

вание для добычи угля подземным способом. – Тезисы докл. Международной научно-практической конференции. – Донецк, сентябрь, 2004. – С.1-2

7. Андреев Г.В. Очистная техника нового поколения. – Современные технологии и оборудование для добычи угля подземным способом. – Тезисы докл. Международной научно-практической конференции. – Донецк, сентябрь, 2004. – С.3

8. Мизин В.А. Горнопроходческая техника нового поколения. – Современные технологии и оборудование для добычи угля подземным способом. – Тезисы докл. Международной научно-практической конференции – Донецк, сентябрь, 2004. – С.4.

9. Концепція розвитку вугільної промисловості України (Розроблено на виконання постанови Верховної Ради України від

16.03.2005 р. № 2475-IV “Про звіт Міністерства палива та енергетики України щодо запровадження реорганізації вугільної галузі та її соціально-економічних наслідків”. – Київ, 2005. – 56 с.

10. Амоша А.И., Кабанов А.И., Нейенбург В.Е., Драчук Ю.З. Методология оценки эффективности инноваций в угольном производстве. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2005. – 250 с.

11. Формування та реалізація річних програм техніко-економічного розвитку виробництва на вугільних шахтах України. Методичні рекомендації / Нейенбург В.Є., Харченко В.Д., Ніколаєва М.Я., Кабанов А.І. – Донецьк: ГЦЕД Донвугі, 2001. – 64 с.

Статья поступила в редакцию 9.11.2005

А.П. КОСЕНКО,

Харьковский национальный технический университет «ХПИ»

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА НА МЕЗОУРОВНЕ

Проведенный анализ накопленного опыта и теории вопроса [1-5] позволяет определить, что категория «инновационный потенциал субъекта экономики» отражает собой диалектическое единство и интегральную характеристику совокупной способности субъекта осуществлять самостоятельную инновационную деятельность с учетом объективных условий, а также возможностей, создаваемых для реализации этой способности, системы внешних и внутренних факторов и их трансформации под воздействием социальных, научно-технических, информационных и других требований рынка к деятельности каждого предприятия. Отсюда следует, что инновационный потенциал – это комплекс экономических, организационных и социальных факторов, определяющих предельную (максимальную) способность объекта (государства, региона, отрасли, организации или иного субъекта экономики) самостоятельно создавать, тиражировать и исполь-

зовать созданные у себя новшества, воспринимать созданные за пределами объекта другие новшества, входить во взаимодействие с другими объектами для совместного создания и (или) использования новшеств, а также своевременно избавляться от устаревшего в существующих социально-экономических и организационных условиях. Это полное определение исследуемого понятия можно представить в более кратком и более удобном для последующего анализа виде [3]: инновационный потенциал – это предельная способность создавать новшества, воспринимать уже созданные новшества и своевременно избавляться от устаревшего.

Теперь обратимся подробнее к анализу двух важных экономических терминов – инновационный и экономический потенциал. Анализируя существующие методики оценки как экономического потенциала [2], так и инновационного [1,4] можно от-

© А.П. Косенко, 2005

метить поразительную не только их корреляцию, но и синхронность. Несмотря на то, что наиболее распространенной точкой зрения является главенствующее, доминантное значение в общей иерархии понятий принадлежит категории экономический потенциал, попытаемся обосновать несколько другое мнение. Как нам представляется, категории «инновационный потенциал» и «экономический потенциал» являются в определенной мере синонимичными понятиями, так как отличаются только уровнем проводимого анализа и его направленностью. С этой точки зрения, инновационный потенциал субъекта экономики представляет собой его экономический потенциал, скорректированный с учетом перспектив развития и критерия общеэкономической эффективности, который применим к более узкой сфере экономической науки – инновационной деятельности.

В условиях развития рыночных отношений создаются необходимые предпосылки для формирования принципиально новой системы ресурсных, инвестиционных, научных, информационных и прочих связей, обеспечивающих реальное включение инновационного потенциала субъекта экономики в воспроизводство на национальном уровне. Пространственная и временная «раскладка» инновационного потенциала в воспроизводственном процессе по его субъектам, наряду с многообразием форм его реализации, обуславливают необходимость рассмотрения его как системы. Связи между отдельными элементами этой системы должны быть упорядочены с точки зрения эффективности реализации инновационного потенциала по объектам, формам, уровням и времени, посредством технологизации процедур управления им, поскольку процесс обновления субъекта экономики и сам инновационный цикл предопределяют необходимость осуществления последовательных затрат в разные периоды времени и в разных формах.

