення основних засобів;  $ППВ_i$  – середня величина модифікованих питомих приведених витрат на виробництво продукції за допомогою даних основних засобів за  $i$ -тим варіантом їх відтворення;  $O_i$  – середній натуральний обсяг виробництва продукції за допомогою даних основних засобів за  $i$ -тим варіантом їх відтворення.

Таким чином, запропонований критерій оптимальності вибору форми відтворення основних засобів підприємства передбачає вибір такого варіанту цього відтворення, за якого досягається максимум чистої капіталізованої вартості чистого грошового потоку від експлуатації даних основних засобів.

## ВИЗНАЧЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ЯК РЕЗУЛЬТАТУ ЗАСТОСУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ГНУЧКОСТІ

© Комаринець С.О., 2011

Організаційна гнучкість вважається ключовим чинником розвитку підприємства, оскільки дозволяє краще забезпечувати потреби споживачів, досягати нових швидко зростаючих і прибуткових ринків, збільшувати власну конкурентну перевагу, що веде до покращення його фінансових показників [1, с.44]. Організаційна гнучкість у пасивному значенні дозволяє підприємству адаптуватися до змін середовища, а в активному – самому впливати на зміни або спричиняти їх. Таким чином, гнучкість у пасивному значенні оцінюють за допомогою показників поточної продуктивності/ефективності підприємства, у активному – тенденцій змін показників продуктивності/ефективності у часі.

Зарубіжними вченими протягом останніх трьох десятиліть проведено лише декілька емпіричних досліджень зв'язку між організаційною гнучкістю або її параметрами та продуктивністю/ефективністю підприємства. Українськими вченими емпіричних досліджень зв'язку між гнучкістю і продуктивністю/ефективністю не проводилося.

Продуктивність (рос. производительность, англ. productivity) визначають як показник середнього обсягу продукту або реальної продукції на одиницю витрачених ресурсів [2, т.2, с.395]. Єдиної думки про те, який із показників найповніше відповідає цьому поняттю, немає. Часто використовують економічну додану вартість (англ. economic value added (EVA)) з метою оцінки продуктивності [3, с.227]. Ефективність – це таке застосування обмежених ресурсів (засобів виробництва), яке дозволяє досягти найбільшого або максимального задоволення безмежних потреб суспільства (ціль виробництва). У вітчизняній та зарубіжній практиці ефективність найчастіше обчислюють за допомогою рентабельності активів, власного капіталу, основної діяльності, інвестицій. Хоча сучасні українські вчені зазначають, що економічна додана вартість має ряд переваг у оцінці ефективності перед традиційно застосовуваними показниками [4, с.67]. Оскільки для оцінки продуктивності й ефективності можна використати один показник (економічна додана вартість), то можна припустити, що ці поняття є елементами спільного утворення вищого порядку. В російській, як і в англійській мовах поруч із терміном «рос. производительность/ англ. productivity» існує ще один широкоживаний – «рос. продуктивность/ англ. performance», який є ширшим і включає як продуктивність (рос. производительность/ англ. productivity), так і ефективність. Цей термін (рос. продуктивность/ англ. performance) відповідає сучасним економічним тенденціям, які вимагають використовувати поняття продуктивність у ширшому значенні. Так у Меморандумі Європейської асоціації національних центрів продуктивності поняття «продуктивність» (англ. performance) розглядають комплексно, як багатофакторну систему, яка визначає наскільки ефективним є процес виробництва товарів і послуг, які користуються попитом на ринку [5, с.35]. В українській мові відповідником обох вищенаведених термінів є «продуктивність», і цей факт викликає непорозуміння. Крім того під ним найчастіше розуміють саме вузьке значення (рос. производительность/ англ. productivity), яке відповідає або продуктивності праці, або продуктивності обладнання.

Зарубіжні вчені для оцінювання продуктивності як результату застосування організаційної гнучкості або її параметрів використовують різні показники, а саме:

- показники, які базуються на сприйнятті досвідченими менеджерами задоволення споживачів і чинників, які на нього впливають (якість, швидкість постачання, залежність від джерел постачання, витрати, гнучкість, інновації) – нерозподілений прибуток, відношення ціна/вартість, оцінка якості та репутації товару, відданості споживачів [6, с.317];

- експертні оцінки відносної продуктивності підприємства стосовно основних конкурентів галузі на основі оцінок загальної вартості обладнання, загальних витрат, швидкості постачання, залежності від джерел постачання, гнучкості і впровадження нових продуктів [7, с.131];

- показники відносної продуктивності (англ. relative performance), яка вимірюється за допомогою показників продуктивності (англ. productivity) – коефіцієнта RISK, що дорівнює відношенню накопиченого прибутку (англ. accumulated profit) до накопичених інвестицій (англ. accumulated investments), ефективності (англ. efficiency) – коефіцієнта EFF, що дорівнює відношенню загального випуску до загальних витрат, відносної продуктивності (англ. relative performance) – коефіцієнта, що дорівнює відношенню віддачі на загальні активи підприємства до середньої віддачі на загальні активи підприємств галузі [8, с.486];

- показники фінансової продуктивності (англ. financial performance)– виручка від реалізації (для оцінювання верхньої межі продуктивності) та чистий прибуток (для оцінювання нижньої межі продуктивності) [9, с.5].

Українські вчені не проводили досліджень щодо оцінювання продуктивності як результату застосування організаційної гнучкості, проте ґрунтовно вивчали проблеми розробки системи оцінювання продуктивності, моделювання комплексного показника продуктивності/ ефективності, визначення критеріїв продуктивності/ ефективності виробництва, а саме:

- кількісних: загальний критерій, який описує економічні результати діяльності підприємства в цілому (традиційно, рентабельність операційної діяльності); група локальних критеріїв, які характеризують витрати праці на виробництво продукції або надання послуг, витрати матеріальних ресурсів, фінансових ресурсів, витрати на інновації, окупність капіталовкладень, використання основних виробничих фондів;

- якісних: високий рівень технічної оснащеності підприємства; умови праці персоналу, які ведуть до зниження напруги (втоми); виконання замовлень у менший, ніж заплановано, період за витрат в межах норми; висока якість продукту за стабільних витрат в межах норми; стабільність персоналу за умов виконання інших заданих показників; екологічна чистота і безпека виробничого процесу [10, с.123].

1. Hatch J. *Strategic flexibility: The key to growth* / Hatch J., Zweig J. // *Ivey Business Journal*. – 2001. – March-April. – С.44-47. 2. Макконнел К.Р. *Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2 т.* / К.Р. Макконел, С.Л. Брю; [пер. с англ. 11-го изд.] – М.: Республика, 1992. – Т.1. – 1992. – 399с., Т.2. – 1992. – 400с. 3. Кох Р. *Менеджмент и финансы от А до Я* / Р. Кох; [пер. с англ.] – СПб.: Питер, 1999. – 496с. 4. Голубева Т.С. *Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства* / Т.С. Голубева, І.В. Колос // *Економіка підприємства*. – 2006. – №5(59). – С.66-71. 5. Кулійчук В.И. *Разработка системы оценки продуктивности крупного машиностроительного предприятия* / В.И. Кулійчук, В.С. Зайцев // *Економіка промисловості*. – 2005. – №5(31). – С.34-39.

6. White G.P. *A meta-analysis model of manufacturing capabilities* / White G.P. // *Journal of Operations Management*. – 1996. – №14. – С.315-331. 7. Pagell M. *Re-exploring the relationship between flexibility and the external environment* / Pagell M., Krause V.R. // *Journal of Operations Management*. – 2004. – №21(6), – С.629-649. 8. Dreyer B. *Uncertainty, Flexibility, and Sustained Competitive Advantage* / Dreyer B., Gronhaug K. // *Journal of Business Research*. – 2004. – №57 – С.484-494. 9. Celuch K. *More bang for your buck: Small firms and the importance of aligned information technology capabilities and strategic flexibility* / Celuch K., Murphy G.B., Callaway S.K. // *Journal of High Technology Management Research*. – 2007. – №10.1016. – С.1-11. 10. Макаренко І.О. *Критерії економічної ефективності в роботі підприємства в умовах антикризового управління* / І.О. Макаренко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2006. – №7(61). – С.121-125.

## ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

© Костик О.О., 2011

В умовах прискорення темпів трансформації економіки України в ринкову інвестиційні процеси відіграють все більшу роль в діяльності будь-якої галузі. Чим інтенсивнішою буде активізація інвестиційної діяльності, тим ефективніше будуть здійснюватися ринкові перетворення. Значна роль в цьому процесі належить капітальному будівництву.

У сукупності з машинобудуванням, капітальне будівництво складає матеріальну основу інвестиційного комплексу та забезпечує формування й розвиток виробничого потенціалу матеріальної сфери, її інфраструктури.

Внаслідок функціонування будівельного комплексу реалізується інвестиційна політика держави, визначаються народногосподарські пропорції, масштаби й темпи розвитку окремих галузей, науково-технічного прогресу й ефективність інвестицій в усіх галузях економіки.

Про це наочно свідчать цифри, згідно яких 45% капітальних вкладень становлять будівельно-монтажні роботи та інші капітальні роботи і витрати, виконувані будівельними організаціями (до інших капітальних робіт і витрат відносять вартість проектно-дослідницьких робіт, проектних та ін.). І близько 50% капітальних вкладень скеровуються на придбання устаткування.

За останні кілька років фінансування будівельного сектору зазнало суттєвих змін. Насамперед різко зменшилася частка централізованих джерел фінансування, а частка децентралізованих джерел фінансування помітно зростає. Такий процес є природним, оскільки в усіх країнах з розвинутою ринковою економікою приватні інвестиції переважають над державними. В свою чергу приватні інвестиції поділяються на власні та залучені.

До власних джерел фінансування будівельних підприємств відносять: внески засновників, прибуток підприємства, амортизаційні відрахування на повне оновлення основних фондів, виручку від реалізації застарілого обладнання тощо. При здійсненні капітальних вкладень господарським способом у підприємств утворюються додаткові власні джерела фінансування. До них належать економія від зниження собівартості будівельно-монтажних робіт, планові накопичення, мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві.

До складу позикових коштів як джерело фінансування може входити довгостроковий кредит у всіх його формах прояву (фінансовий та оперативний лізинг, франчайзинг, форфейтинг, іпотека). Розширення обсягу іноземного капіталу сприяє насиченню будівельного комплексу гостродефіцитною оригінальною продукцією, призначеною для модернізації його виробничої бази; дозволяє формувати сучасну модель споживання, підвищувати рівень конкуренції та конкурентоспроможності.

Всі вищезазначені джерела формування фінансових ресурсів широко застосовуються в будівництві в секторі виробництва будівельних машин і механізмів, матеріалів, виробів та конструкцій. Згідно з даними Держкомстату інвестування за джерелами фінансування розподілилося наступним чином (таблиця 1).

Таблиця 1

**Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування [1]**

Показники	2007		2008		2009		2010	
	2	3	4	5	6	7	8	9
	У фактичних цінах, млн.грн. / У % до загального обсягу							
Усього	188486	100,0	233081	100,0	151777	100,0	150667	100,0
У тому числі за рахунок								

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Коштів державного бюджету	10458	5,6	11576	5,0	6687	4,4	9479	6,3
Коштів місцевих бюджетів	7324	3,9	9918	4,2	4161	2,7	4357	2,9
Власних коштів підприємств	106520	56,5	132138	56,7	96019	63,3	83997	55,7
Кредитів банків та інших позик	31182	16,6	40451	17,3	21581	14,2	20611	13,7
Коштів іноземних інвесторів	6660	3,5	7591	3,3	6859	4,5	3429	2,3
Коштів населення на будівництво власних квартир	9879	5,2	9495	4,1	4792	3,2	4653	3,1
Коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	8549	4,5	11589	5,0	5502	3,6	16176	10,7
Інших джерел фінансування	7914	4,2	10323	4,4	6176	4,1	7965	5,3

Як свідчать дані таблиці найбільшу частину інвестицій в основний капітал складають власні кошти підприємств. За період з 2007 по 2010 роки частка даних інвестицій залишалася приблизно однаковою, лише у 2009 році зросла до 63,3 %. Таке зростання пов'язане з початком світової економічної кризи, внаслідок якої частка інших джерел інвестування різко знизилась і для того, щоб виконання будівельних робіт не зупинилось підприємства змушені були вкладати власні обігові кошти. Ще одним важливим джерелом інвестування є банківські кредити та позикові кошти. Проте, як бачимо з таблиці, їх частка з кожним роком зменшується, що також є наслідком економічної кризи. Натомість помітно зросла частка коштів населення на індивідуальне житлове будівництво у 2010 році до 10,7%, в той час як у 2009 році вона становила 3,6% від загальної кількості інвестицій.

Найпоширенішими способами залучення коштів фізичних та юридичних осіб у житлове будівництво в останні декілька років були пайові внески. Однак, згідно з Законом України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю», що набрав чинності з 01 січня 2004 р., єдиним способом залучення коштів фізичних осіб для будівництва стали кошти фондів фінансування будівництва. ФФБ – кошти, передані управителю ФФБ в управління, які використані чи будуть використані управителем у майбутньому на умовах Правил фонду та договорів про участь у ФФБ [2].

Типова схема фінансування будівництва через ФФБ (рисунок 1) включає чотирьох основних учасників: керівництво (засновник) ФФБ, будівельну організацію, інвесторів та страхову компанію.

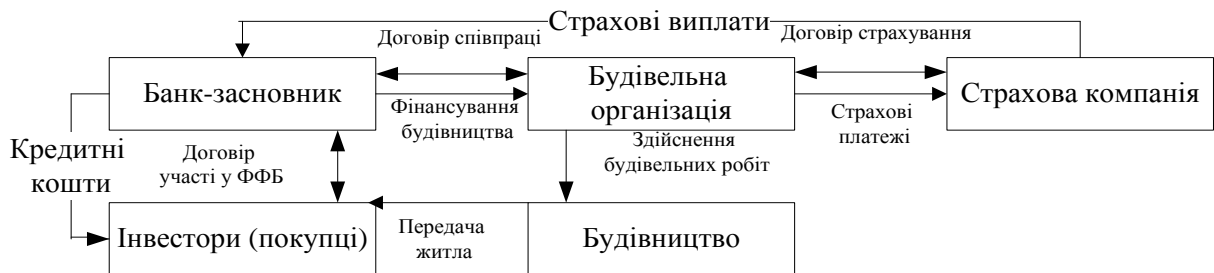


Рис. 1. Схема фінансування будівництва житла

Проте така схема фінансування будівництва житла має ряд недоліків. Зокрема, наявність посередників між виробником та покупцем завжди веде до збільшення ціни на товар. За управління фінансами будівництва ФФБ отримують комісійні, розмір яких встановлюють самостійно, в середньому це 2 – 5 % залучених у фонд грошей. Якщо ФФБ створений банком, то зарібок зростає ще на 2 % (плата за обслуговування коштів на рахунках).

Отже, розглянувши усі можливі джерела формування фінансових ресурсів підприємств будівельного комплексу можна визначити, що ефективність використання інвестиційних ресурсів залежить від оптимального поєднання власного та позикового капіталу, від загального обсягу вкладень в основні і оборотні засоби та оптимального їх співвідношення.

1. ukrstat.gov.ua 2. ЗУ «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю». - від 19.06.2003 № 978-IV

## ОБҐРУНТУВАННЯ ВИТРАТ ІНФРАСТРУКТУРИ ЗАЛІЗНИЦЬ

© Котик В.О., Ковалевич Л. С., Кравченко Ю.М., 2011

Інфраструктура залізничного транспорту - це структурні підрозділи, що використовують пасивні основні фонди для забезпечення перевізного процесу.

В сучасних умовах функціонування окремі об'єкти залізничного транспорту оцінюються з різних позицій – монопольного, часово-монопольного та конкурентного секторів економіки. Інфраструктура в програмі реформування галузі повністю віднесена до монопольного сектору. Розрахунки показують, що питома вага окремих галузевих господарств у складі основних фондів інфраструктури значно коливається. Найбільша питома вага в основних фондах приходить на господарство колії – 70%, найменше – на господарство перевезень – 0,4%.

Організаційну структуру залізничного транспорту планується класифікувати по основних видах діяльності: вантажні перевезення, утримання та експлуатація інфраструктури, надання послуг локомотивної тяги, пасажирські перевезення в дальньому та приміському сполученні, ремонт рухомого складу та інші види діяльності.

Необхідність такої класифікації зумовлена різницею не тільки між технічними засобами, основними фондами, що використовуються в цих видах діяльності, але й формами власності на об'єкти залізничного транспорту. Такий розподіл дозволить більш точно керувати ними. В зв'язку з цим виникає проблема організації моніторингу роздільного обліку витрат інфраструктури в умовах реального часу та оцінка впливу різних факторів на її витрати.

По кожному виду діяльності необхідно сформувати окремий бухгалтерський баланс. При цьому методика окремого обліку доходів, витрат та результатів фінансово-господарської діяльності має визначатися органами державного регулювання.

Реформування галузі передбачає збільшення інвестицій на придбання основних фондів. На залізничному транспорті строк окупності об'єктів інфраструктури досить значний, а фондівіддача низька, але їх вклад в кінцевий результат достатньо великий. Це необхідно враховувати при оцінці капітальних вкладень в інфраструктуру. При цьому економічна ефективність інвестицій у розвиток транспортних засобів інфраструктури має проводитись із врахуванням оцінки якості транспортного обслуговування народного господарства.

В даний момент залізничний транспорт працює в умовах нестачі коштів для розвитку. Наприклад, для оновлення вагонного та локомотивного парків, впровадження сучасних об'єктів інфраструктури вводяться нові методи нарахування амортизації, удосконалюється податкова система.

Передбачається створення організаційно-правових умов для придбання нового рухомого складу, але при цьому монопольний сектор має контролюватися державою.

При визначенні витрат інфраструктури необхідно враховувати та знати, для яких цілей та завдань вони будуть використані. При цьому можуть відрізнятися методи розрахунку та повнота обліку витрат інфраструктури.

Важливим фактором, що визначає величину експлуатаційних витрат залізниць є обсяг перевезень. Для оцінки впливу обсягу перевезень на витрати інфраструктури та вирішення багатьох інших техніко-економічних завдань необхідно визначити величину залежних від обсягу перевезень та умовно-постійних витрат інфраструктури залізничного транспорту.

Аналіз літературних джерел показав, що в західних країнах система визначення ставок за користування інфраструктурою залізничного транспорту досить складна і різноманітна. Наприклад, у Франції застосовується змінна шкала, при якій оплата змінюється в залежності від вантажообігу брутто, та фіксований збір за обсяг перевезень.

В Німеччині ставки розраховуються в залежності від якості колії, комерційного значення маршруту та категорії поїзда із врахуванням частоти їх курсування та кількості виділених ниток графіка.

В Норвегії довгострокові граничні витрати покриваються за рахунок внесків пропорційно виконаному вантажообігу. В Швеції застосовується три рівня оплати: постійна річна ставка за кожний локомотив та одиницю рухомого складу, змінна частина оплати, що визначається пропорційно вантажообігу брутто, надбавка за диспетчерську та маневрову (сортувальну) роботу, енергію, паливо.



Таким чином, в цих країнах при розрахунку ставок за оплату інфраструктури враховуються різні фактори. При цьому частка оплати за користування інфраструктурою в загальній сумі витрат коливається від 10% до 50%.

Важливою проблемою обґрунтування витрат інфраструктури є удосконалення звітної інформації. Для цього необхідна єдина автоматизована база обліку та розрахунку витрат інфраструктури, а також організація наскрізного обліку витрат залізничного транспорту на всіх етапах його управління.

В умовах реформування галузі планування експлуатаційних витрат залізниць та компаній-операторів має ґрунтуватися на загальних принципах. Такий підхід дозволить вирішувати загально галузеві завдання по скороченню витрат, зниженню собівартості, збільшенню обсягу перевезень та підвищенню конкурентоспроможності залізничного транспорту.

Новою проблемою є економічне обґрунтування рівня плати за користування інфраструктурою залізниць. При цьому необхідно враховувати фактори, що впливають на залежні та умовно-залежні витрати – вид, обсяг та густоту перевезень, знос основних фондів, категорію колії, безпеку руху, збереженість вантажу, якість транспортного обслуговування і ін. економічне обґрунтування рівня плати вимагає додаткових досліджень по визначенню залежності умовно-постійних витрат інфраструктури від різних вимірників та показників роботи окремих галузевих господарств залізниць та удосконалення методів їх розрахунку.

На підставі проведеного аналізу та методів розрахунку плати за користування інфраструктурою залізниць узагальнюється сукупність уявлень про все економічне середовище, включаючи витрати підприємства, наявні ресурси, які є в його розпорядженні. На цьому етапі завдяки визначеному уявленню про економічне середовище (внутрішнє і зовнішнє) виявляються його основні характеристики, з врахуванням господарських інтересів підприємства, а також визначаються існуючі обмеження стосовно функціонування об'єктів інфраструктури.

Далі чітко визначається термін, з якого починати здійснювати плату за користування інфраструктурою залізниць та кінцевого терміну його дії. Після цього вибираються критерії ефективного стану підприємства та його основні характеристики, які стають складовими сценаріїв розвитку подій у економічному середовищі. Визначаються основні чинники, що призвели до того чи іншого стану оператора перевізника. Далі визначаються інтереси підприємства в економічному середовищі, які можна реалізувати в процесі реалізації альтернативних сценаріїв розвитку подій.

Наступним є розробка або визначення механізмів, інструментів, технологій, організаційної структури і сукупності конкретних заходів, які входять до складу економічного комплексу і потрібні для реалізації обраного сценарію розвитку подій у середовищі. Перелічені важелі мають охоплювати основні причинно-наслідкові зв'язки можливих подій та рішень, які приймаються на забезпечення ефективного стану обґрунтування витрат інфраструктури шляхом реалізації стратегічних змін. Головним підходом при цьому має стати забезпечення балансування вимог зовнішнього по відношенню до підприємства економічного середовища, а також наявних та прогнозованих можливостей самого середовища, пошук шляхів такого балансування, визначення чинників, які можуть впливати на необхідні зміни в середовищі, можливі наслідки їх дії або реакції економічного середовища на запобігання можливому негативному впливу таких чинників на роботу оператора перевізника.

Усі перелічені етапи зводяться у вигляді описів альтернативних сценаріїв розвитку подій у середовищі, з яких експертним шляхом обирається один, що й реалізується.

Сценарії мають бути змістовними, тобто показувати, яким чином внутрішні суперечності економічного середовища та процеси, що відбуваються в ньому, впливають на формування тих чи інших (позитивних або негативних) тенденцій розвитку підприємства оператора перевізника та оточуючого середовища, наскільки можуть змінюватися кількісні та якісні характеристики діяльності підприємства і результати його функціонування під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників плати за користування інфраструктурою залізниць. З усього переліченого слід мати стратегічну інформацію про те, які конкретні зміни повинні відбутися в середовищі підприємства, щоб воно було спроможним протистояти впливу негативних умов, чинників і загроз, що виникають.

Також сценарії мають бути достовірними, тобто висновки повинні бути науково і математично обґрунтованими, побудованими на достовірній стратегічній інформації. Крім цього сценарії мають бути альтернативними, тобто у вигляді системи сценаріїв, що різняться між собою переліком припущень і взаємодією чинників, досліджених в сценарії. З оглядом на останнє, розрізняють песимістичний, оптимістичний та найбільш ймовірний сценарії розвитку подій у економічному середовищі підприємства.

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВ

© Кравець А.В., Козик В.В., 2011

В умовах становлення в Україні ринкових відносин важливим завданням, яке постає перед суб'єктами господарювання є забезпечення ефективного та стабільного функціонування за умов невизначеності. Нині, для утримання конкурентних позицій необхідно не просто створювати товар/послугу належної якості, але враховувати при цьому активність конкурентів та майбутні пріоритети споживачів. Для цього підприємство повинно бути націлене на пошук та реалізацію ключових компетенцій, які сприятимуть створенню на ринку іміджу компанії, яка продукує потрібну і відмінну від інших продукцію. За такого підходу підприємство повинно сформувати і постійно розвивати власну модель ведення бізнесу.

У широкому розумінні, бізнес-модель підприємства - це сукупність елементів, які характеризують принципову, відмінну від конкурентів логіку його функціонування на основі використання ключових компетенцій для максимально ефективного розподілу стратегічних ресурсів у системі бізнес-процесів з метою створення продукту/послуги, що відповідає пріоритетам споживачів [1].

При побудові бізнес-моделі необхідно враховувати вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на діяльність підприємства. До найбільш впливових внутрішніх чинників слід віднести: технологічне забезпечення підприємства, ефективність розподілу сировинних та енергетичних ресурсів, розподіл фінансових потоків, співвідношення власних і позикових коштів, ефективність використання трудових ресурсів, способи просування товару, складові та розмір внутрішнього потенціалу підприємства. Серед зовнішніх чинників слід виділити: зміну пріоритетів споживачів, поява на ринку нових товарів/послуг, зростання вартості ресурсів, вплив конкурентів, зміни у законодавстві та ін.

Вибір бізнес-моделі великою мірою залежить від циклічного характеру розвитку підприємства. Адже, як негативні, так і позитивні ситуації на підприємстві зумовлюють зміни усіх параметрів компанії, що в свою чергу створює внутрішні протиріччя. При формуванні бізнес - моделі необхідно враховувати на якому етапі розвитку знаходиться підприємство і відповідно до стратегічних цілей компанії обирати модель: максимізації прибутку, максимізації обсягів продаж, максимізації темпів зростання підприємства, мінімізації витрат, посилення конкурентних переваг, максимізації доданої вартості, максимізації ринкової вартості підприємства. Так для прикладу, на стадії зародження, основною метою підприємства є знаходження цільової аудиторії та досягнення точки беззбитковості. Якщо на продукцію є попит, тоді підприємство переважно обирає бізнес-модель максимізації обсягів продаж. На стадії розвитку, підприємству складно збільшувати обсяги продаж, якщо на ринку є значна конкуренція, за таких обставин збільшення прибутку досягається завдяки вибору бізнес-моделі яка передбачає мінімізацію витрат, або посилення конкурентних переваг підприємства. На стадії зрілості, підприємство обирає модель максимізації ринкової вартості і при цьому прагне утримати свої позиції завдяки використанню внутрішнього потенціалу чи пошуку нових можливостей поступу на ринку.

Отже, тривалість стадій життєвого циклу підприємства на пряму залежить від ефективності побудови його бізнес-моделі. При цьому формування бізнес-моделі – це складний процес, який передбачає діагностику зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на діяльність підприємства з метою досягнення максимальної відповідності компанії майбутньому бізнес-середовищу.

1. Ревуцька Н. В. Теоретичні аспекти формування бізнес-моделі підприємства // Стратегія економічного розвитку України. – К.: КНЕУ, 2002. – Випуск 6 (13). – С. 232 – 235.

## РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ

©Крайник О.П., 2011

Інвестиційна діяльність на регіональному рівні забезпечує прогресивні структурні зрушення в економіці регіону, інноваційне оновлення основних активів підприємств, підвищує рівень конкурентноспроможності регіональної економіки. Особливе значення мають капітальні вкладення в розвиток регіональної інфраструктури. Вплив на залучення інвестицій в економіку регіону мають як держава та і місцеві органи влади. Важливим напрямком у цій сфері є аналіз джерел інвестиційного забезпечення регіонального економічного розвитку, реалізації місцевих програм капіталовкладень з метою покращення надання послуг. Аналізуючи інвестиційну діяльність в регіоні можна побачити, що велике значення у нарощуванні інвестицій в регіональне господарство відіграють органи державного управління та місцевого самоврядування. Завдання забезпечення інвестиційної привабливості на регіональному рівні розглядається як пріоритетний напрям діяльності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Місцеві органи влади повинні створювати найсприятливіші умови для активізації інвестиційної діяльності в регіоні для прискорення регіонального економічного розвитку на цій основі. Держава, як, суб'єкт інвестиційної діяльності формує нормативно – правову базу, відповідає за регуляторну політику в сфері інвестиційної діяльності та відіграє важливу роль в організації процесу інвестування. Основними факторами, що визначають темпи та результати процесу проникнення інвестиційних ресурсів на загальнодержавний рівень є сучасні тенденції розвитку України та рівень конкуренції на міжнародних ринках капіталу.

Аналізуючи інвестиційні можливості Львівської області В.С.Марцин зазначає, що «Перспективи ефективного функціонування регіону як економічної системи певною мірою пов'язані з можливостями формування і реалізації відповідної стратегії підвищення його інвестиційної привабливості, ...яка стає набором основних координат, керуючись якими можна забезпечити досягнення основної мети, що стоїть перед регіоном»[1].

