Існує також трактування інвестиційного потенціалу як наявних і прихованих можливостей підприємства щодо простого і розширеного відтворення. Згідно з цією думкою, інвестиційний потенціал є головною складовою фінансового потенціалу підприємства.

Для узагальнення сутності інвестиційного потенціалу підприємства виділемо основні його характеристики. У цьому питанні слід дотримуватися підходу, згідно якого зміст потенціалу підприємства складають дві компоненти:

– об'єктивна – це сукупність інвестиційних ресурсів, залучених і не залучених з будь-яких причин у виробництво, які володіють реальною можливістю брати участь в ньому;

– суб'єктивна – це здібності працівників, колективів до використання інвестиційних ресурсів і здійснення ефективної інвестиційної діяльностістворення та здатності управлінського апарату до оптимального використання наявних інвестиційних ресурсів.

Про справедливість визначення сутності поняття «потенціал» на основі виділення означених компонент свідчить дослідження наукових праць, в яких до основних характеристик поняття «інвестиційний потенціал» відносять сукупні здібності та можливості виробничої системи, що аналізується. За думкою О.Ф. Балацького, Є.В. Лапіна, В.Л. Акуленко ці можливості можуть бути реалізовано тільки за наявності ресурсів. Тобто, потенціал характеризується визначеним набором ресурсів, що володіють дієвими, конкретними, вивченими можливостями, які вже в теперішній час можуть використовуватися в суспільному виробництві. Ці ресурси повинні бути залучені у виробництво або підготовлені до використовування в господарській системі. Іншими словами, дане поняття характеризує досягнутий рівень розвитку. Разом з тим, розгляд потенціалу по відношенню до окремого працівника, підприємства, суспільства, дозволяє говорити про потенціал, як вираз реальних здібностей до використання наявних ресурсів для досягнення певної цілі. Сукупність таких здібностей в економічній літературі визначаються як компетенції.

Л.Д. Забродська, канд. екон. наук, доц. *(ХДУХТ, Харків)*
М.В. Чорна, канд. екон. наук, доц. *(ХДУХТ, Харків)*

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

Для оцінки ефективності інвестиційних вкладень у людський капітал використають цілий ряд критеріїв і показників. В економічній літературі використаються наступні критерії або показники ефективності інвестицій у людський капітал: максимізація різниці між прибутком і витратами; період окупності (віддачі) інвестицій; чиста поточна (наведена) вартість; співвідношення витрат і прибутку; відношення різниці граничних доходів до різниці граничних витрат; щорічний чистий доход; внутрішня норма віддачі.

Період окупності – це відношення загальних витрат к постійному граничному доходу (обчислюється за заданий проміжок часу, місяць або рік). За певних умов величина, зворотна періоду окупності, дорівнює очікуваному внутрішньому коефіцієнту віддачі. Цей показник зв'язує витрати й доходи, і з його допомогою різні програми інвестування можуть бути приблизно оцінені з погляду їхньої відносної ефективності. Критерієм служить вибір інвестиційного проекту з найбільш коротким періодом окупності.

Однак критерій окупності має ряд недоліків: він не враховує той факт, що витрати й доходи конкурентних альтернативних інвестиційних проектів розділені в часі й мають різні тимчасові характеристики. Щоб зробити різні показники тимчасових витрат і прибутку порівнянними, необхідно провести дисконтування; абсолютний обсяг чистих доходів в альтернативних проектах може бути різним, а період окупності цього не враховує; цим критерієм взагалі не можна скористатися, коли альтернативні інвестиційні проекти взаємно виключають один одного.

Найпоширенішим інвестиційним критерієм є чиста наведена вартість, як співвідношення витрат і прибутку, а також внутрішній коефіцієнт віддачі. Вони можуть давати тотожні результати, але за певних умов:

– ринки капіталу є ринками досконалої конкуренції;

– всі наявні проекти абсолютно відокремлені один від одного;

– між ними не існує взаємної залежності.

Всі чисті доходи можуть реінвестуватися за однакових значеннях внутрішніх коефіцієнтах віддачі до кінцевої дати самого довгострокового із проектів.

Показник чистої наведеної вартості: якщо існує кілька фондів для інвестицій, то приймається проект із наступним по величині значенням поточної вартості й т.п., до останнього проекту або доки не залишаться проекти з позитивною або нульовою чистою поточною вартістю.

