

МОДЕРНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ЗМІСТ, УМОВИ, РИЗИКИ

ЛЕВКОВЕЦЬ О. М.

кандидат економічних наук

Харків

У 2010 р. в Україні офіційно проголошено курс на модернізацію економіки. Безальтернативність прагнень високотехнологічного розвитку визначається формуванням у світі умов нового шостого технологічного укладу, що радикально вдосконалює весь замкнений цикл на основі нанотехнологій, залучає всі галузі – і за недоступності його технологій як авіа-, ракетобудування, так і традиційні для України металургія, хімічна промисловість, сільське господарство будуть втрачені. Потреба в інвестиціях лише для технологічного оновлення економіки визначається в 1 трлн долл. Втім, світові процеси (несталість стану світової економіки, боргові кризи у країнах єврозони) та критичний стан національної економіки ускладнюють пошук джерел і механізмів мобілізації ресурсів. За таких умов набуває актуальності розробка і реалізація адекватної стратегії модернізації з урахуванням існуючих внутрішніх і зовнішніх обмежень.

Вагомий внесок у розвиток теорії модернізації для країн з перехідною економікою здійснили російські науковці В. Полтерович, С. Глазьев [4, 11, 12], А. Григор'єв, М. Саліхов. Питання модернізації економіки України в умовах технологічної деградації, панування господарського порядку, що відторгає інновації, обмеженості ресурсів широко дискутуються вітчизняними науковцями – В. Геецем [2, 3], А. Гриценко [5], А. Федуловою [15] та ін. Протягом 1999 – 2008 рр. прийнято понад 20 стратегій, 80 концепцій щодо інноваційного розвитку країни. НАНУ навесні 2010 р. було презентовано Національний проект реформ, де особливу увагу приділено питанням модернізації [9]. Втім, ступінь взаємозв'язку означених документів навіть не розглядається, і на сьогодні в Україні відсутній чітко окреслений національний проект модернізації. Суспільству запропоновано Програму економічних реформ на 2010 – 2014 рр., що стала основою для розробки інших програмних документів [13] та практичних дій. Все ще не визначено методології модернізації національної економіки, не здійснено оцінки заходів, що реалізуються, на предмет відповідності цілям модернізації.

Метою статті є систематизація теоретико-методологічних положень щодо модернізації національної економіки та ідентифікація типу і характеристик існуючої моделі соціально-економічних перетворень.

Методологічні основи розбудови проекту модернізації економіки мають визначати: цільові орієнтири, складові процесу, умови реалізації. Безперечною уяв-

ляється необхідність враховувати глобальні трансформації. Так, понижувальна фаза К-циклу, що, за оцінками учених, триватиме до 2020 – 2025 рр., змушує очікувати на «кластер» глобальних криз. Світу пророкують дефіцит продовольства, енергії, питної води. Відбувається боротьба за ринки високих технологій та ресурси, за збереження привілейованого положення розвинених країн.

Під модернізацією зазвичай розуміють вдосконалення для відповідності сучасним вимогам. **Модернізація економіки** означає структурні, технологічні, інституціональні зміни в національній економіці, що спрямовані на підвищення її *конкурентоспроможності* та забезпечення розвитку в довгостроковій перспективі [1, с. 70; 3]. Модернізація – це завжди:

1) *системний процес*: означає зміни економічних, політичних, правових, культурних інститутів та відносин. Має проводитись одночасно на кількох рівнях [14, с. 88]: інституційних реформ (зміна, узгодження правил і процедур суспільно-економічного життя); економічної політики (застосування адекватних інструментів впливу на економічні процеси); соціальної політики (формування умов для реалізації інтересів окремих суспільних груп);

2) *мобілізаційний процес*, що запроваджується для скорочення відставання від країн-конкурентів [10, с. 5], тобто передбачає просторову і часову мобілізацію ресурсів, а цільові орієнтири процесу залежать від конкурентів.

Вирізняють два *типи* модернізації [1, с. 76]:

1) *адаптивна (імітаційна)* – здійснюється шляхом впровадження позичених нововведень, що пов'язано з витратами на придбання авторських прав, патентів, ліцензій, обладнання і т. п. – тобто, з виплатою інноваційної ренти. Визначає *наздоганяючий* тип розвитку. Включає підтипи: а) *регульована* – в рамках обраної стратегії розвитку країни; б) *стихийно-корпоративна* – в інтересах національних чи закордонних корпорацій (що далеко не завжди співпадають з інтересами національними), ускладнює координацію процесу;

2) *креативна* – здійснюється на основі власних інновацій: розроблені в країні технологічні та інституційні нововведення отримують визнання і починають розповсюджуватись по світу, забезпечуючи країні рентний дохід. Визначає *випереджаючий* тип розвитку.

За ресурсами вони є конкуруючими, загалом же зазвичай поєднуються у певних пропорціях, оскільки представляють собою два етапи здійснення модернізаційного проекту. Слід визнати, що серед науковців немає єдності щодо бачення типу модернізаційних змін в Україні. Ученими визнається доцільність модернізації за двома напрямками: традиційних галузей і стимулювання розвитку високотехнологічних секторів. Розбіжності виникають при визначенні пропорцій розподілу ресурсів між ними (табл. 1).

Підходи до визначення сутності модернізаційних перетворень в Україні

Автор або документ	Характеристики перетворень
В. Гець та ін., «Новий курс реформ» [3; 9]	Активна роль держави. Орієнтування на інновації на власній основі , організація і фінансування фундаментальної науки, ризикових прикладних досліджень. Імпортозаміщення з використанням власних розробок; відмова від широкої підтримки традиційних експортних галузей, поліпшення інституціональних умов через зниження регуляторних функцій держави щодо бізнесу, детінізація. Система пільг і санкцій
Л. Федулова, І. Шовкун [15]	Підтримка індустріальної модернізації разом із стимулюванням високотехнологічного потенціалу; відбір пріоритетних напрямів розвитку; стимулювання корпоратизації у високо-технологічному секторі; інституціональні вдосконалення. Етапи: 1) відтворення технологічної бази галузей з потенціалом імпортозаміщення ; 2) створення виробництв нового техноукладу , вихід на світові ринки з наукоємною продукцією; 3) кардинальне технологічне перезброєння всіх секторів економіки
С. Глазьев [4]	Відбувається зміна технологічних укладів, тому доречно використати «перевагу відсталості» – не наздоганяти, а орієнтуватися на те, що розвинені країни матимуть у майбутньому – на 6-й технологічний уклад
А. Гриценко [5, с. 10]	Добровільно-примусова модернізація галузей , що технологічно застаріли, але забезпечують основну частину експорту ; всебічна інституційна і фінансова підтримка інноваційних структур ; на перших етапах – вирішення завдань домодернізаційного періоду (харчування, житла, транспортної інфраструктури)
В. Полтерович [11, с. 23; 12]	Запозичення , оскільки для масового впровадження технологій 6-го техноукладу немає бази , відторгатимуться інновацій системою. «Перевага відсталості» – у можливості позичати технології, не витрачаючись на розробку. Вирішення проблем міжгалузевої координації. Підтримка проектів, а не фірм, взаємодія держави з асоціаціями бізнесу і суспільства. Реалізація програм переоснащення старих і створення нових галузей на основі індикативного плану

Сучасні дослідження теоретичних основ модернізації ґрунтуються на запропонованій ще М. Портером теорії про **стадії розвитку**. Припущення: країна обов'язково має пройти у своєму розвитку кілька стадій, і неможливо оминати («перескочити») жодну з них; кожна стадія розвитку потребує застосування адекват-

них інструментів і своєчасної їх зміни [6, 11, 12]. Немає сенсу, не розв'язавши завдань першої та другої стадій, намагатись реформувати економіку на основі інструментарію третьої-четвертої стадій (що сьогодні використовується розвиненими країнами Західної Європи та США) (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльна характеристика стадій розвитку економіки за [6, 11, 12, 14, 16]

Стадія розвитку	Ознаки/характеристика	Інструменти впливу для переходу до наступної стадії
1	2	3
За методикою World Economic Forum [16] та [6, 14]		
Ресурсна	Основа зростання: базові фактори виробництва, масштаби залучення ресурсів. Отримання іноземних технологій в уречевленій формі. Використання факторних потреб зовнішнього світу. Цінова конкуренція	Селективні. Визначення пріоритетів розвитку, механізмів їх реалізації (податкові, кредитні та ін. пільги, пряме бюджетне фінансування проектів), контроль за виконанням
Інвестиційна	Основа зростання: ефективність використання ресурсів. Якісна, проте ще дешева робоча сила. Реалізація проектів у рамках вертикально інтегрованих корпорацій. Інвестиції у людський капітал, технології, дослідження і розробки; запозичення іноземних технологій в уречевленій і уречевленій формах; процесні та продуктові інновації на базі імітованих технологій. Конкуренція на основі покращення споживчих якостей продукту.	Селективні: ідентифікація ланцюжків створення доданої вартості у високо- і середньо-технологічних видах діяльності; підтримка проривних напрямів технологічного розвитку; податкові пільги, кредити при купівлі імпортного обладнання та ліцензій. Неселективні: боротьба з корупцією, умови для внутрішніх і зовнішніх інвестицій (зниження регуляторних і адміністративних бар'єрів, полегшення доступу до фінансування), стимулювання трансферу результатів НДДКР у виробництво
Інноваційна	Основа зростання: власні (національні) нововведення. Інтенсивні інвестиції у людський ресурс, науку, технології.	Неселективні методи підтримки. Сприяння створенню технологій у уречевленій формі

1	2	3
	Створення нових продуктів і технологій; розвиток дифузії інновацій. Конкуренція на основі власних продуктових і процесних інновацій. Переміщення за кордон малоефективних видів діяльності.	
За В. Полтеровичем [11, 12]		
Індустріалізації	Мета: переоснащення базових галузей для задоволення внутрішнього попиту. Інвестиційний імпорту, позичання технологій. Імпортозаміщення на території країни	Селективні. Податкові пільги, субсидії споживачам інвестиційного імпорту, завищений валютний курс, обмеження імпорту промислової кінцевої продукції
Експорто-орієнтованого зростання	Мета: вихід на зовнішні ринки. Експортери під тиском міжнародної конкуренції підвищують якість продукції та управління. Ефект розповсюджується на сектори, орієнтовані на внутрішній ринок. Слабкість ринкової інфраструктури, відносно низький рівень людського і технологічного розвитку.	Як селективні (вертикальні), так і неселективні (горизонтальні) інструменти стимулювання експорту і обмеження імпорту. Висока централізація управління економікою. Підтримка крупних підприємств, державні програми технічної реконструкції, занижений валютний курс, кредитні і податкові пільги, субсидування. Розвиток інфраструктури
Стимулювання прискореного розвитку	Мета: залучення інвестицій, координація та закріплення тенденцій структурних змін	Зниження прямого впливу держави, переважання горизонтальних інструментів, лібералізація зовнішньої торгівлі, підтримка малого бізнесу, дерегуляція ринку капіталу. Стимулювання кластерів високотехнологічних фірм
Розвиненого ринку	Мета: підтримка траєкторії сталого зростання на інноваційній основі	Вертикальні інструменти – лише для протидії циклічним спадам або економічним шокам. Горизонтальні методи підтримки.
Селективні інструменти: податкові пільги, субсидування, держзамовлення на користь суб'єктів/галузей, визнаних пріоритетними, державні інвестиції, регулювання цін на окремі види товарів, гарантії за позиками, імпортні мита		
Неселективні інструменти: технічне регулювання, нефінансова підтримка експортерів, допомога у НДДКР, підтримка малого бізнесу, екологічних проектів, навчання, перекваліфікації кадрів, розвиток інфраструктури		

За визначенням Всесвітнього економічного форуму, Україну в рейтингу 2010 – 2011 рр. віднесено до країн, що переходять від факторної до інвестиційної стадії [16]. Тож, **мета** модернізації економіки України може бути сформульована як перехід до індустріальної економіки (інвестиційна стадія), що стане передумовою для подальшого руху до економіки постіндустріальної (інноваційної) [10, с. 14]. Узагальнення та систематизація [5, с. 12; 10, с. 6; 12; 14, с. 94] дозволяють визначити такі **умови** успішної реалізації проекту модернізації.

1. Виважена оцінка ресурсів та можливостей, *реальність* цілей та шляхів їх досягнення – тобто, розробка чіткої стратегії розвитку. Макроекономічна політика, що ґрунтується на мобілізації ресурсів для модернізації. Ефективна взаємодія з т. зв. зовнішнім середовищем модернізації (стратегічними партнерами).

2. *Наявність зацікавлених груп інтересів* із достатнім владним впливом, готовність еліти і суспільства до змін. Країна, що здійснює модернізацію, стикається з численними проявами «ефекту блокування» [14, с. 92] – опором агентів. Необхідне узгодження інтересів всіх груп, залучених до процесу модернізації, у т. ч. шляхом компенсаційних угод з тими, що не підтримують перетворення, проте мають значну переговорну силу (державні корпорації, держслужбовці, отримувачі преференцій – у т. ч. великий бізнес). У [5] пропонується акцентувати на пошуку форм включення приватних ін-

тересів у спільні, створенні умов, за яких співпраця була б найбільш раціональною формою поведінки.