В цілому інвестиційна привабливість формується в залежності від показників, що характеризують ситуацію як на загальнодержавному, так і регіональному рівнях. До перших можна віднести: природні фактори, кліматичні умови; демографічні фактори, рівень зайнятості, міграційні процеси; фінансово – економічний стан в країні, купівельна спроможність населення тощо. До другого рівня факторів відносять: рівень менеджменту на регіональному рівні; структура господарського комплексу регіону; фінансовий стан суб'єктів господарської діяльності; конкурентноспроможність економіки регіону. Крім того важливу роль в залученні інвестиційних ресурсів відіграють регіональні особливості, які включають: розвиток інфраструктури; рівень розвитку підприємницької діяльності; внутрішньо – економічні фактори; кваліфікацію робочої сили; рівень співпраці влади і бізнесу. Щодо Львівської області, то слід враховувати ще один важливий фактор – близькість до кордонів. Львівщина, межуючи з Польщею, отримує значний приплив інвестицій саме з цієї країни. Якщо загалом діловими партнерами Львівщини є інвестори з 63 країн світу, то Польща є найбільшим з них (26,1% від загального обсягу інвестицій).

Таким чином, збільшення фінансування на реалізацію інвестиційних проєктів забезпечує можливість прискорення економічного розвитку на регіональному рівні . Дедалі вагомішою є роль місцевих органів управління в формуванні та реалізації регіональної інвестиційної політики.

*1. Марцин В.С. Заходи щодо покращення інвестиційної привабливості регіону в умовах виходу з кризи/ В.С. Марцин //Регіональна економіка. – 2010. – №4. – С.49.*

## ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

© І.З.Крет, 2011

Обсяг прибутку, будучи основним критерієм порівняння рівня роботи підприємства до і після реструктуризації, не дає змоги зробити порівняння ефективності функціонування підприємства в порівнянні з конкурентами. Отже, необхідно використовувати певні порівняльні критерії і показники.

Основні групи показників, що характеризують фінансово-господарський стан підприємства і в світовій практиці використовуються включають показники прибутковості, фінансової стійкості, оборотності активів і ліквідності.

На основі цього, можна сформулювати критерій ефективності реструктуризації:

Цільова функція матиме наступний вигляд:

$$\sum_{i,j=1}^{I,J} \Pi_{ij} Q_{ij} = \sum_{i,j=1}^{I,J} Q_{ij} (C_{ij} - Z_{ij}) \rightarrow \max$$

$$i = \bar{1}\bar{I}; j = \bar{1}\bar{J}$$
(1)

При таких обмеженнях:

$$\sum_{i,j=1}^{I,J} \Pi_{ij} \geq \sum_{i=1}^I \Pi_i^0$$
(2)

$$\frac{\sum_{i,j=1}^{I,J} \Pi_{ij}}{\sum_{j=1}^J K_j + S_j} \geq \frac{\sum_{i=1}^I \Pi_i^0}{K^0 + S^0}$$
(3)

$$\frac{\sum_{l=1}^L A_{lj}^{\Pi}}{Z_{kj}} \geq 2$$
(4)

$$\frac{M_{gj}}{Z_j} \leq 0,5$$
(5)

за умови, що  $Q, C, \Pi, Z, K, A, M \geq 0$

де  $\Pi_{ij}$  – прибуток від реалізації  $j$ -м підприємством, що утворилось в процесі реструктуризації базового підприємства одиниці  $i$ -го виду продукції;

$Q_{ij}, C_{ij}, Z_{ij}$  – відповідно обсяг виробництва, ціна і затрати на одиницю  $i$ -ї продукції по  $j$ -му підприємству, що утворилось в процесі реструктуризації базового підприємства;

$\Pi_i^0$  – прибуток від реалізації одиниці  $i$ -го виду продукції базовим підприємством (тобто підприємством до його реструктуризації);

$K_j$  – власний капітал  $j$ -го підприємства;

$K^0$  – власний капітал базового підприємства;

$S_j, S^0$  – запозичений і залучений капітал відповідно  $j$ -го і базового підприємства;

$АПj$  – поточний актив  $l$ -го виду на  $j$ -му підприємстві;

$Zkj$  і  $Zgj$  – відповідно короткострокові і довгострокові боргові зобов'язання  $j$ -го підприємства.

Зокрема вираз (1) є цільовою функцією реструктуризації, яка полягає в максимізації прибутку підприємства.

Вираз (2) показує умову у відповідності з якою загальна маса прибутку підприємств, утворених у процесі реструктуризації (включаючи і базове підприємство) повинно перевищувати прибуток, отримуваний підприємством до реструктуризації.

До реструктуризації підприємства норма прибутку на капітал повинна бути не меншою, ніж на базовому підприємстві. Це відображене виразами (3).

Отже, формули (4) і (5) виражають вимоги щодо здатності підприємств швидко ліквідувати поточну заборгованість і забезпечення довгострокових боргових зобов'язань власним капіталом.

Самі вирази (1)–(5) в формальному вигляді відображають доцільність здійснення того чи іншого варіанту реструктуризації, якщо вона здійснюється першим і другим варіантом (див. вище).

Що стосується третього варіанту, то тут може виникнути ситуація, коли субпідприємство (одне чи декілька) є неплатоспроможним і (або) ліквідується, або переходить до іншого власника.

Четвертий варіант (“поглинання” підприємства) необхідно розглядати в контексті тих умов, за яких підприємство “поглинається” іншим суб'єктом господарювання.

Вплив самої реструктуризації на кінцеві результати виробничо-господарської діяльності може бути визначений на основі факторного аналізу.

Величина самого прибутку визначається за виразом:

$$P = Q p - E, \quad (6)$$

де  $P$  – прибуток; – обсяг виробництва в натуральному виразі;  $p$  – ціна одиниці товару;  $E$  – затрати на виробництво і збут.

Затрати на виробництво в розгорнутому вигляді можна представити у вигляді:

$$E = M + L + A + D, \quad \text{або} \quad E = M + B \quad (7)$$

де  $M$  – матеріальні затрати;  $L$  – затрати на оплату праці;

$A$  – амортизаційні відрахування;  $D$  – інші витрати;  $B$  – сума  $L, A$  і  $D$ .

Збільшення прибутку  $DP$  у такому випадку визначається за формулою:

$$DP = (Q1 p1 - E1) - (Q0 p0 - E0) \quad (8)$$

Подані по тексту 0 і 1 – індекси відповідно базового і нового варіантів, тобто значення показників по підприємству відповідно до і після його реструктуризації.

Отже, приріст прибутку від здійснення реструктуризації може бути представлений як:

$$DP = (Q1 p1 - M1 - B1) - (Q0 p0 - M0 - B0) \quad (9)$$

Збільшення прибутку за рахунок збільшення обсягів виробництва розраховується як:

$$DPq = (P0 / Q0) Q1 - П1, \quad (10)$$

і відповідно за рахунок зростання цін ( $DPp$ ):

$$DPp = (p1 - p0) Q1. \quad (11)$$

В результаті реструктуризації власник в умовах ринку значною мірою буде зацікавлений отримати високу норму прибутку на певний авансований капітал.

Позначимо величину прибутку на 1 грн. обсягу продаж (виробництва продукції у вартісному виразі) як  $v$ , а капіталомісткість продукції як  $k$ , тобто:

$$v = P/Q p; \quad k = K/Q p \quad (12)$$

А зміна норми прибутку ( $DN$ ) викликана реструктуризацією підприємства у відповідності з представленим виразом (12), розраховується як:

$$DN = (v1S1/k1S1) - (v0S0/k0S0) \quad (13)$$

На практиці для визначення впливу різних факторів на зміну норми прибутку пропонується застосовувати метод ланцюгових підстановок.

При визначенні впливу прибутку на зміну норми прибутку ( $DNП$ ) обсяг авансованого капіталу пропонується приймати незмінним по базовому варіанту.

## КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ВАРТОСТІ ХУДОЖНЬО-ГРАФІЧНИХ РОБІТ

© Крет І.З., Крет Я.І., 2011

Розцінки на художньо-графічні роботи можуть обчислюватися на підставі певного нормативу, але носити рекомендаційний характер. Зокрема в табл. 1 подано основні розцінки на виконання художньо-графічних робіт [1].

Ціни можуть подаватися в доларах із врахуванням оптимальних тимчасових витрат (у людино-днях при 8-и годинному робочому дні), необхідних на певний вид робіт, що виконуються зокрема для приватних осіб.

Таблиця 1

**Вартість виконання художньо-графічних робіт**

№ з/п	Види робіт	Необхідний час, л/д	Одиниця виміру	Плата у доларах
1	Чорно-білі плани, розгортки, креслення, схеми:			
	а) середній складності	4	лист	10-20
	б) підвищеної складності	5	лист	20-40
	в) особливо складні	8-10	лист	40-100
2	Перспективні креслення і схеми	5	лист	20-40
3	Розробка художньої реклами		шт.	25-100
4	Розробка емблеми, герба, товарного знаку, фірмового напису, знаку обслуговування, піктограми:			
	а) міжнародного і державного значення		шт.	50-200
	б) інші		шт.	10-100
5	Розробка малюнка упаковки		шт.	15-100
6	Шрифтові плакати і плакати з використанням готових фотографій і інших матеріалів		шт.	15-125
7	Демонстраційні таблиці		таблиця	20-150
8	Виготовлення макету /конструкції/		макет	12-40

В таблиці 1 по пунктах 1-2 при виконання планів креслень, розгорток, схем в кольорі розцінки встановлюють до 75%. По пункту 1-2 за одиницю виміру береться один аркуш формату А1 (розмірами та площею – 59,4 \* 84,1= 4995,54 см).

При скороченні термінів робіт до допустимої (можливої) межі доцільно вводити коефіцієнт терміновості до 100%.

Розробка дизайну для сторонніх організацій, що займаються типовим будівництвом об'єктів або серійним виготовленням предметів побуту, а також тиражуванням вашої реклами, малюнку, креслення і тому подібне, ціна встановлюється згідно з конкретною угодою.

Сама сума плати подається в межах від максимуму до мінімуму і визначається залежно від трудомісткості робіт, складності і кваліфікації дизайнера.

Розглянемо питання вартості дизайну інтер'єрів. Спочатку мова буде йти про сам дизайн інтер'єру будинків, квартир, офісів, ресторанів.

Дизайн інтер'єру це в першу чергу дизайн-проект, який є основною стадією розробки дизайну, на якій остаточно визначається стиль дизайну, планувальні рішення приміщень, прив'язка прорізів, сантехнічного обладнання, основні оздоблювальні матеріали і архітектурні деталі, світлове і колірне рішення – для подальшого ремонту квартири або дому, офісу.

Крім того передбачається надання замовнику підсумкового варіанту зображення майбутнього

інтер'єру в 3-х вимірній графіці.

Коротко відзначимо інформацію про дизайн квартир, будинків, офісів. В загальній постановці склад дизайн-проекту може бути наступним:

1. Обмірне креслення з прив'язкою інженерних комунікацій.
2. Варіанти планувальних рішень (3 варіанти).
3. План після перепланування.
4. План демонтажу перегородок і інженерних комунікацій.
5. План розташування меблів.
6. План підлог, розкладка матеріалів.
7. План стель.
8. Схема освітлення з прив'язками.
9. Схема розміщення освітлення, розподіл ліній по вимикачам.
10. План розміщення розеток.
11. План розташування сантехнічного обладнання.
12. Візуалізація інтер'єру в програмі 3D Max, 2-3 види на кожне приміщення.

Термін виконання дизайн - проекту складає від 3 тижнів. Вартість дизайн - проекту: від 15 до 35 у.о. за 1 кв. м. Ціни на дизайн квартир можуть змінюватись в залежності від складності та розміру об'єкту.

Сама вартість авторського супроводу становить від 35 грн. за 1 кв. м (ціна може змінюватись в залежності від термінів і тривалості ремонту). Сама ціна збільшується, якщо об'єкт знаходиться за межами міста.

Пропонується розглядати як вартість самого об'єкту, так і вартість проектної експозиції (проекту) [2]. Можна стверджувати, що комплексна оцінка вартості проектних та дизайнерських робіт може включати ряд певних етапів, які можна представити в певній послідовності, що подані у таблиці 2.

Таблиця 2

**Етапи комплексної оцінки вартості проектних та дизайнерських робіт**

№ з/п	Назва етапів	Назва робіт (орієнтовна)
1	ПЕРЕДПРОЕКТНИЙ	Збір і опрацювання літературних джерел (робота в бібліотеці і т.д.)
		Робота в Інтернеті
		Фотофіксація
		Обстеження території (об'єкту)
		Макетування дипломної роботи (розкладка планшетів)
2	ПРОЕКТНИЙ	Розробка і представлення проектної пропозиції
		Виконання макету об'єкту (містобудівельного вирішення)
		Представлення візуалізації
3	ПІСЛЯПРОЕКТНИЙ	Оформлення проекту - роботи (роздрук графічного матеріалу планшетів)
		Написання і оформлення пояснювальної записки до проекту
4	ПРЕЗЕНТАЦІЯ ПРОЕКТУ	Представлення роботи (пояснювальної записки і графічного матеріалу) замовнику, потенційному інвестору, певній кваліфікаційній комісії і т.д.

Визначення вартості робіт проектного етапу можна проводити і на основі даних таблиці 1 або згідно загальної постановки складу і вартості самого дизайн-проекту.

1. Оплата праці позаитатних художників і фотографів. Гос.ком. СССР у справах видавництва, поліграфії і книжкової торгівлі, Москва, 1989 р. 2. Крет І.З., Смельянов О.Ю., Крет Я.І. Основи визначення кошторисної вартості проектних та дизайнерських робіт в сучасних економічних умовах. Математико-економіко-соціологічний вісник. №9. Грiш i математика. Львiв - Луцьк: В-во Тараса Сороки, 2010. – с. 5-10.

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА В СЕРЕДОВИЩІ КАТАСТРОФ: ПОГЛЯД НЕВРІВНОВАЖЕНОГО ЕКОНОМІСТА

© Кривов'язюк І.В., 2011

Економіка підприємства як конкретна галузь економічної науки базується на пізнанні та свідомому використанні економічних законів і закономірностей функціонування та розвитку суспільного виробництва. Саме виявлення конкретних форм прояву цих законів і закономірностей у господарській діяльності підприємства і є предметом вивчення економіки підприємства.

Світова економіка за останнє десятиліття пережила більше злетів і падінь, ніж за свою багатовікову історію. І той факт, що з кожним роком економічні взаємостосунки між країнами, інтеграційними об'єднаннями, окремими корпораціями, підприємствами з різних країн світу стають все складнішими й вирішувати існуючі проблеми стає все важче є зайвим тому підтвердженням. А ні великі гроші, а ні великі постаті вже не можуть стримати крах капіталістичного укладу – світова економіка опинилася на межі катастроф: економічних, фінансових, політичних, соціальних і т.д. Багаті країни вже не можуть та частіше й не хочуть надавати повноцінну, а не аби яку підтримку слабше розвиненим країнам, а тому не тільки Греція, Албанія, Угорщина, але й Португалія, Іспанія, США та Японія все частіше з'являються на шпальтах ЗМІ як країни, що перебувають на грані економічного краху. Разом з ними скочуються у прірву сотні ТНК, тисячі середніх і дрібних підприємств, економіка яких не здатна витримати зростаючої напруги... Колосальна неврівноваженість супроводжує сьогодні розвиток суб'єктів господарювання різних країн світу.

Економіка окремо взятого підприємства починає нагадувати нині швидше повністю зруйновану систему, яка здатна на єдине – боротися за своє виживання на ринку, якого вже давно немає, так само як й ринкової економіки. Це доволі цікаво було обговорено на конференції в Колумбійському університеті 2010 року, де зібралася економічна еліта світу. Чого лише варті слова відомого фінансиста Сороса: «Ринковий фундаменталізм, віра в те, що ринок в змозі сам себе скоректувати, призвели до дерегуляції глобального ринку... 15 вересня 2008 року стало початком падіння економіки, й немає жодного сигналу про те, коли воно сягне свого дна... Ця фінансова криза в значній мірі нагадує колапс радянської системи, свідком якого я був. І тоді, й зараз люди не розуміли, що відбувається» [1]. Це свідчить про єдину важливу річ – криза, що ототожнюється з катастрофою унеможлиблює існування теорії про «невидиму руку ринку», так вдало запропоновану колись Адамом Смітом. Водночас це означає й те, що без серйозного державного втручання, в тому числі на рівні світової спільноти нині вже навряд можливо обійтись. «Краще перерегулювати, але швидко, ніж недерегулювати й затягнути. Більше неможливо покладатися на «невидиму руку ринку», – слова колишнього головного економіста Європейського банку реконструкції та розвитку Віллема Байтера.

Катастрофа – тяжке потрясіння, що стає причиною істотної зміни, різкого перелому в суспільному житті [2, с.420]. Економічною катастрофою слід вважати й перехід соціалістичних країн від адміністративної до ринкової економіки. Природна чи економічна катастрофа неодмінно призведе до істотної зміни механізму функціонування та самої економіки підприємства. На перших етапах така зміна вимагатиме суттєвих інвестицій. Як раз внаслідок того, що ці інвестиції для підприємств країн колишнього соцтабору так і не було знайдено в необхідному обсязі, вони набагато швидше, ніж країни з ринковою економікою, опинилися на межі нової економічної катастрофи, але вже разом із потужними закордонними ТНК і ТНБ, середніми й малими підприємствами. Як для перших, так і для других основною причиною катастрофи, на думку автора, слід вважати недостатнє інвестування розвитку підприємств через надмірне захоплення розвитком банківської системи. Цілком закономірно, що криза на банківському ринку тут же



спричинила появу кризових явищ на ринку продукції підприємств і корпорацій.

Значне загострення протиріч між існуючими соціально-економічними системами, в тому числі й підприємствами різних країн світу деякою мірою можна пояснити теорією катастроф В.Арнольда. Ось основні її положення, які значною мірою вплинули на існуючий стан економік країн і свідчать, на думку автора про той факт, що перехід від адміністративної системи до ринкової економіки не є остаточним [3, с.101]:

1. Поступове просування у бік кращого стану одразу призводить до погіршення. Швидкість погіршення за рівномірного просування у бік кращого стану зростає.

2. У міру просування від гіршого стану до кращого опір системи зміні її стану зростає.

3. Максимальний опір досягається раніше, ніж сам поганий стан, який слід подолати для досягнення кращого стану. Після проходження максимуму опору стан продовжує погіршуватись.

4. У міру наближення до самого гіршого стану на шляху зміни системи (адміністративна – ринкова – адміністративна – надсучасна економіка (уточнено автором) опір, розпочинаючи з певного моменту, починає спадати, і як тільки поганий стан пройдено, опір не лише повністю зникає, але й система починає тяжіти до кращого стану.

5. Величина погіршення, необхідного для переходу у кращий стан, порівняна з кінцевим покращенням і зростає у міру вдосконалення системи. Слабко розвинена система в змозі перейти до кращого стану практично поза попереднє погіршення, в той час як розвинута система, як наслідок своєї стійкості на поступове неперервне покращення неідеальна.

6. Якщо систему можливо одразу, стрибкоподібно, перевести з поганого стійкого стану достатньо близько до кращого, то надалі вона буде само по собі еволюціонувати у бік кращого стану.

Використовуючи по відношенню до теорії катастроф положення теорії циклічності можна зрозуміти, що на зміну ринкової економіки знову прийде адміністративна система.

Теорія катастроф Арнольда також може стати важливим елементом антикризового управління підприємствами. Щоправда, враховуючи сучасний, наблизений до катастрофічного, стан управління діяльністю підприємствами, це викликає додаткові труднощі. Так, сучасні підприємства надто мало уваги приділяють питанням організування, планування та мотивування, зосереджуючи основну увагу на функції контролю. До речі, цей факт зайвий раз підкреслює відсутність коштів на українських підприємствах, можливостей розвитку та опору зовнішнім змінам.

Таким чином, економіка підприємства в середовищі катастроф повинна бути готова до тяжких потрясінь, що найближчим часом може стати причиною істотної зміни, різкого перелому в системі функціонування та розвитку суспільного виробництва.

Слід також чітко розуміти, що не сприйняття законів природи та суспільства, законів управління, падіння компетентності спеціалістів, відсутність особистої відповідальності за прийняті рішення рано чи пізно призводить до катастрофи.

1. Евгений Лякин. *Американские экономисты предрекают крах капитализма* [Електронний ресурс]: <http://www.procapital.ru/archive/index.php/t-25958.html>. 2. *Великий тлумачний словник сучасної української мови* / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2004. – 1440 с. 3. Арнольд В.И. *Теория катастроф*. – 3-е изд., доп. – М.: Наука, 1990. – С.128.

## НОВИЙ ПІДХІД ДО РОЗРОБКИ ПОКАЗНИКА ЕФЕКТУ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДЛЯ ОЦІНКИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

© Кривуля П.В., Дьоміна В.В.. 2011

Ефект диверсифікації розглядають зазвичай згідно з інтерпретацією ефекту диверсифікації фінансових активів, який запропоновано Г. Марковіцем. Але ж модель Марковіца не має повної відповідності умовам виникнення ефекту диверсифікації від реальних інвестицій, – хоча б через те, що невизначеність (варіативність) показників завантаження устаткування по кожному окремому продукту не підсумовується, тобто сукупний ризик за рахунок негативного коефіцієнта кореляції попиту двох товарів може бути і менше, ніж для кожного товару окремо. Але в моделі Марковіца розглядаються фінансові активи, прибутковості яких не впливають один на одного, і модель показує ефект диверсифікації за рахунок відмінності в поведінці (реакції на зміни кон'юнктури ринку) різних активів. Розгляд же асортименту виробничого підприємства показує, що товари можуть бути не лише такими, що корелюють, але і доповнюють, тобто впливають на попит один одного, наприклад, як автомобіль і запчастини до нього, – покупець прийме рішення про купівлю автомобіля певної марки швидше за все у тому випадку, якщо в тому ж салоні він зможе у будь-який момент придбати запчастини до нього, і в даному випадку продаж запчастин можливо й є менш рентабельним, ніж продаж автомобіля, та з точки зору показників економічної ефективності підприємству слід було б відмовитися від цих позицій у асортименті, але вигоди від впливу наявності цих позицій в асортименті на обсяги продажів рентабельніших позицій (в даному випадку автомобіля) і відповідно зниження сукупного ризику недозавантаження устаткування роблять таке рішення неприйнятним. Також високий рівень невизначеності (ризик) попиту на один продукт можливо нівелювати за рахунок того, що в асортименті представлені також інші продукти, конкурентів по яких можливо немає. Відповідно, звертаючись за цим другим продуктом, покупець придбає відразу ж і перший, скоротивши при цьому свої трансакційні витрати. Таким чином сформований асортимент дає можливість звести сукупний ризик до рівня ризику клинків для шабель. Також слід зазначити, що навіть якщо рентабельність допоміжного продукту найнижча в порівнянні з основними, то підприємству не вигідно відмовлятися від їхнього виробництва, оскільки у разі відмови рівень упевненості в очікуваних обсягах продажів знизиться і рішення про їх виробництво в запланованому обсязі характеризуватиметься високим рівнем ризику.

Вплив диверсифікації на коефіцієнт завантаження устаткування, яке виражається у підвищенні впевненості в його очікуваних значеннях, є як ефектом зв'язаної диверсифікації, так і ефектом комбінування виробництва, як засобу диверсифікації. Складаючи портфель з товарів, які при реалізації складають комплект з тих або інших причин підприємство може не лише звести сукупний рівень ризику до рівня показника товару з мінімальним значенням цього показника за рахунок комплектних продажів, але і підвищити середній рівень обсягів реалізації по товарах менш конкурентоспроможних.

Підвищення впевненості в завантаженні устаткування більшою мірою все ж відноситься до ефекту диверсифікації, хоча і зв'язано (або навіть визначено) комбінуванням виробництва, оскільки не лише дозволяє планово дозавантажити устаткування, але й понизити рівень можливих відхилень від плану. Забезпечити підвищення впевненості в необхідному рівні реалізації можна тільки за рахунок управління портфелем господарської діяльності – забезпеченням прихильності клієнтів, лояльності і переваги на користь того набору продуктів, який пропонує підприємство. Різниця між традиційним розумінням конкурентоспроможності продукту і ефектом диверсифікації в даному випадку полягає в тому, що в даному випадку слід говорити не про привабливість окремого

продукту, а про привабливість продавця (виробника), що пропонує комплект продуктів, який або знижує трансакційні витрати клієнтів, або дозволяє їм здійснювати дії (споживання), неможливе або неповне без комплексного забезпечення (наприклад, подушка/ковдра або стіл/стілець), або підтримує його вибір на користь продукту цього виробника (наприклад, запчастини для певної марки автомобіля), або надає йому базу порівняння при купівлі (іноді асортиментні лінійки створюють саме з цією метою – пред'являють товар, який менш прийнятний за якістю, щоб зробити покупця впевненішим у своїй перевазі і тим самим стимулювати чергові продажі або навіть об'єм продажів), або стимулює імпульсні покупки. У зв'язку з чим можуть проявитися як незв'язаний ефект диверсифікації, за рахунок негативної або такої, що наближається до нуля кореляції попиту товарів (по аналогії з ефектом диверсифікації в моделі Марковица), так і пов'язаний ефект диверсифікації, коли вступають у дії такі чинники ефекту диверсифікації, як комплексні продажі.

Розрахунок ефекту незв'язаної диверсифікації може йти шляхом схожим з розрахунком портфельного ризику в моделі Марковица та коефіцієнта кореляції. В той же час розрахунок пов'язаного ефекту диверсифікації повинен спиратися на більш традиційні показники рівня ризику (порівняно з середньоквадратичним відхиленням, яке увійшло до арсеналу ризик-менеджменту дещо пізніше), – наприклад імовірність нездійснення планового обсягу реалізації, або коефіцієнт, що співвідносить планові і прогнозовані продажі. У останньому випадку ефект диверсифікації полягатиме в підвищенні імовірності планових продажів, або в зміщенні (збільшенні) математичного сподівання обсягу реалізації (що є прогнозовою величиною). В даному випадку ефект диверсифікації може отримати декілька різних варіантів оцінки, – розглянемо один з можливих.

Виходимо з того, що розподіл ймовірностей обсягів продажів нормальний. Тоді, якщо планова величина випуску ( $\Pi$ ) менше математичного сподівання попиту ( $M$ ), то ймовірність того, що замовлення буде менше планової величини випуску, дорівнює тій частині площі під фрагментом кривої, яка розташована зліва від проведеного через значення планового випуску перпендикуляра до осі абсцис. Ймовірність того, що замовлення перевищить запланований обсяг випуску відповідно дорівнює частині площі праворуч від перпендикуляра. Але, обчислити ризик можна й інакше, наприклад, як відношення планової величини до математичного очікування, тобто прогнозу обсягу реалізації. Позначимо такий показник  $R_1$  (формула 1). Збільшення  $R_1$  свідчатиме про зниження ризику (підвищення впевненості), відповідно збільшення зворотного показника ( $R'_1$ ) говоритиме про підвищення рівня ризику.

$$R_1 = \frac{\Pi}{M} \quad R'_1 = \frac{\Pi}{M} \quad (1)$$

Якщо розподіл ймовірностей представлений окремими дискретними величинами, можна обчислити математичне очікування в секторі фігури нормального розподілу зліва від планового значення та справа, позначивши їх  $\alpha$  і  $\beta$  відповідно. Відношення цих двох величин також може служити мірою ризику (формула 2).

$$R_2 = \frac{\alpha}{\beta} \quad R'_2 = \frac{\beta}{\alpha} \quad (2)$$

У моделі Марковица мірою ризику та ефекту диверсифікації прийнято середньоквадратичне відхилення від прогнозової величини ( $\sigma$ ). У разі ж виявлення ефекту зв'язаної диверсифікації портфеля господарської діяльності, зміна прогнозного значення (математичного сподівання) може не вплинути на значення  $\sigma$ . Але, всі розглянуті вище показники, по відношенню до зафіксованої величини плану ( $\Pi_1$  на рис. 1) покращаються. Якщо ж план зміниться пропорційно зміні математичного сподівання ( $\Pi_2$  на рис. 1), то рівень ризику залишиться тим самим, але підвищиться ефективність, тобто покращаться показники використання основних фондів та ін. Таким чином, можна говорити про зміну рівня ризику як про ефект диверсифікації, зниження ризику відбувається за рахунок збільшення прогнозових значень в наслідок комплектних продажів. Але, можливо і одночасне досягнення як ефекту диверсифікації, так і ефекту комбінування. Проте, нехтуючи

ефектом диверсифікації, коли планове значення перевищує вже зміщене математичне очікування (П4 на рис. 1), можна отримати великий ефект комбінування, але ризик при цьому буде завеликий.