Критерій співвідношення прибутку й витрат може бути корисний тоді, коли приймається рішення про інвестиції в ті проекти, для яких відношення поточної вартості доходів до поточної вартості витрат більше одиниці. Варіантом співвідношення прибутку з витратами є відношення виміру граничних витрат між двома альтернативними проектами. Даний критерій показує, що поки відношення зміни чистих дисконтованих доходів до зміни чистих дисконтованих витрат більше одиниці, додаткові фонди повинні бути інвестовані в певний проект.

Внутрішня норма прибутку – це такий процентний показник, що рівняється зі ставкою відсотка, що представляє припустимий коефіцієнт віддачі від суспільних або приватних освітніх інвестицій. Внутрішня норма прибутку – процентна ставка, при якій дисконтована вартість витрат дорівнює дисконтованій вартості доходів. Для даного показника повинне виконуватися умова:

$$E(r) = \sum_{t=0}^{n} (b_t - c_t)(1+r)^t ,$$

де r – внутрішня норма прибутку; b – дохід у визначений термін часу; c – витрати у визначений термін часу;

Щоб визначити ефективність проекту, пов'язаного з інвестиціями в освіту, необхідно зрівняти витрати на освіту з вигодами від її одержання. Якщо вигоди перевищать витрати, то індивідові вигідно продовжити навчання.

Також, для оцінки ефективності інвестицій у людський капітал (освіта) можна використати показник внутрішньої норми віддачі освіти, при якій поточна вартість майбутніх доходів дорівнює поточної вартості здійснюваних витрат. Вона представляє ту норму доходу, яку можна чекати при реалізації даного інвестиційного проекту.

У зв'язку з тим існує велика кількість показників ефективності інвестицій у людський капітал, слід зазначити, що абсолютно бездоганних критеріїв немає. У кожному конкретному випадку необхідно вивчити конкретні умови, визначити найкращий інвестиційний критерій, що може бути успішно застосований тільки в системі взаємозалежних критеріїв.

С.О. Зубков, канд. екон. наук (*ХДУХТ, Харків*)
А.О. Колесник, канд. техн. наук (*ХДУХТ, Харків*)

ДИНАМІКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ КРИЗИ

Фінансовий результат виступає тим комплексним показником, який узагальнює усі результати фінансово-господарської діяльності підприємства. Проте відсутність повних офіційних статистичних даних не дозволяє визначити ефективність їхнього функціонування на галузевому рівні. З цією метою нами на основі офіційних даних [1-2], окрім представлених у звітах фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування та чистого прибутку (збитку), додатково було розраховано розмір валового прибутку та фінансового результату від операційної діяльності підприємств торгівлі за 2008, 2009 та січень-вересень 2010 р. (табл.).

Таблиця – **Фінансові результати діяльності підприємств торгівлі**

(млн грн)

Вид економічної діяльності	Рік	Чистий дохід від реалізації продукції	Валовий прибуток	Фінансовий результат від операційної діяльності	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	Чистий прибуток (збиток)
Торгівля, у т.ч.:	2008	1408498,9	158867,3	-544,8	-28146	-34093,2
	2009	1181173,3	140216,4	10803,7	-7165,5	-13903,7
	2010*	672895,9	73299,6	15338,4	1473,9	-2122,7
торгівля автомобілями та мотоциклами	2008	166312,2	-5803,8	-136,2	-4958,3	-5541,9
	2009	97389,6	13441,5	-467,7	-2533,3	-2753,6
	2010*	59856,2	7122,2	1665,4	548,2	322,4
оптова торгівля	2008	1113277,4	114479,1	111,6	-18842,2	-23690,2
	2009	939650,8	100120,7	10232,6	-2881,4	-8411,9
	2010*	516741,6	49656,1	12803,8	1533,6	-1404,6
роздрібна торгівля	2008	128909,3	25082	-520,2	-4345,5	-4861,1
	2009	144132,9	26654,2	1038,8	-1750,8	-2738,2
	2010*	96298,1	16521,3	869,2	-607,9	-1040,5
Примітка: * дані наведено за січень–вересень 2010 року						

Загалом за досліджуваний період підприємствами торгівлі було одержано валовий прибуток. Така ж ситуація спостерігалася й у розрізі підвидів торгівлі, окрім підприємств торгівлі автомобілями та мотоциклами у 2008 р., коли цими підприємствами у цілому отримано валовий збиток, що свідчить про перевищення собівартості реалізованих товарів над одержаним чистим доходом від реалізації товарів. Також слід зазначити, що розрахований рівень націнки за досліджуваний період в торгівлі у цілому складав 11%, у підприємств оптової торгівлі – 10%, у підприємств роздрібної торгівлі 18-19%.