3. *Довіра до влади* – «інституційна довіра». Рівень довіри до інститутів влади серед населення в 2010 р., за результатами дослідження Інституту соціології НАНУ, складав: до Президента – 30,8%, до Уряду – 19,6%, до місцевих органів влади – 17,9%, до приватних підприємців – 41,3% [2]. За таких умов ані держава, ані уряд не виконують ролі інституту, що примушує дотримуватись правил життя у суспільстві. Позитивне сприйняття модернізаційних перспектив потребує формування відповідного *соціального капіталу* – комплексу зв'язків, що підтримуються на основі неформальних цінностей, норм і понять, які поділяються членами соціальних груп, і який створює між ними критичну масу довіри та соціальної підтримки, ефект співпраці і взаємодії. Натомість поширення ідеології суспільства споживання спричинює замкнення свідомості на власному і особистому, людина огорожується від суспільства родиною, добробутом, домінують інтереси одного дня.

Головними орієнтирами для ідентифікації змісту українського проекту модернізації економіки є Програма економічних реформ на 2010 – 2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», де визначено лише стратегічні напрями перетворень, і Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні на 2011 – 2015 рр. Ви-

вчення [7, 13] дозволяє констатувати, що модернізація економіки розуміється передусім як технологічне оновлення, етапи та механізми якого єдині є чітко виписаними (рис. 1). Термін «модернізація» вживається як тотожний з «розвитком», переходом до *інноваційної* моделі, що призводить до плутанини з цільовими орієнтирами, хоча зміст етапів перетворень виявляє розуміння пройти інвестиційну стадію. Здійснюється спроба реалізувати стратегію, засновану на концепції розвитку пріоритетних галузей. Пропоновані інструменти державної підтримки є традиційними і в цілому відповідають завданням інвестиційної стадії. Втім, на наш погляд, перелік пріоритетів є надто обширним, що може призвести до розпилення ресурсів і, зважаючи на те, що інтереси великого бізнесу сконцентровані в традиційних галузях (металургія, хімічна промисловість, нафтопереробка, енергетика, важке машинобудування), існує ризик «застрягнути» на першому етапі. Адже Програма не визначає дієвих механізмів узгодження інтересів суб'єктів національної економіки, каналізації інвестицій до високотехнологічних видів діяльності. Україна намагається здійснити перетворення шляхом зовнішніх позик, лібералізації економіки та інтеграції в європейські структури, модернізаційний проект є похідним від домінуючої в світі ліберальної ідеї і «вбудовування» у світову економіку в її сучасному вигляді.

Основні *ризики* проекту, на наш погляд, пов'язані з таким.

1. *Відсутність у суспільстві попиту на модернізацію.* Національна економіка де-факто розпалась на численні територіальні та галузеві сегменти. Представлені у владі бізнес-групи зорієнтовані на низькотехнологічний експорт і включені до глобальної економіки як периферійна частина. У населення відсутня готовність обмежити споживання, великий бізнес має можливість зменшити податкове навантаження, користуючись послугами офшорних зон – тож, має місце конфлікт інтересів. Новий етап приватизації (обленерго, земель сільгосппризначення, готується зняття обмежень на приватизацію підприємств авіабудування, об'єктів портової інфраструктури) створює додаткові можливості для отримання надприбутків без інновацій та стимулює до збереження «розмитих» прав власності. Фінансовий сектор не зацікавлений кредитувати ризикові інноваційні проекти, маючи більш прибуткові альтернативи (наприклад, споживче кредитування). Інституційні зміни викликають опір, тому що для бізнесу і населення за слабких формальних інститутів витрати неформального вирішення питань є нижчими: хабарництво, корупція стали інститутом, тобто *загальноновизнаною, загальноприйнятою нормою поведінки*. Для владних структур неформальні відносини – це можливість пом'якшення соціальної напруги, отримання бюрократичної ренти. На наш погляд, компенсаційні міри (кредитно-податкові та інші пільги, участь держави у фінансуванні проектів) сприятимуть активації мотивів до модернізації лише у поєднанні з заходами підвищення ризику використання неінноваційних інструментів конкуренції (корупційних послуг і т. п.). Марно, нічого не змінивши в перерозпо-

дільчих механізмах, намагатись пропонувати суспільству мобілізувати ресурси для перетворень.

2. Варто звернути на такий аспект, як *соціальна безпека* модернізації. Критерії відбору проектів (див. рис. 1) містять такі, що часто є взаємовиключними: створення робочих місць та впровадження ресурсозберігаючих технологій. Адже наслідком модернізації може стати скорочення працівників у базових галузях: технологічне та технічне переозброєння підвищує продуктивність праці у 3 – 5 разів. Для робочої сили, що вивільняється, необхідно створювати робочі місця у високотехнологічному секторі. Але через недостатню кваліфікацію чи зможуть працівники там бути задіяні (24,7% зайнятих в Україні – представники найпростіших професій [10, с. 11])? Прикладом служить металургія, що забезпечує близько 500 тис. робочих місць, і де продуктивність праці утричі нижча за європейську. У Франції за 10 років (!) виробничі потужності у металургії було зменшено з 30 до 16 млн т/рік, а кількість працюючих – з 200 тис. до 50 тис. На це витрачалось щорічно близько 3 млрд дол. [8]. Не варто забувати й про те, що сьогодні посилюється конкуренція між країнами за залучення людських ресурсів: вкупі зі зміною системи цінностей у суспільстві, сприйняттям держави як порушника умов соціального контракту призиви «затягнути хустки» можуть мати наслідком втрату кваліфікованих кадрів.

3. *Нестача ресурсів* для реалізації анонсованих проектів та програм. Валовий зовнішній борг України складає близько 123 млрд дол., сукупний державний борг станом на 01.06.11 – 577,84 млрд грн (за даними НБУ та Міністерства фінансів). Проект Державного бюджету на 2012 р. передбачає 60 млрд грн на обслуговування державного боргу і фінансування інвестиційних програм переважно за рахунок іноземних кредитів. Втім, світові ринки запозичень сьогодні є практично закритими через підвищені ризики на тлі зниження кредитного рейтингу США та боргової кризи країн єврозони. Погіршення відносин з країнами – членами Митного Союзу (передусім, з РФ) вже відбулось введенням з боку останнього обмежень щодо експорту низки видів української продукції, гальмуванням реалізації сумісних з РФ проектів у авіабудуванні (наприклад, моделі літака АН-158). Це означає зменшення валютної виручки та перспектив розвитку високотехнологічних виробництв. Створення ж Зони вільної торгівлі з ЄС, на наш погляд, залишає можливість для реалізації лише адаптивної моделі модернізації у стихійно-корпоративній формі.

Поки що модернізація в Україні мала точковий характер, зводилась до технологічного оновлення галузей, що орієнтовані на внутрішній ринок (збиральні виробництва, харчова промисловість, мобільний зв'язок, фінансовий сектор, роздрібні мережі ТНК). Зараз під впливом глобальних і геополітичних викликів (зростання цін на енергоресурси, посилення конкуренції) це змушені робити експортоорієнтовані металургія і хімічна промисловість. Перетворення відбувались за *адаптивним* типом, причому за другим підтипом. Сьогодні ж здійснюється спроба забезпечити регульовану модернізацію, що з часом здатна буде

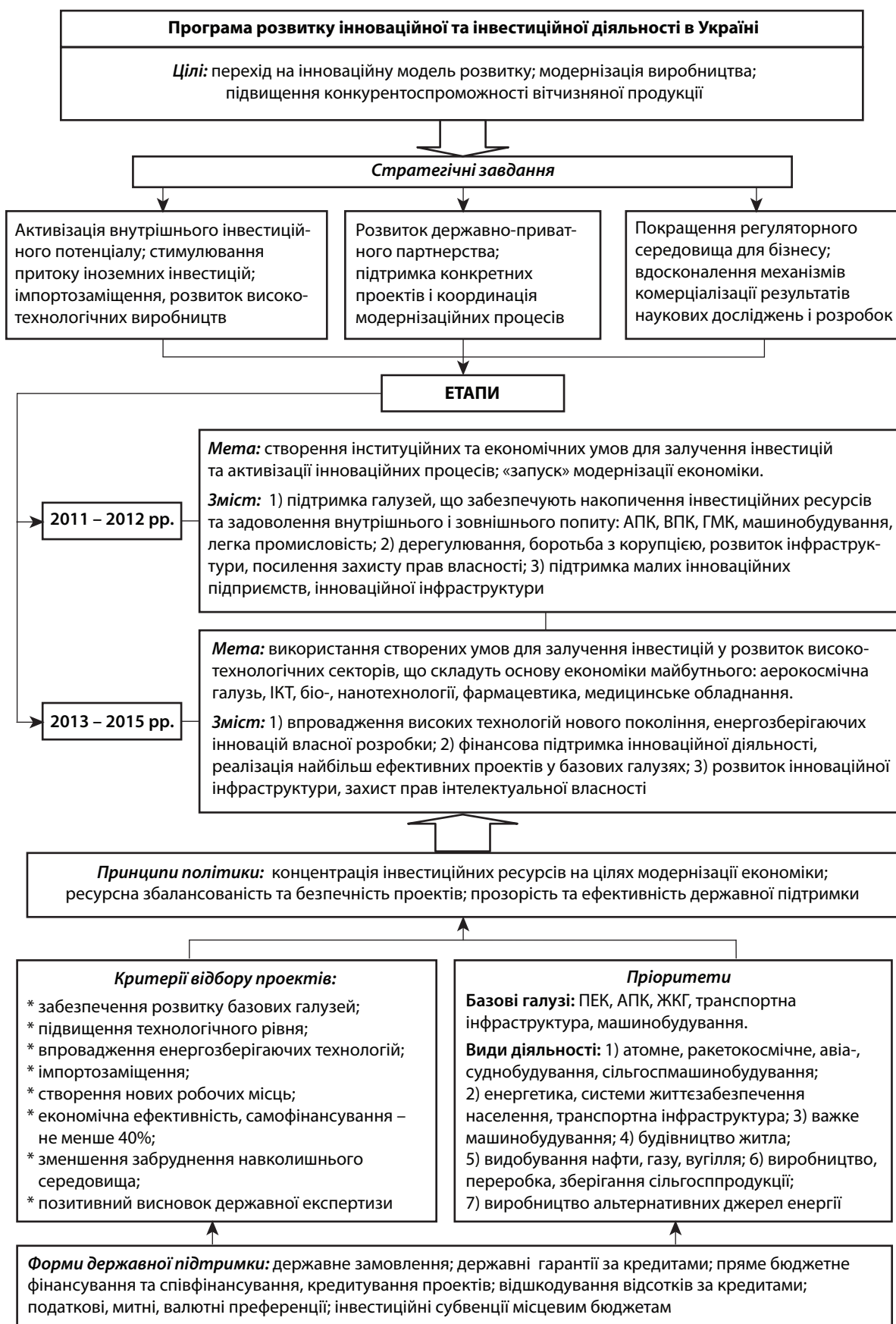


Рис. 1. Зміст технологічної модернізації економіки України згідно з [13]

перейти у креативну. Причому, головну увагу приділяється технологічній складовій. Залишається актуальною розробка єдиної комплексної програми модернізації. *Індикативне планування*, посилення ролі якого декларується Урядом (прийнято Проект Державної Програми соціально-економічного розвитку України на 2012 р. і основні напрями розвитку на 2013 – 2014 рр.), сприятиме регулярній взаємодії між урядом, бізнесом, профспілками, споживачами для зміцнення взаємної довіри і координації зусиль щодо переозброєння економіки. Розвиток державно-приватного партнерства (інструментом реалізації може стати поширення системи «електронного уряду»), у т. ч. через залучення бізнесу і суспільства до моніторингу виконання державних функцій, подальші заходи в напрямі зниження загального рівня трансакційних витрат суб'єктів національної економіки (посилення захисту прав власності, зниження адміністративних бар'єрів для бізнесу і громадян, боротьба з корупцією) сприятимуть формуванню умов для модернізації. Водночас, зберігаються підвищені ризики нестачі та розпилення ресурсів, відсутності мотивації до змін, втечі капіталу та інерційного вбудовування підприємств до структур іноземних ТНК на неприйнятних для країни умовах. Не існує дієвих механізмів перерозподілу ресурсів із сировинних виробництв до високотехнологічних. Проблеми усунення цих ризиків потребують якомога швидшого розв'язання. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Вардомский Л. Б. Взаимные экономические связи в контексте модернизации экономики России и Украины // Экономика і прогнозування.– 2009.– № 1.– С. 77 – 89.
2. Геец В. М. Доверие как элемент социального капитала в экономическом развитии Украины // Экономическая теория.– 2010.– № 3.– С. 7 – 19.
3. Геец В. М., Семіноженко В. П. Інноваційні перспективи України.– Харків: Константа, 2006.– 272 с.
4. Глазьев С. Мировой кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики.– 2009.– № 3.– С. 26 – 38.
5. Гриценко А. Методологічні основи модернізації України // Економіка України.– 2011.– № 2.– С. 4 – 12.
6. Киндзерский Ю. Экономическое развитие и трансформация промышленной политики в мире: уроки для Украины // Экономика Украины.– 2010.– № 5.– С. 4 – 15.
7. Ключев А. Формула украинской модернизации: взяться и сделать // Зеркало недели.– 2011.– № 19 // Режим доступу: <http://zn.ua/articles/81765>
8. Мазур В. Металлургия Украины: состояние, конкурентоспособность, перспективы // Зеркало недели.– 2010.– № 8(788).– С. 9.
9. Новый курс: реформы в Украине 2010 – 2015 рр. НАНУ // Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/books/2010/10nandop1.pdf>
10. Онищенко В. Модернізація як імператив розвитку України // Економіка України.– 2011.– № 7.– С. 4 – 14.
11. Полтерович В. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики.– 2009.– № 6.– С. 4 – 23.
12. Полтерович В., Попов В. Эволюционная теория экономической политики. Часть 1 // Вопросы экономики.– 2006.– № 7.– С. 4 – 20.
13. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні. Затверджено Постановою КМУ № 389 від 02.02.2011 // <http://document.org.ua>
14. Рустамов Э. Принципы эволюционной модернизации переходных экономик // Вопросы экономики.– 2009.– № 7.– С. 85 – 96.
15. Федулова Л. І., Шовкун І. А. Підходи до формування дієвої інноваційної стратегії України // Наука та інновації.– 2009.– № 3.– С. 5 – 15.
16. The Global Competitiveness Report 2010 – 2011. World Economic Forum// http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

УДК 330.4:330.33

ПОДХОДЫ К МОДЕЛИРОВАНИЮ И ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ЦИКЛИЧЕСКИХ ИНДИКАТОРОВ РАЗВИТИЯ СЭС¹

НИКИФОРОВА О. В.*кандидат экономических наук***ЯСТРЕБОВА А. С.***кандидат экономических наук***Харьков**

Особенностью развития социально-экономических систем на рубеже XX – XXI веков является нелинейность их динамики, которая чаще всего носит циклический характер. Вызываемые циклической динамикой развития отдельных территорий, регионов и мира в целом кризисы стали неотъемлемыми спутниками социально-экономических систем (СЭС). Всемирный финансово-экономический кризис, начавшийся в 2008 г.,

повлек за собой коллапс финансов и банковских систем различных стран, а высокая взаимозависимость экономик мира сделала экономический кризис глобальным.