В соответствии с этим целью настоящей статьи является выявление факторов, влияющих на инновационный потенциал, и построение модели инновационно-

го потенциала на мезоуровне.

Инновационный потенциал субъекта экономики характеризует максимально возможный объем инновационных действий, осуществляемых как субъектами рынка, так и внешними по отношению к субъекту экономики хозяйствующими субъектами с учетом объективных возможностей, при соблюдении ряда условий, создаваемых как общей совокупностью участников рынка, так и государственно-административными службами (максимально благоприятные правовые условия деятельности, реализация целевых программ поддержки, создание предпринимательской инфраструктуры, поддержка науки и образования и т. д.). Понятие объективных возможностей включает в себя ряд не поддающихся изменению человеком условий, таких как природно-климатические, ресурсные условия и т.д., а также те, модификация которых по причинам слишком большого объема требуемых затрат или длительности процесса изменения в ближайшей перспективе невозможна: корректировка структуры почв или изменение возрастной и образовательной структуры трудовых ресурсов [6].

Таким образом, инновационный потенциал субъекта экономики Π_u представляет собой функцию от ряда параметров ($x_1, x_2, x_3 \dots x_n$): наличия факторов производства, макроэкономических показателей, показателей развития институциональной среды и др.:

$$\Pi_u = f(x_1, x_2, x_3 \dots x_n) \quad (1)$$

На наш взгляд, все факторы влияния, входящие в модель (1), могут быть разделены на две группы:

- ◆ условно-постоянные, уровень которых остается неизменным при данном уровне развития технологий и общественных отношений (природно-климатические, ресурсные, геополитические и т.д.), то есть характер их изменений носит поступательный характер;

- ◆ переменные, которые могут быть изменены в рамках данного уровня развития науки, техники и технологии.

Последняя посылка позволяет представить инновационный потенциал субъек-

та экономики в следующем виде:

$$\Pi_{и} = \sum_{i=1}^n F_i^{VII} + \sum_{j=1}^m F_j^V \quad (2)$$

где F_i^{VII} – i -й условно-постоянный фактор; F_j^V – j -й переменный фактор; n – общее количество рассматриваемых условно-постоянных факторов; m – общее количество рассматриваемых переменных факторов.

Более точное значение $\Pi_{и}$ в модели (2) может быть получено с использованием коэффициентов весомости обеих групп факторов, в связи с их различной степенью влияния на конечный результат расчета. С учетом последнего замечания модель (2) приобретает следующий вид:

$$\Pi_{и} = g_1 \sum_{i=1}^n F_i^{VII} + g_2 \sum_{j=1}^m F_j^V, \quad (3)$$

$$\gamma_1 + \gamma_2 = 1$$

Где γ_1 и γ_2 – коэффициенты весомости, соответственно, условно-постоянных и переменных факторов, формирующих инновационный потенциал.

Следует заметить, что значения коэффициентов весомости γ_1 и γ_2 не постоянны во времени. В каждый конкретный период времени их значение может изменяться в зависимости от ситуации в стране или ином субъекте экономики. Такой подход позволяет более гибко реагировать на текущую ситуацию, отражая ее влияние в результатах расчета. Более того, если анализировать предложенную модель применительно к конкретному субъекту экономического пространства, то можно уточнить следующие моменты: состав условно-постоянных факторов и их суммарный удельный вес в общем объеме инновационного потенциала может варьироваться для каждого конкретного объекта; переменные факторы следует оценивать в динамике для определения тенденции их развития. При этом уровень значений показателей, которые признаются благоприятными также может колебаться.

Уточнение результатов расчета с использованием модели (3) может быть произведено с использованием внутригруппо-

вых коэффициентов весомости отдельных факторов:

$$\Pi_{и} = g_1 \sum_{i=1}^n a_i F_i^{VII} + g_2 \sum_{j=1}^m a_j F_j^V, \quad (4)$$

$$\sum_{i=1}^n a_i = \sum_{j=1}^m a_j = 1$$

где λ_i и λ_j – коэффициенты весомости факторов, отнесенных, соответственно, к группе условно-постоянных и к группе переменных.