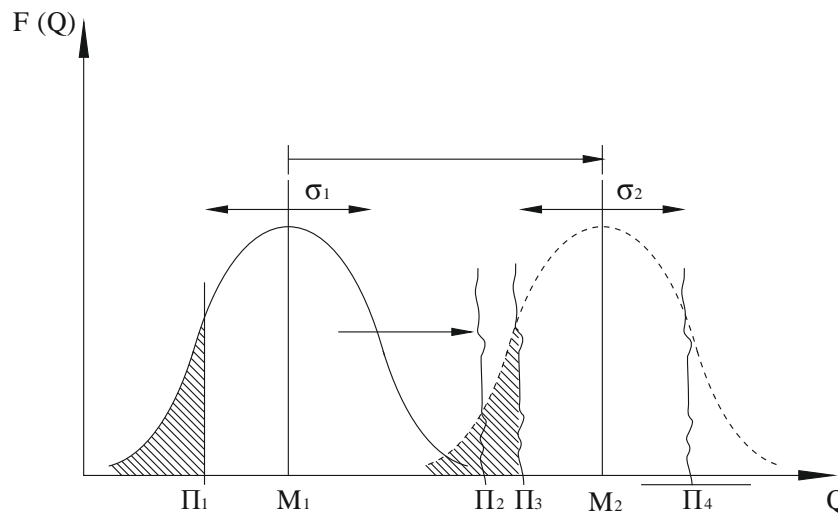


Рис. 1. Ефект диверсифікації виробництва

Показник співвідношення планових продажів з математичним сподіванням реалізації не повною мірою можна віднести до коефіцієнтів ризику, але в теж час такий показник характеризує міру впевненості у досягненні планових обсягів реалізації, як власне і міра ризику, що прийнята в моделі Марковіца:

$$K_B = \frac{M[X]}{N_B}, \quad (3)$$

де  $K_B$  – коефіцієнт впевненості,  $M[X]$  – математичне очікування обсягу продажів,  $N_B$  – плановий обсяг реалізації.

У моделі Марковіца ефект диверсифікації проявляється в зниженні сукупного ризику портфеля в результаті зміщення активів. У разі диверсифікації портфеля господарської діяльності виробничого підприємства підвищення сукупної впевненості в продажах відбувається в результаті чинника комплектності продажів, коли один з компонентів набору (товар) має найбільше математичне очікування продажів і тягне за собою підвищення впевненості в досягненні планового обсягу продажів кожного комплектного товару (компонента портфеля) окремо. Зміщення математичного сподівання обсягів продажів у бік збільшення позитивно відбиватиметься на значеннях  $K_B$ . В цьому випадку мірою ефекту диверсифікації (ЕД) може служити різниця значень коефіцієнта до диверсифікації та в разі диверсифікації:

$$ED = K_{B1} - K_{B2} \quad (4)$$

Розрахунок ефекту диверсифікації за таким підходом більшою мірою відповідає поняттю ризику, ніж зниження невпевненості у результаті за Марковіцем, та адекватне умовам оцінки ефекту диверсифікації на виробничих підприємствах.

## ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА

© Криштоф Н.С. 2011

У світовій практиці кожна країна розробляє власні механізми ефективного розвитку та систему заходів щодо підтримки суб'єктів підприємництва на підставі аналізу та із врахуванням власних традицій, особливостей та цілей державної політики. Визначено, що важливим механізмом державної політики є формування в країні сприятливого інституційного та законодавчого середовища.

Розвиток підприємництва є одним із пріоритетів державної політики. Світовий досвід доводить, що країни з більш високим рівнем економічних свобод мають вищий рівень розвитку підприємництва і вищі показники якості життя своїх громадян [3, с. 3].

Ефективне функціонування суб'єктів підприємництва є основною передумовою економічного добробуту громадян країни, а отже, й національної безпеки. Підприємництво виконує насамперед соціальні функції, формування середнього класу – одне з головних завдань соціально орієнтованого ринкового суспільства [1, с. 28].

Механізми державної політики щодо розвитку підприємництва полягають в усуненні адміністративних перешкод та внесенні змін до умов фінансування програм підтримки підприємництва. Перед сучасним підприємництвом ставляться завдання щодо структурної перебудови економіки та підвищення організаційної ефективності використання національних ресурсів. Гарантування прав власності має бути одним із головних пріоритетів державної політики. Постає нове завдання у сфері державної політики розвитку підприємництва: підвищити конкурентоспроможність підприємництва, забезпечити продуктивну зайнятість шляхом створення нових робочих місць. Підприємництво України має сприяти структурній перебудові економіки та підвищення організаційної ефективності використання національних ресурсів.

Стратегічною метою податкової реформи є формування сприятливого фіскального простору для бізнесу. Знижуючи фіскальний тиск, необхідно в першу чергу звертати увагу на те, що сприятливість податкової системи для бізнесу означає не лише низький рівень оподаткування, а, передусім, високий рівень ефективності, прозорості та рівності [3, с. 45].

Для досягнення балансу між державними і підприємницькими інтересами необхідно створити фіскальні стимули для зацікавленості місцевих органів влади в розвитку малого бізнесу. Мобілізація достатніх фінансових ресурсів та їх ефективне розміщення неможливі без розвитку інфраструктури ринку кредитно-фінансових послуг. Напрями вдосконалення фінансово-кредитної підтримки підприємництва: поліпшення умов для взаємовигідної співпраці комерційних банків та підприємств; активізація процесу створення системи гарантування; поліпшення страхового обслуговування підприємництва; сприяння процесу самоорганізації суб'єктів малого підприємництва у розв'язанні своїх фінансово-кредитних проблем за допомогою створення фондів взаємного фінансування. [3, с. 48].

Державний вплив на економічні процеси, які відбуваються в підприємстві, залежить від політичних, економічних та регуляторних факторів. В Україні існує законодавча база щодо підприємництва, але немає ефективної та прозорої правової системи. Загальна спрямованість стратегії реформ в Україні це – зниження адміністративних бар'єрів, зменшення корупції, лібералізація підприємницького клімату. Головним принципом державної політики є забезпечення конкурентоспроможності держави. Тому глобалізація економічних процесів потребує докорінного вдосконалення всієї системи державного управління в Україні.

1. *Державна політика розвитку підприємництва в Україні : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / З.С. Варналій, К.О. Ващенко, В.М. Кампо, О.В. Лібанова; за аг. ред. К.О. Ващенко.-К. : ДП «Вид.дім «Персонал», 2010.-306с.*  
2. *Механізми розвитку підприємництва в умовах посткризового відновлення економіки України: аналіт. доп. / Д.С. Покришка, Я.А. Жаліло, Д.В. Ляпін, Я.В. Белінська [ та ін.]. – К. : НІСД, 2010.-72 с.*

## ПРОБЛЕМИ ДІАГНОСТИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

© Кузьмін О.Є., Товстенюк О.В., 2011

В сучасних умовах переважна більшість вітчизняних підприємств відчувають гостру нестачу капіталу (оборотного та інвестиційного), що значно ускладнює їх функціонування та розвиток. Конкурентний ринок зумовлює необхідність забезпечення перманентного інноваційного розвитку підприємств різних видів економічної діяльності за рахунок підвищення кваліфікації персоналу, оновлення номенклатури та асортименту продукції, модернізації технологічних процесів, впровадження сучасних управлінських технологій тощо. Масштабні організаційні перетворення зазвичай вимагають залучення зовнішніх інвестицій, оскільки лише дуже обмежена кількість підприємств може реалізовувати стратегію самофінансування, а кредитні ресурси є доволі дорогими та недоступними, ще й потребують заставного забезпечення. Таким чином, серед вітчизняних підприємств загострюється конкуренція за інвестиційні ресурси, котрі здатні сформувати базу для виходу підприємства на новий якісний рівень функціонування та розвитку. Інвестори, у свою чергу, приймають рішення щодо доцільності інвестування власних ресурсів на засадах діагностики параметрів функціонування підприємств-реципієнтів.

Виконані дослідження дають змогу окреслити ключові проблеми діагностики інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств. По перше, інвестори при здійсненні діагностики зазвичай орієнтуються на дані фінансової звітності підприємств, які доволі часто не відображають реального стану справ в організаціях. Слід також зауважити, що значна кількість методик діагностики інвестиційної привабливості ґрунтується на діагностиці фінансового стану, не враховуючи майнові, кадрові, технологічні, соціальні, брендові та інші характеристики. По друге, дуже часто при діагностиці інвестиційної привабливості підприємства враховують інвестиційний клімат регіону його розташування та функціонування. Поширені ситуації, коли привабливі з інвестиційної точки зору підприємства не можуть претендувати на залучення зовнішніх коштів внаслідок наявності значних криміногенних, екологічних, демографічних, соціально-економічних, інфраструктурних ризиків в межах регіону дислокації. По третє, в національній економіці спостерігається спотворене розуміння багатьма інвесторами інвестиційно-привабливого підприємства. Якщо в розвинутих країнах інвестори розуміють під інвестиційно-привабливими підприємства ті, котрі внаслідок розвитку власної виробничо-господарської діяльності можуть гарантувати інвесторам певний рівень прибутку на вкладений капітал та відносно швидку окупність інвестицій, то в Україні багатьох інвесторів цікавлять земельно-майнові комплекси підприємств, які надалі можна перепродати або здавати в оренду без збереження та розвитку основних видів діяльності підприємств. По четверте, «Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій», затверджена Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій №22 від 23.02.1998 р., не може використовуватись в діагностичних цілях внаслідок того, що вона не адаптована до діючих стандартів бухгалтерського обліку, надзвичайно складна у використанні, не передбачає інтерпретаційних положень, містить неадекватні індикатори тощо. По п'яте, фактично недіючий вітчизняний фондовий ринок не дає змоги інвесторам (насамперед, портфельним) отримати адекватну інформацію про ринкову вартість цінних паперів підприємств. Таким чином, потенційним інвесторам надзвичайно складно діагностувати реальну інвестиційну привабливість підприємств-реципієнтів та прийняти рішення про інвестування власних коштів.

## МЕТОДИКА ВРАХУВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ, ЧАСУ ТА РИЗИКІВ ПРИ ОЦІНЮВАННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

© Кулиняк І.Я., 2011

Лізинг належить до операцій, як правило, середньо- та довготермінового характеру. Відповідно до закону України “Про фінансовий лізинг” мінімальний період, на який може бути передане обладнання на умовах лізингу складає не менше одного року. Тривалість операції зобов’язує учасників при оцінюванні ефективності лізингових операцій враховувати наступні фактори:

- рівень інфляції;
- фактор часу, зміна вартості грошових потоків у часі;
- наявність ризиків та невизначеності.

Питання оцінювання ефективності лізингових операцій розглядаються багатьма вітчизняними та зарубіжними науковцями: Аюпов А., Гусаков Б., Левкович О., Малишенко К., Маринченко Б., Нетудихата К., Рошило В., Савченко Я., Холодний Г. та інші [1-4]. Водночас особливості врахування інфляції, часу та ризиків при оцінюванні ефективності лізингової діяльності у працях зазначених авторів висвітлені недостатньо і потребують подальших досліджень.

При розрахунку лізингового платежу доцільно враховувати вплив інфляції шляхом встановлення фіксованих часових меж перегляду лізингових платежів і щорічної індексації балансової вартості предмета лізингової угоди на коефіцієнт індексації, який визначається законом України “Про оподаткування прибутку підприємств” за формулою:

$$k_i = \frac{I_{a-1} - 10}{100}, \quad (1)$$

де  $k_i$  – коефіцієнт індексації  $i$ -го року, %;

$I_{a-1}$  – індекс інфляції року, за результатами якого провадиться індексація.

Враховуючи специфіку промисловості й належність предмета лізингу до промислової продукції, для розрахунку коефіцієнта індексації доцільніше використовувати індекс цін виробників промислової продукції, який є показником зміни цін у сфері промислового виробництва. Індексація не провадиться, якщо значення  $k_i$  не перевищує одиниці. Тобто основні засоби не індексуються, якщо річний індекс цін виробників промислової продукції в Україні не перевищує 110% [(110%-10%) : 100% = 1]. При використанні прискореного методу амортизації коефіцієнт індексації не застосовується [5, с. 56].

Оскільки для реалізації лізингового проекту необхідно час, то виникає необхідність у врахуванні фактора часу, тобто одна і та ж сума платежів, виплачена при лізингу, але в різні періоди часу матиме різну вартість. З врахуванням фактора часу, вартість обладнання, купленого за власні гроші чи виплачена частинами за договором лізингу, але протягом певного періоду часу, також матиме різну вартість.

Методика врахування фактора часу при оцінюванні ефективності лізингової операції ґрунтується на коригуванні показника ефективності на коефіцієнт дисконтування, що дозволяє приводити грошові потоки до одного періоду часу. Коефіцієнт дисконтування визначається за формулою:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1+d)^t}, \quad (2)$$

де  $\alpha_t$  – коефіцієнт дисконтування в році  $t$ ;

$d$  – ставка дисконту (мінімальна норма рентабельності, прийнята для певної галузі промисловості; річна ставка процента по депозитних вкладах).

Світова практика дозволяє враховувати ризики та невизначеність при оцінюванні ефективності лізингових операцій наступними методами:

1. Метод коригування норми дисконту, полягає в додаванні до безпечної (безризикової) ставки дисконту премії за ризик. Серед недоліків варто відзначити те, що даний метод не дає інформації про ступінь ризику (можливих відхиленнях результатів); не враховується зміна величини ризику на різних етапах реалізації лізингового проекту; відсутність інформації про імовірнісні розподіли майбутніх потоків платежів. Застосовується при відсутності додаткової інформації та відсутності необхідності враховувати інші фактори, крім ставки дисконту.

2. Метод коефіцієнтів еквівалентності. Полягає в оцінці та коригуванні грошових потоків на еквівалентний часу коефіцієнт ризику. Метод характеризується складністю розрахунку коефіцієнтів еквівалентності, адекватних ризику на кожному етапі лізингового проекту; неможливістю провести аналіз розподілів імовірності ключових параметрів.

Ставка дисконту відображає норму доходу на інвестований капітал та характеризує норму його повернення з урахуванням настання всіх ризиків та невизначеностей, пов'язаних з інвестиційним процесом. У економічному сенсі це необхідний рівень рентабельності (ставка прибутковості), який вимагали б інвестори по наявних альтернативних варіантах інвестиційних вкладень із еквівалентним рівнем ризику на дату оцінки. Тобто альтернативна норма доходу, яка може бути одержана від капіталовкладення з рівнозначним рівнем ризику, не повинна бути нижчою за встановлену ставку дисконту.

Рівень інфляції та наявність ризиків і невизначеності враховується при визначенні ставки дисконту  $(d)$ . В такому випадку:

$$d = f(r_i, i, R), \quad (3)$$

де  $r_i$  – безризикова ставка відсотка, %;

$i$  – рівень інфляції, %;

$R$  – премія за ризик, %.

Премію за ризик  $(R)$  пропонуємо розраховувати за формулою:

$$R = (1 + I) \cdot (r_m - r_i), \quad (4)$$

де  $I$  – інтегральний показник комплексного оцінювання ризиків лізингової діяльності;

$r_m$  – середньоринкова ставка відсотка, %;  $r_i$  – безризикова ставка відсотка, %.

Таким чином, розроблена у даному дослідженні методика дає можливість більш ефективно прогнозувати ефективність лізингових операцій. Врахування рівня інфляції, фактора часу та наявності ризиків та невизначеності надасть змогу підприємствам звести до мінімуму відхилення фактичного результату ефективності від запланованого.

1. Аюпов А.А. *Инновационный лизинг в банке.* – Казань: Издательский центр ТИСБИ, 2002. – 160 с. 2. Мальшиенко К. *К вопросу об эффективности лизинга в Украине // Экономика. Финансы. Право.* – 1998. – № 3. – С. 43-47. 3. Рошило В.І. *Джерела фінансування інноваційного розвитку: Монографія.* – Чернівці: Книги – XXI, 2006. – 272 с. 4. Холодний Г.О. *Лізинг в інвестиційному механізмі інноваційного розвитку підприємств. Наукове видання.* – Харків: Видання ХНЕУ, 2007. – 196 с. 5. Черемисова Т. *Розрахунок складових елементів лізингового платежу з урахуванням інфляції та попиту на лізингові послуги в Україні / Т. Черемисова // Вісник НБУ.* – 2006. – № 8 (126). – С. 56-58. 3. Рошило В.І. *Джерела фінансування інноваційного розвитку: Монографія.* – Чернівці: Книги – XXI, 2006. – 272 с. 4. Холодний Г.О. *Лізинг в інвестиційному механізмі інноваційного розвитку підприємств. Наукове видання.* – Харків: Видання ХНЕУ, 2007. – 196 с. 5. Черемисова Т. *Розрахунок складових елементів лізингового платежу з урахуванням інфляції та попиту на лізингові послуги в Україні / Т. Черемисова // Вісник НБУ.* – 2006. – № 8 (126). – С. 56-58.



## КЛАСИФІКАЦІЯ КОНФЛІКТІВ ІНТЕРЕСІВ УЧАСНИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

© Журко Т.О., Мороз О.В., 2011

Основними учасниками інвестиційних процесів підприємств традиційно є держава, власник підприємства, підприємство комерційні банки та небанківські фінансові установи. Об'єктивно кожен з них має свої власні інвестиційні інтереси. Ключове місце у цій системі належить підприємству як окремій вихідній ланці народного господарства, повноцінному учаснику економічних процесів, що також виступає об'єктом інвестування. Очевидно, головним серед інших є конфлікт між інтересами підприємства та іншими учасниками інвестиційного процесу.

Загалом термін „конфлікт” у перекладі з латинського *conflictus* означає зіткнення. Т. Маляренко [1] вважає, що найбільш перспективною гіпотезою в поясненні причин виникнення конфліктів є така: конфлікти виникають навколо права власності на ресурси.

У нашому випадку під конфліктом розуміємо особливу взаємодію осіб, груп, об'єднань за їх несумісних економічних інтересів. Інтерес учасників інвестиційного процесу пропонуємо розглядати як реальний, зумовлений інвестиційними відносинами та принципом економічної вигоди мотив і стимул дій інвестора щодо задоволення інвестиційних потреб. Інтерес є породженням і соціальним проявом потреби, коли її задоволення усвідомлюється як конкретна мета. Отже, інтереси учасників інвестиційного процесу – це усвідомлені потреби різних суб'єктів господарювання, які спонукають їх до здійснення інвестиційної діяльності. Інтереси безпосередньо пов'язані з психологією, звичаями, культурним рівнем. Економіка не може функціонувати і розвиватись поза інтересами суб'єктів господарювання. Інтереси можуть бути явними, тобто очевидними і неявними, тобто прихованими. Сформувати більш чітке уявлення про інтереси потенційних інвесторів або об'єктів інвестування дозволяє збір та вивчення інформації про їх діяльність на ринку, успіхи та невдачі, попередній досвід здійснення інвестиційної діяльності і т.д. Таким чином, конфлікт інтересів учасників інвестиційного процесу – це явна або прихована відсутність згоди між інтересами двох або більше учасників інвестиційного процесу.

Конфлікт інтересів учасників інвестиційного процесу виникає не миттєво, а з'являється у результаті тривалого процесу у визначений час і у визначеному просторі. Л. Ємельяненко [2] виокремлює три аспекти визначення меж конфлікту: просторовий, часовий, суб'єктний. Погоджуємось з її думкою про те, що знання меж конфлікту дозволяє вибрати адекватну форму впливу на його врегулювання. Просторова межа конфлікту визначає території, на яких відбувається конфлікт. Часова межа конфлікту характеризує тривалість конфлікту в часі, його початок і закінчення. Суб'єктна межа визначає кількість учасників у конфлікті на момент його початку.

Для кращого розуміння сутності, особливостей і наслідків конфліктів інтересів учасників інвестиційного процесу, здійснимо спробу їх класифікування за певними ознаками.

За способом розв'язання конфлікт інтересів учасників інвестиційного процесу може бути антагоністичним (насильницьким) та компромісним (ненасильницьким). Антагоністичний конфлікт є способом розв'язання суперечностей шляхом застосування сили, у результаті чого усі сторони конфлікту, крім однієї відмовляються від участі в ньому. На наш погляд прикладом насильницького конфлікту може бути рейдерська атака на підприємство. Компромісний конфлікт допускає декілька варіантів його вирішення за рахунок взаємної зміни цілей учасників інвестиційного процесу, термінів, умов інвестування.

За сферами прояву конфлікт інтересів учасників інвестиційного процесу може бути політичним, соціальним, економічним, організаційним. Політичний конфлікт інтересів виникає у разі відсутності згоди з приводу розподілу владних повноважень, форм боротьби за економічну

владу. Соціальний конфлікт виникає внаслідок наявності протилежних інтересів учасників інвестиційного процесу (або їх груп) щодо соціального розвитку об'єкта інвестування. В основі економічного конфлікту лежать суперечності між економічними інтересами окремих учасників інвестиційного процесу, або їх груп. Це боротьба за певні ресурси, власність, сфери економічного впливу тощо. Організаційний конфлікт є наслідком ієрархічних відносин між учасниками інвестиційного процесу.

За рівнем виразності конфлікт може бути прихованим і відкритим. Відкритий конфлікт характеризується явно вираженим агресивним зіткненням інтересів учасників інвестиційного процесу, його груп. У разі прихованого конфлікту інтересів відсутні зовнішні агресивні дії між учасниками інвестиційного процесу, але при цьому використовуються непрямі способи впливу. Протікання конфлікту у прихованій формі може відбуватися за умови, що один із учасників інвестиційного процесу має приховані мотиви інвестування і навмисне приховує їх від свого опонента, або ж у нього немає достатньої влади, сил і ресурсів для відкритої боротьби за власні інтереси.

За спрямованістю впливу конфлікт інтересів учасників інвестиційного процесу може бути вертикальним або горизонтальним. Характерною рисою таких конфліктів є розподіл обсягу влади, який знаходиться в учасників інвестиційного процесу на момент його початку. У вертикальному конфлікті обсяг влади зменшується по вертикалі зверху донизу, що визначає різні початкові умови для учасників інвестиційного процесу: вища організація – підприємство, начальник – підлеглий, власник – підприємство. У горизонтальному конфлікті відбувається взаємодія рівноцінних за обсягом наявної влади чи ієрархічним рівнем учасників: постачальники – споживачі, інвестори між собою, керівники одного рівня і т.д.

За кількістю учасників інвестиційного процесу конфлікти можуть бути внутрішньоособистісними, міжособистісними, між груповими. Внутрішньо особистісний конфлікт виникає у разі виникнення всередині особистості різних за силою і протилежно спрямованих інтересів, мотивів, потреб. Особливістю даного виду конфлікту є вибір між бажанням інвестувати кошти та реальними інвестиційними можливостями, між необхідністю виконувати інвестиційні зобов'язання та їх реальним виконанням. Міжособистісний конфлікт виникає у разі зіткнення індивідуальних інтересів з інтересами групи. Його виникнення супроводжується боротьбою за інтереси кожної з сторін. Міжгруповий конфлікт виникає у разі зіткнення інтересів учасників інвестиційного процесу об'єднаних на період протікання інвестиційного процесу в єдині згуртовані спільноти.

Варто зазначити, що розподіл конфліктів інтересів учасників інвестиційного процесу на види є досить умовним, чіткої межі між ними не існує. На нашу думку, на сьогодні найпоширенішими є такі види конфліктів, як конфлікт інтересів самого підприємства, конфлікт інтересів власника підприємства і підприємства, конфлікт інтересів стороннього інвестора і підприємства [3].

Отже, ми пропонуємо розглядати конфлікт як вид суперництва, усі учасники якого прагнуть перемоги. Класифікація конфліктів інтересів учасників інвестиційного процесу дозволяє їм сформулювати розумну, свідому і складну конфліктну поведінку, основним завданням якої є успіх, в сенсі досягнення виграшу в суперництві, тобто сприяє виробленню стратегії конфлікту.

*1. Маляренко Т. Виклики сучасних конфліктів у країнах, що розвиваються / Т. Маляренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 7 – С. 3-6. 2. Ємельяненко Л. Управління конфліктами: збірник тренінгових вправ: навчальний посібник / Л. М. Ємельяненко, О. В. Корчевна, О. М. Леонтенко, О. Ю. Гулевич, Ю. І. Коновалов / Л. М. Ємельяненко (заг.ред.), О. В. Корчевна (заг.ред.). – К.: КНЕУ, 2008. – 424 с. 3. Шиян А. Теоретико-ігрове моделювання інвестиційних процесів в умовах України / А. Шиян, Т. Журко // Актуальні проблеми розвитку регіону: науковий збірник. – Івано-Франківськ: Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2010. – Вип. 6. – Т. 2. – С. 198-204.*

## ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ОПТИМАЛЬНОГО МІСЦЯ РОЗТАШУВАННЯ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© Музиченко-Козловська О.В., 2011

На вибір оптимального місця розташування туристичного підприємства вагомий вплив мають чинники розміщення об'єктів у просторі. Такими чинниками є: джерела ресурсів; споживачі готової продукції; низький рівень забруднення довкілля; можливість мінімізувати екологічні витрати; робоча сила [1, с. 16-44].

Очевидно, що базою для розвитку туристичного підприємства є природні та антропогенні туристичні ресурси, без яких воно не може функціонувати. Тому визначальним чинником розміщення підприємств туристичної індустрії та формування туристично привабливої території є джерела природних ресурсів. Нагадаємо, що “туристично приваблива територія – це територія, що має потенціал туристичних ресурсів, сучасну розвинену матеріально-технічну базу (МТБ) туризму, доступну і достатню для туриста інформацію про неї, які б відповідали потребам туристів і забезпечували досягнення максимального соціально-економічного ефекту від розвитку в її межах туристичної індустрії” [2, с. 474].

Для визначення ступеня туристичної привабливості економічних районів України можна здійснити регіональний аналіз з огляду природокористування та насиченості туристичними ресурсами, враховуючи вплив факторів розміщення у просторі.

За теорією маркетингу територій різні місця території мають різну привабливість щодо доцільності розташування там підприємств певної галузі [3].

Специфікою діяльності туристичного підприємства є неможливість доставки послуг до споживача, тобто їх розташовують лише поблизу туристичних ресурсів (природних чи історико-культурних). До того ж, природні ресурси можуть двояко використовувати у діяльності туристичного підприємства: вилучати з місця їх залягання (мінеральні води чи грязі) або не вилучати (вода морів, озер, річок). Другим важливим фактором, який впливає на вибір оптимального місця розташування туристичного підприємства, є низький рівень забруднення довкілля, адже передбачає у деяких його видах відпочинок та оздоровлення як зазначено у Законі України «Про туризм»: туризм - це тимчасовий виїзд особи з місця проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці, куди особа від'їжджає [4].

Якщо на вибір оптимального місця розташування впливає декілька чинників, то аналізують їхній сукупний вплив.

Обґрунтування вибору оптимального місця розташування туристичного підприємства розпочинають з визначення критеріїв порівняння. Першим критерієм порівняння різних місць розміщення туристичного підприємства є якість та насиченість природних туристичних ресурсів для забезпечення потреб туристів, враховуючи рекреаційну місткість території. Для культурно-історичних туристичних ресурсів таким критерієм може бути унікальність туристичних ресурсів. Другим критерієм має бути висока якість довкілля в місці розташування туристичного підприємства.

Враховуючи викладену вище інформацію, схема вибору оптимального місця розташування туристичного підприємства, враховуючи якість туристичних ресурсів та якість довкілля матиме вигляд, наведений на рисунку.

Отже, вибір оптимального місця розташування туристичного підприємства, враховуючи чинники розміщення у просторі (природні та антропогенні туристичні ресурси, а також якість довкілля), полягає у визначенні кількості туристів, що відвідали певну територію з наявними

найкращими туристичними ресурсами після здійснення заходів з покращення якості довкілля.