Современная экономическая наука стремится располагать возможностями предсказания наступления кризисов, их продолжительности и глубины, кризис становится самостоятельным объектом исследования. Однако не достаточное внимание уделяется вопросам выявления тех процессов и явлений, которые становятся причиной кризисов, определения факторов и

¹ Исследование выполнено в рамках украинско-российского научно-исследовательского проекта «Модели оценки неравномерности и циклической динамики социально-экономического развития регионов Украины и России», который осуществляется по результатам конкурса НАН Украины и РФФИ-2010 (проект №1-10/10-02-00716а/У/)

финансово-экономических показателей, с помощью которых становится возможным повлиять на возникновение кризисов или выявить вероятность их наступления, предупредить катастрофы.

Кризис следует рассматривать как понижательную волну более сложного динамического процесса – цикла. Анализ мирового опыта исследования индикаторов циклического развития, существующих подходов к выявлению, идентификации, оценке и анализу циклообразующих факторов, методик построения систем раннего оповещения о смене фаз цикла, предлагаемые в данной работе, раскроет условия возникновения циклов разной длины, даст возможность предположить о наступлении той или иной фазы цикла. Кроме того, глубина неравномерности, порождаемой циклами и кризисами, требует пристального внимания к проблеме оповещения о фазах циклической динамики с тем, чтобы построить систему прогнозирования развития СЭС в условиях украинских реалий. Использование систем индикаторов циклического развития с целью прогнозирования развития СЭС нуждается в применении экономико-математических методов и моделей, что подчеркивается в таких работах, как [1, с. 12 – 15; 2]. Анализ существующих подходов к моделированию и прогнозированию циклических индикаторов развития СЭС позволит определить круг методов, которые будут применимы в условиях украинских реалий.

В работе [3] для украинской действительности рекомендуются такие методики идентификации экономических рецессий, как «правило шести месяцев» и критерий К. Ромера. Согласно первому правилу, признаком рецессии является сокращения основных макроэкономических индикаторов в течение шести календарных месяцев; второй критерий в качестве маркера рассматривает определенный уровень спада реальных объемов промышленного производства. Однако данные методы позволяют идентифицировать уже начавшийся кризис, но не предугадать его приближение.

В связи с этим особое внимание заслуживает классификация индикаторов развития СЭС по принципу синхронизации, применяемая Национальным бюро экономических исследований США, исходя из которой следует выделять опережающие, запаздывающие и соответствующие фазе цикла индикаторы [4].

Опережающие факторы достигают максимума перед наступлением пиков или спадов цикла (запасы готовой продукции, изменения денежной массы). Запаздывающие повторяют спады и подъемы с некоторым лагом (уровень безработицы, средняя заработная плата и т. д.). Совпадающие индикаторы в основном являются показателями деловой активности: ВВП и ВРП, соответственно, индексы инфляции и цен, объемы промышленного производства.

Опережающие индикаторы являются по сути симптоматическими, выступая маркерами, которые сигнализируют о смене фаз цикла. Ранняя диагностика понижательной волны экономического цикла дает возможность предпринять регулирующие действия, которые даже с учетом экономического лага помогут

предотвратить надвигающуюся катастрофу. Именно поэтому опережающие факторы, называемые «ранними индикаторами», приобретают огромное значение для прогностических целей. Циклические индикаторы дают возможность идентифицировать ситуацию на раннем этапе, когда еще возможны регулирующие воздействия, способные изменить ситуацию и снизить негативные финансово-экономические последствия циклических колебаний, в том числе и кризисов.

Вопросы выявления индикаторов циклического развития и кризисов затронуты в работах ученых ближнего и дальнего зарубежья [1, 2, 3, 5, 6], обобщающий анализ трудов ряда зарубежных авторов представлен в [7].

Как показано в [7, 8], на сегодняшний день сложились три основные методологии формирования системы индикаторов кризисов и циклического развития. Первая основана на выявлении значимых индикаторов путем сравнения поведения переменных в период кризиса и прочих фаз цикла. Вторая методология заключается в построении моделей с использованием статистических данных, изменения которых могут сигнализировать о приближении кризиса. Третья использует эконометрическое моделирование на основе пробит-, логит-моделей, чтобы вычислить вероятность наступления кризисов в зависимости от тех или иных факторов. Рассмотрим основные работы по данной проблематике.

В некоторых работах в качестве основного индикатора цикла рассматривается ВВП [2, 6]. Наиболее полная картина ранних индикаторов кризиса представлена в исследовании G. Kaminsky, S. Lizondo, C. M. Reinhart [7]. В работе представлены результаты критического анализа предлагаемых в литературе индикаторов кризиса, выполнен анализ эффективности их применения для прогнозирования кризисов в разных странах. Показатели, предложенные в работе, распределены по группам и представлены в *табл. 1*.

В работе [6] представлен список индикаторов кризиса с учетом специфики российской экономики, который также сгруппирован в *табл. 2*.

Авторы работы [1] к системе опережающих индикаторов кризиса на уровне мировой экономики отнесли такие показатели:

- ✦ антикризисная устойчивость мировой финансовой системы;
- ✦ цены на нефть;
- ✦ фондовые индексы на рынках разных стран: DJIA, Nasdaq 100, FTSE-100, Nikkei-225, Hang Seng;
- ✦ цена на золото, серебро, палладий, платину, медь, цинк, свинец, олово, никель;
- ✦ курсы основных мировых валют: евро, доллар, фунт стерлингов, японская йена.

Специально для российской экономики в [1] было предложено использовать также динамику реального курса рубля по отношению к доллару и «справедливому курсу», а также «индекс промышленно оптимизма».

В *табл. 3* представлена классификация индикаторов циклического развития Национального бюро экономических исследований США [4].

Таблица 1

Индикаторы кризисов по методике Камински Г., Лизондо С., Ренхарт С. М.

Группы показателей	Показатели
Показатели операций с капиталом	Международные резервы, потоки капитала; прямые иностранные инвестиции, разница между ставками процента внутри страны и за рубежом
Показатели задолженности	Государственный внешний долг, совокупный внешний долг, краткосрочная (текущая) задолженность, доля задолженности, классифицирующаяся по типу кредитора и структуре процентов, обслуживание долга, иностранная помощь
Текущие показатели	Реальный валютный курс, сальдо счета текущих операций, экспорт, импорт, условия торговли, цены на экспортные товары, сбережения, инвестиции
Международные показатели	Рост реального ВВП других стран, процентные ставки, уровень цен
Финансовые показатели	Рост кредитования, изменение денежного мультипликатора, реальные процентные ставки, разница между процентными ставками кредитования и депозита
Другие финансовые показатели	Кредит центрального банка банковской системе, разрыв между спросом и предложением денег, рост денежной массы, доходность облигаций, внутренняя инфляция, «теневой» обменный курс, уровень вознаграждения по рыночному курсу, паритет валютного курса, разрыв между коммерческими курсами покупки и продажи, положение обменного курса в официальной группе, агрегат M2 или международные резервы
Реальный сектор	Рост реального ВВП, производство, спад производства, занятость или безработица, заработная плата, изменения курса акций
Бюджетно-фискальные показатели	Бюджетный дефицит, государственное потребление, кредиты государственному сектору
Институциональные / структурные факторы	Открытость, концентрация торговли, димту-переменные для разнообразных курсов валют, валютный контроль, продолжительность сроков обращения валюты, финансовая либерализация; банковские кризисы, прошлые кризисы валютного рынка; прошлые события на валютном рынке
Политические факторы	Димту-переменные для выборов, текущая победа или проигрыш на выборах, смена правительства, законная и незаконная смена исполнительной власти, левое правительство, новый министр финансов, уровень политической нестабильности

Таблица 2

Индикаторы кризисов по методике Федоровой Е. А., Назаровой Е. Н.

Группы показателей	Показатели
Показатели, характеризующие экономический рост	ВВП, объем выпуска промышленной продукции, отношение сальдо консолидированного бюджета к ВВП, отношение притока прямых иностранных инвестиций к ВВП
Показатели платежного баланса	Отношение золотовалютных резервов к ВВП, доля сырья в структуре экспорта, реальный обменный курс национальной валюты по отношению к доллару, отношение суммы экспорта и импорта к ВВП, отношение текущего счета платежного баланса к ВВП
Финансовые	Межбанковская ставка по однодневным кредитам
Денежные	Отношение внутреннего кредита к ВВП, отношение денежного агрегата M2 к золотовалютным запасам, индекс потребительских цен

Таблица 3

Индикаторы циклов по методике Национального бюро экономических исследований США

Опережающие индикаторы (leading)	Запаздывающие индикаторы (lagging)	Совпадающие индикаторы (coinciding)
Длительность рабочей недели	Численность неработающих длительный срок	ВВП
Число новых предприятий	Расходы на новые предприятия и средства производства	Уровень безработицы
Начало жилищных строителей	Удельные расходы на зарплату	Промышленное производство
Индексы фондового рынка	Средние процентные ставки коммерческих банков	Личные доходы
Прибыли корпораций	Численность неработающих длительный срок	Цены производителей Официальные процентные ставки
Изменение денежной массы		Заявки на рекламу
Изменения в запасах		

Согласно анализу опережающих индикаторов, используемых в различных странах по методологии исследований циклических колебаний Organisation for economic co-operation and development (OECD) и Centre for International Business Cycle Research (CIBCR), наиболее значимыми опережающими индикаторами являются количество денег в обращении, процентная ставка по кредитам, фондовые индексы, строительство жилья, индексы цен и величина запасов. Важными для анализа циклических колебаний являются также индикаторы промышленного производства, продолжительность рабочего дня и прибыль предприятий.

Имеющиеся системы индикаторов и методология их использования могут быть полезны при прогнозировании рецессий и подъемов в динамике развития СЭС. Однако имеющиеся подходы обладают рядом недостатков. Предлагаемые в литературе системы индикаторов основаны на анализе уже произошедших финансовых кризисов, что в условиях современного динамизма экономического развития усложняет взаимодействие факторов и существенно расширяет их количество. Кроме того, открытым остается вопрос о возможности перенесения опыта идентификации кризисов в иностранных государствах на Украину. Таким образом, актуальным направлением дальнейших исследований является разработка системы факторов, представляющих собой ранние индикаторы циклической динамики развития СЭС в Украине.

Как было замечено ранее, прогнозирование развития СЭС с использованием системы индикаторов раннего распознавания фаз циклов невозможно без широкого использования экономико-математических методов и моделей, вопросам применения которых посвящены такие работы, как [1, 2, 3, 5, 6, 8, 9].

Классическими методами исследования экономической динамики и временных рядов являются методы декомпозиции и Фурье-анализа. Методы декомпозиции временного ряда предполагают разложение исходного ряда данных на составляющие, отражающие различные компоненты изменений: общую тенденцию или тренд, сезонные, циклические и случайные колебания. Базовая идея Фурье-анализа также состоит в подобии декомпозиции, разбиения исходного ряда данных экономической динамики. Ряд данных описывается как сумма синусоид с различными длинами циклов, где каждый цикл является частью длины общего или фундаментального цикла.

Методы статистического сглаживания, декомпозиции временных рядов, аналитического выравнивания тренда для диагностики экономических циклов в Украине были использованы в [10]. В работе [11], посвященной исследованию циклическости на финансовых рынках, используются модели декомпозиции, модели аналитического выравнивания тренда, спектральный анализ, модели авторегрессии динамического ряда. В [9] с целью исследования циклического развития региона также предлагаются методы декомпозиции временных рядов и методы спектрального анализа, в частности разложение в ряд Фурье, который хорошо зарекомендовал себя для анализа циклической составляющей и прогнозирования циклов.

Анализ временных рядов традиционными методами декомпозиции и Фурье-анализа требует длинных рядов данных, что часто оказывается невозможным в силу украинской действительности. Для декомпозиции сравнительно коротких рядов в работах [12] предлагается метод SSA (метод гусеницы), объединяющий преимущества Фурье и регрессионного анализа. Метод базируется на сдвиговой процедуре и позволяет раскладывать ряд в сумму аддитивных компонент, которые могут впоследствии быть интерпретированы как тренды и различные циклические и колебательные составляющие.

