

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5
5. Л. Б. Миротін, І. Е. Ташбаєв, О. Г. Порошина Розрахунок ефективності логістичної діяльності підприємства	так	ні	так	ні
6. Л. Б. Миротін, І. Е. Ташбаєв, О. Г. Порошина Розрахунок ефективності логістичної діяльності підприємства	ні	так	так	ні
7. А. А. Канке, І. П. Кошева Розрахунок ефективності виробничої логістики	ні	так	ні	так (виробництво)
8. В. М. Стаханов, В. Б. Українцев Розрахунок ефективності логістичної діяльності підприємства	так	ні	ні	так (виробництво, обмін, споживання)
9. Д. Уотерс Розрахунок ефективності логістичної діяльності підприємства Розрахунок ефективності окремих стадій логістичного процесу	ні	так	так (розрахунок загальної продуктивності охоплює окрему функціональну підсистему, а часткова продуктивність – ні)	ні (розрахунок часткової продуктивності охоплює окрему функціональну підсистему, а загальна продуктивність – повністю функціональну підсистему)
10. А. А. Канке, І. П. Кошева, Д. Уотерс Розрахунок ефективності транспортної логістики	ні	так	ні	так (транспортного)
11. Г. І. Нечаєв, О. І. Кичкіна Розрахунок ефективності транспортно-складської логістики	ні	так	ні	так (транспортування, складування)
12. А. О. Чеботаєв, Д. А. Чеботаєв, А. А. Канке, І. П. Кошева, В. В. Дибська Розрахунок ефективності складської логістики	ні	так	ні	так (складування)

Умовні позначення:

* теоретичні методики — ті методики, які не доведено до можливості практичного використання; містять складні формули; перед тим, як підставляти дані у формулу для визначення ефективності логістичної діяльності, необхідно здійснити складні попередні розрахунки; на підприємстві обов'язково мають бути спеціальні комп'ютерні програми для здійснення таких розрахунків і висококваліфіковані спеціалісти з різних сфер, які б могли правильно інтерпретувати отримані результати;

** функціональні підсистеми: закупівля, виробництво, збут, запаси, транспортування, складування.

Згідно з проведенням аналізом методики під номерами 1, 5, 8 є теоретичними, тому що містять складні формули; перед тим, як підставляти дані у формулу для визначення ефективності логістичної діяльності, необхідно здійснити складні попередні розрахунки; на підприємстві обов'язково мають бути спеціальні комп'ютерні програми для здійснення таких розрахунків і висококваліфіковані спеціалісти з різних сфер, які могли правильно інтерпретувати отримані результати. Всі інші методики є практичними.

Найдоступнішими та найпростішими у збиранні даних для розрахунку є методики під номерами 2, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11, 12 (за умови ідентифікації логістичних витрат на підприємстві). Дані для розрахунків за методиками під номерами 1,

5, 8 важко зібрати, використання цих методик передбачає проведення складних попередніх розрахунків.

Крім цього, серед існуючих методик можна виділити такі, що спрямовані на визначення ефективності окремих функціональних підсистем логістики (виробництво, транспортування, складування (методики під номерами 7, 8, 9 (частково), 10, 11, 12)), а також такі, що спрямовані на визначення ефективності логістичної діяльності на підприємстві в цілому (методики під номерами 1, 2, 3, 4, 5, 6, 9 (частково)). Зважаючи на запропоновану систематизацію методик, не можна однозначно сказати, що певна методика є універсальною та має переваги над іншими. Кожна з існуючих методик є своєрідною й особливою.

Проведене дослідження дало можливість виявити методики теоретичної та практичної спрямованості, розподілити їх за повнотою охоплення функціональних підсистем логістики як складових оцінки ефективності логістичної діяльності на підприємстві в цілому. Подальшому дослідженню підлягає практичне використання цих методик у напрямку оцінки ефективності логістичної діяльності на підприємстві.