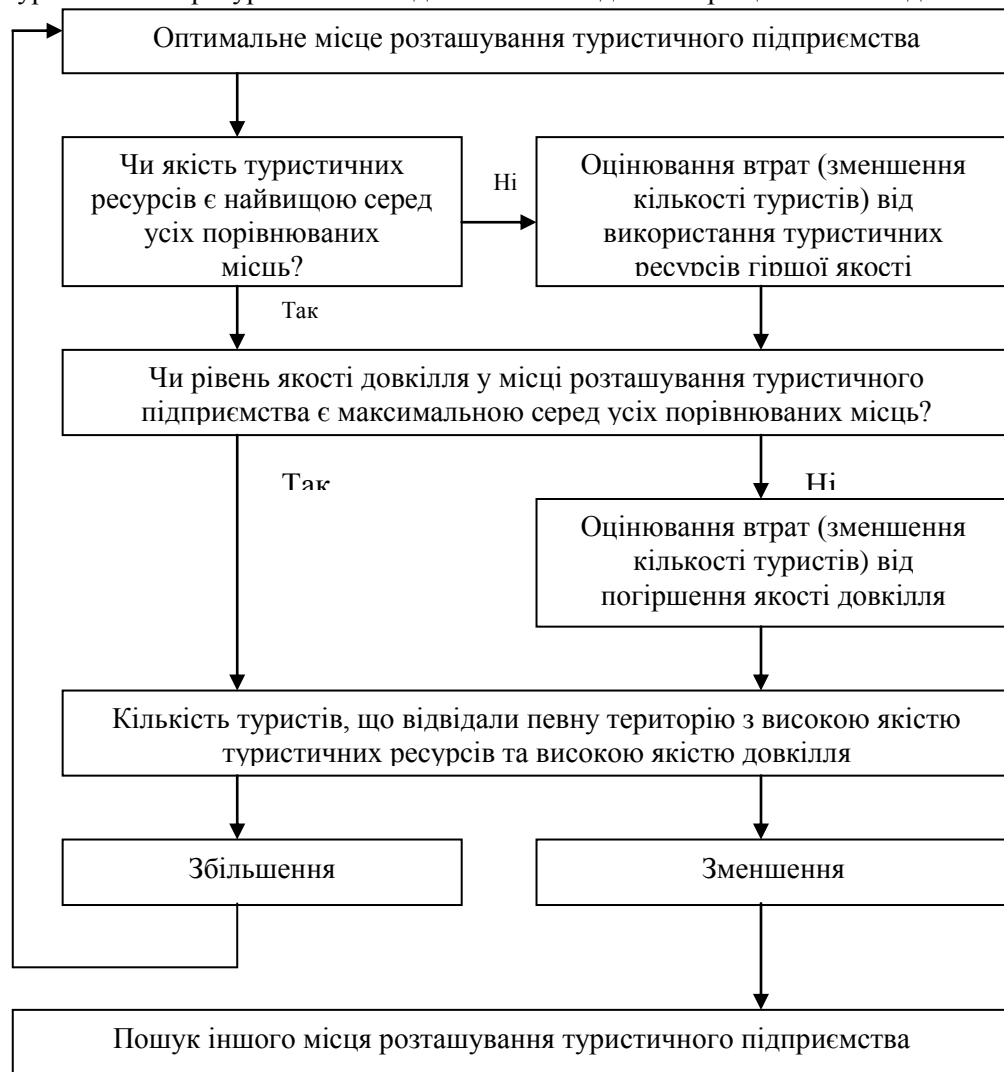


Рис. Схема вибору оптимального місця розташування туристичного підприємства

1. Стадницький Ю.І., Товкан О.Е., Симак А.В., Коваль Л.М. Просторові аспекти конкуренції технологій: монографія / Ю.І.Стадницький, О.Е.Товкан, А.В.Симак, Л.М.Коваль. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 95 с. 2. Музиченко-Козловська О.В. Інформаційне забезпечення оцінювання туристичної привабливості території / О.В.Музиченко-Козловська // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. – 2008. - № 633. – С. 474-480. 3. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф.Котлер, К.Асплунд, И.Рейн, Д.Хайдер. – Ст.-Петербург: Стокгольмская школа экономики, 2005. – 376 с. 4. Закон України «Про туризм» / ВВР України, 1995. - № 31. – С. 241. (із змінами, внесеними Законом № 2608-VI ( 2608-17 ) від 19.10.2010 р.).

## ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛІЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

© Наконечний Б.В., Наконечний В.Б., 2011

Теорія і практика господарювання вказує на необхідність участі держави (передусім регулюючої) в господарському житті суспільства. Перетворення лізингу в ефективний інструмент розвитку вітчизняної економіки багато в чому залежить від форм регулювання лізингової діяльності з боку держави та саморегулювання суб'єктів лізингової діяльності.

Згідно зі ст.1 Закону “Про фінансові послуги” державним регулюванням ринків фінансових послуг є здійснення державою комплексу заходів щодо регулювання та нагляду за ринками фінансових послуг з метою захисту інтересів споживачів фінансових послуг та запобігання кризовим явищам.

З економічної точки зору, державне регулювання розглядають, як вплив держави в особі державних органів на економічні об'єкти і процеси та на осіб, які беруть у них участь, з метою надати процесам організаційного характеру, упорядкувати дії економічних суб'єктів, забезпечити дотримання законів, відстоювати державні й суспільні інтереси .

Державне регулювання, як інструмент державного впливу на лізингову діяльність, має реалізовуватись шляхом використання регулятивних повноважень, наданих відповідним державним органам. Так, відповідно до ст. 48 ГК України, з метою створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва, органи влади на умовах і в порядку, передбачених законом, стимулюють модернізацію технології, інноваційну діяльність, освоєння підприємцями нових видів продукції (послуг).

Отже, державне регулювання лізингової діяльності можна визначити, як здійснюваний державою за допомогою системи засобів (правових, організаційних, економічних тощо) нормативно-організаційний вплив на відносини лізингу з метою їх упорядкування, охорони та розвитку, контролю та нагляду за лізинговою діяльністю, запобігання зловживанням і порушенням у цій сфері.

Державне регулювання лізингової діяльності у широкому розумінні можна охарактеризувати як:

- а) встановлення нормами права режиму здійснення цього виду діяльності у відповідності з інтересами суспільного розвитку;
- б) забезпечення суворого дотримання цього режиму адміністративно-правовими засобами;
- в) захист прав та інтересів учасників лізингових відносин;
- г) використання переважно економічних методів впливу за відсутності втручання в оперативну діяльність суб'єктів лізингу.

Виходячи із загальної мети державного регулювання ринку фінансових послуг, визначеної в ст. 19 Закону “Про фінансові послуги”, метою державного регулювання лізингової діяльності слід визнати:

- реалізацію державної політики у сфері здійснення лізингової діяльності;
- створення умов для ефективною мобілізації та розміщення суб'єктами лізингу фінансових ресурсів з урахуванням інтересів суспільства;
- захист прав учасників лізингового ринку;
- інтеграцію в європейський та світовий лізинговий ринок;
- запобігання монополізації та створення умов розвитку добросовісної конкуренції на лізинговому ринку;
- контроль за прозорістю та законністю лізингових операцій.

## **ВИДИ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ**

© Оліховський В.Я., 2011

Питанню податкового планування підприємств приділяється значна увага. У роботах відомих закордонних учених О.Вилкової, О.Горбунова, М.Мигонової, та вітчизняних науковців А.Єлісеєва, А.Загороднього, Ю.Іванова, В.Карпової, А.Кізими, А.Крисоватого, Я.Глуценко, та ін. розглянуті важливі теоретичні й практичні аспекти податкового планування. Водночас актуальним залишається відсутність в економічній літературі однозначної думки щодо класифікації видів податкового планування.

Методика, інструменти та схеми реалізації податкового планування значною мірою залежать від його виду. У практичній діяльності підприємства можуть використовувати різні види податкового планування. Науковці по різному класифікують податкове планування. Детальну класифікацію видів податкового планування запропоновано науковцями в роботах [1 - 4].

Звернемо увагу на ознаку класифікації - сфера застосування, за якою податкове планування поділяється на два основні види: міжнародне та внутрішньодержавне.

Міжнародне податкове планування це:

- зниження глобального податкового тягаря фізичних і юридичних осіб, яке допускається законодавством з метою максимізації їх сукупних доходів, одержаних у всіх юрисдикціях ведення зовнішньоекономічної діяльності [3];

- податкове планування, яке поширюється на зовнішньоекономічні операції суб'єктів підприємництва [1, 2, 3].

Державне податкове планування це:

- податкове планування, яке поширюється на господарські операції, які реалізуються в середині певної держави [1];

- податкове планування діяльності суб'єктів господарювання, здійснюваної в рамках однієї держави [2].

Внутрішньодержавне податкове планування, на нашу думку, доцільно класифікувати на контрагентське та внутрішньовиробниче податкове планування.

Контрагентське податкове планування передбачає обмеження внутрішнього податкового планування підприємства податковим плануванням його контрагентів.

На нашу думку, внутрішньовиробниче податкове планування – це втілення податкової політики підприємства у фінансово-господарській діяльності та у якісне управління (розміщення) активами, з метою досягнення мінімального (найнижчого) рівня податкових зобов'язань, що виникають у суб'єкта підприємництва з метою збільшення прибутку, не порушуючи норм чинного законодавства.

*1.Загородній А.Г. Податки та податкове планування підприємницької діяльності: Монографія / А.Г. Загородній, А.В.Єлісеєв.- Львів: Центр Бізнес-Сервісу, 2003. -152 с. 2.Іванов Ю.Б. Налоговое планирование: принципы, методы, инструментарий: Монография / Ю.Б. Иванов, В.В.Карпова, Л.Н.Карпов.- Х.: ИНЖЭК, 2006. -272 с. 3.Крисоватий А.І. Податковий менеджмент: Навчальний посібник / А.І. Крисоватий, А.Я.Кізима. - Тернопіль: Карт-бланш, 2004.- 304 с. 4. Глуценко І.Я. Податкове планування в системі управління підприємством // Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01; Донець, держ. ун-т економіки і торгівлі ім. Туган-Барановського. - Донецьк, 2005.*

## УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ШЛЯХУ ПОГЛИБЛЕННЯ РИНКОВИХ РЕФОРМ У ГАЛУЗІ

© Омеляненко Т.В., 2011

Процесам запровадження ринкових реформ в енергетичній галузі перешкоджають проблеми системного характеру і в їх числі – зростання обсягу дебіторсько-кредиторської заборгованості обласних енергопостачальних підприємств (далі – ОЕП), що істотно погіршує інвестиційну привабливість об'єктів приватизації, негативно впливає на вартість бізнесу, викликає ланцюгову реакцію неплатежів за енергоносії. Інструменти та методи стягнення дебіторської заборгованості, що використовуються в економічно розвинених країнах світу, недостатньо прийнятні до соціально-економічної ситуації в Україні, що склалася. Своєчасному стягненню дебіторської заборгованості заважають такі фактори, як низька платоспроможність населення, перехресне субсидування населення і промислових споживачів, спад ділової активності промислових підприємств.

Своєчасна і в повному обсязі інкасація дебіторської заборгованості є одним із основних показників оцінки комерційної діяльності ОЕП.

Досліджуючи функціонування ОЕП на вітчизняному ринку електричної енергії, вчені-економісти [1, с. 155; 2, с. 10-12; 3, с. 15] головну увагу зосереджують на питаннях вдосконалення організації документообігу, автоматизації розрахункових операцій, посиленні претензійно-позовної роботи, врахуванні платоспроможності боржників, здійсненні тиску на боржників. Проте на сьогодні проблема запобігання накопиченню простроченої дебіторсько-кредиторської заборгованості ОЕП сьогоднішньою економічною наукою залишається нерозв'язаною.

Для подальшого дослідження цих проблем, а також маючи на увазі процеси інтеграції України в Європростір, потрібні нові наукові розробки з використанням концепцій сценарного аналізу і маркетингу взаємовідносин зі споживачами.

Серед основних причин, що призводять до накопичення простроченої дебіторської заборгованості, слід виділити наступні: падіння попиту на світових ринках промислової продукції, і як наслідок, зниження обсягів реалізації такої продукції, незадовільна платоспроможність деяких промислових підприємств, недостатнє фінансування підприємств державної форми власності та житлово-комунальних підприємств, значне розшарування різних верств населення за рівнем реальних доходів, і як наслідок, структурою витрат тощо. Значна роль держави у регулюванні галузі не дозволяє повною мірою застосовувати традиційні методи та інструменти управління дебіторською заборгованістю ОЕП: наявність єдиного оптового посередника (державного підприємства «Енергоринок»), неможливість відключення певних категорій боржників, неможливість відмови в укладанні угоди на енергопостачання економічному суб'єкту на регіональному рівні тощо.

З поступовим поглибленням ринкових реформ у галузі [4] регулюючі функції держави будуть зменшуватись: ОЕП втрачатимуть можливість отримувати дотації на покриття витрат, проводити взаємозаліки тощо.

Через незавершеність ринкових реформ у галузі, складність, суперечливість і непередбачуваність дії багатьох чинників впливу автором вперше запропоновано застосування ситуаційного (сценарного) підходу як методу управління дебіторською заборгованістю.

З позиції сучасної парадигми управління проблема обмеження і нормалізації дебіторської заборгованості ОЕП виходить далеко за межі застосування традиційних управлінських інструментів та методів (нормування, прогнозування, планування, реструктуризація, рефінансування, взаємозаліки тощо). Перш за все необхідна переорієнтація вектора уваги з питань управління дебіторською заборгованістю, що виникла та обліковується на балансі ОЕП, на управління взаємовідносинами зі споживачами та надання пріоритету роботі по запобіганню виникнення простроченої заборгованості

абонентів через налагодження постійної та систематичної роботи щодо діагностики соціально-економічної ситуації, періодичного опитування різних категорій споживачів електроенергії та суб'єктів енергоринку. На основі отриманої інформації здійснюється побудова та відбір можливих сценаріїв розвитку стану дебіторської заборгованості і, як наслідок, застосування відповідних управлінських інструментів і методів стосовно кожної можливої ситуації.

Наразі необхідно здійснити наукову розробку механізмів управління взаємовідносинами зі споживачами – сукупність поетапних узгоджених управлінських дій щодо обмеження і нормалізації рівня дебіторської заборгованості споживачів перед ОЕП, як складової категорії управління дебіторською заборгованістю.

Термін «управління дебіторською заборгованістю» не ототожнюється з поняттям «управління взаємовідносинами зі споживачами», оскільки у першому випадку йдеться про управління активом, частиною оборотних засобів, що вже виникла на ОЕП, у другому ж – акцент зміщується на превентивні заходи щодо налагодження системи вчасного реагування на проблеми, що виникли чи очікуються. Інструменти і методи управління взаємовідносинами зі споживачами варто змінювати відповідно до поглиблення економічних реформ у галузі, що будуть здійснювати вплив на обсяги та структуру дебіторсько-кредиторської заборгованості ОЕП.

Загалом методи та інструменти управління взаємовідносинами зі споживачами пропонуємо поділити на два типи: монетарні та немонетарні. В залежності від категорії дебіторської заборгованості (прострочена, поточна, майбутня) монетарні та немонетарні методи розвитку взаємовідносин між ОЕП і споживачами електроенергії поділяються на заохочувальні та примусові. Примусові монетарні методи використовуються в управлінні відносинами з боржниками: штрафні санкції, арешт та вилучення майна. Примусові немонетарні методи включають постійне нагадування телефоном, поштою, листами боржнику безпосередньо та особам, що його оточують (родина, колеги), виїзд контролера за місцем проживання боржника тощо. Заохочувальні монетарні та немонетарні методи: система знижок за авансові внески за електроенергію, систематичне інформування абонентів щодо стану їх розрахунків з ОЕП, періодичне опитування.

Використання управлінського підходу, орієнтованого на співробітництво зі споживачами, здатне розв'язувати не лише тактичні проблеми управління дебіторською заборгованістю, а й створювати цінності для ОЕП у довгостроковому періоді: нормалізація дебіторської заборгованості призводить до зростання ринкової вартості ОЕП.

Поетапний перехід до конкурентних моделей енергоринку, розв'язання проблеми ліквідації накопиченої простроченої дебіторської заборгованості вимагає виходу за межі суто управління дебіторською заборгованістю як складовою оборотних засобів ОЕП. У зв'язку з цим запропоновано ситуаційний підхід до формування механізму управління взаємовідносин зі споживачами електроенергії. На відміну від традиційних методів управління дебіторською заборгованістю, підхід, орієнтований на розвиток взаємовідносин за споживачами, надасть змогу прогнозувати їх майбутні дії щодо своєчасного та повного погашення заборгованості за електроенергію. Використовуючи потенціал результативних взаємовідносин зі споживачами, ОЕП зможуть забезпечити ефективне управління дебіторською заборгованістю, розвивати свої конкурентні переваги, гнучко реагувати на зміни стану дебіторської заборгованості та зовнішні чинники, якими ці зміни були викликані. Таким чином, це посилює адаптивні можливості енергопостачального підприємства в умовах дії викликів зовнішнього середовища.

1. Вороновский Г. К. *Избранные труды: [В 5 т.] Геннадий Кириллович Вороновский. Т. 1: Размышления об энергетике: судьбы и события, наблюдения и комментарии.* – Харьков, 2003. – 225 с.  
2. Письменна У. Є. *Вдосконалення механізму ціноутворення на підприємствах електроенергетики: Автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / У. Є. Письменна; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка.* – Київ, 2006. – 20 с.  
3. Куденко Г. О. *Удосконалення механізму зниження заборгованості за електроенергію електропостачальних підприємств: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / Г. О. Куденко; Нац. гірн. Ун-т.* – Дніпропетровськ, 2004. – 18 с.  
4. *Офіційний сайт Державного підприємства «Енергоринок».* Режим доступу: <http://www.er.gov.ua/>



## ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

© Осипов А.В., 2011.

Іпотека як спосіб забезпечення зобов'язань є складним юридичним та соціальним явищем. На даний час в Україні відбувається становлення іпотечного ринку, саме тому, важливо врахувати і закласти в його основу всі необхідні елементи, що забезпечують ефективне використання та розвиток капіталу. Необхідно визначитись з такою оптимальною комбінацією, яка відповідатиме макроекономічним умовам, структурі банківської системи та рівню розвитку ринку капіталу. Причому трансформацію та адаптацію зарубіжного досвіду до українських умов слід здійснювати цілеспрямовано, та обережно. При провідній ролі банківської системи України в економічному розвитку та відсутність добре розвинутого фондового ринку все це є вагомими аргументами на користь надання переваги використанню європейської моделі іпотечного ринку. Пріоритети європейської інтеграції також є додатковим аргументом переваги такого сценарію розвитку. Варто зазначити, що на відміну від класичної європейської моделі, де отримувати рефінансування на іпотечному ринку можуть лише спеціалізовані іпотечні банки, які не можуть залучати на депозити кошти фізичних осіб, в Україні право працювати на іпотечному ринку мають універсальні банки. Тому існує гостра необхідність встановлення певних обмежень, які зменшуватимуть ризики зловживань. Одним з таких обмежень може слугувати встановлення граничної частки депозитів фізичних осіб у загальному обсязі пасивів банку. Сучасні малопотужні вітчизняні комерційні банки не спроможні працювати за однорівневою моделлю іпотечного кредитування. Створення ж принципово нових іпотечних банків в наших умовах вимагатиме значних зусиль і часу.

На перспективу в Україні потрібно шукати шляхи поєднання одно- і дворівневої систем іпотечного кредитування, тобто необхідно забезпечити впровадження універсальної, гармонізованої моделі іпотечного кредитування, яка сприятиме діяльності як банків, так і небанківських установ, створюючи для них рівні умови.

Успішність функціонування вторинного іпотечного ринку залежатиме від ступеня розвиненості фондового ринку та активності його учасників. Варто зазначити, що найважливішими учасниками іпотечного ринку в багатьох країнах світу є такі інституційні інвестори як пенсійні фонди та страхові компанії.

Їх обсяги все таки залишаються незначними порівняно з відповідними показниками розвинених країн чи активами банківської системи України. Банківська галузь за рівнем та темпами розвитку є одним з найбільш ефективних сегментів фінансового сектору в Україні. При цьому помітну частину її прибутків формує сектор іпотечного кредитування, який складає понад 50% всіх кредитів наданих домашнім господарствам [1, с. 106]. За 2010 рік загальні активи банків України зросли на 8,8% та на 10.10.2011 р. склали 1090,2 млрд. грн., а співвідношення даного показника до ВВП становить 99,6%.

Отже, за сучасних умов створюються об'єктивні передумови для синхронізації пенсійної реформи і формування системи іпотечного кредиту. Проте лише збільшення кількості учасників фондового ринку та обсягу операцій на ньому без паралельного розвитку його інфраструктури не зробить його успішним та ефективним.

Залучення фінансових ресурсів через процес іпотечного кредитування дозволить вирішити цілий ряд соціально-економічних проблем суспільства. По-перше, воно забезпечить розвиток довгострокового житлового будівництва. По-друге, вирішить проблему кредитування підприємств агропромислового комплексу. По-третє, розвиток іпотечного кредитування сприятиме реформуванню економіки держави загалом.

Забезпечення стійкості ринку іпотечного кредитування вимагає розробки заходів спрямованих на подолання існуючих на ньому проблем, зниження ризикованості ринку та відновлення його планомірного розвитку.

1. *Бюлетень НБУ. – 2009. – №3. – С. 106 [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.bank.gov.ua/>, с. 106*  
2. *Річний звіт НБУ 2010 р. 3. Українська Національна Іпотечна Асоціація [Електронний ресурс] Режим доступу –<http://www.unia.com.ua/>*

## ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗНЫХ РЕГИОНАХ РОССИИ

©Павлов К.В., Вахрушева О.А., 2011

В России, являющейся крупнейшей по территории страной мира, с давних времен огромное значение имел учет региональной специфики различных территориальных образований при определении перспектив эффективного социально-экономического развития страны. Так было и при директивно-приказной экономике, и в переходный от социалистических к рыночным отношениям период, и в условиях уже сформировавшейся, достаточно зрелой рыночной среды. Это и вполне понятно, т.к. каждый достаточно крупный регион отличается от других множеством социально-экономических параметров и характеристик, таких, как размер территории, демографические особенности, производственный, трудовой и природно-ресурсный потенциал, развитие информационной, энергетической, производственной и социальной инфраструктуры и пр.

Территориальные особенности существенно повлияли и на процесс развития предпринимательской деятельности в разных регионах России. Так, уже первые этапы осуществления приватизации государственной собственности – процесса, в ходе которого формируются предпосылки для развития рыночной конкуренции и создания многоукладной экономики – показали, что значительно различаются по темпам и качеству приватизированных предприятий индустриальные и аграрные районы. Лидирующие позиции в этом процессе последние годы занимают Центральный экономический район (20% от приватизированных предприятий в России), Поволжский (16%), Западно-Сибирский и Северный (по 12%), среди аутсайдеров Дальневосточный, Волго-Вятский и Центрально-Черноземный экономические районы (по 3-4%).

Такого рода различия связаны со множеством факторов, как объективного, так и субъективного характера. Так, большое влияние на соотношение секторов экономики по формам собственности оказывает отраслевая структура производства в регионе и его географическое положение. Как правило, доля государственного и смешанного секторов оказывается выше в тех регионах, в экономике которых значительную роль играет ВПК, а также в экстремальных и отдаленных регионах страны. Именно этим обстоятельством и можно объяснить то, что по числу занятых в государственном и муниципальном секторе на протяжении практически всего процесса формирования развитой рыночной среды в России лидировали такие её макрорегионы, как Европейский Север, Восточная Сибирь и Дальний Восток [1]. Кроме объективных факторов на процессы развития предпринимательства существенное влияние оказывают также и факторы субъективного характера, например, такие, как выбор варианта региональной стратегии социально-экономического развития.

В этой связи имеет смысл напомнить, что в условиях переходного к рыночным отношениям периода отмечались серьёзные различия в темпах формирования рыночной среды в зависимости от выбора территориальной модели рыночного реформирования. Так, как своего рода антиподы рассматривались нижегородский и ульяновский варианты формирования развитой рыночной среды [2]. Если политика администрации Ульяновской области выражалась в сдержанном отношении к приватизации, предпринимательству, частной торговле, если здесь упор делался на регулировании цен на основные продовольственные товары, а также запрете на вывоз за пределы области дотируемых товаров, то нижегородский вариант, наоборот, считался активно реформистским. Для него характерны:

- ✦ активная малая приватизация,
- ✦ приватизация ведомственного жилого фонда,
- ✦ интенсивное преобразование социальной инфраструктуры,
- ✦ активное содействие предпринимательству, торговле,
- ✦ отказ от регулирования потребительских цен,
- ✦ открытость региона и т.д.

Каждой из рассматриваемых моделей были присущи как позитивные, так и негативные аспекты и последствия. В частности, несмотря на то, что Ульяновская область не пользовалась в отличие от Нижегородской (где, напомним, ожидался быстрый рост экономики, которого так и не произошло) какими-либо заметными льготами за счет федерального бюджета, происходил значительный рост товарооборота в Ульяновской области при некотором его падении в Нижегородской, а также более быстрый рост в первом случае потребительских расходов. Однако в последнее время рост товарооборота в Ульяновской области замедлился.

Вместе с тем следует отметить, что те существенные различия, которые были характерны для различных региональных моделей реформирования российской экономики на первых этапах переходного периода исчезают по мере того, как рыночная среда по своим характеристикам приближается к стандартам, характерным для развитых стран. Иначе говоря, по мере развития рыночных отношений различие между разными региональными моделями и стратегиями нивелируются и сами эти модели приобретают все более унифицированный характер (разумеется, не следует и абсолютизировать этот процесс – по объективным причинам определенные социально-экономические различия между регионами, а тем самым и некоторые различия в стратегии их развития будут иметь место в любой момент времени). Причём необходимо добавить, что, как свидетельствует мировой опыт, процесс унификации различных региональных моделей по мере достижения экономики состояния развитости можно наблюдать не только в современной России, но и практически во всех развитых странах, т.е. этот процесс можно рассматривать как определенную закономерность.

Наблюдающиеся в последнее время в отечественной экономике уменьшение, стирание различий между вариантами экономического поведения, характерного для различных регионов, проявляющиеся в том числе и в выборе разных вариантов стратегий их развития, можно объяснить достаточно высокими темпами роста ВВП и принимаемыми руководством страны мерами по усилению вертикали власти и пресечению центробежных процессов (кстати, в настоящее время уже нет существенных различий в стратегии развития упоминавшихся выше Нижегородской и Ульяновской областей). Всё это в конечном счете привело к усилению проявления межрегиональных хозяйственных взаимосвязей и снижению показателей дифференциации в уровне развития между разными субъектами федерации (здесь следует добавить, что именно с ростом благосостояния прежде всего связан процесс региональной унификации как в эффективно развивающихся постсоциалистических странах, так и в развитых капиталистических государствах в послевоенный период их функционирования (когда там быстро и эффективно развивалась разрушенная войной экономика), тогда как в условиях сильного экономического кризиса, наоборот, усиливается региональная дифференциация).

Всё большая однородность (если так можно выразиться) в региональной политике, проявляющаяся в том числе и в отношении процесса развития предпринимательства в разных регионах России, во многом объясняется также и происходящим в последние годы приведением нормативно-правовых и законодательных актов и документов в соответствие с общероссийскими требованиями. “Парад суверенитетов”, характерный для первой половины 90-х годов XX века, во многом обусловил то, что законодательство и правовое нормотворчество (а в ряде республик и даже их Конституция) многих субъектов федерации по ряду значимых положений не только существенно стало отличаться от федеральных аналогов, но и даже им противоречить. Всё это также позитивным образом сказалось на унификации территориальных моделей развития предпринимательских структур в разных регионах Российской Федерации. Таким образом, можно видеть, что на темпы и уровень развития предпринимательства в различных регионах России существенное влияние оказывает большое количество разнообразных условий и факторов: экономических, политических, социальных, демографических и пр., причём наряду с объективными существенное значение имеют и субъективные факторы.

1. Кистанов В.В., Копылов Н.В. *Региональная экономика России: Учебник*. М.: “Финансы и статистика”, 2002. 584 с. 2. Чапек В.Н. *Экономика организаций малого предпринимательства / Ростов-на-Дону: “Феникс”, 2008. 384 с.*

## УСПІШНЕ УПРАВЛІННЯ ЧЕРЕЗ СТАНДАРТ ОБСЛУГОВУВАННЯ

©Павлова В.А., 2011

Досягнення успіху в управлінні підприємством є його конкурентною перевагою. Управління торговельним підприємством являє собою послідовну, узгоджену схему дій, яка дозволяє чутливо сприймати зміни і напрями запитів споживачів і максимально реалізувати можливості підприємства для отримання максимального прибутку при мінімальних витратах.

Критерієм успішного управління в торгівлі слугує, передусім, обсяг продажів як наслідок якості обслуговування. Інструментом забезпечення такої якості виступає наявність стандарту обслуговування.

Головною метою стандарту є створення для підприємства унікальної конкурентної переваги, а тому стандарти – це безумовна власність підприємства. Проте, розробка стандарту з загальними для будь-якого підприємства елементами чи власного, відмінного від інших є важливим процесом в сучасних умовах функціонування в конкурентному середовищі.

Враховуючи, що сучасна товарна пропозиція характеризується практично однаковим асортиментом і цінами, покупець стає основною фігурою в торговельному бізнесі. Саме покупець обирає підприємство, а тому виникає необхідність забезпечення високоякісного обслуговування для збереження існуючих споживачів та залучення нових.

У разі, коли якість обслуговування є умовою ефективності діяльності, постає необхідність введення стандартів обслуговування, системи їх розвитку і підтримки. Практики констатують, що правильно розроблені і реалізовані стандарти обслуговування сприяють формуванню позитивного іміджу торговельної компанії та завоюванню лояльності споживачів [1].

Як показують дослідження [2], 95% покупців, яких неякісно обслужили, не скаржаться і не пред'являють претензій, але більше половини з них ніколи не здійснюють повторної покупки. Залучення нового покупця обходиться у 5-8 разів дорожче, ніж мотивація повторної покупки задоволеного споживача. Саме такий покупець купує більше товарів і рекомендує магазин друзям і знайомим.

Топ-менеджери та керівництво компаній добре розуміють, що залучення нового споживача стає все більш витратним, а тому оцінка рівня обслуговування є одним з пріоритетних напрямів діяльності [3].

У зв'язку з вищенаведеним, умовою ефективного функціонування торговельного підприємства стає наявність у нього стандартів обслуговування покупців як основи для контролю та оцінки якості роботи.

Загальноприйнято розглядати стандарт як документ, що регламентує характеристики процесів, які здійснюються на підприємстві.

Можна також погодитися, що стандарт – це зразок, що має точні числові характеристики [4]. Але обслуговування, тим паче в торговельній залі частіше всього не піддається вимірюванню, оскільки є послугою, що надається покупцю і, на жаль, точно виміряти ступінь задоволеності клієнта, лояльність покупця, якість спілкування персоналу з покупцями, економію часу на покупки неможливо.