Широко представлены подходы к моделированию циклических колебаний состояния СЭС и прогнозирования финансовых кризисов в работах по экономическим [13, 14]. Для предвидения кризисов на валютных рынках в качестве действенных методов предлагается использование рекуррентных диаграмм, динамики спектра мультифрактальности, анализа фазовых преобразований в предкризисный период и теории случайных матриц.

Ряд ученых для прогнозирования сроков наступления кризисов и анализа циклической динамики советует использовать компьютерное имитационное моделирование [1, 2], в качестве базовой концепции моделирование предлагается метод системной динамики Дж. Форрестера.

Экспертные методы прогнозирования, основанные на методе анализа иерархий Т. Саати, предлагаются для обозначенной проблематики в работе [8].

Традиционные методы анализа и моделирования циклического развития экономической динамики, среди которых методы выявления тренда, сглаживание, декомпозиция временных рядов, дополнены в [5] «нетрадиционным» подходом, основанным на использовании производственных функций, эффективность которого доказана на большом массиве эмпирических данных. Регрессионные методы прогнозирования кризисов, базирующиеся на выявлении вклада отдельных факторов в формирование будущего кризиса, представлены в [3]. Эконометрические модели бинарного выбора для определения факторов кризиса (пробит- и логит-модели) используются в [15].

Вероятностный подход был также применен [6]. Пробит-модель, показывающая вклад различных индикаторов ранней диагностики кризиса в показатель вероятности наступления кризисной ситуации, была оценена методом максимального правдоподобия.

Для определения режимов переключения в развитии циклической компоненты используются марковские процессы, впервые предложенные для данной проблематики S. Neftci в [16]. Для выявления структуры цикла в [3] предложена модель морфологического анализа.

Наконец, в ряде работ [7, 17, 18], которые используют статистические методы для выявления ранних индикаторов кризиса, впоследствии используются сигналы, регистрирующиеся по статистически значимому перечню индикаторов, для выяснения симптомов приближающихся понижательных фаз цикла. Еще одно направление использования индикаторов – разработка

составных индикаторов для анализа поворотных моментов в траектории цикла. В случае использования индикаторов как прямых источников построение прогноза они должны удовлетворять следующим требованиям:

1. Их колебания должны иметь циклический характер.
 2. Индикаторы должны строго соответствовать циклу, что позволяет в повороте ряда разглядеть нерегулярные колебания.
 3. Ряды должны быть достаточно надежными и сопоставимыми на протяжении всего анализируемого периода.
 4. Информация должна оперативно обновляться [3].
- В иных работах опережающие индикаторы циклического развития служат в качестве факторов для систем прогнозирования циклической динамики развития СЭС основанных на более сложных методах.

Учитывая результаты исследования подходов, эффективность приведенных методов, возможность применения обозначенных моделей в современных условиях развития СЭС в Украине, для прогнозирования их циклической динамики целесообразно применять следующие методы и модели: модели декомпозиции временного ряда, аналитическое выравнивание тренда, методы аппроксимации, основанные на Фурье-анализе, использование сложных периодических функций на базе косинуса, методы эконометрики (регрессионный анализ с панельными эффектами, моделирование производственных функций), марковские процессы (в частности, моделирование переходов между стадиями цикла), методы фрактальной математики и теории катастроф, имитационное моделирование.

Применение представленных математических методов для моделирования индикаторов циклической динамики позволит прогнозировать наступление кризисных ситуаций в развитии СЭС для того, чтобы располагать возможностями своевременной реакции с целью предотвращения негативных финансово-экономических последствий. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Гриняев С. Н. Методы прогнозирования сроков наступления финансово-экономических кризисов. Аналитический доклад. / С. Н. Гриняев, А. Н. Фомин, С. А. Крюкова, Г. А. Макаренко. – М.: Центр стратегических оценок и прогнозов, 2010 г. – 44 с. – Режим доступа: www.csef.ru/pdf/917.pdf
2. Сценарий и перспектива развития России / Будущая Россия / Под ред. В. А. Садовничий, А. А. Акаев, А. В. Коротаев, Г. Г. Малинецкий. – М.: Ленанд, 2011. – 320 с.
3. Позднеев В. Л. Методология экономического анализа циклических колебаний в развитии хозяйствующих субъектов : Автореф. дис. докт. экон. наук: 08.00.12 [Электронный ресурс] / В. Л. Позднеев; Марийский государственный технический университет. – Йошкар-Ола, 2006. – 48 с.
4. National Bureau of Economic Researches [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nber.org>
5. Цветков А. Исследование экономических циклов в странах постсоветского пространства / А. Цветков, К. Х. Зои-

дов, В. А. Губин, М. В. Ильин, А. В. Кондраков. – М.: ЦЭМИ РАН, 2010. – 310 с.

6. Федорова Е. А. Использование эконометрического моделирования для прогнозирования финансовых рынков // Е. А. Федорова, Ю. Н. Назарова. – Аудит и финансовый анализ. – 2008. – № 6. – С. 1 – 6.

7. Kaminsky G. The Leading Indicators of Currency Crises // G. Kaminsky, S. Lizondo, C. M. Reinhart. – IMF Staff Papers. – 1999. – № 45. – P. 1 – 47.

8. Машенко Е. В. Прогнозування економічних криз в умовах сучасних світогосподарських відносин : Автореф. дис... канд. экон. наук: 08.05.01 [Электронный ресурс] / Е. В. Машенко; НАН України. Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К., 2002. – 18 с.

9. Голіяд Н. Ю. Моделі антикризового управління регіоном: Автореф. дис... канд. экон. наук: 08.03.02 [Электронный ресурс] / Н. Ю. Голіяд; Харк. нац. экон. ун-т. – Х., 2005. – 20 с.

10. Сацик В. І. Антициклічне регулювання за умов глобалізації : Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.01.01 [Электронный ресурс] / В. І. Сацик; Київ. нац. экон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2006. – 18 с.

11. Стрижиченко К. А. Исследование цикличности на финансовых рынках / К. А. Стрижиченко // Сучасні та перспективні методи і моделі управління в економіці: монографія: у 2 ч. / за ред. д.е.н., проф. А. О. Єпіфанова. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – Ч. 1. – С. 143 – 151.

12. Golyandina N. / Analysis of Time Series Structure: SSA and Related techniques // N. Golyandina, V. Nekrutkin, A. Zhigljavsky // Boca Ration: Champa&Hall / CPC, 2001. – 305 p.

13. Соловйов В. М. Економічні індикатори-передвісники раннього попередження кризових явищ / В. М. Соловйов, А. А. Ганчук // Проблеми економічної кібернетики: тези доповідей XIV Всеукраїнської науково-методичної конференції (8-9 жовтня 2009 р. м. Харків). – Х.: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2009. – С. 134 – 135.

14. Мезенцев О. М. Рекурентна карта світової валютної кризи 1998 року / О. М. Мезенцев // Інформаційні технології та моделювання в економіці: зб. наук. праць другої всеукраїнської наук.-практ. конф. молодих науковців; Черкаси, 15 – 17 травня 2007 р. – Черкаси: Брама, видавець Вовчок О. Ю., 2007. – С. 90 – 92.

15. Гозалес-Хемосилло Г. Определители кризиса: микро- и макрообъяснение / Г. Гозалес-Хемосилло. – ИМФ, 1999. – № 3. – P. 45.

16. Neftci S. Are Economic Time Series Asymmetric Over the Business Cycle / S. Neftci // Journal of Political Economy. – 1984. – № 92. – P. 307 – 328.

17. Golfajn I. Are Currency Crises Predictable? / I. Golfajn | European Economic Review. – 1998. – P. 39.

18. Vilesi-Feretti G. M., Rasin A. Determinants and Consequences of Current Account Reversals and Currency Crises / G. M. Vilesi-Feretti, A. Rasin. – Cambridge: Paper of National Bureau of Economic Research Conference on Currency Crises. – 1998. – P. 27.

МІЖНАРОДНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА СТАН КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

ЧОРНА О. О.

кандидат економічних наук

АРУТЮНЯН В. А.

КАЛУГІН С. П.

Дніпропетровськ

Важливою тенденцією розвитку світової торгівлі на сучасному етапі є взаємодія країн – торговельних партнерів у рамках різних інтеграційних об'єднань. Економічне об'єднання країн на регіональній основі зумовлено тим, що зростаючі обсяги багатомасштабного виробництва багатьох країн стають завеликими для їх внутрішніх ринків, тому створення ширшого єдиного економічного простору є сприятливим чинником розвитку та підвищення їх конкурентоспроможності. На території країн, що входять до відповідного регіонального об'єднання, ліквідуються внутрішні бар'єри для переміщення товарів, здійснюється єдина для всіх країн митна політика, координується податково-бюджетна, грошово-кредитна політика, спільно вирішуються проблеми обслуговування товарних потоків та ін.

Відомо, що рівень економічного співробітництва між будь-якими країнами прямо залежить від глибини та масштабів існуючого між ними поділу праці у сфері матеріального виробництва і стану їх економік на кожний даний період його здійснення. Тобто потенційні можливості розвитку економічного співробітництва будь-якої країни в кінцевому рахунку зумовлюються її загальним економічним потенціалом. А конкурентоспроможність є визначальним критерієм ефективності будь-якого суб'єкта, яка забезпечується за рахунок конкурентних переваг у боротьбі за ринки збуту, ресурси, за місце на ринку, за клієнта, за прибуток, що визначає темпи зростання виробництва та рівень національної безпеки. Гостра конкурентна боротьба спонукає країни до найширшого використання як внутрішніх, так і зовнішніх джерел і факторів економічного зростання, що, у свою чергу підвищує ефективність економічного співробітництва [1, с. 266].

Беззаперечно, ЄС – найпотужніше та найрозвинутіше угруповання сучасності, політичний та економічний потенціал якого постійно зростає, рівень життя, права і свободи громадян неухильно підвищуються.

У контексті геополітичних змін, що відбулися в регіоні Центральної і Східної Європи після останніх хвиль розширення ЄС, його зовнішні кордони впритул наблизилися до прикордонних територій України, які, у свою чергу, стали об'єктом регіональної політики ЄС. У світі політики європейської інтеграції України стає актуаль-

ним формування розвитку транскордонного співробітництва (ТКС) країни за європейськими інституційними стандартами, нормами та принципами.

В Європейському Союзі транскордонне співробітництво охоплює 40% загальної території 27-ми країн ЄС, де проживає 35% населення. Тому Європейський Союз розглядає його як важливу складову своєї регіональної політики. Динаміка розвитку євро регіональної співпраці в ЄС свідчить про значну її активізацію, пов'язану, передусім, з реалізацією загальноєвропейської мети – створення прозорих кордонів між країнами – членами ЄС та вирівнювання диспропорцій розвитку периферійних та центральних регіонів у кожній з держав. Регіональна інтеграція, а саме: співпраця суміжних територій сусідніх держав, постійно отримує значну підтримку з боку Ради Європи та ЄС як в нормативно-правовому, методичному, так у фінансовому плані. Велику зацікавленість у цих процесах виявили країни – нові члени ЄС: Угорщина, Чехія, Словаччина, Польща, Румунія, Латвія, Литва, Естонія, які побачили реальну можливість прискорити розвиток своїх прикордонних територій за рахунок ТКС [2, с. 39 – 40].

На рис. 1 відображено основні напрямки розвитку транскордонного співробітництва в рамках реалізації Спільних операційних програм розвитку ТКС між Україною та ЄС. ТКС між Україною та ЄС є широкомасштабним і багатофункціональним, ефективна реалізація якого забезпечить розвиток тісної співпраці в економічній, соціальній, екологічній та культурній сферах.

Основні напрямки ТКС Україна – ЄС безпосередньо пов'язані із загальними цілями Європейського Інструменту Сусідства та Партнерства (ЄІСП), які передбачають формування конкурентоспроможної прикордонної економіки, покращення навколишнього середовища та розвитку співробітництва у форматі «від людини до людини» або «люди – людям».



Розраховано по: [2, с. 40]

Рис. 1. Напрямки розвитку ТКС між Україною та ЄС

Формування конкурентоспроможної прикордонної економіки є домінуючим напрямком розвитку ТКС Україна – ЄС, оскільки на програмний період співпраці обсяг фінансування його склав 149 млн євро, або 42% у загальній структурі. На даний момент наведений напрям співпраці здійснюється через гармонізований розвиток туризму, створення кращих умов для розвитку малого та середнього бізнесу. Слід зазначити, що формування конкурентоспроможної прикордонної економіки неможливе без підвищення ефективності управління кордоном, а саме вдосконалення транспортної інфраструктури перетину кордону та обладнання на прикордонних пунктах контролю.

Другим вектором економічного співробітництва України виступають країни СНД. Це зумовлено насамперед територіальною близькістю та історичними факторами.

Згідно зі звітом ВЕФ країни СНД за індексом глобальної конкурентоспроможності знаходяться в середньому на 81 місці в світі, що нижче середньосвітового положення в даному рейтингу, яке складає 66 місце для 133 країн, які оцінюються в даному секторі.

Отже, проаналізуємо сучасний стан та місце України в геоекономічних пріоритетах розвитку (табл. 1).