Комплексную оценку величины условно-постоянных факторов можно осуществить с помощью индикаторов, которые чаще всего используются для структурной оценки геоэкономического потенциала регионов Украины [8, 9]: индекса природно-ресурсных факторов; индекса трудовых ресурсов; индекса капиталовооруженности; индекса инвестиционных возможностей; индекса энерговооруженности. Для определения такого рода комплексного показателя представляется необходимым рассчитать синтетические индексы: промышленной специализации (учитывающий индикаторы фондоотдачи и производительности труда в промышленности); создания валовой добавленной стоимости; налоговой платежеспособности; масштабов предпринимательства (малого и среднего бизнеса); интенсивности внешнеэкономических потоков; экологической устойчивости; социальной обеспеченности населения. Соотношение указанных интегральных показателей, являющихся статистически взвешенными индикаторами (рассчитываемыми по специальной формуле), позволяет определить градацию экономического развития субъекта экономики на основании эффективности реализации их геоэкономических возможностей. Необходимые, на наш взгляд, локальные составляющие указанных интегральных показателей [9] мы приводим в виде 10 групп факторов.

1. Природно-климатические факторы: географическая среда, почва, полезные ископаемые, природная инфраструктура и т.п.

2. Факторы транспортной инфраструктуры: наличие аэродрома, водного

порта, длина железнодорожных путей, автомобильных путей с твердым покрытием и т.п.

3. Демографические факторы: численность населения, его возрастная структура, социальное положение, численность трудоспособного населения, численность занятых во всех сферах экономики и т.п.

4. Образовательно-интеллектуальные факторы: доля населения с высшим образованием, количество ВУЗов, НИИ и студентов, количество лиц с научными званиями и степенями, средние объемы финансирования выполняемых и реализуемых НИР и т.д.

5. Факторы капиталовооруженности: объемы прямых иностранных и отечественных инвестиций; остаточная стоимость основных фондов, банковская сеть и ее мощность и т.п.

6. Технологические факторы: показатели создания и освоения производства новой техники; уровень механизации и автоматизации производства; показатели патентно-лицензионной работы; технологический уровень производства и его наукоёмкость и т.п.

7. Факторы предпринимательства: количество малых и средних предприятий; количество работающих на малых и средних предприятиях; объемы производства и широта номенклатуры малых производств и т.п.

8. Экологические факторы: объемы вредных выбросов в атмосферу; объемы финансирования экологических мероприятий и т.п.

9. Факторы внешнеэкономической деятельности: объемы экспорта и импорта, внешнеторговое сальдо, доля внешнего рынка и т.п.

10. Факторы энергетической независимости: объемы выработки и потребности в отдельных видах энергоресурсов, наличие внешних возможностей увеличения поставок энергоресурсов, стабильность цен на энергоресурсы и т.п.

Что касается переменных факторов, то следует отметить, что характер их изменения – непрерывный. Изменения могут произойти достаточно быстро. Хотя в дан-

ном процессе многое зависит от уровня субъекта экономики, для которого определяется инновационный потенциал. Например, наиболее ярким примером переменных факторов инновационного потенциала субъекта экономики является законодательное поле деятельности инноватора в данном субъекте экономики (стране, отрасли, регионе, предприятии). Для уровня государства в целом это фактор является переменным, так как для страны не представляет особой сложности инициировать и принять необходимые законы, а для уровня предприятия – условно-постоянным, так как само предприятие имеет весьма ограниченные возможности для изменений ситуации в законодательном поле. В общем случае к переменным факторам относятся те, на состояние которых субъект экономики может оказать определенное влияние в самой ближайшей перспективе. Отсюда следует, что переменные составляющие инновационного потенциала в динамике меняют свое состояние. В этой связи субъект экономики для сохранения основных параметров своей деятельности и создания предпосылок к развитию и повышению эффективности может, осуществляя мониторинг и прогнозирование изменений своего инновационного потенциала, планировать и осуществлять свою деятельность по одному из заранее разработанных сценариев, например: пессимистический, стабилизационный, оптимистический.