Тому слід погодитися з тим, що стандарти обслуговування є обов'язковими правилами для співробітників магазинів щодо обслуговування клієнтів у типових ситуаціях. Стандарти обслуговування є відображенням місії компанії і повинні містити в собі такі правила, які будуть відрізняти обслуговування в даних магазинах від обслуговування в магазинах такого ж формату [5].

Важливим етапом в системі управління є реалізація планів. Тому контроль обслуговування покупців як система зворотних зв'язків зі споживачами дозволяє визначити рівень якості

обслуговування. Щоб оцінити рівень доброякісного обслуговування використовуються різні інструменти, зокрема, опитування та інтерв'ю клієнтів.

Одним з ефективних методів тестування і перевірки якості сервісу на сьогодні є американська технологія Mystery Shopping (таємний покупець), яка дозволяє оцінити якість і рівень обслуговування клієнтів очима споживача [6].

Результатом тестування є визначення існуючих проблем та виявлення ключових напрямів удосконалення системи обслуговування і підвищення роботоспроможності персоналу підприємства.

Рейтинг торговельних мереж за якістю обслуговування, що визначався у 2011 р. за ініціативою Українського товариства товарознавців і технологів свідчить, що в магазинах побутової техніки практично однаковий рівень обслуговування і компетентності персоналу. В той же час оцінка їх роботи складала 81-83% від максимально можливої кількості балів.

В торговельних центрах рівень обслуговування коливався від 79% до 95% від максимальної кількості балів. Спостерігалася тенденція залежності рівня обслуговування від району розташування. Чим далі від центральних районів розташовано торговельний центр, тим рівень обслуговування – нижчий.

Рейтинг магазинів побутової хімії складає від 101 до 107 балів або 80-84% від максимальної оцінки.

Значне коливання рейтингів спостерігається у супермаркетів різних торговельних мереж (від 86 до 117 балів зі 137 можливих). Відсоткове співвідношення складає від 63% до 85%. Враховуючи, що населення на покупку харчових продуктів витрачає значну частку купівельних фондів, така оцінка супермаркетів викликає стурбованість стосовно забезпечення безпеки життєдіяльності людини та якості її обслуговування.

Втішним є те, що компетентність персоналу оцінюється споживачами досить високо (від 85% до 100%).

Якщо розглядати окремі характеристики торговельних підприємств, то можна зазначити, що загальне враження у покупця до відвідування магазину складає від 83% до 100% від можливого, а враження до початку обслуговування в магазині – від 62% до 96%. Отже, вже у самому приміщенні магазину значно знижується задоволення покупця від якості обслуговування. Ще більш низькою є оцінка рівня обслуговування в магазині: від 55% до 95% до максимально можливої оцінки.

Можна вважати, що однією з причин низької загальної оцінки є непрофесійна поведінка персоналу, оскільки оцінка його роботи в основному складає від 62% до 85% максимальної оцінки.

Таким чином, слід констатувати, що якість обслуговування, яке надається торговельним підприємством, на пряму впливає на результати його роботи, а рівень обслуговування є безумовно конкурентною перевагою. Важливим важелем формування рівня якості обслуговування є стандарти обслуговування, розробка і дотримання яких стала нормою діяльності торговельних підприємств.

1. *Стандарты обслуживания клиентов [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://d-ms.com.ua/articles/view/11>* 2. *Зачем оценивать качество обслуживания [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://d-ms.com.ua/articles/view/7>* 3. *Проверка и оценка качества (уровня) обслуживания клиентов [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://d-ms.com.ua/articles/view/16>* 4. *Рутицкая В. Разработка стандартов обслуживания / В. Рутицкая [Электронный ресурс]. – режим доступа: [http://retail-trainer.com.ua/pages/ru/creat\\_standarts.html](http://retail-trainer.com.ua/pages/ru/creat_standarts.html)* 5. *Пацюк А. Стандарты обслуживания или что такое «хорошо» и что такое «плохо» / А. Пацюк [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.training.com.ua>* 6. *Варианты проведения Mystery-Shoppers [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://d-ms.com.ua/facts/tag/качество%20обслуживания>*

## ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

©Пархоменко С.П., 2011

В умовах ринкової економіки важливе значення відіграє аналіз фінансового стану підприємства, оскільки він є основою поліпшення фінансових результатів, платоспроможності, забезпеченості фінансовими ресурсами.

Метою даної роботи є виявлення проблем та пошук нових шляхів оцінки фінансового стану підприємств комунальної сфери.

Вагомий внесок у дослідження даної проблеми здійснили П.А. Знахуренко, Є.В. Мних, А.М. Подерьогін, І.О. Дмитрієнко та інші, але вони розкривали лише загальні особливості оцінки фінансового стану. Проблеми аналізу фінансового стану саме суб'єктів господарювання в сфері комунального господарства залишаються поза увагою науковців.

Аналіз наукових досліджень дозволяє зробити висновок, що фінансовий стан підприємства – це міра забезпеченості суб'єкта господарювання необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасних грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями [1].

Аналіз фінансового стану підприємства передбачає використання різних методів, прийомів, концепцій. Найпоширенішим методом є використання системи фінансових коефіцієнтів, а саме: показники оцінки майнового стану, ліквідності та платоспроможності, ділової активності, фінансової стійкості, прибутковості і рентабельності. Вони відображають стан капіталу підприємства в процесі його кругообігу, здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями і забезпечувати ефективне фінансування своєї виробничої діяльності.

Незважаючи на достатній розвиток теорії і практики в Україні не розроблено чіткої методики аналізу фінансового стану підприємств комунального господарства. Так, порівняльні аналітичні дані в цілому за галуззю відсутні, а нормативні показники для суб'єктів господарювання в даній сфері залишаються необґрунтованими [2]. Тому необхідним доповненням до нормативних показників є середньостатистичні показники у відповідній галузі, з якими необхідно порівнювати одержані дані. У світовій практиці такі показники складаються на основі аналізу статистичних даних по окремим підприємствам та галузям, але в Україні подібна робота майже не здійснюється і лише в певній мірі допускаються зміни нормативних показників.

Таким чином, доцільно порівнювати фінансові показники, що характеризують діяльність підприємства, не тільки з нормативними значеннями, а і з середніми значеннями аналогічних показників, розрахованими для сукупності підприємств кожної галузі. При такому порівнянні визначається, чи перевершує значення відповідного показника по тому чи іншому підприємству середньогалузевий рівень [ 3 ].

Отже, аналіз фінансового стану підприємств комунального господарства необхідно здійснювати на нормативних показниках, що враховують специфіку діяльності даних суб'єктів господарювання.

1. Коробов М.Я. *Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб.* – К.: Знання, КОО – 2006. – 378 с. 2. Світлична В.Ю. *Необхідність удосконалення методів оцінки фінансового стану житлово-комунальних підприємств/ В.Ю. Світлична// Коммунальное хозяйство городов: Научн.-техн. сб. – 2004. – Вып. 56. – С.31-35.* 3. Івашко О.М., Міценко Н.Г., Львівська К.А. *Деякі підходи до застосування методик оцінки фінансового стану підприємства/ О.М. Іващенко, Н.Г. Міценко, К.А. Львівська// Економіка, планування і управління в лісовиробничому комплексі – 2006. – вип. 16.б. – С. 153-156.*

## **ГРУПУВАННЯ ТА АНАЛІЗУВАННЯ ЧИННИКІВ, ЯКІ ВИЗНАЧАЮТЬ ТЕМПИ ТА ОБСЯГИ ВПРОВАДЖЕННЯ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

© Петрушка Т.О., 2011

У сучасних умовах одним з основних чинників, які негативно впливають на конкурентоздатність продукції більшості промислових підприємств України та, відповідно, зумовлюють скорочення обсягів вітчизняного промислового виробництва, є значний рівень питомих витрат ресурсів на виготовлення продукції, зокрема значна енергоємність виробництва.

Однією з причин того, що значна кількість галузей економіки України в умовах світової економічної кризи та подорожчання імпортованих енергоресурсів зазнала суттєвого скорочення обсягів виробництва, є наявність значної маси застарілих техніки та технології, які застосовуються на вітчизняних підприємствах. Слід відзначити, що своєчасний перехід до нових ресурсозберігаючих технологій дозволив би цим підприємствам заздалегідь підготуватися до настання кризи та пом'якшити її негативний вплив на фінансові результати своєї діяльності.

Загалом, чинники, які зумовлюють швидкість та масштаби впровадження на промислових підприємствах ресурсозберігаючих технологій, можуть бути поділені на низку груп, зокрема:

1) за видами ресурсів, питомі витрати яких на виробництво продукції будуть скорочені: чинники, які зумовлюють економію питомих витрат матеріальних ресурсів; чинники, які зумовлюють економію питомих витрат енергетичних ресурсів; чинники, які зумовлюють економію питомих витрат трудових ресурсів; чинники, які зумовлюють економію питомих витрат інвестиційних ресурсів; чинники, які зумовлюють одночасну економію питомих витрат кількох видів ресурсів;

2) за характером причин виникнення: чинники, які зумовлені покращенням системи управління та організації виробництва на підприємстві; чинники, які зумовлені відносним покращенням техніко-технологічних параметрів виробництва продукції за новими основними засобами порівняно із діючими; чинники, які зумовлені зміною кон'юнктури ринків продукції та засобів виробництва; чинники, які зумовлені удосконаленням державної підтримки заходів з ресурсозбереження;

3) за місцем виникнення чинників: чинники, які виникають у процесі діяльності даного підприємства (наприклад, поступове зношування його основних засобів, виокремлення програм ресурсозбереження як пріоритетних у діяльності підприємства тощо); чинники, які виникають у процесі діяльності розробників та виробників елементів техніко-технологічної бази даного підприємства (наприклад, поява прогресивних ресурсозберігаючих видів даного обладнання); чинники, які виникають у процесі діяльності постачальників сировини для даного підприємства (наприклад, збільшення цін на окремі види матеріальних та енергетичних ресурсів); чинники, які виникають у процесі діяльності споживачів даного підприємства (наприклад, збільшення попиту на продукцію даного підприємства); чинники, які виникають у процесі функціонування інших ринків (зокрема, ринків трудових та фінансових ресурсів); чинники, які виникають у процесі функціонування органів державної влади (наприклад, надання податкових пільг для підприємств, які впроваджують ресурсозберігаючі технології);

4) за впливом на рівень цін на продукцію підприємства: чинники, які зумовлюють зниження цін на продукцію (позитивні для споживачів продукції чинники); чинники, які зумовлюють збільшення цін на продукцію (негативні для споживачів продукції чинники);

5) за впливом на ефективність діяльності даного підприємства: чинники, які підвищують ефективність діяльності певного підприємства (позитивні чинники для даного підприємства);

чинники, які знижують ефективність діяльності певного підприємства (негативні чинники для даного підприємства);

б) за наслідками впливу на оновлення основних засобів підприємств – виробників продукції: чинники, які зумовлюють впровадження ресурсозберігаючих технологій лише для виробництва додаткового обсягу продукції, що може бути, викликано, зокрема, збільшенням попиту на дану продукцію, без припинення та заміни існуючих техніки та технології; чинники, які призводять до необхідності передчасної заміни вже функціонуючих елементів техніко-технологічної бази деяких (або усіх) підприємств даної галузі.

Слід відзначити, що чинники, які сприяють впровадженню на промислових підприємствах ресурсозберігаючих технологій, можна класифікувати і за іншими ознаками, зокрема, за масштабом впливу, за швидкістю впливу тощо.

При здійсненні оцінювання впливу певних чинників на доцільність та ефективність впровадження на промислових підприємствах ресурсозберігаючих технологій потрібно враховувати низку передумов, а саме:

- наявність у даній галузі підприємств з різним рівнем технічної оснащеності, що закономірно призводить до різних значень показників собівартості та питомої капіталомісткості аналогічної продукції за різними підприємствами. За таких умов необхідно володіти інформацією про матрицю питомих витрат ресурсів на виробництво одиниці продукції за усіма видами цих ресурсів та усіма підприємствами галузі. Очевидно, що підприємства з більшими питомими витратами певного виду ресурсів будуть сильніше реагувати на дію чинників, що зумовлюють необхідність впровадження технологій, спрямованих на економію даного виду ресурсів;

- наявність у даній галузі достатньо конкурентного ринку, зокрема достатньої кількості виробників певної продукції. У випадку, якщо ця умова не виконується (наприклад, існує лише один виробник-монополіст), то дія чинників, що сприяють впровадженню ресурсозберігаючих технологій, може бути суттєво загальмованою;

- наявність у даній галузі механізмів швидкого встановлення рівноважної ціни на продукцію. Проведений нами аналіз показав, що у випадку високого рівня конкуренції на ринку найбільш адекватним методом ціноутворення на продукцію є метод замикаючих питомих приведених витрат, тобто ціна одиниці продукції приймається на рівні питомих приведених витрат у того виробника продукції, для якого вони є найменшими

Враховуючи вищевикладене, послідовність аналізування дії певного чинника, який зумовлює швидкість та масштаби впровадження на промислових підприємствах ресурсозберігаючих технологій, повинна містити такі основні етапи:

1. Формування масиву вхідної інформації, зокрема про поточні значення питомих витрат даного виду ресурсу за різними підприємствами галузі, рівноважну ціну та відповідний їй рівноважний обсяг виробництва даного виду продукції, а також про параметри функції попиту на дану продукцію.

2. Визначення показників рівноважної ціни та рівноважного обсягу виробництва продукції після впровадження нової технології, яка зумовлює економію певного виду ресурсів.

3. Оцінювання наслідків впровадження нової технології, зокрема можливості часткового або повного витіснення старої технології виробництва продукції новою.

4. Встановлення додаткового натурального обсягу виробництва продукції, який доцільно виготовляти за новою технологією.

Розглядаючи вплив змін цін на енергоносії на ефективність впровадження енергозберігаючої технології слід відзначити, що збільшення рівня цих цін за інших незмінних умов призведе до збільшення питомих приведених витрат і, отже, кінцевого розміру цін на продукцію підприємств. За таких умов поступове впровадження енергозберігаючих технологій буде доцільним для підприємств – виробників продукції, однак з точки зору її споживачів це не буде мати у кінцевому рахунку позитивного наслідку, так як вони за будь-яких умов будуть вимушені купувати продукцію за більшою ціною.



## СИСТЕМА ПОТОЧНОГО КОНТРОЛЮВАННЯ ВИРОБНИЦТВА НА ТЕХНІЧНОМУ РІВНІ УПРАВЛІННЯ

© Пецович М.Д., 2011

Як відомо, поточне контролювання – це контролювання, яке здійснюється безпосередньо в процесі діяльності, господарських операцій, робіт. Система поточного контролювання виробництва на технічному рівні управління забезпечує здійснення процесу контролювання безпосередньо на робочих місцях в ході робіт. Таким чином отримується інформація про правильність організації процесу виробництва, дотримання технології, відповідність стандартам, нормам та нормативам і, при виявленні недоліків, менеджери мають можливість вчасно їх усунути, для уникнення браку продукції.

Ціллю системи поточного контролювання виробництва на технічному рівні управління є перевірка дотримання технології процесу виробництва, відповідності встановленим нормам витрачання сировини і матеріалів. Об'єктом системи є процес виробництва продукції. Суб'єктами є менеджери технічного рівня управління: начальники дільниць, майстри цеху, бригадири. Вони контролюють суворе дотримання технології виробництва, його відповідність стандартам, витрачання сировини і матеріалів, усі технологічні процеси та роботу працівників цехів, дільниць, а також якість продукції безпосередньо на робочих місцях після завершення кожного циклу робіт.

Крім того, контролюють також і технічний бік процесу виробництва. Начальник технологічного бюро цеху стежить за дотриманням технологічних процесів, контролює якість матеріальних ресурсів, що використовуються у процесі виробництва, дотримання норм та нормативів, встановлених на підприємстві. До обов'язків інженера входить контролювання стану обладнання для безпечної роботи працівників цеху, дотримання норм роботи обладнання та устаткування, уникнення простоїв, ліквідація неполадок тощо.

Методи контролювання менеджери обирають відповідно до типу виробництва. Загальноприйнято виділяти три типи виробництва: одичне – виробництво продуктів в одичному екземплярі чи невеликої партії, серійне – виробництво продукції партіями від кількох сотень до тисяч екземплярів та масове – виробництво продукції партіями від п'яти тисяч екземплярів. Серед оптимальних методів контролювання виробництва на технічному рівні управління доцільно виділити такі: контрольний запуск сировини і матеріалів у виробництво та контрольні заміри.

Контрольний запуск сировини і матеріалів у виробництво дозволить визначити кількість вхідних матеріальних ресурсів, що необхідні для виробництва продукції, для уникнення перевитрат сировини та матеріалів, а також дотримання технології виробництва. Суть методу «контрольні заміри» полягає у визначенні відповідності виконаних робіт тим, що зазначались у плановій техніко-технологічній документації.

Технічний рівень є найнижчим рівнем управління підприємством і контролювання виробництва на технічному рівні є контролюванням безпосередньо на робочих місцях. Таким чином працівники, що задіяні у процесі виробництва, і є суб'єктами-контролерами системи поточного контролювання, що значно підвищує ефективність контролю.

## ЕКОНОМІЧНІ ВТРАТИ ПІДПРИЄМСТВ ВІД ДВОМОВНОСТІ В УКРАЇНІ

© Подольчак Н.Ю., 2011

Як зазначав у власних працях класик сучасного менеджменту П. Друкер: “Менеджери повинні досконало знати рідну мову, щоб розуміти точне значення кожного із слів та виразів. Можливо, найважливішим є те, що вони повинні навчитись цінувати рідну мову як справжнє багатство, безцінний дар, успадкований від своїх предків” [1, с. 347].

Академік НАНУ М.Попович у своєму інтерв'ю зазначив, «Річ не тільки в мові. Кожна іноземна мова має свій понятійний апарат, свої асоціації, елюзії, приклади» [2]. Іншомовний понятійний апарат фактично і є додатковим джерелом обмежень у діяльності вітчизняних підприємств при взаємодії із іншомовними зацікавленими групами (ІЗГ), а саме із акціонерами, споживачами, працівниками, державними службовцями, контрагентами тощо.

Єдиною державною мовою в Україні, згідно Конституції України, є українська мова. Однак у повсякденній практиці, при комунікуванні підприємців, керівників підприємств, державних службовців різних регіонів країни, кожен із суб'єктів комунікаційного каналу, як правило, використовує домінуючу в регіоні мову. Причиною цього є те, що в традиційно україномовних регіонах України більше 20 років тому, практично, перестали вивчати російську мову, а в південно-східних регіонах країни велика кількість молодих людей так і не почала вивчати українську мову. Тому особливо гостро проблема виникає у спілкуванні молодого покоління людей з різних регіонів, кожне з яких, часто, досконало володіє лише однією із регіонально-домінуючих мов спілкування (українською або російською), тим самим створюючи додаткові соціально-економічні бар'єри у комунікуванні.

Багато підприємств здійснюють виробничо-господарську діяльність в різних регіонах України і змушені комунікувати з ІЗГ, використовуючи при цьому домінуючу регіональну мову. Міжрегіональний характер діяльності підприємств породжує соціально-регіональні бар'єри та витрати, пов'язані із подоланням цих бар'єрів. До таких підприємств відносяться практично усі банківські установи, які мають широку мережу філій та відділень, підприємства газової та нафтової промисловості, великі будівельні підприємства, великі дистрибуційні компанії тощо.

Тому виникають додаткові витрати пов'язані із комунікуванням персоналу підприємств та ІЗГ. Усі витрати пов'язані із мовним бар'єром можна поділити на три групи: попередні, поточні та заключні витрати. Попередні витрати пов'язані із підготовкою до комунікування персоналу підприємств або підприємців із ІЗГ (наприклад, переклад інформації, яку буде передано через комунікаційні канали, обґрунтування позиції іншою мовою, пошук необхідних термінів та слів тощо), при цьому дві сторони комунікування володіють різними мовами. Поточні витрати зумовлені додатковими затратами ресурсів під час безпосереднього контакту для налагодження взаємодії у системі «підприємство-ІЗГ». Заключні витрати пов'язані із додатковими витратами внаслідок дії мовних бар'єрів у комунікаційних каналах між персоналом підприємств та ІЗГ.

Вивчення досвіду взаємодії між підприємствами та ІЗГ дає змогу стверджувати, що використовуються різноманітні форми комунікування. Однак найпопулярнішими є такі види комунікаційних зв'язків між підприємствами та ІЗГ: безпосередній контакт; телефонна розмова; документальне повідомлення; електронне повідомлення.

Отже формулу розрахунку витрат внаслідок існування мовного бар'єру між підприємствами та ІЗГ можна записати таким чином:

$$V_{dv} = \Delta V_p + \Delta V_{pot} + \Delta V_z, \quad (1)$$

де  $V_{dv}$  – додаткові витрати підприємства, пов’язані із соціально-економічним бар’єром двомовності між підприємствами та ІЗГ;  $\Delta V_p$  – додаткові попередні витрати персоналу підприємства на підготовку документів, повідомлення, розмови із ІЗГ;  $\Delta V_{pot}$  – додаткові поточні витрати персоналу підприємства під час комунікування з ІЗГ;  $\Delta V_z$  – додаткові заключні витрати персоналу підприємства після комунікування з ІЗГ.

Додаткові попередні витрати персоналу можуть бути сумою витрат на різні форми комунікування, відповідно формула розрахунку цих витрат набуде вигляду:

$$\Delta V_p = \Delta V_{pr} + \Delta V_{pt} + \Delta V_{pd} + \Delta V_{pep}, \quad (2)$$

де  $\Delta V_{pr}$  – додаткові попередні витрати персоналу підприємства на підготовку безпосередньої розмови із ІЗГ;  $\Delta V_{pt}$  – додаткові попередні витрати персоналу підприємства на підготовку телефонної розмови із ІЗГ;  $\Delta V_{pd}$  – додаткові попередні витрати персоналу підприємства на підготовку документального повідомлення або документів для ІЗГ;  $\Delta V_{pep}$  – додаткові попередні витрати персоналу підприємства на підготовку електронних повідомлень ІЗГ.

Додаткові поточні витрати, пов’язані із бар’єром двомовності між персоналом підприємств та ІЗГ можна обчислити за формулою:

$$\Delta V_{pot} = \Delta V_{potr} + \Delta V_{pott} + \Delta V_{poid} + \Delta V_{potep}, \quad (3)$$

де  $\Delta V_{potr}$  – додаткові поточні витрати персоналу підприємства на безпосередню розмову із ІЗГ;  $\Delta V_{pott}$  – додаткові поточні витрати персоналу підприємства на телефонну розмову із ІЗГ;  $\Delta V_{poid}$  – додаткові поточні витрати персоналу підприємства на написання та оформлення документального повідомлення або документів для ІЗГ;  $\Delta V_{potep}$  – додаткові поточні витрати персоналу підприємства на написання електронних повідомлень та спілкування за допомогою інших ІТ із ІЗГ.

Формула для розрахунку групи заключних витрат, пов’язаних із комунікуванням носіїв різних мов, матиме вигляд:

$$\Delta V_z = \Delta V_{zp} + \Delta V_{zd} + \Delta V_{zr} + \Delta V_{zu}, \quad (4)$$

де  $\Delta V_{zp}$  – витрати підприємства внаслідок зниження продуктивності праці працівників, які спілкувались із ІЗГ;  $\Delta V_{zd}$  – витрати підприємства на надання додаткової інформації або заміну форми комунікування;  $\Delta V_{zr}$  – витрати на розв’язання конфліктних ситуацій, які виникли внаслідок непорозумінь між суб’єктами комунікаційного зв’язку;  $\Delta V_{zu}$  – витрати на виправлення помилково прийнятих управлінських рішень внаслідок неправильного трактування отриманої інформації.

Особливість розрахунку заключних витрат полягає в тому, що виокремлені групи витрат можуть складатися з різноманітних видів операційних витрат, наприклад, до групи “витрати на надсилання додаткової інформації або заміну форми комунікування” можуть входити витрати на технічну заміну каналу комунікування, додаткові витрати на використання нового каналу комунікації (витрати на телефон, Інтернет зв’язок, відрядження тощо), додаткові витрати на оплату праці працівникам тощо.

Отже двомовність на території України зумовлює виникнення бар’єрів у комунікуванні між ІЗГ та додаткові витрати для подолання таких бар’єрів. Ці витрати могли б піти на вирішення багатьох соціально-економічних проблем держави. Тому завданням економістів є чітко визначити обсяги втрат від існування двомовності, а завданням політиків – прийняти адекватні рішення для зниження витрат, що виникають у подоланні бар’єрів двомовності.

1. Друкер П.Ф. *Практика менеджмента* / П.Ф. Друкер. – М.: «Вільямс», 2001. – 398 с. 2. Попович М.: *Українська наука – це гетто* <http://life.pravda.com.ua/culture/2011/05/25/79321/>

## РЕФОРМУВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ

© Позднякова Л.О., Сліпченко О.Л., Котик В.В., 2011

Передумовою і водночас першим етапом стратегічного планування витрат є стратегічний аналіз залізниць. Завдяки йому і з метою визначення проблем і водночас можливостей поліпшення системи планування та обліку витрат здійснюється своєрідна ревізія стану структурних підприємств і оточуючого середовища. Більше того, стратегічний аналіз залізниць є аналітичною основою стратегічного планування. Важливим елементом стратегічного аналізу є його інформаційне забезпечення, без якого сам аналіз є нереальним.

Відомо, що кінцевим результатом процесу стратегічного планування залізниць є стратегічні рішення у вигляді концепції, стратегії або програми. Останні мають враховувати сукупну реакцію як внутрішнього, так і оточуючого середовища на зміни, які вже відбулися або очікуються, як на підприємстві, так і за його межами. Ефективні стратегічні рішення мають базуватися на якісній і кількісній оцінках умов і чинників, які впливають або діють на самому підприємстві і поза ним. Тому без необхідної інформації неможливо правильно виявити і оцінити всю сукупність чинників, що визначають той чи інший стан залізниць.

Залізниця повинна мати і використовувати також методи ідентифікації, збору, обробки і аналізу всіх потрібних для прийняття рішень даних, вироблення відповідної політики у сфері планування та обліку витрат.

Оскільки кінцевим результатом процесу стратегічного планування залізниць є стратегічні рішення, то відповідною має бути й інформація, тобто вона теж повинна мати стратегічний характер. З врахуванням цього стратегічна інформація, яка має використовуватися в процесі планування, є організованою сукупністю таких даних, які пройшли аналітичну обробку і підготовлені до конкретного і певного використання в процесі стратегічного планування витрат структурних підприємств.

На першому етапі стратегічна інформація має готуватися у вигляді баз даних, під якими слід розуміти структурно організовані, але аналітично неопрацьовані масиви показників, що характеризують стан економічного середовища (внутрішнього і зовнішнього) структурних підприємств.

Другим етапом підготовки стратегічної інформації є накопичення сукупності даних та їх аналітичне опрацювання, що придатні для конкретного використання. Наявність і використання стратегічної інформації надає можливість приймати відповідні рішення на будь-яких рівнях управління структурним підприємством.

Для забезпечення якості стратегічної інформації необхідно визначити вимоги до неї. Насамперед, така інформація має бути аналогічною. Вона носить описовий характер переважно ретроспективного плану, тобто характеризує події, що вже відбулися або відбуваються. В той же час стратегічна інформація, для того щоб могла використовуватися в процесі стратегічного планування залізниць, повинна показувати перспективи і бути зосередженою на тих внутрішніх і зовнішніх аспектах функціонування структурних підприємств, які найбільше впливають на майбутні процеси в цій сфері, тобто носити ще й прогностичний характер. Щоб мати уявлення про перспективи розвитку події у економічному середовищі, треба збирати і накопичувати будь-яку інформацію, що характеризує якісно або кількісно усі чинники, що впливають на стан цього середовища. Величезні обсяги даних про стан економічного середовища вимагають формалізації системи збирання, обробки і аналізу інформації, що неможливо без використання сучасних інформаційних технологій.

Ще однією вимогою до стратегічної інформації має бути наявність її релевантності

(відповідність між інформаційним запитом і отриманим повідомленням за сутністю) та адекватності (тотожність отриманого повідомлення інформаційному запиту за структурою). До сукупності баз стратегічних даних системи забезпечення діяльності структурних підприємств слід додати ще один великий «шар» аналогічної інформації, а саме: інформацію про досвід діяльності аналогічних систем за кордоном, а також результати аналізу та шляхи і заходи щодо управлінського впливу на економічне середовище, які містяться в науковій літературі та засобах масової інформації. Джерелами такої інформації можуть бути вітчизняні і зарубіжні матеріали, результати разових і періодичних соціологічних обстежень тощо. Стратегічною є й інформація про стан правового поля, яке регулює функціонування економічного середовища (відносини в ньому): закони і нормативні акти. Аналіз такої інформації і його результати є великою підмогою в процесі визначення пріоритетів політики залізниць в забезпеченні ефективної діяльності.