За аналітичну основу візьмемо щорічні рейтинги відомих міжнародних організацій: ІГК Всесвітнього економічного форуму, індекс економічної свободи (ІЕС) The Heritage Foundation, індекс людського розвитку (ІЛР) Організації об'єднаних націй (ООН), індекс ведення бізнесу (ІВБ) Світового банку, індекс сприйняття корупції (ІСК) Transparency International [3, с. 240].

Таблиця 1

Місце постсоціалістичних країн у міжнародних рейтингах за 2010 р.

Країна	Місце в рейтингу				
	ІГК (із 139)	ІЕС (із 179)	ІЛР (із 182)	ІВБ (із 183)	ІСК (із 180)
Азербайджан	57	96	86	38	143
Білорусь	–	150	68	58	139
Грузія	93	26	89	11	66
Казахстан	72	82	82	63	120
Молдова	94	125	117	94	89
Польща	39	71	41	72	49
Росія	63	143	71	120	146
Румунія	67	63	63	55	71
Словаччина	60	35	42	42	56
Угорщина	52	51	43	47	46
Україна	89	162	85	142	146

Розраховано по: [3, с. 240].

Індекс економічної свободи, який розроблений інтелектуальним центром фундації *Heritage Foundation*, формується з десяти індикаторів: торгової політики країни; фіскального навантаження з боку уряду; урядової інтервенції в економіку; монетарної політики; пото-

ків капіталів та іноземних інвестицій; банківської та фінансової діяльності; політики формування цін та оплати праці; прав на приватну власність; політики регулювання; неформальної активності ринку.

Досягнення країн за ІЕС пояснюється оптимальним поєднанням таких важливих факторів розвитку економіки, як рівень та якість інновацій, пріоритетна підтримка досліджень, значні іноземні інвестиції, з досконалим законодавством країн у сфері оподаткування бізнесу та високих технологій, ефективним захистом приватної власності, і особливо інтелектуальної, низьким рівнем корупції, орієнтацією політики країн на створення економік за моделлю «добробуту для всіх» замість моделі «байдужості до стихійного ринку». Найяскравіше цю стратегію розвитку демонструють Фінляндія, Данія, Ісландія, Швеція. Україна за ІЕС посідає 162 сходинку, поступаючись навіть недемократичним режимам Білорусії (150) та Росії (143).

ІЛР, що використовується програмою ООН *United Nations Development Program*, формується за допомогою таких трьох індикаторів: середня тривалість життя населення країни; рівень освіченості та стандарт життя населення країни, що вимірюється ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності.

За даними ООН, Україна належить до країн із середнім рівнем розвитку людського потенціалу, поступаючись не тільки європейським, а й багатьом африканським, азійським і латиноамериканським країнам. Відносно високе місце у рейтингу (85 із 182 країн) досягається завдяки одному з найвищих показників у світі грамотності дорослого населення (99,7 %), у той час як за тривалістю життя та ВВП на душу населення «конкурентами» для нас є лише країни «третього світу».

ІВБ демонструє кількісну оцінку законодавства, яке регулює сфери відкриття бізнесу, одержання дозволів на будівництво, найом працівників, реєстрації майна, одержання кредитів, захисту інвесторів, сплати податків, міжнародної торгівлі, забезпечення виконання контрактів та закриття бізнесу – відповідно до того, як це законодавство застосовуються до вітчизняних малих і середніх підприємств.

При середньому показнику індексу 71 для країн Центральної та Східної Європи Україна спромоглась посісти 142 сходинку із 183 можливих. У таких умовах бізнес у нашій країні існує всупереч, а не завдяки створеним умовам.

ІСК показує, що корупція залишається серйозною проблемою для України. Політична корупція та корупція, що охоплює державний та приватний сектори, разом із високим рівнем толерантності поміж громадян у відношенні до проявів корупції, передбачають сумні перспективи.

Позиція України у рейтингу корумпованості країн світу з оцінкою в 2,2 бали (146 місце) та загальні темпи розповсюдження корупції в державі засвідчують необхідність рішучих кроків для порятунку країни та виходу з корупційної прірви [3, с. 239 – 240].

Підприємництво – це невід'ємна частина розвитку ринкової економіки, важливий фактор формування

середнього класу суспільства. Важливу роль у цьому відіграють малі та середні підприємства. Сьогодні – це основа соціально-економічної моделі ЄС. На їхню частку припадає приблизно 2/3 зайнятих і 60% доданої вартості. Вони стали стимулом розвитку конкуренції в європейській економіці, змушують великі компанії поліпшити ефективність і впроваджувати нові технології.

Конкуренція у підприємницькому середовищі викликала появу такого методу в конкурентній боротьбі, як «бенчмаркінг». Цей метод означає такий підхід у плануванні діяльності компанії, який припускає безперервний процес оцінки рівня продукції, послуг і методів роботи, які забезпечують високі результати ефективності, вивчає та оцінює все найкраще в інших організаціях-конкурентах з метою використання отриманих знань у роботі своєї організації.

Для розуміння, якими реальними здобутками володіє сучасне українське підприємництво, зіставимо показники його результативності з аналогічними показниками, що характеризують розвиток підприємництва в середньому по 27 країнах ЄС та групі країн ЄС-12.

Найближча до України за показниками розвитку підприємництва група європейських країн – це група, до якої входять країни Прибалтики та недавно прийняті до ЄС країни Центральної Європи. Серед країн ЄС-12 найслабкіші показники розвитку підприємництва має Болгарія. У порівнянні з болгарськими показниками українські підприємства за обсягами реалізованої продукції та валових інвестицій на одного найманого працівника демонструють удвічі менший показник по всіх суб'єктах підприємництва. Відстає й рівень середньомісячної заробітної плати найманих працівників у всіх сегментах вітчизняного підприємництва від рівня оплати праці європейських підприємств.

Обсяги інвестицій в українському підприємстві у співвідношенні з показниками інвестиційної діяльності європейського підприємництва доводять, що саме в цьому аспекті вітчизняні підприємства поступово скорочують відставання. І хоча це відставання поки що залишається достатньо значним, цю ситуацію слід оцінювати як позитивну [4, с. 15 – 21].

ВИСНОВКИ

Україна мала б найтісніше інтегруватися з тими партнерами, які за рівнем розвитку знаходяться приблизно на одному щаблі з нашою державою – Росією, Білоруссю, Казахстаном, Молдовою. Виходячи з міжнародних порівнянь і конкурентних позицій у світовому господарстві, економічна система України за своїм наявним станом тяжіє до пострадянських неефективних економік сировинного типу з обтяжливим інституційним середовищем і корупційним апаратом. Однак кожна свідомо людина зазвичай прагне кращого, розвитку, а не деградації.

Потенційна інтеграція до ЄС як об'єднання з більш високими стандартами життя (яка може мати різні ступені – від простої зони вільної торгівлі до повноцінного спільного ринку і політичного союзу) має розглядатися

як складова довгострокової стратегії забезпечення національних інтересів та оптимізації гео економічної ролі України в регіоні та світі в цілому [3, с. 239 – 240].

Однак вступ до ЄС не може бути самоціллю державної стратегії України. Він є лише одним з інструментів створення і зміцнення інститутів громадянського суспільства, утвердження соціальних та економічних свобод, високих стандартів життя. Рівень розвитку таких інститутів, їх визнання ЄС і будуть визначати наші вигоди і втрати, ставлення до України європейської спільноти, і врешті стане критерієм готовності країни до входження до конкурентного, але цивілізованого співтовариства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Місяць Т. В. Оцінка ефективності економічного співробітництва між країнами на сучасному етапі світового розвитку // Вісник ЖДТУ.– 2010.– № 2.– С. 266 – 270.
2. Проблеми розвитку транскордонного співробітництва України в умовах розширеного ЄС : Монографія / За ред. д. е. н., проф. Н. Мікули, к. е. н., доц. В. Борщевського, к. е. н. Т. Васильціва.– Львів : Ліга Прес, 2009.– 436 с.
3. Костриця М. М. Гео економічні пріоритети України в контексті інтеграційних процесів // Вісник ЖДТУ.– 2010.– № 4.– С. 239 – 242.
4. Дрига С. Г. Мале підприємництво в Україні та країнах Європейського Союзу: зростання гетерогенності // Ефективна економіка.– 2009.– № 11.– С. 15 – 21.

СОЗДАНИЕ МАТЕРИАЛЬНЫХ И МОРАЛЬНЫХ СТИМУЛОВ К ТРУДУ НА СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ КИТАЯ

ЧЕНЬ ХУАЙГЕН

соискатель

Луганск

Актуальность данной темы обусловлена недостаточной эффективностью управления бизнесом в условиях реализации новых технологий мотивации, что приводит к существенному снижению результатов их деятельности. В значительной мере это связано с отсутствием должной системы управления трудовой мотивацией, адекватной условиям реформирования экономики Китая. По мере становления и развития экономики строительной отрасли Китая радикально изменяется отношение работников собственности и результатам труда, что является основой трансформацией их экономической мотивации и повышения трудовой активности.

Серьезные содержательные исследования по проблематике трудовой мотивации выполнены многими учеными, среди которых следует выделить работы Маслова Е. В. [1], Самыгина С. И. [2], Базаровой Т. Ю. [3] и др.

Во многих странах Западной Европы и в США мотивационные аспекты управления персоналом компаний и фирм приобрели большое значение, и эти методы и опыт мотивации могут быть с успехом перенесены на китайскую почву. В качестве примера европейских исследований по данной проблематике можно привести исследования мотивации труда в Финляндии, выполненные Тапани Алкулой. Он замечает, что для работников организация, в которой они трудятся, является местом проведения значительной части времени и поэтому представляется интересным окружение, в котором хотели бы работать люди, и их ожидания по поводу работы. Весь универсум таких ожиданий автор обозначает понятием «ориентация на работу» («*work orientation*»). Эта проблема имеет два аспекта.

1. **Количественный аспект** – какое место в жизни занимает работа или «центральность работы» («*centrality of work*»). Т. Алкула выделяет несколько доминант, определяющих его:

а) *рабочее время*. Автор делает важную оговорку, что было бы неправильно говорить о прямой корреляции рабочего времени и места, которое работа занимает в жизни;

б) *семейный статус*. Чем большее значение имеет семья (если она есть), тем меньшее внимание уделяется работе, и наоборот;

в) *гендерный аспект*. Влияние пола может быть интерпретировано как индикация традиционных гендерных ролей не только внутри семьи, но и в более общем смысле, как показатель гендерного женского или

мужского самосознания, самоидентификации независимо от семейного статуса.

2. **Качественный аспект**. Здесь используется понятие «работа для вознаграждения» и ставится вопрос, какого рода вознаграждение превалирует. Для разработки этой проблемы Т. Алкула кратко обращается в прошлое. Для древних греков, по его мнению, работа не была чем-то унижительным, так как она была естественна и приносила пользу, красоту и счастье; но для афинянина была бы бессмысленной идея считать работу самоцелью.

Алкула делает следующее любопытное сравнение: он вычисляет индекс «рабочих усилий» по следующей формуле:

$$S = W / C, \quad (1)$$

где W – количество рабочих дней; C – общее количество дней.

У животных этот индекс равен приблизительно 1, у жителей пустыни Калахари 0,11 – 0,31, а у стандартной европейской семьи (два взрослых – два ребенка) – 0,36.

Проанализируем методы стимулирования и мотивации персонала. Для разрешения проблем соответствия эффективности деятельности сотрудника и размера получаемой им зарплаты на предприятиях США и Западной Европы используется система «*Pay for Performance*» – «плата за исполнение» (PFP). Под PFP понимается применение любых способов оплаты труда, при которых вознаграждение, получаемое работником, зависит от индивидуальных и групповых различий в выполнении деятельности. Это конкретно выражается в системе гибкой оплаты труда. Существует множество типов гибких схем оплаты труда. Упомянем основные из них.

Комиссионные. Это, пожалуй, самая простая и одновременно самая старая PFP-схема. Суть ее в том, что сотрудник (прежде всего это относится к агентам по продаже) получает определенный процент от сумм, которые ему платят клиенты при покупке у него товаров. Комиссионные могут использоваться как в сочетании с базовым окладом, так и независимо от него, полностью составляя заработную плату сотрудника. Хотя комиссионные и являются наиболее «прямой» PFP-схемой, пик их популярности, безусловно, остался в прошлом (так, из крупных рекламных компаний США их использует только Walt Disney Co).

Программы разделения прибыли. При такой схеме сотрудники получают определенный процент прибыли компании. Такие схемы могут использоваться двояко. С одной стороны, эти программы могут применяться как индивидуальные вознаграждения, и в таком случае при хорошем выполнении своей работы сотрудник получает заранее оговоренный процент прибыли. С другой, компания может установить схему разделения прибыли

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

ЕКОНОМІКА

для всех сотрудников (или для отдельно взятого подразделения): в таком случае это не способ вознаграждения за отличную работу, а способ психологического объединения работников компании.

Акции и опционы на их покупку. При такой схеме формально сотрудник никаких выплат в форме «живых» денег не получает. Вместо этого совет директоров компании принимает решение о безвозмездном предоставлении сотруднику в собственность определенного числа акций, либо просто о предоставлении ему права приобрести пакет акций оговоренного размера.

В качестве отечественного опыта создания материальных и моральных стимулов к труду предлагается рассмотреть так называемый Механизм Активного Развития (МАР), предложенный и внедренный на множестве предприятий ведущим отечественным консультантом С. В. Хайнишем [4].

МАР представляет собой совокупность организационно и процедурно оформленных средств и методов, обеспечивающих реализацию инновационной деятельности в процессе активного развития предприятия.