В каждом из сценариев в качестве информационно-аналитической базы предлагается адаптировать набор характеристик инновационного потенциала субъекта мезоэкономики, которые уже были использованы в некоторых исследованиях применительно к инвестиционным обоснованиям [6]. Мы уже отмечали важность такой характеристики как правовое обеспечение инновационной деятельности, не менее важной является экономическая характеристика, которая также может быть рассмотрена как комплексный обобщающий фактор, своего рода важнейшая составная часть инновационной среды. Как нам представляется, эти составляющие являют-

ся общепринятыми и в общем не вызывают возражений. Более сложной является третья составная часть инновационной среды, которую можно назвать институциональной [6, 7]. Институциональный подход вносит в экономический анализ категории инновационного потенциала значимость внешних факторов, влияющих на его воспроизводство, определяющих эффективность формирования инновационного потенциала на базе индивидуальных способностей и оказывающих влияние на уровень инновационной активности. Другими словами, именно институциональный подход (реальное наличие частных, государственных, общественных, правовых, рыночных и иных институтов) связывает между собой инновационный потенциал, интеллектуальный капитал и инновационную активность на всех этапах воспроизводственного процесса (производство, обмен, распределение, потребление). Инструментом (методом) соединения инновационного потенциала, интеллектуального капитала и инновационной активности является наука, а в более узком смысле – научные исследования, разработки, открытия, проекты. Институциональная среда включает в себя институты и институции, которые окружают человека на протяжении всей его жизнедеятельности: традиции, прошлый опыт, нормы поведения, государственные учреждения, муниципальные и частные предприятия. Слаженная, динамично развивающаяся институциональная среда создает условия, при которых возможны инвестиции в физическое, психологическое, социальное здоровье человека, его природный капитал, уровень его образования. Институциональная среда, если есть спрос на определенные виды предоставления услуг населению, способна обеспечить их реализацию. В данном случае наблюдаются целенаправленные инвестиции как со стороны семьи, так и со стороны общества. Институциональные структуры являются узлами пересечения взаимодействия самых различных людей, представляющих государство, изготовителей, управленцев, потребителей, посредников и т.п. Мобиль-

ность институциональной системы, ее гибкость и способность реагировать на эволюционные изменения дает возможность не только не сдерживать развитие экономики и общества в целом, а способствовать этому развитию и направлять его, создавать благоприятные условия для формирования новых структурных единиц рынка.

Исходя из вышеизложенных посылок, для прогноза инновационной деятельности в макроэкономической среде может быть составлена матрица тенденций изменения инновационного потенциала субъекта экономики (табл. 1), в которой могут быть запланированы несколько вариантов изменения и мероприятия реакции субъекта мезоэкономики на эти изменения. При наличии достаточного количества информации целесообразно рассчитывать уравнение регрессии для составляющих инновационного потенциала субъекта на основе частных регрессионных зависимостей.

В общем виде, наиболее вероятная интегральная тенденция изменения макроэкономической среды (T_{\max}^u) может быть представлена в виде средней взвешенной тенденции из анализируемых:

$$T_{\max}^u = \sum_{i=1}^k (p_i S_i), \quad (5)$$

Учитывая, что значение S_i определяется как $S_i = \sum_{j=1}^l Z_j$, уравнение (4) приобретает свой окончательный вид в виде следующей модели:

$$T_{\max}^u = \sum_{i=1}^k (p_i \sum_{j=1}^l Z_{ij}) \quad (6)$$

где p_i – удельный вес S_i -го показателя ($\sum p_i = 1$), как правило, весомость показателя рассчитывается на основе оценки степени важности каждой конкретной тенденции (показателя); S_i – показатель, характеризующий одну из тенденций; k – количество рассматриваемых составляющих макроэкономической среды; Z_{ij} – j -й значимый фактор, характеризующий i -ю тенденцию.