Перелічені вище види баз стратегічних даних відносяться до загальної інформації про стан економічного середовища, яка має отримуватися на постійній основі. Однак потрібна і цільова інформація, необхідність у якій з'являється в міру виявлення певних загроз економічному середовищу. Така інформація має бути релевантною сутності самої загрози і використовуватися для більш глибокого аналізу змісту загрози, чинників і умов, в яких стало можливим поява відповідної загрози. Потреба в цільовій інформації не є постійною, а виникає лише після виявлення певної загрози на основі використання загальної інформації, що отримується на постійній основі. Перелік відповідних індикаторів, що характеризують сутність загрози, визначається у кожному конкретному випадку і буде різним для різних загроз.

В цілому інформаційна підсистема має формуватися за принципом відповідності інформації вимозі стратегічного значення. Інформація, що акумулюється в інформаційній підсистемі, повинна акцентувати увагу кожного з суб'єктів забезпечення маркетингової діяльності на найбільш важливих тенденціях того чи іншого процесу, що відбувається в економічному середовищі.

Аналіз практики планування зарубіжних і деяких вітчизняних підприємств свідчить, що інформаційне забезпечення стратегічного аналізу має відбуватися за таким приблизним алгоритмом:

- визначення інформаційних потреб, достатніх для моніторингу на постійній основі стану оточуючого середовища, підприємства в цілому та економічної діяльності;
- встановлення першоджерел загальної інформації щодо стану оточуючого економічного середовища, рівня функціонування підприємства;
- збір даних і передача їх для наступної аналітичної обробки;
- оцінка достовірності, повноти і своєчасності надання інформації;
- попередня обробка отриманої інформації в бази стратегічних даних;
- аналітична обробка стратегічних баз даних і виявлення конкретних загроз з боку оточуючого середовища і маркетингової діяльності підприємства;
- збирання цільової інформації для поглибленого аналізу конкретних внутрішніх і зовнішніх загроз з виявленням чинників і умов появи загроз.

Розглянемо сутність системного аналізу відповідно до планування витрат. Як відомо, метод системного аналізу базується на системному підході до розв'язання складних проблем, який в свою чергу є діалектичним методом. Використання системного аналізу дозволяє на якісно новому рівні підходити до комплексного дослідження різноманітних явищ і процесів, а також складних проблем функціонування підприємства, включаючи планування витрат. Системний аналіз представляв собою сукупність методів та прийомів дослідження, вивчення або розв'язання складних питань, процесів або явищ, що проводяться з позицій системи, тобто цілого, яке складається з елементів, пов'язаних між собою спільною функцією або єдиною організаційною структурою.

Безумовно, будь-яка залізниця є системою, яка, з одного боку, входить до складу системи більш високого рівня, а саме: корпорації, холдингу, економічної системи країни, з іншого, вона сама складається з підсистем нижчого рівня, тобто структурних підприємств.

Системний підхід до розв'язання проблем планування витрат вимагає, щоб системний аналіз ґрунтувався на таких передумовах:

1. Ієрархічний характер залізниць потребує одночасного погодження його інтересів на всіх рівнях управління.

2. Необхідність врахування складності, взаємозв'язку та взаємозалежності між окремими структурними підприємствами на усіх його рівнях.

3. Багатоаспектність проблем планування витрат свідчить про те, що жодна з них не може бути вирішена без врахування інших аспектів.

4. Обмеженість ресурсів (по всіх видах) на підприємстві викликає необхідність пошуку багатьох варіантів вирішення сукупності проблем планування витрат і вибору з їх числа оптимального.

5. Варіантність використання і заміни ресурсів різних видів один одним пом'якшує попередню вимогу і це теж слід враховувати при проведенні системного аналізу стану витрат структурних підприємств.

При застосуванні системного аналізу доцільно дотримуватися деяких правил, що вироблені теорією та практикою цього методу. До таких правил можна віднести наступні.

По-перше, перед початком системного аналізу доцільно скласти план його проведення, в якому чітко визначати мету дослідження, етапи, низку досліджуваних питань, методи і прийоми, що будуть використовуватися при цьому, а також необхідну інформацію і аналітичні матеріали.

По-друге, доцільно, щоб системний аналіз був ітеративним процесом, завдяки чому результат його використання буде найбільш ефективним.

По-третє, важливим правилом має бути необхідність напрацювання декількох варіантів розв'язання проблеми і вибір з їх числа оптимального.

По-четверте, здійснення системного аналізу має ґрунтуватися на використанні сучасних інформаційних технологій, що суттєво прискорить проведення аналізу і збільшить кількість варіантів розв'язання виявлених проблем, полегшить вибір оптимального варіанту залізниць та її структурних підприємств.

## ІНВЕСТИЦІЇ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

©Радько М.І., 2011

У сучасних умовах господарювання вирішальна роль у розвитку економіки країни належить людині як носію багатства, що зумовлює максимальне і всебічне використання людських ресурсів. Тому проблема використання людського капіталу стає все більш актуальною.

Одне з важливих положень теорії людського капіталу полягає в тому, що його збільшення знаходиться серед головних причин економічного розвитку, так як, людський капітал становить більшу частину добробуту суспільства і є найціннішим виробничим ресурсом, який постійно оновлюється, вдосконалюється, еволюціонує, виступає могутнім фактором економічного та соціального прогресу. Дослідники вказують, що великі соціальні та економічні досягнення є результатом вкладень капіталу в освіту, навчання, охорону здоров'я і харчування, а також інші види діяльності, які забезпечують створення людського капіталу. Тому інвестування в людський капітал є абсолютно необхідним для будь-якої національної економіки.

Для розвитку людського капіталу необхідні значні витрати і різні види ресурсів як з боку індивіда, так і з боку суспільства (державних установ, приватних фірм, сім'ї і т.д.). Навички та здібності, куплені індивідом, накопичуються у вигляді запасу. Людський капітал, як і будь-який фізичний капітал, може фізично зношуватися, втрачати свою вартість економічно і амортизуватися.

Економісти виділяють три види інвестицій в людський капітал: [1]

- витрати на освіту, включаючи загальну і спеціальну, формальну і неформальну, підготовку за місцем роботи;
- витрати на охорону здоров'я, що складаються з витрат на профілактику захворювань, медичне обслуговування, дієтичне харчування, поліпшення житлових умов;
- витрати на мобільність, завдяки яким працівники мігрують з місць з відносно низькою продуктивністю.

Оригінальний підхід до вивчення цієї проблеми розробив Дж. Кендрік. Усі види інвестицій він класифікував так: [2]

- речові, втілені в людях;
- речові, не втілені в людях;
- нематеріальні, втілені в людях;
- нематеріальні, не втілені в людях;

Речовий капітал втілений в людях, є одним з головних ознак розширювальної концепції Дж. Кендріка. До цього капіталу він відносить витрати на формування людського капіталу, тобто витрати виховання дітей до 14 років, без урахування витрат на їх освіту. До нематеріального людського капіталу Дж. Кендрік відносить накопичені витрати на загальну освіту і спеціальну підготовку, частину накопичених витрат на охорону здоров'я і витрати на переміщення робочої сили, а до нематеріального капіталу не втіленому в людях - витрати, необхідні для накопичення використовуваних у виробництві знань і практичного досвіду, включаючи знання, втілені в нових або поліпшених споживчих товарах, засобах виробництва, продуктивних процесах і системах. Ці витрати відносяться до інвестицій, оскільки одні сприяють зниженню витрат виробництва і збільшують продуктивність праці, інші створюють нові або поліпшені споживчі товари, що служать задоволенню потреб.

Речовий капітал, не втілений у людях, охоплює фактори виробництва, які включаються в поняття "багатство": будівлі, споруди, земля та інші природні ресурси, машини, обладнання тривалого користування, товарно-матеріальні запаси.

Інвестиції в людський капітал мають ряд особливостей, що відрізняють їх від інших видів

інвестицій. До таких особливостей відносять:

1. Віддача від інвестицій в людський капітал безпосередньо залежить від терміну життя його носія. Чим раніше робляться вкладення в людини, тим швидше вони починають давати віддачу.
2. Людський капітал не тільки схильний до фізичного і морального старіння, але і здатний накопичуватися і примножуватися.
3. У міру нагромадження людського капіталу його прибутковість підвищується до певного рівня, обмеженого верхньою межею активної трудової діяльності, а потім різко знижується.
4. Не всі інвестиції в людину можуть бути названі вкладеннями в людський капітал.
5. Характер і види вкладень у людину обумовлені історичними, національними, культурними особливостями і традиціями.
6. У порівнянні з інвестиціями в інші різні форми капіталу інвестиції в людський капітал є найбільш вигідними як з точки зору окремої людини, так і з точки зору всього суспільства.

Інвестування в людський капітал припускає переслідування для інвестора якихось вигод, як для себе безпосередньо, так і для третіх осіб. Так, для працівника - це підвищення рівня доходів, більше задоволення від роботи, поліпшення умов праці, зростання самоповаги. Для роботодавця - підвищення продуктивності, скорочення втрат робочого часу і ефективності праці, що в кінцевому підсумку сприяє підвищенню конкурентоспроможності фірми. Для держави - підвищення добробуту громадян, зростання валового доходу, підвищення громадянської активності [3].

Функціонування людського капіталу, віддача від його застосування зумовлені волею людини власника цього капіталу, її індивідуальними інтересами та світоглядом, її зацікавленістю, відповідальністю, і загальним рівнем культури, зокрема й економічної. Тому капіталовкладенням у людину притаманний вищий, ніж для звичайних капіталовкладень ступінь ризику та невизначеності, а зміни в обсязі людського капіталу залежно від витрат принципово неможливо оцінити з тією самою точністю, що й відносно фізичного капіталу.

Таким чином, перехід до суспільства знань вимагає зміни економічної політики, головним напрямком якої стає розвиток людського капіталу. В умовах глобалізації, економіка знань стає найбільш перспективною моделлю соціального та господарського розвитку, що в своїй основі має зростання ролі науки та освіти для суспільного прогресу. Саме тому, головним стратегічним пріоритетом держави стає розвиток людського капіталу за рахунок здійснення інвестицій в освіту, науку, професійну підготовку, охорону здоров'я, що забезпечує у майбутньому стабільний макроекономічний ефект та здатність швидко реагувати на глобальні виклики.

Отже, інвестування у нагромадження, відтворення та **розвиток людського капіталу** є одночасно причиною та наслідком забезпечення сталого зростання матеріального та культурного рівня життя громадян та розвитку країни.

*1. Васильченко В. С. Управління трудовим потенціалом / Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П. - Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 403 с. 2. Кендрік Дж. Совокупный капитал США и его формирование / Дж. Кендрік . — М., 1978. 3. Уменко Н.В. Методологічні особливості моделей інвестування в розвиток людського капіталу / Уменко Н.В. // Формування ринкових відносин в Україні. — 2008. - №4. — С.65-70.*



## РИЗИКИ ТА ЗАГРОЗИ ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

© Селюченко Н.Є., Климаш В.М., 2011

Сучасні умови функціонування суб'єктів господарювання є достатньо жорсткими, зважаючи на об'єктивні та суб'єктивні чинники, зокрема: зміну обсягів та структури споживання, недостатній обсяг та/чи незадовільну якість ресурсів, посилення конкуренції та використання її недобросовісних способів, переділ ринків та капіталу, рейдерство, корупцію, бюрократизм тощо. Щойно підприємства, фінансові установи почали виходити на задовільний рівень своєї діяльності, долаючи наслідки світової економічної кризи 2008 року, як виникла загроза розвитку нової хвилі кризи. Багато фахівців пов'язують цю загрозу з нерозумінням характеру попередньої кризи, неправильним визначенням джерел її виникнення, неспроможністю своєчасно виявляти ризики в процесі реалізації антикризових заходів та нейтралізувати їх. Такі причини зумовлюють неефективне антикризове управління як на макро-, так і на мікроекономічному рівні. Тому важливою є проблема управління ризиками та загрозами, які виникають у процесі подолання кризового стану економічної системи (економіки країни, регіону, окремого суб'єкта господарювання).

В.Маргиненко в [1, с.46] зазначає, що «категорія «ризик» в антикризовому процесі як імовірність збитків, невдач в реструктуризації, технічній і соціальній санації, в інноваційній діяльності залишається практично не вивченою». Науковці розглядають питання управління ризиками в основному на підприємствах, які нормально функціонують. Врахування ризиків в антикризовому управлінні є набагато важливішим та складнішим завданням для менеджменту, оскільки будь-яке рішення може мати вирішальне значення для всього процесу оздоровлення підприємства: він може завершитися успішно або ж криза на підприємстві поглибитися, і воно опиниться перед загрозою банкрутства. У зв'язку з цим автор пропонує оцінювати ризик не лише за величиною можливих втрат очікуваного прибутку (як це роблять ефективно господарюючі підприємства), а враховувати ширший «діапазон можливих наслідків». Погоджуємося з думкою науковця про те, що антикризове управління має стратегічний характер, оскільки його метою є виведення підприємства на новий якісний стан.

Можна також стверджувати, що процес формування антикризової стратегії має інноваційні елементи – рішення приймають у ситуаціях, стосовно яких не існує конкретних та однозначних рекомендацій (заходи, які дали можливість оздоровити одні підприємства, не обов'язково забезпечать такі ж позитивні результати на інших). За твердженням В.Василенка [2, с.9-10], «кризу треба розглядати як переломний момент у розвитку системи, що дає простір новому витку економічних змін. Криза змінює тенденції життєдіяльності системи, тобто порушує її стійкість, радикально її оновлює...».

У разі своєчасного виявлення проблем та загроз у діяльності підприємства реалізують оперативні антикризові заходи у рамках існуючої стратегії його розвитку. Якщо ж рання діагностика на підприємстві відсутня або ж її виконують на неналежному рівні, то нагромадження проблем з часом переростає у таку кризу, яка потребує уже розроблення антикризової стратегії.

О.Терещенко [3, с.63-64] виділяє чотири види антикризової стратегії підприємства:

1. Наступальна стратегія передбачає модернізацію обладнання, запровадження нових технологій, ефективний маркетинг, підвищення цін, пошук нових ринків збуту продукції, проведення агресивної політики фінансування.

2. Стратегія делегування повноважень (допомога) полягає у делегуванні проблем, які виникли на підприємстві, третім особам: власникам, кредиторам, державі. У межах цієї стратегії підприємство прагне отримати додаткові фінансові ресурси через збільшення статутного капіталу, одержання державних гарантій, намагається залучити кредиторів до участі в санації, лобіює механізми захисту в рамках політики протекціонізму.

3. Стратегія компромісів та консенсусів базується на двох принципах: 1) компромісу, який

передбачає альянс між кількома учасниками ринку з метою нейтралізації сильного конкурента; 2) консенсусу, що спрямований на злиття двох підприємств в одне з метою повнішого використання ефекту синергізму та взаємодоповнення сильних і подолання слабких сторін партнерів.

4. Захисна стратегія (втеча) вимагає згортання діяльності підприємства, а саме: зменшення витрат, закриття та розпродаж окремих підрозділів підприємства, консервацію та розпродаж обладнання, звільнення персоналу, зменшення окремих частин ринкового сегмента, зниження відпускних цін та обсягів реалізації.

Зазначимо, що уже перший етап антикризового управління, який полягає у виборі антикризової стратегії, пов'язаний з певними ризиками. Вірогідність розроблення ефективної стратегії оздоровлення суб'єкта господарювання тісно корелює з якістю сформованої інформаційної бази для прийняття рішень та кадровим потенціалом, тобто вони є джерелами ризику на етапі формування антикризової стратегії.

Ризик вибору помилкової антикризової стратегії може бути зумовлений наявністю неповної та/чи недостовірної інформації про внутрішнє середовище підприємства, бізнес-середовище, кон'юнктуру товарного та фінансового ринків, тенденції змін на макрорівні (особливо в умовах вітчизняної економіки, де рішення можуть мати чисто адміністративний характер, не відповідаючи ринковим законам) тощо.

В антикризовому управлінні істотну роль відіграє особистий потенціал керівників підприємства. Розроблення стратегії – це «симбіоз інтуїції та професіоналізму вищого керівництва й зацікавленості всіх працівників у досягненні цілей» [4, с.36]. Навіть, якщо первинна інформація відповідає всім вимогам щодо її якісних характеристик, то в подальшому можуть бути допущені помилки в процесі її аналізу, розроблення прогнозів та формулювання висновків. Найважливішими якісними характеристиками персоналу є кваліфікація та рівень розвитку професійно важливих якостей, а для менеджерів вищого рівня – ще й наявність досвіду антикризового управління. Варто також пам'ятати, що підприємства, які перебувають у кризовій ситуації, можуть бути об'єктом зазіхань на недружнє захоплення з боку інших суб'єктів господарювання через використання слабких місць. У зв'язку з цим можуть виникнути загрози витоку стратегічно важливої інформації через підкуп окремих працівників, які мають доступ до такої інформації. Також потенційні рейдери можуть використовувати різні методи інформаційної війни, зокрема, «зливати» недостовірну інформацію. Реалізація цих загроз може звести нанівець навіть найефективнішу стратегію оздоровлення. Тому разом з професійними характеристиками важливим є рівень відданості персоналу інтересам конкретного підприємства.

Потрібно пам'ятати, що розроблення антикризової стратегії вимагає певних витрат часу, фінансових ресурсів, які є обмеженими на будь-якому підприємстві. Обмеженість часового ресурсу зумовлена тим, що будь-яке зволікання у прийнятті рішень може спричинити ще більші, інколи навіть незворотні проблеми у діяльності суб'єкта господарювання. Тому антикризовий менеджмент має працювати оперативно, злагоджено, щоб у мінімально можливі терміни сформувати дієву програму оздоровлення й уникнути ризику банкрутства. Кризова ситуація на підприємстві характеризується тим, що воно не може фінансово забезпечити свою поточну операційну діяльність. Разом з тим йому необхідно здійснити певні витрати на формування інформаційної бази, оплату праці залучених антикризових менеджерів, експертів, послуг консалтингових компаній тощо. Обсяг цих витрат має відповідати рівню кваліфікації фахівців, якості інформаційної бази та управлінських рішень. Отже, антикризове управління також пов'язане з ризиком несвоєчасного розроблення антикризової стратегії та необґрунтованими витратами на її розроблення.

Імовірність подолання кризової ситуації насамперед залежить від можливості сформувати висококваліфіковану та віддану інтересам підприємства антикризову команду, яка у допустимі терміни розробить реалістичну та ефективну антикризову програму.

*1. Мартиненко В.П. Стратегія життєздатності підприємств промисловості: навч. посіб. / В.П. Мартиненко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 328с. 2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / В.О. Василенко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 504с. 3. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 268с. 4. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / Г.І. Кіндрацька. – К.: Знання, 2006. – 366с.*

## ВАЖЛИВІСТЬ ТА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

© Симак А.В., 2011

В умовах ринкової економіки вагоме місце посідає активна інвестиційна діяльність підприємств. Успішний розвиток та конкурентоспроможність підприємства неможливі без залучення інвестицій.

Потреба в інвестиціях, що необхідні для досягнення конкурентоспроможності підприємств на світових ринках, а також наявність проблемних моментів у покращенні інвестиційного клімату країни обумовлюють доцільність подальших наукових досліджень у цій сфері. Сприятливий інвестиційний клімат має забезпечити стабільне економічне зростання економіки за допомогою провадження активної інвестиційної політики підприємствами та досягнення ними конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішніх ринках [1]. Для досягнення цієї мети необхідно залучати інвестиції та інновації, передбачати можливі зміни кон'юнктури ринку, майбутні запити споживачів та під них створювати потенційні можливості підприємства для забезпечення його високої конкурентоспроможності.

Незважаючи на деяку активізацію інвестиційного процесу в Україні, вкладення інвестицій в розвиток підприємств є недостатніми, на що впливає ряд зовнішніх та внутрішніх чинників, які гальмують покращення інвестиційного клімату.

Створення сприятливого інвестиційного клімату у країні допоможе захистити інвесторів від інвестиційних ризиків. Якщо провести паралель з іноземними країнами, то бачимо, що активна інвестиційна політика підприємств пов'язана, насамперед, з активними інноваціями. Для інвестиційно-інноваційної політики економічно розвинених країн світу притаманне зростання інвестицій у наукомісткі галузі виробництва та збільшення інвестицій, які направлені на модернізацію і реконструкцію традиційних галузей економіки на основі новітніх досягнень науки і техніки [2]. Отож, саме завдяки інноваціям підвищується конкурентоспроможність виробництва продукції, якій відводиться основна роль в економічному зростанні, без якої неможливо досягнути очікуваних результатів.

Нажаль, за міжнародними інвестиційними рейтингами Україна належить до країн з рівнем розвитку значно нижчим від середнього [4]. Саме тому підвищення позиції інвестиційної привабливості України за допомогою внутрішніх і зовнішніх джерел є актуальною. Також негативно позначається на інвестиційному кліматі сучасний стан політичної ситуації в країні. І таким чином наша країна стає неконкурентоспроможною на світовому ринку.

Лише за рахунок залучення інвестицій у свою діяльність та орієнтування на конкурентоспроможні світові підприємства, при цьому випускаючи конкурентоспроможну продукцію, яка користуватиметься попитом на світовому ринку, Україна зможе досягнути непоганих результатів у покращенні інвестиційного клімату.

Отже, для покращення інвестиційного клімату в Україні необхідна сильна правова база для підвищення механізмів забезпечення інвестиційного клімату та нарощування конкурентоспроможності українських підприємств, залучення новітніх технологій.

Покращення інвестиційного клімату України може відбутися за рахунок проведення Чемпіонату світу з футболу «Євро-2012», від якого очікують великі надходження капіталовкладень іноземних інвесторів в економіку країни, що сприятиме поліпшенню інвестиційного клімату загалом.

*1. Просторові аспекти конкуренції технологій : монографія / Ю. І. Стадницький, О. Е. Товкан, А. В. Симак, Л. М. Коваль. – Хмельницький : ХНУ, 2009. – 95 с. 2. Інвестиційна та інноваційна діяльність : монографія / Кузьмін О. Є., Князь С. В., Тувакова Н. В., Кузнєцова А. Я. ; за наук. О. Є. Кузьміна. – Л. : ЛБІ НБУ, 2003. – 233 с. 3. ЄБА. Індекси інвестиційної привабливості. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.eba.com.ua/ua/projects/index.htm>.*

## МОДЕЛЮВАННЯ ПОВНОГО ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРОДУКЦІЇ

© Скворцов І.Б., Горбова Х.В., Віблій П.І., 2011

Найактуальнішим питанням подальшого розвитку економіки України є пошук ефективних інвестиційних проектів. Це обумовлено тим, що більшість існуючих основних засобів підприємств морально і фізично застаріли, а оновлювати їх за рахунок накопичених амортизаційних відрахувань практично неможливо через знецінення їх в результаті інфляційних явищ.

У сучасних умовах створення і впровадження в промисловості прогресивних науково-технічних рішень, у тому числі створення нових видів продукції, мають бути спрямовані на ефективніше використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Процес споживання цих ресурсів відбувається протягом усього "повного життєвого шляху" продукції - це послідовне проходження певних етапів її створення і споживання [1]. Такими послідовними етапами життя кожного виробу є: наукове відкриття у даній сфері, визначення можливості створення виробу, технічне втілення задуму шляхом розробки видів, освоєння їх у виробництві, виготовлення в промислових умовах, споживання (експлуатація) і утилізація [2].

Даний цикл є базовою моделлю, якою користуються для обґрунтування та дослідження ефективності інвестиційного проекту або інвестиційної діяльності підприємства. Найсуттєвішим недоліком практично всіх моделей цього циклу є те, що вони описуються не функціональними залежностями, якими можна користуватись для виконання кількісного аналізу, а абстрактними графічними зображеннями, які наводяться для наочності і встановлення основних тенденцій розвитку розглянутого повного життєвого циклу. Тому здійснюється перехід від абстрактних моделей повного життєвого циклу продукції до встановлення його реальних функціональних залежностей.

Для моделювання повного життєвого циклу продукції нами використовується формалізований категорійний апарат. Його сутність полягає в тому, що до дослідження задаються три первинні категорії:  $K$  – вартість,  $N$  – кількість продукції і  $T$  – час. Всі вторинні категорії аксіоматично задаються на підставі первинних. До основних вторинних категорій належать “продуктивність” і “економічне прискорення” [3].

Продуктивність – зміна вартості за одиницю часу

$$\Pi = \frac{K}{T}; \quad (1)$$

Економічне прискорення – зміна продуктивності за одиницю часу

$$R = \frac{\Pi}{T}. \quad (2)$$

Первинні категорії “вартість” ( $K$ ) і “кількість продукції” ( $N$ ) розглядаються нами як “запас”, а “продуктивність” як “потік”. Вирази (1) і (2) застосовуються, коли розглядають сталі значення показників. Але якщо вони змінюються, то виникає потреба розглядати їх зміну за часом (як диференціальні вирази)

$$\Pi_t = \frac{dK}{dt}; \quad (3)$$

$$R_t = \frac{d\Pi}{dt} = \frac{d^2K}{dt^2}. \quad (4)$$

Якщо відомо, як змінюватиметься економічне прискорення  $R_t$  за часом, то з виразу (4) можна визначити зміну продуктивності

$$\Pi_t = \int R_t dt, \quad (5)$$

і зміну вартості (вкладених коштів, виготовленої продукції або прибутку)

$$K_t = \int \Pi_t dt = \iint R_t dt. \quad (6)$$

Розрахунок показників і моделювання життєвого циклу продукції виконується у такій послідовності.

Для визначення аналітичного виразу функції зміни економічного прискорення за часом необхідно знати такі базові показники:

$R_{\sigma 0}$  і  $R_{e0}$  – початкове значення економічного прискорення в період будівництва (б) підприємства і його експлуатації (е);

$T_{\sigma}$  і  $T_p$  – тривалість періоду будівництва і розрахункового періоду експлуатації;

$T_{m1}$  і  $T_{m2}$  – час, коли досягається максимум інвестиційних витрат в період будівництва і максимуму прибутку в період експлуатації.

Коли відомі ці показники, то зміна значення економічного прискорення відповідатиме такому виразу:

$$R_t = \begin{cases} -R_{\sigma 0} + \frac{R_{\sigma 0}}{T_{m1}} \cdot t, & 0 \leq t \leq T_{\sigma}; \\ R_{e0} - \frac{R_{e0}}{(T_{m2} - T_{\sigma})} \cdot (t - T_{\sigma}), & T_{\sigma} \leq t \leq T_p. \end{cases} \quad (7)$$

Для визначення значень, як змінюватиметься потік (продуктивність) інвестиційних витрат в період будівництва і потік отриманого прибутку, необхідно вираз (7) інтегрувати

$$\Pi_t = \begin{cases} -R_{\sigma 0} \cdot t + \frac{1}{2} \cdot \frac{R_{\sigma 0}}{T_{m1}} \cdot t^2, & 0 \leq t \leq T_{\sigma}; \\ R_{e0} \cdot (t - T_{\sigma}) - \frac{1}{2} \cdot \frac{R_{e0}}{(T_{m2} - T_{\sigma})} \cdot (t - T_{\sigma})^2 + C_1, & T_{\sigma} \leq t \leq T_p, \end{cases} \quad (8)$$

де  $C_1$  – стала інтегрування, яка визначається із вихідних умов (для спрощення ми приймаємо, що її значення дорівнює нулю, але в реальних умовах цей показник вимагає окремого дослідження, щоб врахувати специфіку різних підприємств і різних галузей).

Отже, застосування формалізованого категорійного апарату дає можливість моделювати і досліджувати складні економічні процеси, до яких належить розгортання повного життєвого циклу продукції. Але для практичного застосування даних моделей необхідно здійснювати додаткові дослідження, особливо з визначення значень константних показників, які використовуються в моделі, оскільки для окремих галузей і типів виробництв (конвеєрне, серійне, індивідуальне) вони матимуть різні значення.