Література: 1. Семененко А. І. Логистика. Основы теории: Учеб. для вузов. / А. І. Семененко, В. І. Сергеев — СПб.: Изд. "Союз", 2001. — 544 с. 2. Джонсон С. Джеймс. Современная логистика / Джонсон С. Джеймс, Вуд Ф. Дональд, Вордлоу Л. Дэниел, Мэрфи-мл. Р. Поль; [Пер. с англ. — 7-е изд. — М.: ИД "Вильямс", 2002. — 624 с. 3. Окландер М. А. Логистична система підприємства: Монографія. — Одеса: Астропринт, 2004. — 312 с. 4. Гаджинский А. М. Логистика: — 7-е изд. — М.: Дашков и К, 2003. — 408 с. 5. Гордон М. П. Логистика товародвижения М. П. Гордон, С. Б. Карнаухов. — 2-е изд., перераб., доп. — М.: ЦЭМ, 2001. — 200 с. 6. Миротин Л. Б. Эффективная логистика / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев, О. Г. Порошина. — М.: Изд. "Экзамен", 2002. — 160 с. 7. Канке А. А. Логистика: Учебник / А. А. Канке, И. П. Кошева. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2005. — 352 с. 8. Стаханов В. Н. Теоретические основы логистики / В. Н. Стаханов, В. Б. Украинцев. — Ростов н/Д: "Феникс", 2001. — 160 с. 9. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок: Пер. с англ. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 504 с. 10. Чеботаев А. А. Логистика и маркетинг (Маркетингологистика). Учебное пособие / А. А. Чеботаев, Д. А. Чеботаев. — М.: ЗАО "Узд. "Экономика", 2005. — 248 с. 11. Логистика: Учебник / Под ред. Б. А. Аникина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 368 с.

Стаття надійшла до редакції
6.11.2006 р.

УДК 656.13

Худо А. В.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ РИНКОВОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

In the article states that in mature system the competition of investors has mainly horizontal character (between carriers of the identical status), in system which becomes, the vertical competition between statuses of different levels — in occasion of powers and resources prevails. Such advantage generates also essential differences in consequences and results of competitive activity.

Проблема розвитку компаній з іноземним капіталом в умовах вітчизняної економіки є актуальною з багатьох причин. У зрілих системах конкуренція інвесторів носить, як відомо, переважно горизонтальний характер (між носіями однакового

статусу), у протилежних системах, навпаки, переважає вертикальна конкуренція між статусами різних рівнів (тобто з приводу повноважень і ресурсів). Ця перевага породжує й істотні відмінності в наслідках і результатах конкурентної діяльності: горизонтальна конкуренція забезпечує оптимальний розподіл і використання економічних ресурсів у традиційному розумінні цього терміна; вертикальна ж конкуренція веде до розподілу, перерозподілу і використання статусних повноважень, тобто має не функціональну, а інституціональну спрямованість. Оскільки обидва види конкуренції не ізольовані один від одного, то їм властиво використовувати механізми і ресурси з формально далекої їм сфери. Інакше, якщо метою вертикальної конкуренції є влада, то горизонтальної — гроші.

Проблеми розвитку компаній з іноземним капіталом у вітчизняній економічній науці висвітлені у працях А. Пересади, А. Румянцев, С. Реверчука, А. Семенова, С. Соколенка, І. Тивончука, А. Філіпенка, С. Юрія та ін. Істотним є внесок А. Поручника, В. Сухарського, Е. Грехема, Ч. Гіла, Ч. Кіндлбергера, П. Кругмана, Ф. Мюлєрс, Ф. Нікербокера та ін. У цих роботах основний акцент робиться на інвестиційні проблеми, інтеграцію іноземного капіталу тощо, але лише фрагментарно, не завжди акцентовано вивчалися проблеми, що порушуються у даній статті.

Метою та завданням даної статті є визначення основних напрямків формування розвитку компаній з іноземним капіталом в умовах транзитивного характеру економічної системи в Україні. Автор спробував пов'язати наукові надбання [1] з методологією розробки організаційно-економічних механізмів залучення інвестицій у компанії з іноземним капіталом. Ієрархія статусів упорядковує господарську систему й уможливорює мінімальний необхідний рівень її саморегулювання. І формально, і реально вершину піраміди статусів займає держава: вона має найвищий рівень доступу до публічних інвестиційних ресурсів завдяки системі оподаткування і державного кредиту; вона видає законодавчі норми інвестиційної діяльності; вона має монополію на використання важелів макроекономічного регулювання інвестиційної діяльності. Тому не можна побудувати нормальне інституціональне середовище інвестиційної діяльності, не сформувавши інвестиційні інститути і функції держави. Інвестиційний статус держави особливого роду: вона має власні інвестиційні цілі, пріоритети, ресурси і механізми, власний професійний апарат і інвестиційну (кредитну) історію; крім цього вона має і деякі загальні повноваження і механізми стосовно інших суб'єктів [2].