Таблица 1

Матрица тенденций инновационного потенциала субъекта экономики

Тенденция развития Составляющая среды	Позитивная	Стабильность	Негативная
Правовая	+1	0	-1
• Правовое регулирование инновационной деятельности	+1	0	-1
• Охрана и защита прав интеллектуальной собственности	+1	0	-1
• Охрана и защита прав потребителей инновационной продукции (суверенитет потребителя)	+1	0	-1
• Охрана и защита прав изготовителей инновационной продукции (исключение недобросовестной конкуренции)	+1	0	-1
• Налоговая политика	+1	0	-1
• Охрана прав материальной собственности	+1	0	-1
Институциональная:	+1	0	-1
• Общество в целом	+1	0	-1
• Местное население	+1	0	-1
• Потребители	+1	0	-1
• Поставщики	+1	0	-1
• Конкуренты	+1	0	-1
• Владельцы	+1	0	-1
• Служащие	+1	0	-1
Экономическая:	+1	0	-1
• Кадровая	+1	0	-1
• Ресурсная (материалы и энергоносители)	+1	0	-1
• Научно-техническая	+1	0	-1
• Информационная	+1	0	-1
• Технологическая (интеллектуальная)	+1	0	-1
• Управленческая	+1	0	-1
• Производственная	+1	0	-1

Практическая реализация модели (6) может в итоге привести к различным количественным результатам, которые могут быть определенным образом интерпретированы с помощью различного рода критериев. В результате могут иметь место различного рода ситуации (сценарии), характеризующие то или иное состояние инвестиционной или инновационной ситуации в данном субъекте экономики. При оценке инвестиционного климата на мезоуровне используются подобного рода сценарии развития инвестиционной ситуации [6], которые автор предлагает учитывать при оценке инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности субъекта экономики. Такого рода подход с некоторой корректировкой на особенности инновационной деятельности может быть использован и применительно к предмету на-

стоящего исследования. В результате мы предлагаем выделить следующие возможные сценарии развития инновационной ситуации в субъекте экономики.

Сценарий инновационного застоя (пессимистический). Для данного сценария показатель $T^u_{max} = -1$. Это означает, что экономическая, правовая и институциональная составляющие среды имеют негативную тенденцию. На практике это, в частности, означает, что в экономической среде, например, отсутствие предпосылок повышения интеллектуального уровня работников, исчерпание ресурсов производства, снижение совокупной покупательной способности населения, повышение издержек производства; в правовой среде принимаются достаточно жесткие законы, ущемляются права инноваторов, ухудшается финансирование образования и науки,

государственная поддержка инновационной деятельности вообще отсутствует или имеет место в минимальном объеме; институциональная среда сужается. В условиях данного сценария корпорация или предприятие может начать реализовывать систему антикризисных мер, вплоть до свертывания уже разрабатываемых инновационных проектов.

Сценарий умеренного инновационного застоя (умеренно-пессимистический). Такого рода ситуация складывается, когда одна или две составляющие среды имеют негативную тенденцию, а остальные стабильны. При этом значение интегральной тенденции находится в пределах: $-0,33 > T_{max}^u > -1$. На практике это может означать, что в экономической среде возрастают инфляционные ожидания, снижается индекс реального спроса, правовая среда не изменяется, а в институциональной среде, например, существуют проблемы с поставщиками. В этой ситуации корпорация проводит частные мероприятия по каждому конкретному направлению, по итогам которых принимает решение по инновационным изменениям.

Сценарий стабильного положения. Стабилизационный сценарий ($+0,33 > T_{max}^u > -0,33$) свидетельствует о практическом отсутствии какой-либо динамики (положительной или отрицательной) в любой из рассматриваемых составляющих среды. Это означает, что для корпорации (отрасли или региона) складываются предпосылки для развития и повышения эффективности. Обстановка для осуществления инновационной деятельности вполне благоприятная. В этой связи основным направлением деятельности является расширение научных исследований, повышение интеллектуального потенциала работников, привлечение дополнительных источников финансирования для расширения производства, повышения качества продукции, оптимизации затрат.

Сценарий умеренного оптимизма. Этот сценарий складывается, когда одна или две среды имеют позитивную динамику, остальные стабильны. Значение интегральной тенденции колеблется в пре-

делах: $+0,33 < T_{max}^u < +1$.

Практически это означает, что экономика имеет тенденции роста, покупательная способность населения растет, принимаются новые законы, отражающие реалии текущего состояния национальной экономики. Институциональная среда стабильна, то есть все обязательства выполняются в установленные договорами и законодательством сроки. В этой ситуации корпорация может применить агрессивную стратегию инвестирования, используя позитивные тенденции в отдельных средах, попытаться осуществить прорыв в остальных. Например, корпорация может осуществить PR акции для привлечения новых участников институциональной среды (акционеров, потребителей и др.).