*1. Сковорцов І.Б., Гудзь О.І. Дослідження життєвого циклу товару монопольного підприємства в тривимірному ціновому просторі запасів // Актуальні проблеми ринкової економіки. Вісник Львівського державного інституту новітніх технологій та управління ім. В.Чорновола. – 2008. – №3. – с. 102-112. 2. Цуканов О. В., Черноморченко К. А. Ідентифікація характерних точок на кривій життєвого циклу товарів через сплайн-апроксимацію // Вісник Хмельницького національного університету – 2010. – № 2. – с.108-112 3. Сковорцов І.Б. Парадокси, догми і реальність економічної теорії: мікроекономіка для економістів: монографія. – Львів: Видавництво Національного університету „Львівська політехніка”, 2007. – 340 с*

## ПЕРЕДУМОВИ УТВОРЕННЯ ФІКТИВНОГО КАПІТАЛУ

© Скворцов І.Б., Гринаш Л.П., 2011

Традиційною темою економічних досліджень, якою займаються економісти є інноваційний розвиток підприємств, а от поняття “капіталізації” є відносно новим, оскільки воно останнім часом стало досить актуальним. Основна проблема полягає в тому, що в традиційних дослідженнях капіталізацію і інноваційний розвиток розглядають відокремлено. Такий підхід є необхідним на початкових етапах дослідження, але його в світовій економічній науці вже давно пройдено. Тому тепер більш актуальним є дослідження комплексного впливу окремих економічних явищ і процесів на показники діяльності підприємств та встановлення можливих наслідків від їхньої взаємодії. Більшість сучасних досліджень ґрунтуються на твердженні, що будь-яке підприємство не в змозі долати конкурентну боротьбу в ринкових умовах без здійснення інноваційної діяльності. І це дійсно вірне твердження. Тому в [1] пропонується створювати всі можливі умови для інноваційного розвитку підприємства. Але, акцентувавши всю увагу на позитивних наслідках від цієї діяльності, у більшості досліджень не береться до уваги те, що поряд можуть утворюватись негативні процеси, причиною утворення яких є саме цей інноваційний розвиток. Це значною мірою стосується і процесу капіталізації. В більшості існуючих публікацій на цю тему [2, 3] процес капіталізації також розглядають однобічно – як позитивне явище, оскільки таке зростання свідчить про збільшення величини його власного капіталу, яка визначається ринком. У зв'язку з цим, цей показник є визначальним при прийнятті економічних рішень, які приймаються на підприємстві. А про будь-які ризики, які можуть бути викликані цим процесом, навіть не згадують. Одним із перших, хто започаткував термін “фіктивний капітал” і дослідив можливі причини його утворення, був К. Маркс. Він виділяв дві основні форми утворення фіктивного капіталу: емітовані банками кредитні знаряддя обігу – банкірський вексель і банкноти, не забезпечені золотом; «капітал державного боргу», представлений облігаціями державної позики, які приносять їх власникам певний дохід. У сучасній економічній науці фіктивний капітал розглядають більш широко, тобто як “капітал, втілений у цінних паперах, який дає змогу їхнім власникам привласнювати частину прибутку у формі дивіденду або відсотка” [4, с. 795-796]. Основною проблемою досліджень на цю тему є те, що у них фіктивний капітал не обґрунтовується кількісно.

Для розрахунку кількісних наслідків інноваційного розвитку і капіталізації ми моделювали процес капіталізації на абстрактному підприємстві з колективною формою власності – ВАТ. Провівши необхідні розрахунки і дослідження з врахуванням закону збереження кількості руху економічної системи (запропонованого нами), робимо висновок, що якщо не вживати будь-яких заходів, то наслідком дії цього закону буде те, що почне утворюватись фіктивний капітал, а це, в свою чергу, призведе до інфляційного процесу на фондовому ринку. І коли не вживатимуться заходи, то, при накопиченні критичної суми фіктивного капіталу, неминуче відбудеться фінансова криза, характерною ознакою якої є зменшення вартості ринкового капіталу акціонерних підприємств. Саме це спостерігалось в період кризи 2008-2009 рр.

1. Проблеми стимулювання інновацій машинобудівних підприємств України / О.Є. Кузьмін, Ю.Л. Логвіненко // Вісн. Нац. Ун-ту “Львів. політехніка”. – 2008. - № 624: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 151 – 159. 2. Яремко І.Й. Теоретичні і прикладні засади формування вартості машинобудівних підприємств: Монографія. – Львів: Вид-во Національного університету “Львівська політехніка”, 2008. – 260 с. 3. Вітвицький Я.С. Економічна оцінка гірничого капіталу нафтогазових компаній // Наукова монографія. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2007. – 431 с. 4. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 3 / редкол.: С.В. Мочерний (відп. Ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. – 952 с.

## АНТИКРИЗОВЕ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

© Скворцов І.Б., Ріжко Л.І., 2011

Формування в Україні ринкової економіки привело до виникнення поряд з позитивними результатами також негативних наслідків. Найважливішими серед них є періодично повторюванні кризові явища. Кризи є типовим явищем для ринкової економіки. Тому виникає необхідність у створенні економічних механізмів для їх подолання.

В економічній теорії і практиці приділяють значну увагу методам дослідження кризових явищ. В основу цих методів покладено два підходи: визначення показників фінансового стану підприємства (моделі прогнозування банкрутства) і планування санаційних заходів. Перший підхід передбачає тільки констатацію факту – встановлення фінансового стану, в якому знаходиться підприємство. Це дійсно необхідний етап дослідження, проте для визначення оптимальних шляхів виходу з кризового стану такі моделі непридатні.

Здійснення санаційних заходів у більшості випадків є екзогенним (зовнішнім) втручанням в діяльність підприємства в ситуації виникнення загрози банкрутства. А основним завданням антикризового регулювання є недопущення переходу до останньої фази розвитку кризових явищ.

Однією з найхарактерніших ознак розвитку кризових явищ є спад попиту, а відповідно й обсягу виробництва продукції. Для того, щоб створити механізм адекватного реагування економічної системи (підприємства) на ринкові чинники (зміна попиту), необхідно дослідити основні економічні моделі, в яких ці показники використовуються.

Існують дві класичних моделі, в яких узгоджуються показники обсягу виробництва продукції, а відповідно й попиту, з ендогенними показниками діяльності підприємства – це методологія виробничих функцій і бізнес-планування (граничний аналіз).

Методика виробничих функцій має вагоме значення в першу чергу через те, що це практично єдина теорія, в якій на вході логічно поєднується два найсуттєвіших чинники виробничого процесу – основні засоби і робоча сила, а на виході – обсяг виробництва продукції. Проте цій методиці притаманні і певні недоліки, а саме: за методологією виробничих функцій практично неможливо здійснити перехід від обсягу виробництва продукції до величини отриманого прибутку, у більшості моделей виробничих функцій не враховується чинник часу (час враховується практично в єдиній моделі, коли береться до уваги екзогенний вплив науково-технічного прогресу), а це не дає можливості досліджувати і моделювати виробничий процес в динаміці.

Методологія бізнес-планування має такі позитивні особливості: дозволяє досліджувати і моделювати практично всі базові економічні і фінансові показники, передбачає врахування чинника часу, тобто дослідження фінансово-економічних показників в динаміці.

Недоліком цієї методики є те, що основні засоби і робочу силу можна враховувати тільки у вигляді потоків – річних сум амортизаційних відрахувань і заробітної плати. Для створення економічного механізму антикризового управління діяльністю підприємства цих показників, на нашу думку, є недостатньо.

Тому нами пропонується метод антикризового планування і регулювання діяльності підприємства, в якому поєднані два методологічні підходи – апарат виробничих функцій і бізнес-планування.

*1.Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: Монографія.-2-ге вид., без змін – К.:КНЕУ, 2006. 2. Лившиц А.Я. Введение в рыночную экономику. – М.: Изд-во «Станкин», 1992.*

## СФЕРА РЕАЛІЗАЦІЇ ГОСПОДАРСЬКИХ РІШЕНЬ

© Тербух А.А., 2011

В сучасних умовах відносного скорочення освоєних виробничих ресурсів особливої гостроти набуває проблематика підвищення рівня ефективності їхнього використання. Управління ресурсними потоками є основним інструментом і засобом здійснення господарської діяльності. Нами ставиться завдання дослідити сутнісну характеристику сфери реалізації господарських рішень як зони трансформації ресурсів.

Господарське рішення тісно пов'язано із здійсненням господарської діяльності усіма без винятку суб'єктами господарювання. При цьому потрібно зазначити, що суб'єкт господарської діяльності чинним законодавством визначається як "фізична чи юридична особа, яка проводить діяльність, здійснює господарські операції самостійно, виступає у майнові і фінансові відносини від свого імені" [1].

Об'єктом впливу господарського рішення є ресурси якими володіє, або на законодавчо визначених підставах, розпоряджається суб'єкт що його ухвалює. Такі рішення охоплюють аналіз, підготовку, а також всі технічні та юридичні процедури, пов'язані із зміною величини, натурально-речових характеристик, структури чи сфери прикладання наявних ресурсів. Водночас до сфери компетенції господарських рішень відносять вирішення питань пов'язаних із зміною величини і структури як власного капіталу так і заборгованостей.

Результатом реалізації господарського рішення можна вважати здійснення конкретної господарської операції, зокрема: купівлі-продажу майна, нерухомості, дольових або боргових активів, товарів чи послуг, сировини; оренди майна, концесії, франшизи тощо.

При глибшому дослідженні поняття «господарські рішення» варто зазначити суттєві розбіжності механізмів, методів і способів їхнього ухвалення і реалізації в залежності від компетенцій, інформаційного забезпечення особи яка його ухвалює та від конкретної характеристики ресурсів якими вона володіє.

Ресурс можна охарактеризувати як умовно статичну категорію, яка сама по собі має вартість, але не приносить доходу її власнику. До прикладу, грошові кошти, що зберігаються в «банці» не принесуть доходу її власнику, інноваційна ідея на забезпечує вигод її власнику допоки не буде реалізованою, утримання земельної ділянки або виробничого приміщення без продуктивного їх використання тягне за собою лише податкові навантаження. Для забезпечення віддачі статичний ресурс повинен трансформуватись у деякий, якісно новий динамічний дохідний ресурс, цінний папір, частку від участі, бути переданий в оренду, тощо

Саме на ринку і відбувається процес трансформації, тобто зміни натурально-речової форми і фізичного стану ресурсів.

Через процеси ринкової трансформації грошові ресурси перетворюються у виробничі активи чи у депозитні внески, предмети та засоби праці. Дольові активи, наприклад акції, перетворюються у грошові засоби і навпаки. Фізичні вміння і інтелектуальні знання отримують матеріальну компенсацію у разі їхнього цільового застосування.

Результатом реалізації ухвалених господарських рішень є здійснення конкретних господарських операцій, до числа яких можна віднести операції купівлі-продажу сировини, продукції, цінних паперів, банківських металів, майна, реалізація договорів міні; оренди; оформлення депозитних вкладів; отримання кредитів, працевлаштування на роботу; створення нових господарських формувань, оформлення угод про спільну діяльність; консигнаційні угоди.

Рішення щодо зміни матеріально-речових характеристик ресурсів приймаються і реалізуються власником як самостійно, так і з залученням посередників. Вибір залежить від інформованості,



компетенції, технічної здатності трансформації належних ресурсів і складностей належного юридичного оформлення.

За умови недостатньої інформованості чи компетенції в питаннях вмілого розпорядження належним активом власник може звернутись до посередницьких структур. Якщо посередник бере на себе зобов'язання сприяти пошуку нового власника або користувача на комісійних засадах, у такому випадку власник вступає у відносини з кінцевим споживачем або користувачем ресурсу, а участь посередника обмежується комісійною винагородою.

Для реалізації складних інвестиційних проектів необхідним є мобілізування значних фінансових, матеріальних і інтелектуальних ресурсів. Варіантом вирішення таких проблем є утворення нових господарських формувань, яким засновники передають право володіння або розпорядження належних їм ресурсів, залишаючи при цьому право ухвалення ключових стратегічних рішень відповідно до статуту чи підписаної установчої угоди. В межах самих господарських формувань ухвалюються і реалізуються управлінські рішення через систему адміністративного впливу на колектив виконавців, що мають на меті змінити стан організації у визначеному напрямі відповідно до місії і поточних цілей шляхом взаємодії із сторонніми учасниками ринкових відносин. У такому випадку суб'єктом ухвалення господарських рішень виступає керівництво господарського формування.

Подальше дослідження процесів прийняття господарського рішення і розширення сфери його використання в господарській практиці дозволить переосмислити сутність процесу управління, по новому підійти до оптимізації процесу і формування критеріїв господарської діяльності з метою підвищення її ефективності. Для дослідження категорій господарські рішення повинні використовуватись особливі методи обґрунтування, механізми прийняття, критерії оцінки ефективності реалізації. Поширений на сьогодні інструментарій, який використовується для управлінських рішень через вплив за посередництвом адміністративного апарату на трудовий колектив, не завжди прийнятний для управління ресурсними потоками .

*1. Про оподаткування прибутку: Закон України від 22.05.1997р .№283/97-вр : Х. : Фактор, 2007. – 265 с. (Серія "Бібліотека законодавства").*

## РОЗРОБЛЕННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЇ ТА ТАКТИКИ ВЗАЄМОВІДНОСИН В СИСТЕМІ «ПІДПРИЄМСТВО-ДЕРЖАВНА ПОДАТКОВА СЛУЖБА»

© Тимейчук А.А., 2011

Враховуючи часовий період та витрати ресурсів на формування стратегії та тактики, поділ стратегій та тактик взаємовідносин у системі «підприємство-державна податкова служба (ДПС)» можна зобразити у двовимірному просторі (рис. 1.). Таке зображення стратегій та тактик є найімовірнішим, однак, послідовність розміщення інколи може невиконуватись, враховуючи, насамперед, чинники зовнішнього середовища.

Також стратегія та тактика уникнення оподаткування може бути якнайменш витратною, так і найбільш витратною, і це залежатиме від обсягу необхідних ресурсів на укріплення фактів несплати податків, а також від ймовірності викриття ДПС діяльності, спрямованої на уникнення оподаткування підприємством. Якщо такі факти виявлені, то стратегія значно перевищуватиме за вартістю інші види запропонованих стратегій та тактик підприємства. Саме тому на запропонованому рисунку стратегія та тактика уникнення оподаткування зображена у вигляді перерваної стрілки, що відображає два можливі випадки – без виявлення та з виявлення державними контролюючими органами фактів уникнення оподаткування.

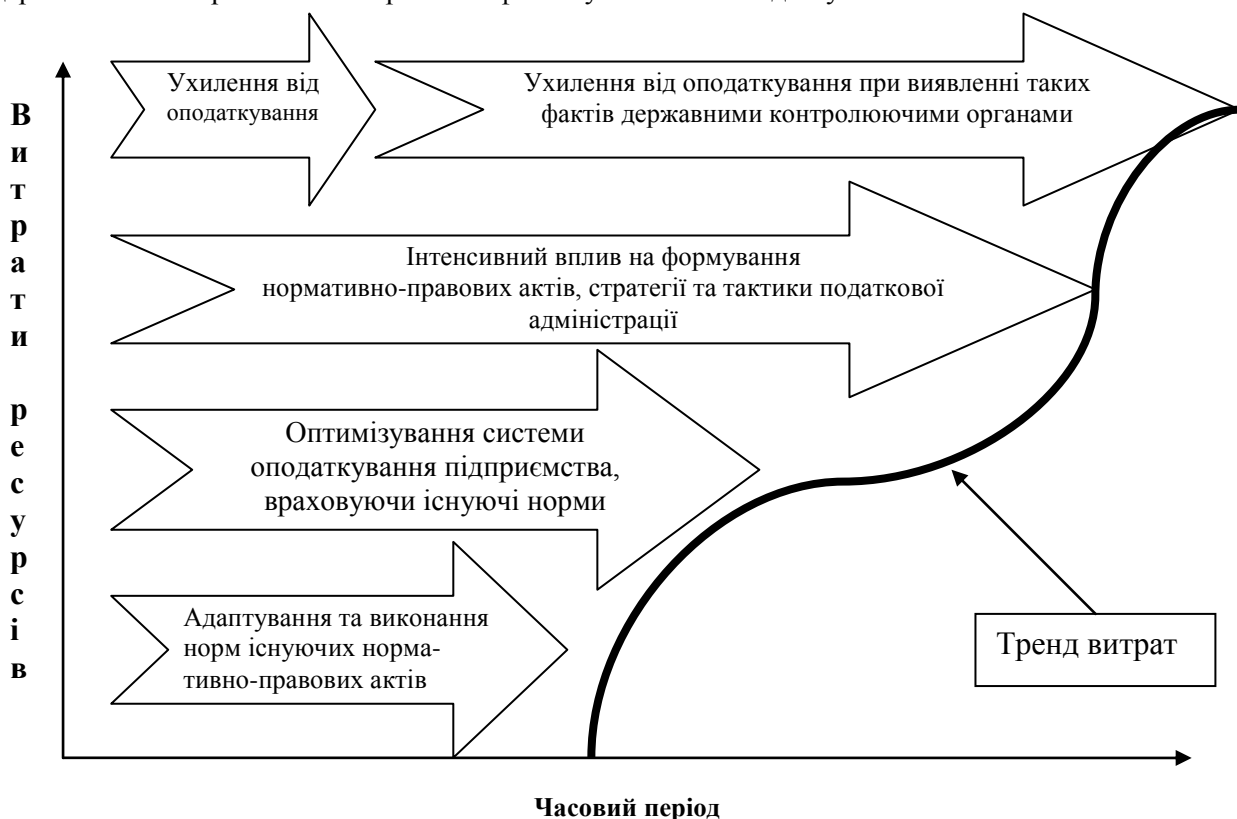


Рис. 1. Витрати часу та інших видів ресурсів на формування та реалізування стратегій та тактик взаємовідносин у системі «підприємство-ДПС»\*

Формування усіх наведених стратегій та тактик (рис. 1) повинно пройти певні загальні та особливі етапи для кожної із стратегічних та тактичних альтернатив. Зокрема до загальних етапів вироблення стратегічних альтернатив слід віднести: встановлення місії та цілей підприємства;

аналізування зовнішнього та внутрішнього середовищ діяльності підприємства; реалізування стратегії; оцінювання та контролювання реалізації стратегії; регулювання стратегічних дій. Для усіх без винятку стратегій ці етапи будуть універсальними та однаковими щодо назви та окремих форм застосування. Однак інші етапи будуть специфічними, враховуючи особливості самої стратегії, що формуватиме та реалізуватиме підприємство (рис. 2). Також незалежно від обраної стратегії взаємовідносин у системі «підприємство-ДПС» однаково важливо для усіх видів стратегій проаналізувати нормативно-правові акти у сфері оподаткування та стратегії ДПС.

### Вироблення та вибір стратегічних альтернатив



### Зворотний зв'язок

Рис. 2. Вироблення та реалізація стратегій взаємовідносин у системі «підприємство-ДПС»\*

При виборі стратегії важливо проаналізувати цілі та інтереси підприємства та ДПС. Попри здавалось би абсолютно різні інтереси підприємства та ДПС, між ними є спільні точки дотику. Зокрема податкова адміністрація стратегічно повинна забезпечувати загальний економічний розвиток країни та суспільства, і підприємство, за сьогодишніх умов господарювання, також змушене встановлювати для себе схожі цілі діяльності, оскільки суспільство має вагомий вплив на діяльність підприємства (проведення страйків, демонстрацій, мітингів, піар компаній з метою захисту своїх інтересів щодо кількості робочих місць, збереження довкілля, розвитку інфраструктури тощо). Окрім цього, чим менше буде порушень з боку підприємств, тим ефективніше працюватиме ДПС, оскільки кількість перевірок можна буде зменшити, менше витратиться коштів на адміністрування податків тощо.

## ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

© Флегантова А.Л., 2011

Дослідження статистичних даних щодо залучення інвестиційних ресурсів в інноваційну діяльність надає можливість проаналізувати стан та динаміку розвитку і зробити висновки стосовно джерел та кількості залучених інвестиційних ресурсів в інноваційну діяльність регіонів України.

Процес глобалізації економіки зумовлює підвищення інноваційної активності в Україні та відкриває перед Україною перспективи залучення фінансових ресурсів, які б сприяли покращенню інноваційного процесу.

На розвиток процесу інвестування в інновації в Україні та її регіонах впливає перш за все економічний розвиток регіонів. На території України існує чітка межа між економічно розвиненими та економічно нерозвиненими регіонами. Стабільно благополучними регіонами у 2009 році були: м. Київ, Дніпропетровський, Донецький та Київський. Існували також так звані депресивні регіони, серед яких: Закарпатський, Івано-Франківський, Рівненський, Чернівецький, які мають низький рівень інноваційної активності і незначний фінансовий потенціал.

Загалом, впродовж 2000 – 2010 рр. існувала загальна тенденція до зростання витрат на фінансування інноваційної діяльності в Україні. Найбільші витрати на фінансування інноваційної діяльності в Україні спостерігаються у 2007 та 2008 рр. З них найбільшу суму становлять витрати за рахунок власних коштів, а найменшу – витрати за рахунок іноземних інвесторів та витрати державного бюджету. Найменша сума витрат на інноваційну діяльність спостерігається у 2000 та 2001 рр. Із них у 2000 та 2001 рр. найбільше склали витрати за рахунок власних джерел а найменше – витрати державного бюджету.

Найбільша сума витрат на виконання науково-технічних робіт спостерігається у 2010 р., а найменша – у 2006 р. та спостерігається загальна тенденція до збільшення витрат на виконання науково-технічних робіт. А чисельність працівників наукових організацій навпаки скорочується із року в рік. Найбільша їх кількість спостерігається у 2006 р, а найменша - у 2010. При цьому кількість дослідників, техніків та працівників допоміжного персоналу із року в рік скорочується, а кількість докторів та кандидатів наук має тенденцію до зростання.

Найбільший обсяг інноваційних витрат в Україні за період з 2007 по 2009 рр. спостерігається у 2008 році, а найменший – у 2009 р. Найбільший обсяг інноваційних витрат спостерігається у Донецькій області у 2007 та 2008 рр. та у Луганській області у 2008 році. Найменший обсяг інноваційних витрат в Україні спостерігається у Закарпатській області у 2008 році, у Черкаській області у 2008 р. та у Чернівецькій області у 2007 р.

За період з 2004 по 2006 рр. існує три області, де спостерігалася позитивна динаміка промислових підприємств, що здійснювали інноваційну діяльність та впроваджували інноваційну продукцію – Житомирська, Одеська і Полтавська області. Серед них лідером є Полтавська область, у якій приріст у 2006 році порівняно з 2004 склав 14 підприємств.

Найбільші суми внутрішніх поточних витрат на науково-технічні роботи, виконані власними силами у регіонах України з 1995 – 2009 рр. спостерігається у Харківській області у 2008 та 2009 рр., а найменші – у Волинській та Рівненській областях у 1995 р. та у Хмельницькій області у 1995 р. та у 2000 р.

Серед областей, де спостерігається тенденція до збільшення питомої ваги інвестицій в освіту від загальної кількості інвестицій в регіоні, за період з 2005 по 2009 рр., слід зазначити Закарпатську та Миколаївську області. Яскраво виражена тенденція до зменшення спостерігалася у Київській області, а стабільною ситуацією можна назвати у Волинській, Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Івано-Франківській, Луганській, Львівській, Полтавській та Чернігівській областях. Найбільша величина інвестицій в освіту спостерігалася у 2009 р. у Закарпатській області і становила 30% від загальної величини інвестицій в область. Найменша величина інвестицій в освіту спостерігалася у Донецькій області у 2006, 2007 та 2009 рр. та у Запорізькій області у 2005, 2006 та 2007 рр. і становила – 20%.

## ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ФРАНЧАЙЗИНГУ ТА ЙОГО МІСЦЕ В СУЧАСНОМУ БІЗНЕСІ

© Хомич Г.М., 2011

Дослідженням франчайзингу займається велика кількість науковців, юристів, економістів, серед них як українські: З. Опейда, Г. Андрощук, В. Денисюк, А. Цірат, І. Килимник, Я. Сидоров; російські: І. Риков, Н. Месяшна, С. Сосна, Є.Васильєва, а також й європейські вчені: Д. Прат, Д. Стенворт, Б.Сміт, Я. Мюрей, Ж.Адамс, М. Мельдельсон, Р. Гамельтон, проте через різноманітність його видів та типів вивчення особливостей франчайзингу залишається неповним. Усе це й зумовлює необхідність та доцільність розробки цієї теми.

Для економіки України франчайзинг є відносно новим явищем, у той час як у розвинутих країнах він сторіччями практикувався як засіб забезпечення потреб суспільства в різних послугах.

Франчайзінг можна розуміти як пільгове підприємництво, як форму тривалого ділового співробітництва, у процесі якого велика компанія надає індивідуальному підприємцю чи групі підприємців ліцензію (франшизу) на виробництво продукції, торгівлю товарами чи надання послуг під торговою маркою даної компанії на обмеженій території, на термін і умовах, визначених договором [1].

На зростаючих ринках, такий як франчайзинг є самим швидким способом навчання підприємців практичним стандартам, що необхідні, щоб вести прибутковий бізнес.

У період входження України в ринкові відносини об'єкти інтелектуальної власності стають предметом купівлі-продажу, а точніше виникає комплекс пов'язаних з цим майнових прав що охороняються Законом. Договірна передача прав інтелектуальної власності є ефективним засобом впровадження науково-технічних розробок. На цій основі виникли нові види договірних відносин - ліцензійний договір, договір франчайзингу, договір концесії та подібні до них [2].

З усіх видів договірних відносин, заснованих на передачі комплексу виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності, необхідне відокремити договір франчайзингу як найбільш перспективний та ефективний засіб ведення бізнесу.

Привабливість франчайзингу в наявності незаперечних переваг для обох учасників франчайзингових відносин. Для малих підприємств і індивідуальних підприємців він надає в розпорядження стабільний дохідний бізнес, для відомих фірм і компаній – можливість розширити й усталити свої позиції на ринку. Саме цим можна пояснити настільки широке поширення франчайзингу як у Європі, так і в Америці.

В даний час розвиток бізнесу, у першу чергу малого, ускладнений підвищеними комерційними ризиками. Реалізація сучасних бізнес-проектів жадає від підприємця широких знань в області керування, маркетингу, реклами й вміння враховувати особливості проекту. Відпрацьовування ефективної схеми і методів діловодства в кожному конкретному випадку вимагають великих витрат часу і коштів.

Організація ресторанно-готельного бізнесу на умовах франшизи значно знижує підприємницький ризик, тому що в цьому випадку відбувається використання уже відпрацьованого бізнесу, що довів свою ефективність. Таким чином, розвиток франчайзингу може виявитися однією з найбільш ефективних форм підтримки підприємництва, одним з можливих рішень важливої державної задачі.

Останні десятиліття в країнах із сучасною ринковою економікою значного поширення на національних рівнях та у міжнародних економічних і правових відносинах набув продаж товарів, послуг і технологій на умовах франчайзингу. Тобто франчайзинг – це специфічний метод розповсюдження товарів і послуг, що розвивався від простого права на дарування, використання,

привілею до сучасної розвиненої франчайзингової концепції ведення ресторанно-готельного бізнесу.

У сучасних умовах посилення розвитку економічної кризи, конкуренції на внутрішніх ринках та обмеженості фінансових можливостей для підприємств важливим та ефективним кроком є використання франчайзингових відносин. Це пояснюється тим, що основою ринкової економіки, з одного боку, є великі підприємства, які надають їй стабільності й керованості, визначають рівень науково-технічного і виробничого потенціалу, з другого - малий бізнес, який формує конкурентне середовище, характеризується високою мобільністю та забезпечує самостійність підприємницької ініціативи. Але, незважаючи на значні можливості малого бізнесу у процесі становлення і функціонування ринкової економічної системи, він має свої слабкі сторони, пов'язані насамперед із фінансуванням.

Актуальність теми дослідження пов'язана з посиленням конкуренції на внутрішніх ринках за рахунок присутності на них не лише вітчизняних, але й іноземних виробників. При цьому відбувається створення дочірніх підприємств, що використовують ноу-хау, створюються франчайзингові мережі. Франчайзинг представляє собою високоефективну форму організації діяльності, що характеризується низьким рівнем ризику та високим рівнем прибутку. При цьому він виступає як форма довгострокового ділового співробітництва, в процесі якого велика компанія надає підприємцю або ліцензію (франшизу) на виробництво продукції, торгівлю товарами або надання послуг під торгівельною маркою даної компанії на певній території, на термін та умови, згідно угоди.

Франчайзинг є перспективною діловою моделлю для різних галузей виробництва та може широко застосовуватися на теренах України [3].

*1. Денисюк В.А., Андрущук Г.О. Франчайзингові мережі // Зб. Промислова власність в Україні: проблеми правової охорони. – К., 2004. – С. 308–429. 2. Александров О.В. Франчайзинг як механізм розвитку економічної системи України // Теорії мікро- макроекономіки. – Вип. № 10. – К., 2002. – С. 267–273. 3. Бедринець М.Д. Франчайзинг: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні // Фінанси України (укр.). – 2001. – № 2. – С. 96–105.*

## ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В КРИЗОВИЙ ПЕРІОД

© Цогла О.О., 2011

Диверсифікація в економічній теорії розглядається як засіб покращення фінансово-економічних показників діяльності підприємства. Очевидно, що таке покращення може відбуватися як в період сталого розвитку економіки, так і під час кризи. Але, на нашу думку, проведення диверсифікації під час розвитку кризових явищ має свої специфічні особливості, оскільки в цей період значно змінюється зовнішнє середовище, яке негативно впливає на внутрішні фінансово-економічні показники діяльності підприємства.

Матеріально-технічною формою реалізації диверсифікації діяльності підприємства є, як правило, здійснення одного із видів капітального будівництва – нове будівництво, розширення, реконструкція або технічне переозброєння. Тому диверсифікацію у багатьох випадках можна розглядати як один із заходів інвестиційної діяльності. Відповідно, що для обґрунтування її доцільності, можна застосовувати ті самі методи, що й для інвестиційних проєктів, які в теоретичному плані розроблені значно краще. Необхідність диверсифікації діяльності зумовлена як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. Проте їх дія під час розвитку кризових явищ значно змінюється, що обов'язково позначиться на формах й методах проведення диверсифікаційного заходу.