Основу деятельности МАР составляет процедура осуществления нововведений, включающая 4 этапа:

- 1-й – определение потребности;
- 2-й – генерация идеи (или предварительный выбор) нововведения;
- 3-й – разработка;
- 4-й – внедрение.

Первый этап обычно выполняется непосредственно руководителями предприятия или специально созданным в рамках МАР отделом активного развития (ОАР).

Потребность в нововведениях определяется на основе диагностики или инициативных предложений.

Последующие этапы процедуры осуществления нововведений выполняются двумя способами: традиционным (включение этих работ в качестве заданий в планы подразделений и служб предприятия) или путем создания временных групп (ВГ). В состав ВГ могут включаться как работники предприятия, так и внештатные специалисты.

Организационно МАР представляет собой комплекс структурно-реализованных субъектов инновационной деятельности (Отдела (служба) активного развития и система временных групп) и системы их взаимоотношений с различными структурными подразделениями предприятия.

Еще один возможный вариант построения механизма активного развития – активизация индивидуального творческого потенциала работников предприятия и организацию их групповой работы. Это достигается за счет создания определенной мотивационной обстановки и обеспечения комплекса условий для осуществления инновационной деятельности силами (в частности) малых временных целевых групп.

Активное развитие предприятия отличает следующее:

- ✦ внедрение новых методов управления и организации;

- ✦ поиск более эффективных, в сравнении с применяемыми, методов решения стандартных, рутинных задач;
- ✦ трансфер (передача) передового практического опыта и др.;
- ✦ активное выявление актуальных проблем предприятия, поиск и постановка новых задач;
- ✦ широкая опора на творческую активность, создание на предприятии климата новаторства;
- ✦ стимулирование и использование инициативы коллектива отдельных новаторов.

МАР создает условия для возникновения, поддержки и реализации инициативных решений в различных областях:

- ✦ *конструкторско-технологических*, направленных на создание и освоение новой продукции, создание и использование новых технологий и материалов, модернизацию оборудования, техническое перевооружение и реконструкцию производства реализацию мероприятий по охране окружающей среды;
- ✦ *производственных*, ориентированных на расширение производственных мощностей, диверсификацию производственной деятельности, изменение структуры производства, поиск путей повышения эффективности использования, снижения себестоимости и т. д.;
- ✦ *экономических*, направленных на изменение методов и способов планирования производственно-хозяйственной деятельности, снижение производственных затрат, экономическое стимулирование работников и т. д.;
- ✦ *управленческих*, способствующих совершенствованию организационной структуры, стиля и методов принятия решений, использованию новых средств обработки информации и т. д.;
- ✦ *социальных*, связанных с улучшением условий и характера труда, социального обеспечения, психологического климата и характера взаимоотношений на предприятии или между отдельными подразделениями;
- ✦ *маркетинговых*, направленных на изменения в маркетинговой деятельности и др.

Важная особенность МАР состоит в ориентации на человека. Создание мотивации активного развития повышает общий уровень трудовой активности работников, а для их наиболее активной части создаются разнообразные возможности и обеспечиваются условия для новаторской деятельности. Кроме того, создание МАР позволяет устанавливать дифференцированную оплату труда: активному новатору к заработной плате за выполнение основной работы выплачивается не надбавка, весьма приблизительно учитывающая инициативу и дополнительный трудовой вклад, а вознаграждение за конкретную работу в составе ВГ.

Важнейшие компоненты МАР составляют блоки (системы) мотивации активного развития и его обеспечения. Складываясь из отдельных известных в той или иной мере элементов (стимулирование, временные груп-

пы и т. д.), МАР дает эффект системности: все его элементы взаимоувязаны, согласованы и целенаправленно работают на конечный результат – активное развитие предприятия. Не полная реализация блоков мотивации и обеспечения активного развития не позволяет полностью использовать тот потенциал, которым обладают оставшиеся элементы, и нарушает целостность МАР.

Для повышения готовности работников участвовать в активном развитии предоставление самостоятельности должно также распространяться и на производственные коллективы. В таких условиях возрастает творческая активность широкого круга работников, что способствует возникновению новых идей и инициативных предложений [5].

При реальной поддержке высшего руководства применение перечисленных методов мотивации показывает на деле, что активное развитие признается значимым для предприятия. Тем самым создается особый климат, который делает новаторство на предприятии естественным процессом. Такой климат существенно влияет на мотивацию активного развития.

Важной составной частью МАР является специальное подразделение – отдел (служба) активного развития. На многих существующих предприятиях имеются подразделения типа отделов перспективного планирования (развития) предприятия, стратегического управления и т. п.), которые непосредственно, собственными силами, практически без привлечения других работников, занимаются решением отдельных задач развития предприятия. В отличие от них отдел активного развития служит организующим центром для обеспечения активного развития предприятия. Какой отдел, включающий 3 – 5 работников, подчиняется непосредственно первому руководителю предприятия. К основным задачам отдела относятся:

- ✦ диагностика проблем деятельности предприятия;
- ✦ рассмотрение и предварительная оценка инициативных предложений по развитию предприятия;
- ✦ формирование, организация работы и сопровождение ВГ, включая подготовку соответствующих документов, обслуживание ВГ, организацию приемки результатов работы и вознаграждения членов ВГ и содействующих работников предприятия;
- ✦ организация совместно с другими подразделениями предприятия внедрения (реализации) проектов и решений по развитию предприятия;
- ✦ организация совместно с соответствующими руководителями группового обсуждения проблем;
- ✦ подготовка документов на поощрение новаторов;
- ✦ подготовка материалов для широкого информирования о проблемах предприятия, работе ВГ и других вопросов, относящихся к области активного развития.

Для успешного «выращивания» МАР функции отдела активного развития на начальном этапе целесообразно возложить на специальную ВГ или координационный центр (1-2 чел.), работающие совместно с

группой внешних консультантов. В дальнейшем, после подготовки необходимых предпосылок и отбора высококвалифицированных специалистов, способных выполнять названные функции по организации активного развития, может быть создан отдел.

Важно подчеркнуть, что отдел (и служба в целом) отвечает не за текущую производственную деятельность, а за то, в какой степени удалось привлечь работников объединения к процессу активного поиска и использования резервов его развития. Работа отдела ведется по планам, утвержденным директором. Начальник отдела осуществляет общее методическое руководство работами, которые включены в план отдела и выполняются силами работников других служб и подразделений.

Основу организационного построения МАР составляют временные группы. ВГ представляет собой гибкую форму организации работ, ориентированную главным образом для реализации определенного нововведения (или отдельного этапа) инновационного процесса. ВГ могут использоваться как для ускорения или повышения качества решения плановых задач, так и для решения внеплановых задач.

ВГ создается на фиксированный срок (обычно от нескольких дней до нескольких месяцев) для выполнения четко определенной работы. Состав ВГ, в который могут включаться как работники предприятия, так и внешние специалисты, может быть постоянным в течение всего срока работы ВГ или изменяться в зависимости от содержания выполняемых этапов.

Члены ВГ обычно работают в свободное от основной производственной деятельности время. Однако в ряде случаев для некоторых членов ВГ может практиковаться выделение специального периода времени в течение рабочего дня или даже полное освобождение от другой работы на определенное время.

Для успешной работы ВГ в составе МАР необходимо четкое определение ее статуса и условий, и в первую очередь порядка стимулирования и материально-технического снабжения. Все эти вопросы регламентируются в МАР специальными положениями.

Деятельность ВГ – не самоцель; эти группы создаются как средство обслуживания деятельности предприятия не только в области текущего функционирования, но и в области перспективного развития.

Материальное вознаграждение членов ВГ и работников, содействующих их работе, осуществляется, как правило, одновременно двумя путями:

- ✦ по трудозатратам;
- ✦ по конечному эффекту (например, как определенная доля полученного фактического экономического эффекта).

В случаях, когда работа ВГ дает не только экономический эффект (например, социальный) или когда сложно установить вклад группы в полученный экономический эффект, для установления размера вознаграждения используется заключение экспертной комиссии.

Для стимулирования активного развития используются материальное поощрение, оплата работы ВГ и различные формы морального стимулирования.

Материальное поощрение инновационной деятельности может быть направлено на стимулирование:

- ✦ генерации идей новшеств;
- ✦ разработки новшества;
- ✦ внедрения новшества;
- ✦ трансфера передового опыта и др.

Материальное поощрение может производиться в виде выплаты фиксированного вознаграждения (по дифференцированной шкале) за подачу идеи или разработку нововведения, а также выплаты некоторой суммы, рассчитанной как определенный процент экономического эффекта, полученного в результате внедрения нововведения [6].

Материальное поощрение может выплачиваться как из общего фонда оплаты труда, так и специального фонда активного развития, создаваемого в рамках МАР.

Для повышения инновационного потенциала предприятия, обеспечения успешной работы ВГ проводится специальная работа с коллективом предприятия. Цель такой работы – повышение психологического настроения коллектива, творческой атмосферы «инновационного духа», включающего ориентированность работников на изменения, открытость, коммуникабельность, наличие развитой сети горизонтальных связей [7].

Социально-психологическая поддержка направлена на консолидацию коллектива, улучшение коммуникаций, предотвращение конфликтов.

Создание МАР в полном объеме требует значительных интеллектуальных и временных ресурсов, направленных на мотивацию работников, создание соответствующих материально-технических и организационно-экономических условий активного развития, созданию организационной структуры и др. Любая попытка административного введения МАР, его внедрения «сверху», как показывает практический опыт, обречена на неуспех.

В качестве первоначальных этапов создания МАР на предприятии можно назвать следующие.

Этап 1. Проведение специального обучения с целью ознакомления работников предприятия с принципами, методами и задачами активного развития.

Этап 2. Проведение серии однотипных проблемных совещаний в подразделениях и службах предприятия (в том числе отдельного совещания высшего руководства) с целью выявления условий, необходимых для создания МАР. Обобщение результатов этих совещаний позволяет наметить общие контуры и отдельные фрагменты МАР для данного предприятия.

Этап 3. Диагностика деятельности предприятия (с максимальным вовлечением в эту работу коллектива) и установление наиболее острых проблем. По результатам диагностики определяются так называемые «стартовые» проблемы, решение которых возможно силами самого предприятия в короткие сроки, причем результаты их решения будут ощутимы для большей части коллектива.

Этап 4. Создание для решения «стартовых» проблем 3 – 4 ВГ на добровольных началах.

Этап 5. Издание приказа по организации работы созданных ВГ с указанием необходимой поддержки и содействия со стороны служб и подразделений, отдельных руководителей и специалистов. В качестве приложений приказ включает план-графики всех ВГ.

Этап 6. Сопровождение работы ВГ, которое осуществляет специальная группа или координатор, оказание необходимой помощи со стороны структурных подразделений и отдельных работников.

Этап 7. Регулярное обсуждение деятельности ВГ, широкое информирование коллектива о деятельности групп.

Этап 8. По окончании работы «стартовых» ВГ широкое обсуждение их деятельности, полученных результатов, выявленных трудностей, а также предложений по развитию подобной формы работы. На основании такой дискуссии принимается решение о прекращении или продолжении начатой работы по созданию МАР. Происходит формализация МАР в рамках системы управления.

Создание материальных и моральных стимулов зависит, прежде всего, от желания или нежелания конкретного предприятия Китая, а также от специфических условий, которые характерны для инженерных коллективов. Причем общие тенденции применения мотивационных моделей на предприятиях развитых стран свидетельствуют о том, что ни одна из мотивационных моделей не способна полностью устранить противоречия в стимулировании труда наемных работников, в том числе инженерно-управленческих. Такое положение не позволяет добиться полного развития личности и ее самореализации. ■

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Маслов Е. В.** Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Е. В. Маслов. – М.: Новосибирск. – ИНФРА-М; НГАЭиУ, 1999. – 312 с.
- 2. Самыгин С. И.** Менеджмент персонала / С. И. Самыгин, Л. Д. Столяренко. – Ростов-на-Дону, Феникс, 1997. – 480 с.
- 3.** Управление персоналом: Учебник / Под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 423 с.
- 4. Хайниш С. В.** Управление изменениями и механизмы активного развития на предприятии / С. В. Хайниш, Н. Ю. Токарева. – Изд. 3-е, испр. и доп. – М.: Рохос, 2003. – 140 с.
- 5. Ципкин Ю. А.** Управление персоналом: Учебное пособие для студентов ВУЗов / Ю. А. Ципкин. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 446 с.
- 6. Казанцев А.** Опыт подготовки и использования рабочей силы в экономике США / А. Казанцев. – М.: Изд-во АОН, 1991. – С. 18.
- 7. Ржаницына Я. С.** Цена рабочей силы в условиях рынка / Я. С. Ржаницына. – М.: Профиздат, 1993. – С. 71 – 74.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

ГАЛУЩАК І. Є.

аспірантка

Івано-Франківськ

Сучасні процеси регіоналізації значною мірою визначаються зростанням ролі субнаціональних регіонів у соціально-економічному і політичному житті суспільства. Це пов'язано як з розвитком плюралістичних, демократичних держав, в яких центральні органи державного управління віддають певні повноваження регіональним органам, так і з децентралізацією соціально-економічних процесів, зі збільшенням важливості регіону як місця розвитку бізнесу, з конкуренцією регіонів по залученню капіталу (інвестицій), наданню послуг (освітніх, охорона здоров'я, рекреаційних та інших), забезпеченню умов життя.