У загальному вигляді статусна піраміда складається з чотирьох рівнів і включає такі елементи (у порядку наближення до вершини): індивідуальні інвестори в особі домогосподарств; корпоративні інвестори; суб'єкти (інститути) спільного інвестування; держава. Система може вважатися завершеною, якщо всі чотири рівні статусів належним чином визначені і специфіковані. Немоżliве існування повноцінного індивідуального, корпоративного чи спільного інвестора, якщо в системі відсутні в належній якості інші три рівні чи хоча б один з них.

Таким чином, у системі господарства, що інвестує, реальне присвоєння і використання загальних інвестиційних ресурсів досягається суб'єктом усередині і за допомогою його інвестиційного статусу. Для окремого суб'єкта його автономне наявне господарське буття не є щось винятково йому належне. У статусі обов'язково присутня інституціональна складова, тобто дана суб'єкту практична загальність його діяльності. Внаслідок цього, система статусів забезпечує такі важливі ефекти, як позитивна автономність і погодженість інвестиційного поведіння суб'єктів [3].

Розгляд економічного суб'єкта як винятково споживача виявляє будь-яке відкладання споживання в часі як нерівноважне рішення у площині максимізації функції корисності. У той же час високі тимчасові переваги зі споживчої компоненти можуть компенсуватися високою соціальною престижністю й іншими соціально-інституціональними ефектами заощадження й інвестування. Якщо інвестиційний статус не виріс, і зростання тимчасових переваг споживача не зустрічає компенсуючої економічної сили інвестиційного статусу, то суспільство схилиється до проїдання національного багатства, як це

відбувається сьогодні в деяких постсоціалістичних державах. Тому в суспільстві, що трансформується, винятково висока потреба в довгострокових витратах капітального характеру закономірно сполучається з непропорційно великими споживчими пріоритетами.

Формування системи інвестиційних статусів буде сприяти оптимізації рівня тимчасових переваг: суспільство, таким чином, здатно стати в більшій мірі таким, що інвестує, чи таким, що споживає. Практична цінність поняття інвестиційний статус подвійний: воно дає можливість забезпечити цілісний підхід до інвестиційної стратегії держави; воно дозволяє зрозуміти, яким чином суспільство переходить до збалансованого співвідношення поточних і довгострокових інтересів.

Властиве інвестиційній діяльності розширення позитивної волі призводить до зіткнення з зовнішніми межами ринкового середовища. Це приводить до подвійного роду наслідків. По-перше, більш вільні суб'єкти вимагають і більш інституціоналізованого середовища: необхідні додаткові правила, стереотипи, причому не тільки загальні, але й специфічно інвестиційні. З іншого боку, підсилюються зовнішні фактори ризику і невизначеності.

Таким чином, інвестиційна діяльність характеризується системою інститутів, що регулюють поточне чи довгострокове господарське життя в їхній суперечливій єдності. Суб'єкти й об'єкти інвестування, сама діяльність і її результати існують за допомогою норм правил і стереотипів, що роблять можливими концентрацію, економічний обіг і використання інвестиційних ресурсів суспільства [4].

Природничо-історичний характер інвестиційної діяльності проявляє себе в тому, що механізми й інститути інвестування виникають не одночасно і миттєво, а поступово і "вроздріб". Спочатку з'являються найбільш загальні підстави ринкового зв'язку — розподіл праці, відокремлення і приватна власність, грошова форма буття загальної праці; на цій основі з'являються такі інститути, що роблять інвестування як необхідним, так і можливим: держава, право, кредит, заощадження. Лише на цій основі виникають і закріплюються вже власне інвестиційні інститути: оцінка альтернативи споживання — заощадження; оцінка співвідношення ризик — дохід; гарантії; страхування. Тим самим, з цього етапу інвестування розвивається на своїй власній основі, що за певних умов породжує специфічні інвестиційні інститути.