Під час криз, спостерігається спад попиту на виготовлену продукцію, зростання інфляційного процесу, подорожчання кредитних коштів тощо, що передусім, негативно впливає на діяльність підприємства: зменшення обсягів виготовленої продукції, припинення інвестиційної діяльності, нехватка коштів на виконання поточних зобов'язань зі сплати заробітної плати, податків, розрахунків з постачальниками сировини і комплектуючих виробів тощо. Тому в цей період здійснити капіталомісткі перетворення надзвичайно важко. Головною причиною цього є відсутність власних і подорожчання залучених коштів.

Теоретичні дослідження економічної літератури свідчать: під час криз найкраще здійснювати технічне переоснащення підприємств, оскільки спостерігається спад попиту на їх продукцію. В економічно розвинених країнах власники підприємств мають змогу акумулювати кошти на ефективні проєкти навіть під час криз. Але практична діяльність підприємств країн пострадянського простору показує, що такого переоснащення не спостерігається, так як для більшості підприємств та їх власників накопичити значну суму капіталу для реалізації будь-якого суттєвого інвестиційного проєкту надзвичайно важко. Тому важливим є сформулювати заходи щодо покращення діяльності підприємства в період криз. Диверсифікація діяльності підприємств в цей період означає зміну номенклатури виготовленої продукції, викликану передусім зовнішніми чинниками, що властиві економічній кризі. Типовими її рисами є: зміна організаційної форми зовнішніх зв'язків; практично незмінний технологічний процес; мінімальні витрати на проведення диверсифікації. Оскільки, причиною виникнення кризи на підприємстві є зовнішні чинники, то у більшості випадків її можна подолати через застосування зовнішніх форм реалізації диверсифікації діяльності підприємства. Таких форм існує багато. До найбільш розповсюджених належать – спільні підприємства, картелі, консорціуми тощо. Існують і більш спрощені форми як партнерство, кооперація і ін. Головною їх перевагою є те, що утворюються умови виходу на нові ринки збуту і, як правило, з новою інноваційною продукцією. Технологічний процес на підприємстві, що продить диверсифікацію діяльності принципово не змінюється, як наслідок виникає можливість зберегти існуючі кадри працівників, а наявне обладнання не потребує значного переоснащення. Отже, витрачаються мінімальні кошти на її проведення. Очевидно, що такі умови спонтанно не виникають – їх треба створювати, покладаючись на активну роботу керівництва у пошуку нових партнерів, інноваційної продукції і ринків збуту.

## ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ СТАТИСТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДО УПРАВЛІННЯ АВТОТРАНСПОРТНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

© Шевченко І.В., 2011

Сучасні умови виробництва продукції та надання послуг в різних галузях супроводжуються наростаючими інформаційними течіями, які надходять до економічних і управлінських органів. Різко зростає кількість операцій щодо переробки інформації, необхідної для пошуку оптимальних варіантів розвитку виробництва й прийняття рішень. Так виникає потреба впровадження математичних методів в економічні розрахунки, застосування математичних методів для обґрунтування рішень в усіх галузях цілеспрямованої людської діяльності [1].

Особливий інтерес для дослідження систем управління автотранспортними підприємствами представляє метод статистичного моделювання. Це спосіб дослідження поведінки імовірнісних систем (економічних, технічних, тощо), для яких в повній мірі невідомі внутрішні взаємодії. Метод полягає у дослідженні процесу за допомогою імовірнісної математичної моделі процесу. Один крок дослідження, що містить в собі випадковість і дає випадковий результат, називають реалізацією. Насправді, конкретна реалізація випадкового процесу кожного разу дає різні результати процесу. Множина таких реалізацій утворює статистичний матеріал, який може бути оброблений методами математичної статистики.

За допомогою статистичних методів можна описати випадковий вплив та спрогнозувати очікувані у майбутньому результати. Для автотранспортних підприємств найбільш важливими є наступні статистичні моделі [2]:

- біноміальний розподіл для дискретних випадкових величин;
- розподіл Пуассона для дискретних випадкових величин;
- нормальний розподіл для неперервних випадкових величин.

Застосування статистичного методу спрацьовує в першу чергу в тих задачах, які припускають теоретико-імовірнісні дослідження. Це пояснюється як природністю отримання відповіді з деякою заданою ймовірністю в задачах з імовірнісним змістом, так і суттєвим спрощенням процедури розв'язання [3]. В задачах дослідження операцій статистичний метод застосовують в трьох напрямках: при моделюванні складних, комплексних операцій з великою кількістю взаємодіючих випадкових факторів; при перевірці застосування більш простих аналітичних методів; з метою доопрацювання аналітичних формул.

Слід зауважити, що жодна формальна модель не дає повної інформації про розвиток реальних подій (практично завжди присутні неконтрольовані фактори), але за її допомогою знайдені рішення дозволяють оперуючій стороні орієнтуватися в навколишньому середовищі, вносити корисні уточнення в створену модель, аналізувати різноманітні стратегії.

Сучасне динамічне зовнішнє середовище потребує негайної реакції будь-якого підприємства, зокрема автотранспортного, на зміни у зовнішньому середовищі. Тому, підприємство як система потребує розробки моделей управління, які б враховували безліч факторів та силу їх впливу.

1. Вентцель Е.С. *Исследование операций: задачи, принципы, методология.* – М.: Наука, Главная редакция физико-математической литературы, 1980. – 208 с. 2. В.Рудзинська. *До аналізу застосування статистичних методів при визначенні якості послуг в автотранспортній галузі // Автошляховик.* – 2003. – № 5. – С. 10. 3. Бережная Е.В., Бережной В.И. *Математические методы моделирования экономических систем: Учеб. Пособие.* – М.: Финансы и статистика, 2001. – 368 с.



## **ПІДПРИЄМСТВА «ТОРГОВЦІ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ» ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ**

© Шпакович І. Р., 2011

Фондовий ринок на якому здійснюють діяльність господарюючі суб'єкти: інвестори, саморегульвні організації, емітенти та професійні учасники фондового ринку, регулює облік цінних паперів, їх обіг, розміщення випуску тощо.

Учасники фондового ринку діють виключно на підставі ліцензії, яку видає Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку як основний регулятор роботи на ринку. Після чого ліцензовані юридичні особи можуть провадити професійну діяльність з надання відповідних фінансових або інших послуг.

Цінні папери – це фінансові інструменти, які мають встановлену форму і містять відповідні реквізити, які надають певні грошові чи майнові права, встановлюють відповідні взаємовідносини між особою котра їх розмістила та особою, котра є їх власником. Ці взаємовідносини полягають у виконанні зобов'язань, передбачених цими документами, чи передачі зобов'язань за цими документами [1].

Одне з важливих місць на даному ринку займає торгівля цінними паперами і на фондовому ринку вона провадиться такими професійними учасниками, як торговці цінними паперами.

Будь-які операції з цінними паперами, що виконуються на фондовому ринку, не можуть проводитися без участі ліцензованих торговців цінними паперами.

Професійну діяльність на фондовому ринку з торгівлі цінними паперами здійснюють:

- господарські товариства – торговці цінними паперами. Для цих підприємств операції з цінними паперами є виключний вид діяльності;
- банківські установи, що можуть поєднувати професійну діяльність на ринку цінних паперів згідно закону з банківською діяльністю;
- фондові біржі – це організаційно-правові форми чи об'єднання торговців цінними паперами. Фондові біржі самі по собі не є торговцями цінними паперами. Вони є тільки організаторами проведення торгів. В результаті обробки інформації попиту та пропозиції, яка виникає під час торгів, біржа визначає нижню, верхню та в кінцевому результаті середню ціну.

Згідно Закону України "Про цінні папери та фондовий ринок" та Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 1449, професійні учасники ринку цінних паперів, котрі є торговцями цінних паперів, мають право займатися такими видами діяльності, як брокерська, дилерська, андеррайтинг та діяльність з управління цінними паперами. Ретельніше види професійної діяльності можна розглянути з допомогою рис. 1 [1, 2].

Для провадження кожного з видів діяльності торговець повинен мати відповідний розмір статутного капіталу, сплаченого грошовими коштами [1]:

- дилерська діяльність – не менше 500 тисяч гривень;
- брокерська діяльність – не менше ніж 1 мільйон гривень;
- андеррайтинг – не менше ніж 7 мільйонів гривень;
- діяльність з управління цінними паперами – не менше ніж 7 мільйонів гривень.

Прослідковуючи історію функціонування ринку цінних паперів України варто зазначити, що протягом 20 років його діяльності спостерігається відсутність цілісності та стратегії розвитку ринку, хоча має великий потенціал. Існує низка проблем, яка заважає прогресувати розвитку цього фінансового інституту: низька ліквідність, недостача грошових ресурсів, низька стабільність, невелика капіталізація, не досконала законодавча база, наявні кризові явища в економіці.

Проте безперервно розвивається та удосконалюється інфраструктура ринку,

використовується система моніторингу, завдяки новітнім технологіям розроблено та запроваджено у використання базу даних про емітентів.

На сьогоднішній день на ринку цінних паперів України діє 381 підприємство, яке займається торгівлею цінних паперів, серед них 132 банки. Протягом першої половини 2011 р. сума біржових договорів з цінними паперами на фондових біржах склала в загальному 162,98 млрд. грн. В аналогічний період минулого 2010 р. сума біржових договорів була в 2,5 рази менше і склала 64,56 млрд. грн [3].

Таким чином, торговці цінними паперами є важливою ланкою фондового ринку, яка забезпечує взаємодію у строгій відповідності з чинним законодавством між інвесторами, котрі вкладають кошти в економіку і потребують твердих гарантій законодавчого забезпечення своїх інвестицій та суб'єктами господарювання, які потребують інвестицій для подальшого розвитку.



Рис. 1. Види діяльності підприємств «торговців цінними паперами»

1. Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок" із змінами, внесеними згідно із Законами N 3610-VI ( 3610-17 ) від 07.07.2011 року. 2. Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку №1449 від 12.12.2006 року "Про затвердження Правил (умов) здійснення діяльності з торгівлі цінними паперами: брокерської діяльності, дилерської діяльності, андерайтингу, управління цінними паперами". 3. <http://www.ssmc.gov.ua/> - сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

## ІНВЕСТИЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ СТРУКТУРОВАНИХ ПРОДУКТІВ

© Щекін О.Ю., 2011

Структуровані продукти - синтетичні інвестиційні інструменти, за допомогою яких досягаються кращі співвідношення між дохідністю, ризиком і об'ємом інвестованих коштів, в порівнянні з класичним інвестуванням.

Структуровані продукт утворюються шляхом поєднання декількох активів різних класів в певних пропорціях, та мають дві складові консервативну та ризикову. В консервативну частину, що складається з інструментів з фіксованим доходом, інвестується основна частина коштів, решта інвестується в ризикові інструменти або створюються певні торгові стратегії на строковому ринку [1,4].

Співвідношення без ризикового активу та деривативів регулюється коефіцієнтом участі продукту в динаміці руху базового активу, який дозволяє при конструюванні продукту заздалегідь задати певний рівень ризику.

Інвестори мають можливість задавати ступінь гарантії повернення капіталу. Для консервативних інвесторів є можливість обрати повну або часткову гарантію повернення інвестованих коштів, агресивні інвестори можуть обрати умовну або навіть взагалі відмовитись від гарантій [2]. Дохідність структурованого продукту пропорційно залежить від розміру обраної гарантії повернення капіталу.

Основу структурованого продукту складають дві речі: прив'язка до динаміки вартості певного активу та інвестиційна ідея. Зміна вартості базового активу виступає основою для розрахунку дохідності структурованого продукту, в якості базового активу можуть виступати фондові індекси, товари або курси валют. Інвестиційна ідея – це прогноз поведінки ціни базового активу у визначений термін, ідея може полягати в зростанні чи падінні або навіть відсутності змін вартості базового активу.

Сильними сторонами структурованих продуктів виступають наступні речі: можливість повного захисту капіталу незалежно від поведінки цін базових активів, прозора форма розрахунку результату, обмеження збитків, широкий вибір базових активів, можливість отримувати прибуток на падаючих ринках.

Структуровані продукти можуть випускатися в різних формах, таких як індексований депозит, облігація, вексель, структурована нота, договір позики з плаваючою процентною ставкою, договір довірчого управління, договір брокерського обслуговування, будь-якого іншого нестандартного договору. Завдяки цьому скористатися цим продуктом можуть навіть деякі інституціональні інвестори, які мають законодавче обмеження на інвестування в певні класи активів[3].

Можуть бути сконструйовані структуровані продукти, в основі яких лежать товарів або курси іноземних валют які не торгуються на українському фондовому ринку. Це дозволяє інвесторам, не виходячи на закордонні ринки, купувати іноземні активи на локальному ринку.

Додатковими перевагами від інвестування в структуровані інструменти слід зазначити наступні фактори: можливість управляти ступенем захисту капіталу; можливість створення продуктів з нетрадиційним профілем прибутковості / ризик; можливість диверсифікації портфеля; можливість участі у зміні вартості широкого класу базових активів, які недоступні для прямого інвестування.

1. Вайн С. Опционы: полный курс для профессионалов.-М.:Альпина Паблишер, 2003. 2. Галиц Л. Финансовая Инженерия: Инструменты и способы управления финансовым риском.- М.:ТВП,1998. 3. Просянкин П. Структурные продукты. Что это такое? // Материалы презентации «Ренессанс Капитал» на сайте [www.derex.ru](http://www.derex.ru) - 2005. 4. Black F. and Scholes M. The valuation of option contracts and a test of market efficiency//

Д.е.н., проф. О.М. Ястремська, К.т.н., доц. В.В. Косенко,\* К.т.н., с.н.с. А.С. Кобзев,\*\*

Харківський національний економічний університет

\*ДП "Харківський науково-дослідний інститут технології машинобудування"

\*\*ДП "Харківський науково-дослідний інститут технології машинобудування"

## ПЕРЕВАЖНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

© Ястремська О.М., Косенко В.В., Кобзев А.С., 2011

Створення підґрунтя ринкової економіки в Україні пов'язане з процесами розширення виробництва, однією з умов успішності функціонування якого є інвестування. У зв'язку з цим особливого значення набуває проблема забезпечення суб'єктів інвестиційної діяльності відповідною теоретичною і науково-практичною базою, яка б з'ясувала особливості процесу інвестування в умовах розвитку ринкових відносин, його значення і сутність для забезпечення усталеного розвитку суб'єктів господарювання, дозволяла визначати ефективність результатів реалізації запроваджуваних інвестиційних програм як на рівні регіонів, країни в цілому, так і окремих підприємств. Вимагає також докладного вивчення й аналізу обґрунтування ефективності використання відповідних методів, джерел й інструментів фінансування інвестиційної діяльності, які були б доцільними у певних економічних умовах.

Банківські кредити не стали поки що основним джерелом фінансування розвитку промислового виробництва. Причинами такого становища є незадоволений попит на дешеві фінансові кредитні ресурси і їх недостатня пропозиція, високі відсоткові ставки, незначний перелік банківських послуг, які були б здатні генерувати прибуток, що створює додаткову можливість зниження відсоткових ставок та багато інших. Тому підприємства змушені шукати альтернативні джерела й інструменти фінансування інвестиційних проектів для свого розвитку і забезпечення конкурентоспроможності. Одним з таких інструментів, який належить до зовнішніх позикових (як і кредит), є облігаційна позика. У ринково розвинутих країнах облігації широко використовуються підприємствами в якості інструмента оптимізації грошових потоків і зменшення сум податкових платежів. В Україні останнім часом вони також набувають популярності у фінансових колах.

Підприємствам доцільно більш активно використовувати облігаційні позики, різновиди яких дозволяють вирішити три основні завдання одночасно: збільшити фінансові притоки, зменшити ризикованість фінансових операцій й інвестиційної діяльності, виключити можливість аквізиції завдяки використанню закритих облігаційних позик замість акціонування. Це дозволить суб'єктам господарювання впроваджувати фінансово емні інвестиційні проекти спрямовані на технічне переозброєння, модернізацію та впровадження новітніх технологій.

Перевагою закритих облігаційних позик є створення можливості перерозподілу грошових потоків між господарюючими суб'єктами, партнерами, "дружніми" компаніями, тобто тими суб'єктами ринку, які добре відомі підприємству. Можливе навіть існування такої ситуації, коли певна позика може бути проведена в інтересах конкретно визначеного інвестора, у співпраці з яким підприємство зацікавлене і саме для нього емітує цінні папери. Так одне підприємство у змозі профінансувати декілька інших на вигідних умовах, тобто без необхідної іпотечної застави і під менший відсоток ніж в разі використання банківського кредиту. Спростити процедуру емісії дозволяє прийнятий механізм організації закритих позик, що запроваджений Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку України. Згідно з ним заявки на проведення емісії розглядаються у продовж 15 днів і використовується спрощена організаційна процедура для облігацій з терміном дії до 3 років.

Але організаційно-економічний механізм використання облігацій в Україні не є досконалим, бо не передбачає рівних умов використання для підприємств різних організаційно-правових форм. Так для товариств з обмеженою відповідальністю не обов'язково дотримуватися умов трирічної безбиткової роботи перед проведенням емісії та обмеження її обсягу до 25% статутного фонду. Тому на фондовий ринок можуть вийти підприємства, у яких загальна сума емісії перекриватиме вартість власного капіталу, що перетворить облігації з джерела фінансування їх інвестиційної і поточної діяльності на спекулятивний

високо ризикований інструмент. В цьому разі інвесторам варто працювати з облігаціями акціонерних товариств, які підлягають контролю за критеріями прибутковості й обмеження обсягу емітування.

Підтвердженням економічної обґрунтованості і привабливості роботи з облігаціями є той факт, що обсяг їх емісії в Україні за останні роки в середньому складав 1,5% валового внутрішнього продукту (у порівнянні з 3,5% для економік ринково розвинутих країн).

Для того, щоб визначитися з доцільністю використання того чи іншого інструменту фінансування інвестиційних проєктів, необхідно розрахувати показник – "рівень усталеності" [1], який уособлює можливість відхилення значення показників прибутковості без істотних погіршень як для інвесторів-донорів, так і для підприємств-реципієнтів. Запропонований показник "рівень усталеності" проєкту, може приймати максимальне ( $U_{max}$ ), мінімальне ( $U_{min}$ ), маргінальне ( $U_m$ ) і реальне ( $U_r$ ) значення:

$$U_{Pmax} = \text{ВНП} - \text{СЗВК}, \quad (1)$$

де ВНП – внутрішня норма прибутковості проєкту;  
СЗВК – середньозважена вартість капіталу (інвестицій).

$$U_{Pmin} = \text{ВНП} - \text{НРП}, \quad (2)$$

Де НРП – необхідний інвестору рівень прибутковості:

$$\text{НРП} = \text{БР} + \text{ВП}, \quad (3)$$

Де БР – безпечний рівень прибутковості, що може бути визначений як середній депозитний відсоток надійних комерційних банків або відсоток дивідендів за державними облігаціями;

ВП – відсоток прибутку, що є платою за ризик, обумовлений інвестором індивідуально, і може бути поданий значенням коефіцієнта варіації або рівня інфляції.

$$U_m = \text{PI} - \text{НРП}, \quad (4)$$

де PI – рівень рентабельності інвестиційного проєкту.

$$U_r = \text{PI} - \text{ВНП}, \quad (5)$$

Рівень усталеності дозволяє зіставити прибутковість інвестицій і величину кредитного ризику за кожним інструментом або джерелом фінансування інвестиційного проєкту, що створює можливість для обґрунтування і вибору найбільш прийнятних економічних умов фінансування. За допомогою даного показника можливо оцінити запас усталеності проєкту, який є необхідним в умовах трансформаційної економіки України, тому що стохастичні ринкові чинники або недостатня підготовленість менеджерів сприяють виникненню непередбачених помилок в управлінні фінансовими ресурсами. Жодний із класичних показників економічної ефективності не містить подібної інформації, тому доцільність визначення запропоновано є безумовною. Варто зазначити, що підприємству працювати в одній точці кількісного значення рівня усталеності складно або навіть неможливо, тому необхідно визначити його поле допуску, яке повинно знаходитися в межах від максимально можливого, тобто необхідного його значення, обумовленого як залишкова прибутковість після залучення інвестиційних засобів, до мінімального, тобто значення, що залишається після досягнення бажаної прибутковості. Чим більшим є значення поля допуску рівня усталеності, тим привабливішим доцільно вважати інструмент фінансування і тим більшу ступінь свободи матимуть менеджери для пошуку кращого варіанта функціонування підприємства в процесі інвестування.

Таким чином, проведені дослідження доцільності застосування певних джерел й інструментів фінансування інвестиційної діяльності промислових підприємств дозволяють зробити висновок про можливість використання в цій якості закритих облігаційних позик. Одним з основних показників, який доцільно використовувати з метою обґрунтування переваг і вибору ефективних джерел й інструментів фінансування запровадження інвестиційних проєктів, є запропонований показник їх економічної ефективності, що має назву "рівень усталеності" і характеризує міру можливого відхилення фактичного значення кошторису проєктів від планового без виникнення суттєвих негативних наслідків у їх фінансуванні. Використання запропонованого показника сприятиме підвищенню рівня обґрунтованості ухвалення управлінських рішень з вибору джерел інвестування виробничої діяльності промислових підприємств.

*1. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади: наукове видання. – Х.: Вид .ХНЕУ, 2004. – 472 с.*

## ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ

© Яструбський М.Я., Кузнєцов Я.В., 2011

Для сучасного етапу розвитку економіки України характерні процеси становлення і зміцнення ринкових відносин, входження підприємств у відкриту систему фінансово – економічних, суспільно – політичних та культурних зв'язків на основі новітніх комунікаційних й інформаційних технологій, сучасних методів і прийомів менеджменту. Світова та вітчизняна практика підтверджує, що стратегічне управління дозволяє знизити вплив невизначеності на діяльність підприємства, підвищити його здатність протистояти непередбаченим ситуаціям, визначати пріоритетні напрями діяльності. В зв'язку з цим особливої актуальності набувають питання, пов'язані з обліково – аналітичним забезпеченням процесу стратегічного управління діяльністю підприємства, зростає значення аналізу й обґрунтування стратегії розвитку підприємства.

Проблемам розвитку національної обліково–аналітичної системи та адаптації міжнародного досвіду до сучасних умов української економіки присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних вчених: М.Т.Білухи, І.О.Бланка, О.С.Бородкіна, Ф.Ф.Бутинця, М.Ф.Ван Бреда, С.Ф.Голова, М.Р.Метьюса, Є.В.Мниха, В.Б.Моссаковського, М.С. Пушкаря, М.Б.Перери, П.Т.Саблука, В.К.Савчука, Я.В.Соколова, В.В.Сопка, Л.К.Сука, Дж.Фостера, Е.С.Хендріксена, Ч.Т.Хорнгрена, Л.С.Шатковської, М.Г.Чумаченка, Ю.А. Вериги, Б.І. Валуєва, М.П. Войнаренка, А.М. Герасимовича, С.Ф. Голова, Л.М. Кіндрацької, Г.Г. Кірейцева, М.В. Кужельного, Ю.А. Кузьмінського, В.Г. Линника, О.А. Петрик, В.Я. Савченка.

Основні питання, які потребують дослідження, розвитку та вдосконалення при розгляді теми обліково-аналітичного забезпечення системи менеджменту підприємства зводяться в першу чергу до вивчення національної обліково-аналітичної системи, що базується на нормативній базі бухгалтерського обліку України, та державного управління обліком і звітністю в країні.

Основні проблеми державного регулювання, серед яких можна виділити основні:

1. Постійні зміни бухгалтерського обліку і звітності не дають нормального підґрунтя для розвитку, планування, аналізу роботи підприємства.
2. Громіздка державна структура управління бухгалтерським обліком і фінансами економічно не оправдана.

Ці недоліки потребують постійної роботи з корегування обліково-аналітичного забезпечення системи менеджменту підприємства.

З реформуванням бухгалтерського обліку й фінансової звітності визначились підходи і вимоги до системи інформаційного забезпечення, яке повинно сприяти підвищенню результативності управлінських рішень із стратегічних і тактичних питань розвитку підприємства. Дослідження показують, що облік і аналіз сьогодні не повною мірою відповідають сучасним потребам фінансового менеджменту. Існує проблема несформованості обліково-аналітичного забезпечення як інтегрованої системи. У теоретичному плані і в реальній практиці облік зорієнтований головним чином на складання фінансової та податкової звітності, інформація якої є недостатньою для управління. Облік і аналіз не повністю задовольняє користувачів інформації та суб'єктів прийняття рішень. Не достатньо сформовані теоретико-методологічні підходи щодо створення інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення менеджменту, зокрема, фінансового, що знижує його результативність.

Етап функціонування економічної системи характеризується зростанням інформаційного навантаження як на управлінський персонал, так і на працівників бухгалтерії, що вимагає перегляду організаційних форм ведення бухгалтерського обліку. Істотних змін в умовах реформування національного бухгалтерського законодавства потребує не тільки облік, а й контроль, які покликані забезпечити всі ланки управління оперативною та деталізованою в необхідному розрізі інформацією, швидко реагувати на зміну нормативної бази, відхилення від запланованих показників діяльності тощо.

Тому з метою удосконалення управління підприємством слід використовувати сучасні методи управління і запроваджувати комплексну автоматизацію облікової, аналітичної та управлінської діяльності, що базується на новітніх інформаційних технологіях.

Розглянемо дві програми бухгалтерського та фінансового обліку, які дозволяють вирішувати обліково-економічні проблеми підприємства. Це програми 1С та SAP.

1.SAP (назва Systems, Applications, and Products in Data Processing — "Системи, пропозиції та продукти для обробки даних")

Щоб досягти ясності і прозорості діяльності, провідні компанії використовують рішення SAP для скорочення розриву між стратегією і її реалізацією - підвищуючи ефективність своєї роботи і всієї бізнес-мережі. Рішення SAP, поряд з послугами та цінними пропозиціями з орієнтованої на клієнта екосистеми SAP, допомагають компаніям отримати чітке уявлення про організацію бізнесу, забезпечуючи розуміння для підвищення продуктивності, ефективність для оптимізації операцій і гнучкість для прискореної адаптації до умов, що змінюються.

Завдяки більш глибокому розумінню, оптимальній ефективності та гнучкості компанії можуть поліпшити:

- прозорість і систему обліку;
- економічність і гнучкість;
- націленість на клієнта та співробітництво.

Ясність, яка гарантується портфелем рішень і екосистемою SAP, допомагає компаніям зберігати рентабельність шляхом вирішення таких завдань, як управління рухом грошових коштів, мінімізація ризиків, зміцнення лояльності клієнтів, оптимізація операцій, забезпечення сталого розвитку та управління ресурсами.

Дане програмне забезпечення дозволяє здійснювати управління підприємством не тільки в аспекті автоматизації бухгалтерського обліку і звітності, але й фінансовий аналіз в будь який часовий проміжок. Програма SAP використовується у великих транснаціональних компаніях Nestle, Kronospan та інших і дозволяє адаптувати українські фінансово-бухгалтерські системи до європейських стандартів.

2. Система "1С: Підприємство" призначена для автоматизації управління та обліку на підприємствах різних галузей, видів діяльності і типів фінансування, і включає в себе рішення для виробничих підприємств (комплексне рішення "1С: Управління виробничим підприємством 8"), торгових підприємств, продукти для ведення бухгалтерського обліку ("1С: Бухгалтерія"), для обліку в бюджетних організаціях, розрахунку зарплати і управління кадрами, різноманітні галузеві і спеціалізовані рішення, розроблені як самою фірмою "1С", так і її партнерами.

Данні системи спроможні забезпечити наступні завдання:

- вивчення структури, особливостей технології й організації виробництва;
- вивчення структури підприємства, умов роботи його виробничих підрозділів, постачальницької і збутової діяльності забезпечує правильну організацію обліку господарських процесів, встановлення взаємовідносин окремих підрозділів підприємства з бухгалтерією, визначення порядку документації господарських операцій і документообігу, реєстрації господарських операцій в системі рахунків синтетичного й аналітичного обліку, методики калькулювання собівартості продукції, порядок узагальнення облікової інформації. При цьому визначають також технічні засоби одержання облікової інформації, використання обчислювальної техніки, склад і кваліфікацію облікового персоналу та інші конкретні умови ведення обліку на підприємстві.

Програмне забезпечення найбільш поширене на теренах країн СНГ, розраховане на малі, середні, великі підприємства, рідко використовуються транснаціональними компаніями.

Підсумовуючи висвітлене, можна сказати, що обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства – це багатofакторна модель, яка включає в себе цілу низку впливових складових, кожна з яких справляє на цілісну систему належний вплив і взаємопов'язана з іншими компонентами.

*1. Беквит Г. Продаючи небачене: Керівництво по сучасному маркетингу послуг / Пер. з англ. - М.: Альпіна Бизнес Букс, 2004. – 272 с. Жук Л.А., Жук Л.І. Правові основи підприємницької діяльності. – К.: Знання, 2004.*