Сценарий оптимистического развития (наилучший). Данный сценарий, который характеризуется соотношением $T_{max}^u = +1$, свидетельствует об очень благоприятном климате для осуществления инновационной деятельности. В этих условиях конкретные направления деятельности могут быть следующими: оптимизация управления, подготовка его к возможному росту корпорации, развитию отрасли или региона; подготовка к возможностям технологического прорыва, достижению существенных результатов в научно-технической и инновационной деятельности; переходу техники и технологии корпорации, отрасли или региона на новый качественный уровень, который характеризуется новой волной инновационного развития.

Для прогнозирования динамики изменения макросреды можно использовать определенный инструментарий, позволяющий точнее отслеживать тенденции и осуществлять стратегическое планирование деятельности корпорации, отрасли или региона.

Литература

1. Жиц Г.И. Инновационный потенциал. – Саратов : Саратов.гос.техн.ун-т, 1999. – 132 с.
2. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній

економіці: Монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М.Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 582 с.

3. Слепец Ю.С., Косенко А.П. Інноваційний потенціал як економічна категорія // Технічний прогрес та ефективність виробництва: Вісник НТУ «ХПІ». Зб.наук.праць. – Вип..24. – Х.: НТУ «ХПІ», 2001. – С.93-101.

4. Чухрай Н.І. Формування інноваційного потенціалу промислових підприємств: маркетингове та логістичне забезпечення: Монографія. – Львів: Націон.ун-т «Львівська політехніка», 2002. – 315с.

5. Пустовалов В.К. Аналіз состояния и тенденций развития инновационного потенциала и инновационной инфраструктуры промышленных предприятий и науч-

ных организаций Беларуси // Инновации. – 2002. – №7(54). – С.35-41

6. Чуб Б. А. Оценка инвестиционного потенциала субъектов российской экономики на мезоуровне. Под ред. д. э. н. Бандурина В. В. – М.: БУКВИЦА, 2001. – 227 с.

7. Иванюк И. А. Воспроизводство интеллектуального капитала в современных маркетинг-системах. – М.,2000. – 214с.

8. Руденко В.П. Природно-ресурсный потенциал Украинской ССР// Изв. АН СССР. Сер. геогр. – 1989. – №5. – с. 88.

9. Структурная оценка геоэкономического потенциала регионов Украины: методические подходы. – <http://fppg.ua>

Статья поступила в редакцию 31.10.2005

В.А. КУЧЕР, к.е.н., доцент,
Донецкий национальный технический университет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПРОГРАМОЮ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Функціонування будь-якого крупного промислового підприємства неодмінно пов'язано з програмою відтворення виробничої потужності. Це обумовлюється зносом виробничих фондів і жорсткими вимогами ринкових умов, що пред'являються. Вони передбачають, щоб продукція, що випускається, постійно обновлялася і з'являвся новий асортимент. Реалізація даних положень є складним багатокритеріальним процесом, який називається інвестиційним. Багато інвестиційних проектів є дуже капіталомісткими, їх реалізація вимагає високої обґрунтованості управлінських рішень.

В даний час використовуються різні варіанти тлумачення терміну окупності (зворотного йому коефіцієнта економічної ефективності), проте частіше всього його розглядають як найважливіший часовий показник для відбору кращих варіантів інвестиційних проектів, який покликаний сприяти оптимізації плану капітальних інвестицій і економічному зростанню суб'єктів господарювання.

З приводу економічного значення показника ціни капіталу, покликаного врахувати вплив чинника часу, думки вчених-економістів, як правило, сходяться. Він повинен відобразити той ефект, який принесе кожна одиниця інвестицій, вивільнена на одному підрозділі підприємства і продуктивно використана на іншому його підрозділі за певний проміжок часу. Але з приводу одиниць вимірювання, в яких виражається цей ефект, висловлюються різні точки зору. Більшість учених-економістів вважає, що вказаний норматив повинен відображати нормативний прибуток по підприємству і величину інфляції. Таким чином, якщо величина чистої приведенної вартості капіталу за проектом більше ціни капіталу, то даний проект слід прийняти, в протилежному випадку – відхилювати.

Термін окупності виражає вплив чинника часу. Разом з тим слід звернути увагу на те, що він виходить із статичних

© В.А. Кучер, 2005