Тобто глобалізація та інтернаціоналізація розвитку мають значний вплив на економічний розвиток і формування цілей регіону. Паралельно з цим проблеми регіонального розвитку набувають значною мірою прикладного характеру внаслідок їх різноманітності, особливо в контексті вибору цілей і стратегій їх розвитку регіонів.

Різними аспектами регіонального розвитку, проблемам формування їх стратегічних цілей розвитку присвячено праці таких вітчизняних і зарубіжних авторів, як У. Айзард, В. М. Гець, А. Г. Гранберг, Х. Дейлі, М. І. Долішний, М. В. Жук, В. Ю. Керецман, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, В. Н. Лексин, Р. М. Нижегородцев, У. Оутс, Д. Ф. Скрипнюк та ін.

Вивчення економічної природи суб'єктності регіону вимагає комплексного аналізу як сутнісних його характеристик, так і функцій як системи, організації, суб'єкта стратегічного управління з метою їх інтеграції в цілісний об'єкт. Для вирішення цієї задачі, на нашу думку, слід застосовувати єдину загальнонаукову методологію системного підходу, побудовану на діалектичній основі, з метою її адаптації для дослідження проблем розвитку регіону.

Системний підхід дозволяє розглянути регіон як цілісну систему, якій властивий принцип інтеграції. Але цілісність регіону як динамічного, соціального об'єкту є суперечливою і відносною. Таку властивість слід аналізувати на основі діалектичного методу, який дозволяє враховувати суперечності як основу розвитку цієї складної, багатовимірної системи, а також управляючу дію на цей процес. На нашу думку, регіон необхідно досліджувати як суб'єкт держави, систему, організацію, суб'єкт формування стратегічних цілей і розвитку (рис. 1).

Регіон як складне поняття може досліджуватися у різних напрямках: територіально-географічному, відтворювальному, функціональному, державно-терито-

ріальному та ін. Існує низка визначень поняття «регіон», однак єдино вживаного, прийнятого його визначення у науковій літературі й досі немає [2, 5, 6, 7]. Об'єктивно зміст будь-якого терміна впливає з об'єкта, предмету і завдань дослідження.

У контексті дослідження регіону як суб'єкта розвитку серед визначень поняття «регіон» зупинимося на формулюваннях, приведених в працях [2] і [6].

Перше з них характеризує регіон: *по-перше*, як адміністративно окреслений простір; *по-друге*, як відособлений соціально-економічний комплекс, в якому реалізуються процеси відтворення життєзабезпечення населення даної території; *по-третє*, як частина в системі територіального і суспільного розподілу праці. Тобто, регіон – це територіальне формування, яке має чітко окреслені адміністративні межі, в яких відтворюються соціальні і економічні процеси забезпечення життя населення, обумовлені місцем регіону в системі територіального і суспільного розподілу праці. Це визначення можна назвати умовним, оскільки основною задачею є процес відтворення умов життєдіяльності населення території.

Виходячи з цього, цілі регіонального розвитку – це не традиційна максимізація загальнодержавного ефекту, а задоволення ринкового попиту суб'єктів господарської діяльності регіону на основі раціонального використання всіх видів територіальних ресурсів. На нашу думку, це визначення має дещо звужений характер. *По-перше*, задоволення ринкового попиту суб'єктів господарської діяльності здійснюється не тільки за рахунок ресурсів даної території, але і інших регіонів; а його продукція використовується за межами території і задовольняє ринковий попит інших регіонів. *По-друге*, цілі регіонального розвитку як державно-територіального формування включають не тільки задоволення ринкового попиту суб'єктів господарської діяльності або виробничих потреб території, але й охоплюють процеси забезпечення умов життя населення.

Для визначення поняття «регіон» як державно-територіального формування, а також його стратегічних цілей нами запропоновано використовувати методологію суб'єктно-функціонального аналізу з урахуванням режиму функціонування регіону в часі, який припускає виділення функцій регіону з позицій його суб'єктів (учасників, елементів). *Суб'єкти регіону* – це соціальні об'єкти, що мають цілі, узгоджені інтереси, взаємодіють між собою щодо виконання своїх функцій в регіоні

Функції регіону визначаються через призму забезпечення цілей, інтересів, потреб суб'єктів – носіїв цих цілей. До основних суб'єктів можна віднести:

1) *органи державного управління* (як носії державних цілей, інтересів, а також органи місцевої самоврядування);

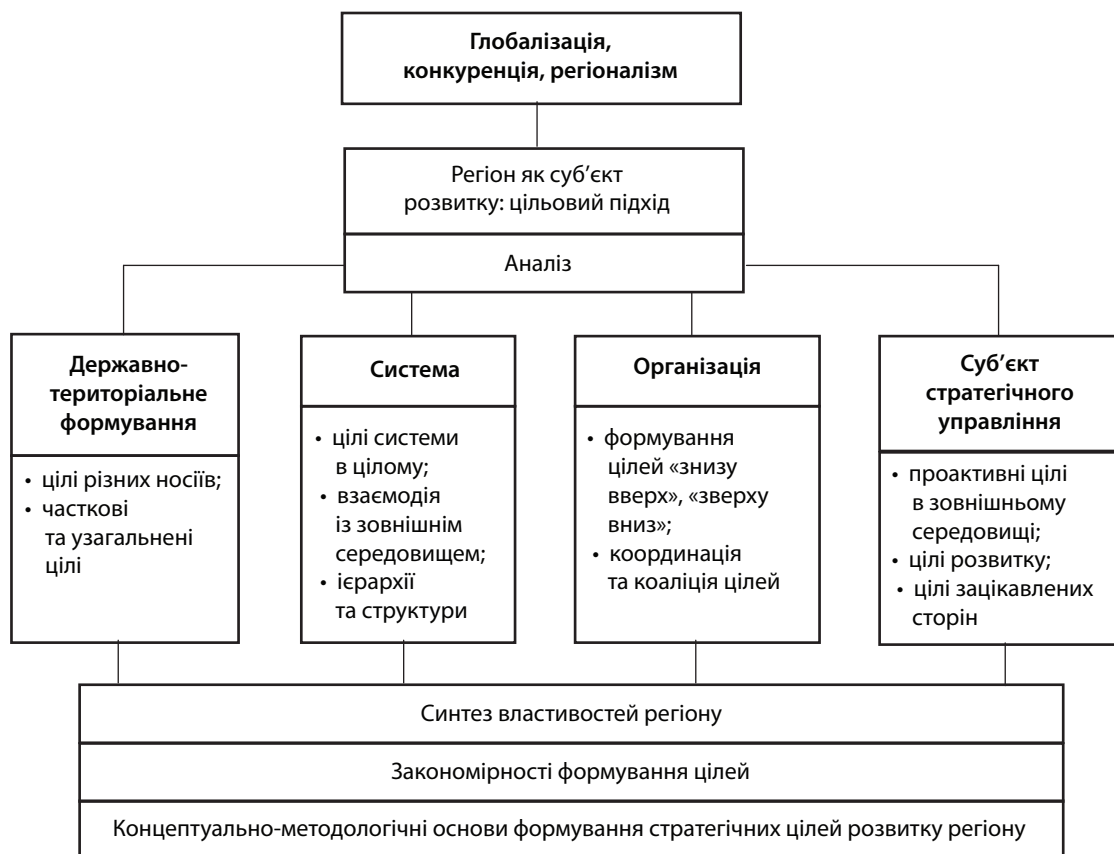


Рис. 1. Методологія дослідження стратегічних цілей розвитку регіону

2) *населення* (як конкретний носій соціально-економічних потреб);

3) *ділове співтовариство* (як носій цілей і інтересів підприємців, власників, ділових організацій, керівників, персоналу). Причому під ним розуміється як бізнес-співтовариство, так і співтовариство інших ділових організацій, включаючи державні та інші. При формуванні регіональних цілей слід враховувати інтереси й інших зацікавлених сторін.

Динамічний аналіз функцій регіону означає врахування не лише поточних, але і майбутніх потреб і цілей суб'єктів регіону. Функціонування регіону може здійснюватися в двох основних режимах: поточному і стратегічному.

Поточний режим функціонування – це звичайна рутинна діяльність, направлена на виконання традиційних функцій, внутрішніх цілей, необхідних для забезпечення життєдіяльності: збереження стійкості, цілісності, рівноваги, прибутковості тощо, так званий режим «виживання». Такий режим забезпечується системою оперативного (поточного) управління або довгостроковим плануванням.

Стратегічний режим функціонування регіону пов'язаний з формуванням нових цілей, орієнтованих на зовнішнє оточення, а також нових характеристик, структури і функцій, необхідних для істотної (якісної) зміни умов його життєдіяльності. Такий режим веде до розвитку регіону і забезпечується системою стратегічного управління.

Існують й інші підходи щодо встановлення режимів системи. Вони виділяють два режими функціонування об'єкта: власне функціонування (маючи на увазі поточний режим або поточне управління) і розвиток (маючи на увазі стратегічний режим або стратегічне управління). Так, у роботі [2] в контексті поняття «регіональний менеджмент» вводиться два терміни: «менеджмент функціонування» і «менеджмент розвитку».

Регіональний менеджмент – таке управління економікою регіону, яке засноване на корпоративних принципах і враховує територіальний поділ праці. *Менеджмент функціонування* ґрунтується на традиційних бюрократичних методах адміністрування діяльності регіональних і міських служб, житлово-комунального господарства, служб соціального захисту населення, збору податків, розпорядження бюджетними витратами, диспетчеризація виробництва суспільних товарів і послуг, тощо. *Менеджмент розвитку* направлений на досягнення стратегічних цілей, адаптацію економіки регіону до змінних умов зовнішнього середовища, забезпечення реалізації порівняльних переваг регіону.

Для дослідження вказаних режимів запропоновано використовувати основні постулати стратегічного управління, якого можна звести до такого.

1. Зростання не тотожне розвитку. Під зростанням розуміється збільшення маси однорідних елементів, розвиток – зміна елементного складу тієї ж системи і способів їх з'єднання. Інноваційний потенціал організації розглядається як головний стратегічний ресурс.

Здатність швидше за інших освоїти необхідну новизну стала умовою конкурентоспроможності.

2. Інноватика стає управлінською основою організації. Управляти означає оновлювати.

3. Провідною стає проактивність (інтерактивність), яка означає не слідувати за змінами зовнішнього середовища, а попереджати їх. В умовах зростаючої невизначеності дане завдання вирішується частково розробкою багатоваріантних стратегій.

Стосовно регіону розвиток означає не лише зміну структури економіки регіону, але і появу нових галузей, нових організаційних форм, зв'язків між ними (наприклад, кластерів).

Розвиток регіону розглядається як зміни через нововведення, нарощування інноваційного потенціалу і стратегічних ресурсів території, підвищення його конкурентоспроможності на користь нинішнього і майбутнього поколінь. Розвиток забезпечується інтерактивною поведінкою всіх суб'єктів – носіїв цілей регіону (населення, ділового співтовариства і органів управління), орієнтованою на зовнішнє середовище і режим стратегічного управління.

На підставі викладеного вище суб'єктно-функціонального підходу соціально-економічні функції регіону можна представити у вигляді матриці (табл. 1), в якій

виділено два критерії: суб'єкти – носії цілей регіону і режими функціонування регіону.

Суб'єктами – носіями цілей є населення, ділове співтовариство і органи управління. Функціонування регіону розглядається в двох основних режимах: поточному (виживання) і стратегічному (розвиток).

На перетині розглянутих критеріїв формуються основні функції регіону. Їх можна розглядати як по горизонталі (рядку) по суб'єктах – носіях так і по вертикалі (стовпцю) по режимах функціонування.

Зазначені функції держави в регіоні, в основному, відповідають загальноприйнятим для країн із змішаною економікою (США, Швеція, Німеччина). Вони полягають у встановленні сприятливих макроекономічних умов і підтримці функціонування ринкових інститутів.

Як відзначають вітчизняні і зарубіжні автори, перед державними органами влади на перший план виходять завдання реформування, забезпечення стійкості зростання і розвитку, активізації участі держави в створенні умов розвитку ринкової економіки. Органи державної влади повинні: 1) підсилити координуючу функцію створення державних і приватних інститутів, основ ринкової інфраструктури; 2) попередити і ослабити криміналізацію економіки; 3) стимулювати безінфляційне зростання, виробничі інвестиції, вкладення

Таблиця 1

Основні соціально-економічні функції та цілі регіону

Суб'єкти – носії цілей	Режими функціонування регіону	
	1. Поточний (виживання)	2. Стратегічний (розвиток)
1. Населення	1. Забезпечити умови життя (житло, комунальні та інші послуги: зв'язку, транспорту, банківські). 2. Забезпечити джерелами доходів (робочими місцями). 3. Соціальний захист. 4. Охорона здоров'я. 5. Екологічний захист, охорона природи. 6. Доступність освіти, спорту, культури. 7. Забезпечити інфраструктурою. 8. Забезпечити безпеку	1. Забезпечити рівень і якість життя, співставні з розвинутими країнами. 2. Забезпечити безпеку. 3. Забезпечити розвиток інтелекту та особистості. 4. Упевненість у майбутньому. 5. Національні і цивілізаційні цінності. 6. Довіра до держави, влади. 7. Гордість за свою державу
2. Ділове співтовариство	1. Забезпечити здорове ділове середовище і умови ведення виробництва (бізнесу): підприємницький клімат, доступність ресурсів і факторів виробництва, їх конкурентоздатність, інфраструктура, подолання адміністративних і корупційних бар'єрів. 2. Забезпечити безпеку і знизити ризики	1. Капіталізація результатів бізнесу. 2. Зростання капіталу та його ефективності. 3. Розвиток (диверсифікація) бізнесу. 4. Інвестиційний клімат. 5. Стратегічне партнерство з владою і профспілками. 6. Соціалізація бізнесу
3. Органи управління	1. Забезпечити безпеку і стабільність регіонального співтовариства (населення, ділових кіл, влади). 2. Забезпечити відтворення умов життєдіяльності населення, ділового співтовариства, влади, включаючи інститути, інфраструктуру, екологію, безпеку, дебіюкратизація, демонополізація та ін. 3. Надавати якісні послуги і суспільні блага	1. Забезпечити використання, відтворення і оновлення потенціалів територій з врахуванням інтересів сьогодення і майбутніх поколінь. 2. Забезпечити зростання інноваційного потенціалу регіону. 3. Підвищити конкурентоздатність регіону, включаючи всі його компоненти (бізнес, влада, трудові ресурси і т. ін.). 4. Розвивати проактивну поведінку всіх суб'єктів – носіїв цілей регіону. 5. Забезпечити стратегічне партнерство влади, бізнесу і населення. 6. Забезпечити захист регіональних інтересів усередині країни та на міжнародному рівні

в людський капітал, охорону здоров'я, освіту, охорону навколишнього середовища; 4) перетворити ренту природних ресурсів в державні доходи і суспільні інвестиції; 5) стимулювати конкуренцію, створення конкурентоздатних підприємств; 6) створити новий соціальний контракт, що включає систему соціального захисту, пом'якшення економічної нерівності; 7) полегшити перебудову промисловості активною промисловою політикою; 8) здійснити ключові проекти, використовуючи цільовий підхід [1, 3].

