

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

Надійшла до редакції 10.07.2012

## УДК 330.341.1

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

### СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ТОВАРІВ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

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

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

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

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

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

© В.В. Яцина, 2012

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Список літератури:** 1. *Амоша О.І.* Концептуальні орієнтири промислової політики України (на середньострокову перспективу) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portai/Soc\\_Gum/EProm/2008\\_43/st\\_43\\_01.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portai/Soc_Gum/EProm/2008_43/st_43_01.pdf). 2. История экономических учений / Под ред. *Шмарловской Г.А.* – Мн.: Новое знание, 2006. – 340с. 3. *Сайліхова О. Б.* Импорт в Україну високотехнологічних товарів виробничого призначення: проблеми дослідження, шляхи вирішення // Економіка промисловості. – 2011. – № 1. 4. *Оснач О. Ф., Пилипчук В. П., Коваленко Л. П.* Промисловий маркетинг. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 364 с. 5. *Гребньов М.Г.* Словник ключових термінів з дисципліни «Маркетинг» / М.Г. Гребньов. – К.: КНЕУ, 2003. – 80 с. 6. Энциклопедический словарь экономики и права 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic\\_economic\\_law/14956](http://dic.academic.ru/dic.nsf/dic_economic_law/14956). 7. Investor Glossary [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.investorglossary.com/capital-goods.htm>. 8. *О.С. Телетов.* Маркетинг виробничо-технічної продукції: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О.С. Телетов. – К., 2009. – 34 с. 9. Indian Foreign Trade Policy 2004 – 09 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.eximpolicy.net/clauses/clause-9-12.htm>. 10. *Котлер Ф.* Основы маркетинга: Пер. с англ. – М.: «Бизнес-книга», «ИМА-Кросс. Плюс», ноябрь 1995. – 702 с.

*Надійшла до редколегії 17.06.2012*

**УДК: 005:338.28:658.512.4**

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

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

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

© П.В. Нотовский, 2012