Усі інститути, що беруть участь в інвестиційному процесі, можна розділити на три групи: загальні інститути ринку; загальні інвестиційні інститути; специфічні інвестиційні інститути. Практична значимість такого спрощеного розподілу полягає в тому, що він може послужити основою для формування цілєї державної політики та її послідовних етапів. Тут знаходяться глибинні підстави логіки цілеспрямованих реформаторських дій держави, їхньої субординації і координації. Інверсійний характер ринкової трансформації не може цілком касувати цю фундаментальну субординацію, хоча і досить серйозно модифікує безпосередні інтереси, мотиви і механізми вироблених змін. Нерідко поверхнєве приймається за фундамент, поточне — за стійке.

Слід зазначити, що стан інвестиційної привабливості регіону відіграє важливу роль під час реалізації регіональної політики залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ). З одного боку, він покладений в основу регіональної політики залучення ПІІ та враховується при розробці програми заходів, з іншого — відіграє роль "лакмусового папірця", індикатора, що визначає ефективність такої політики.

Динамізм, різноплановість та суб'єктивізм, що притаманні категорії інвестиційного клімату пояснюють наявність значної кількості методів його оцінки. Розглянемо три найбільш характерних підходи до оцінки інвестиційного клімату.

Перший підхід, так званий загальний чи звужений, аналізує обмежену кількість показників, таких, як: наявність законодавчих умов для інвестування, рівень політичної стабільності, а також деякі макроекономічні показники. Даний підхід приваблює відносною простотою аналізу та розрахунків. Він є універсальним і його можна використовувати для оцінки інвестиційного клімату та господарських систем різного рівня.

Другий — розширений, факторний — базується на оцінці комплексу факторів, які впливають на інвестиційний клімат: характеристики економічного потенціалу, загальних умов господарювання, зрілості ринкового середовища в регіоні, політичних, соціальних і соціокультурних, організаційно-правових, фінансових та інших факторів. При факторному підході зведеним показником оцінки інвестиційного клімату виступає сума множини середньозважених оцінок за всіма факторами:

$$S = \sum (x_j \times P_j), \quad (1)$$

де S — сумарна зважена оцінка інвестиційного клімату країни, регіону, галузі;

x_j — середня бальна оцінка j -го фактора для країни, регіону, галузі;

P_j — вага j -го фактора.

Зведений показник оцінки інвестиційного клімату не може слугувати однозначним критерієм привабливості тієї чи іншої господарської системи для інвестицій. Він, звичайно, доповнюється інформацією про розвиненість тих або інших факторів, що здійснюють вплив на стан та динаміку інвестиційного клімату. Для кожного інвестора існує свій набір факторів. До переваг факторного методу відносять урахування взаємодії багатьох факторів-ресурсів, а також ієрархічність національної економічної системи, використання статистичних даних, які нівелюють суб'єктивізм експертних оцінок, диференційований підхід до різних рівнів економіки, регіонів при визначенні їх інвестиційної привабливості, прагнення забезпечити максимально ефективне використання всіх можливих джерел інвестицій.

В основу третього підходу (ризикового) покладена взаємопов'язаність категорій інвестиційного клімату та інвестиційного ризику. Ризиковий метод оцінки інвестиційного клімату визначає привабливість інвестиційного середовища, оцінюючи рівні інвестиційних ризиків. Даний метод оцінки представляє зацікавленість, перш за все, для стратегічного інвестора, оскільки дозволяє порівняти рівень ризику даного регіону з рівнем ризику в інших регіонах, оцінити вірогідність втрати інвестицій. При цьому необхідно розрізнити загальне поняття ризику інвестування в господарську систему з ризиками окремих інвестиційних проектів. В останньому випадку ризики пов'язані з невизначеністю отримання очікуваного комерційного результату від реалізації певного проекту. Для їх оцінки на практиці використовуються декілька методів, які розглядають інвестиційний клімат як один з об'єктивних факторів, що впливають на індивідуалізований ризик.

Вищезазначене дає можливість зробити висновок, що сучасні методи оцінки часто не враховують ряд важливих положень, вироблених економічною наукою, в тому числі наявність різних видів капіталу (промислового, торговельного, позичкового, акціонерного), протилежність інтересів одержувачів інвестицій та інвесторів, необхідність вирішення соціальних завдань, спрямованість на інноваційну наповненість інвестицій та формування системи факторів-ресурсів у народному господарстві регіону, необхідність оптимізації господарської системи та забезпечення економічної безпеки. З цього погляду напевно чи правомірно розглядати як ознаки найбільш привабливого інвестиційного клімату обсяги і динаміку ПІІ без урахування наслідків для соціально-економічної, екологічної і науково-технічної перспективи розвитку господарської системи [5].

Сьогодні багато підприємств відчують розуміння того, що завдяки використанню лізингових схем можливо: не вилучати значні кошти з обігу і більш раціонально використовувати свій прибуток; відносити лізингові платежі на валові витрати виробництва та обігу; не розглядати лізингові платежі як об'єкти ПДВ; скористатися можливістю розробити зручний і гнучкий графік лізингових платежів. Додатково майно, яке було отримане на підставі договорів лізингу, не включається у валовий прибуток підприємства. Зазначені положення складають фінансові та податкові переваги лізингу [6].

Отже, необхідність активізації інвестиційних процесів стає особливо актуальною в міру завершення перших етапів ринкової трансформації. Ринкові механізми господарювання

вимагають формування адекватної їм технічної й інституціональної бази економіки, інакше вони як би "провисають у повітрі" і можуть досить швидко деградувати внаслідок їхнього формального характеру. У той же час класичні ринкові методи стимулювання інвестицій далеко не завжди приводять до очікуваних результатів в умовах перехідної економіки. Потреба в дослідженні інституціональних механізмів інвестиційної діяльності в умовах переходу до ринку обумовлена насамперед відсутністю цілісної системи надійних практичних інструментів інвестиційної політики.

Література: 1. Коваленко Н. І. Тенденції розвитку лізингу: світовий досвід і реалії України (перша частина) / Н. І. Коваленко, Ю. В. Човнюк // Банківська справа. — 2000. — №2. — С. 29 — 32. 2. Інтеграційні процеси світового господарства. Курс лекцій "Основи економічної теорії" 1. — Полтава: Полтава, 1997. — С. 70 — 77. 3. Шарп У. Інвестиції / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бзили: Пер. англ. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 1024 с. 4. Яковлев А. І. Управління інвестиційною та інноваційною діяльністю на основі проектного аналізу: Навч. посібник. — К.: Вид. УАДУ, 1998. — 120 с. 5. Пересада А. А. Основы инвестиционной деятельности. — К.: Либра, 1996. — 344 с. 6. Коваленко Н. І. Тенденції розвитку лізингу: світовий досвід і реалії України (друга частина) / Н. І. Коваленко, Ю. В. Човнюк // Банківська справа. — 2001. — №2. — С. 47 — 51.

Стаття надійшла до редакції
16.10.2006 р.

УДК 658.152658.152(477)

Брусенко М. А.

НАЙКРАЩА МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ФІНАНСОВИХ РИНКІВ — ОРІЄНТИР НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У РОЗВИТКУ ЇХ ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

The article is devoted to consideration of possibilities of transplantation of dominant in the world economy model of financial market in the model of investment management of enterprises in Ukraine. Thus, there is that perfection of all markets, including financial, it needs to determine with consideration to the factor of time.

Інвестиційні процеси є важливим індикатором рівня розвитку національних економік. У 1998 р. 90% від \$3 трлн. прямих іноземних інвестицій (ПІІ) припадало на 38 тис. транснаціональних компаній (ТНК), які реалізували товарів та послуг близько \$158 млн. у розрахунку на одну ТНК. При цьому питома вага ПІІ у світовому ВВП тільки за 1989 — 1994 рр. зросла з 4,8 до 9,6% [1, с.10, 24]. ТНК контролюють більше 50% світового промислового виробництва, близько 67% міжнародної торгівлі, до 80% патентів та ліцензій на нову техніку, майже 90% ПІІ при тому, що накопичені до 2003 р. ПІІ у розмірі \$8,2 трлн. (у 2000 р. — \$1,4 трлн., в 2003 р. — \$0,56 трлн.) складали 22,9% світового ВВП). Сукупні активи іноземних філій ТНК досягли \$30,4 трлн., обсяг їх продажу — \$17,6 трлн., а їх експорт — \$3,1 трлн. на фоні \$9,2 трлн. загального світового експорту [2, с. 58 — 62].

За різними експертними оцінками у період 1995 — 2003 рр. річний об'єм ПІІ, що припадав на одну ТНК, знаходився у діапазоні приблизно \$20 — 30 млн. Одразу зазначимо і те, що діяльність ТНК здійснюється на фоні розвинутих фі-