ВИСНОВКИ

Розвиток регіону повинен забезпечити в певному періоді часу позитивні зміни у всіх основних взаємодіях: 1) між населенням і бізнесом (виробництвом), між соціальними і економічними інтересами, споживанням і накопиченням; 2) між окремими частинами (населеними пунктами) регіону, між столицею регіоном і іншими (навколишніми) його поселеннями; 3) між регіональними і державними інтересами, які неминуче закладають основу для суперечностей. Звідси випливає, що для дослідження регіону варто використовувати системний підхід на діалектичній основі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Геєць В. М. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін.; За ред. Гейця В. М.– Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006.– 240 с.

2. Гутман Г. В. Управление региональной экономикой / Г. В. Гутман, А. А. Мироедов, С. В. Федин.– М.: Финансы и статистика, 2002.– 175 с.

3. Долішній М. І. Регіональна політика України на рубежі XX–XXI століть: нові пріоритети / М. І. Долішній.– К.: Наукова думка, 2006.– 512 с.

4. Єрмакова О. А. Регіон як самостійний суб'єкт міжнародних економічних відносин / О. А. Єрмакова // Актуальні проблеми економіки.– 2010.– № 4.– С. 169 – 175.

5. Жук М. В. Регіональна економіка / М. В. Жук.– К.: Видавничий центр «Академія», 2008.– 415 с.

6. Коваленко Е. Региональная экономика и управление / Е. Коваленко, Г. Зинчук, С. Кочеткова.– СПб.: Питер, 2008.– 288 с.

7. Павлов В. І. Політика регіонального розвитку в умовах ринкової трансформації: (теоретико-методологічні аспекти та механізми реалізації) / В. І. Павлов.– Інститут регіональних досліджень НАН України; Луцький держ. технічний ун-т; Спілка економістів України.– Луцьк: Надстир'я, 2000.– 580 с.

8. Пономаренко В. С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование / В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. Л. Чернова.– Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004.– 144 с.

9. Циганюк А. В. Загальні тенденції в економіці України та визначення пріоритетів розвитку / А. В. Циганюк // Економіка України: соціальні аспекти інноваційної моделі розвитку [колективна монографія; за ред. В. Ф. Беседіна, А. С. Музиченка].– К.: НДЕІ, 2008.– С. 62 – 67.

в людський капітал, охорону здоров'я, освіту, охорону навколишнього середовища; 4) перетворити ренту природних ресурсів в державні доходи і суспільні інвестиції; 5) стимулювати конкуренцію, створення конкурентоздатних підприємств; 6) створити новий соціальний контракт, що включає систему соціального захисту, пом'якшення економічної нерівності; 7) полегшити перебудову промисловості активною промисловою політикою; 8) здійснити ключові проекти, використовуючи цільовий підхід [1, 3].

ВИСНОВКИ

Розвиток регіону повинен забезпечити в певному періоді часу позитивні зміни у всіх основних взаємодіях: 1) між населенням і бізнесом (виробництвом), між соціальними і економічними інтересами, споживанням і накопиченням; 2) між окремими частинами (населеними пунктами) регіону, між столицею регіоном і іншими (навколишніми) його поселеннями; 3) між регіональними і державними інтересами, які неминуче закладають основу для суперечностей. Звідси випливає, що для дослідження регіону варто використовувати системний підхід на діалектичній основі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Геєць В. М. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін.; За ред. Гейця В. М.– Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006.– 240 с.

2. Гутман Г. В. Управление региональной экономикой / Г. В. Гутман, А. А. Мироедов, С. В. Федин.– М.: Финансы и статистика, 2002.– 175 с.

3. Долішній М. І. Регіональна політика України на рубежі ХХ–ХХІ століть: нові пріоритети / М. І. Долішній.– К.: Наукова думка, 2006.– 512 с.

4. Єрмакова О. А. Регіон як самостійний суб'єкт міжнародних економічних відносин / О. А. Єрмакова // Актуальні проблеми економіки.– 2010.– № 4.– С. 169 – 175.

5. Жук М. В. Регіональна економіка / М. В. Жук.– К.: Видавничий центр «Академія», 2008.– 415 с.

6. Коваленко Е. Региональная экономика и управление / Е. Коваленко, Г. Зинчук, С. Кочеткова.– СПб.: Питер, 2008.– 288 с.

7. Павлов В. І. Політика регіонального розвитку в умовах ринкової трансформації: (теоретико-методологічні аспекти та механізми реалізації) / В. І. Павлов.– Інститут регіональних досліджень НАН України; Луцький держ. технічний ун-т; Спілка економістів України.– Луцьк: Надстир'я, 2000.– 580 с.

8. Пономаренко В. С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование / В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. Л. Чернова.– Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004.– 144 с.

9. Циганюк А. В. Загальні тенденції в економіці України та визначення пріоритетів розвитку / А. В. Циганюк // Економіка України: соціальні аспекти інноваційної моделі розвитку [колективна монографія; за ред. В. Ф. Беседіна, А. С. Музиченка].– К.: НДЕІ, 2008.– С. 62 – 67.

УДК 332.146.2

СУЧАСНІ МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ СТАНУ І РОЗВИТКУ ОБ'ЄКТІВ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ

СОЛЯР В. В.

кандидат економічних наук

Харків

На сучасному етапі розвитку економіки України її інфраструктурний комплекс знаходиться у занепаді. Скорочення державного фінансування інфраструктурних об'єктів під час фінансово-економічної кризи ще більше погіршило її стан. У табл. 1 наведено перелік проблем, що гальмують розвиток інфраструктури у регіонах України.

Недостатній розвиток інфраструктурного комплексу в Україні не дозволяє повною мірою реалізувати її науково-виробничий потенціал для вирішення проблем стабільного економічного зростання. Тому важливим і актуальним є дослідження проблем розвитку інфраструктурного комплексу регіонів, зокрема соціальної інфраструктури, з метою покращення якості життя населення й забезпечення суспільного прогресу. Для ви-

рішення цих проблем особливе значення має розробка методичного забезпечення оцінки інфраструктурного комплексу.

В економічній літературі проблеми оцінки виробничої і соціальної інфраструктури та її регулювання знайшли відображення у роботах М. Алімова [2], Ю. Бажала [3], В. Гейця [4], А. Гриценка [5] та інших. Значний внесок у теоретичні й практичні дослідження впливу інфраструктури на стан економіки зробили такі учені, як Ф. Агійон, Д. Ашауер, Д. Біль, Дж. Ван Дайн, Е. Гремліч, Д. Каннінг, А. Маннел, Дж. Міль, Е. Савас, А. Сміт, Дж. Стиглиц, Д. Хольцікин, Х. Хиршхаузен та інші. Незважаючи на значний досвід наукових досліджень, економісти до цих пір не прийшли до загального висновку щодо вибору методики оцінки розвитку об'єктів інфраструктури країн з перехідними економіками, що розвиваються.

Таким чином, актуальним залишається питання вибору й обґрунтування методичного підходу до оцінки об'єктів інфраструктурного комплексу регіону, в тому числі соціальної інфраструктури. Для цього доцільно проаналізувати світовий досвід такої оцінки.

Проблеми, що стримують розвиток інфраструктури в Україні [1, с. 55]

Проблеми, пов'язані з недооцінкою ролі та місця інфраструктури в житті суспільства	Проблеми, пов'язані з багатогалузевим складом інфраструктури
Відсутність обґрунтованих пропорцій у виділенні коштів на розвиток господарства і інфраструктури	Відсутність єдиного замовника розвитку інфраструктури
Незбалансований розвиток виробничої і соціальної інфраструктури	Нескоординоване виділення коштів: необхідність створення для цього спеціальних фондів
Залишковий принцип розвитку інфраструктури	Експлуатація об'єктів інфраструктури різними відомствами
Відсутність відпрацьованих механізмів проведення регіональної політики щодо розвитку інфраструктури	Наявність різних стандартів і підходів до розвитку інфраструктури в різних відомствах

Організація Економічного Співробітництва і Розвитку (ОЕСР) (*Organization for Economic Co-operation and Development*), яка об'єднує 30 індустріально розвинених країн світу при проведенні оцінки стану інфраструктурного комплексу як об'єктів інфраструктури розглядає дороги, мости, суспільний транспорт, зв'язок, енергетику, освіту та ін. [6]. У результаті проведеного дослідження зроблено висновок, що в 30-ти індустріально розвинених країнах світу останніми роками державні інвестиції в інфраструктуру знижуються. У довгостроковій перспективі така тенденція може ускладнити ситуацію в «заможних» країнах. Якщо на початку 1990-х років державні інвестиції на інфраструктуру, у середньому, складали 9,5% ВВП країн, що є членами ОЕСР, то наприкінці 1990-х цей показник знизився до 8%, а в 2005 р. склав 7%. Частково це пояснюється зростанням державних витрат на соціальні цілі (за період з 1980 по 2003 рр. зросли з 16% до 21% ВВП). Це пов'язано з процесом «старіння» населення індустріально розвинених держав – через це держбюджети цих країн більше засобів вимушені витрачати на виплати пенсій, соціальної допомоги, охорону здоров'я й інше. У найближчі десятиліття ці проблеми ще більш загостряться. Наприклад, якщо в 2005 р. США витратили на охорону здоров'я і соціальну підтримку 6,3% ВВП, Великобританія – 6,1%, Японія – 6,9%, Німеччина – 8,8%, то до 2050 р. розміри цих витрат збільшаться, відповідно, до 12,4% (США), 12,7% (Великобританія), 11,8% (Німеччина) та 10,9% (Японія). Таким чином, держави не зможуть витрачати більше засобів на вкладення в інфраструктуру, що поставить під загрозу перспективи їх економічного зростання. Отже, це підтверджує необхідність визначення пріоритетних напрямів розвитку об'єктів інфраструктури регіонів України з метою досягнення максимального економічного ефекту, що матиме позитивний вплив на економіку країни в цілому. Слід зазначити, що одним з перспективних способів залучення інвестицій у розвиток інфраструктурного комплексу ОЕСР вважає більш активніше використання приватного капіталу і приватизацію.

При проведенні оцінки інфраструктурних комплексів країн світу ОЕСР проводить оцінку таких компонент [6]:

1. *Соціальна інфраструктура і послуги*: освіта (нижній рівень освіти, базова освіта, середня освіта, вища освіта); здоров'я (загальне здоров'я, основне здоров'я); суспільна політика, програми населення і репро-

дуктивне здоров'я; уряд і цивільне суспільство; інша соціальна інфраструктура (зайнятість, житло, інші соціальні послуги);

2. *Економічна інфраструктура і послуги*: транспорткування і зберігання; комунікації; виробництво електроенергії та її постачання; банківські і фінансові послуги; підприємництво й інші послуги.

У сучасному світі питання оцінки і розвитку інфраструктури країни стає найбільш популярним. У представлений в 2009 р. президентом США Б. Обамою масштабна програма економічної допомоги, яка називається «План Американського Відновлення і Реінвестування» (*American Recovery and Reinvestment Plan*) [7], розглядаються основні положення по виведенню економіки США з кризи. Програма призначена для того, щоб у короткостроковій перспективі сприяти боротьбі з безробіттям, а в довгостроковій – забезпечити тривале економічне зростання. Програма складається з чотирьох блоків: допомога бідному населенню, інфраструктурні проекти, податки, закон і порядок. У контексті даного дослідження інтерес становить другий блок Програми, в якому пропонується реалізувати інфраструктурні проекти, необхідність впровадження яких ґрунтується на проведеній у січні 2009 р. Американським Суспільством Цивільних Інженерів (*American Society of Civil Engineers*) традиційної оцінки стану інфраструктури США:

- ✦ будівництво нових і ремонт старих доріг, гранти на розвиток суспільного транспорту, реновацію залізниць, оновлення аеропортів;
- ✦ ремонт і інновацію будівель шкіл і ВНЗів, модернізацію більше 75% будівель, що знаходяться у федеральній власності; допомога домовласникам у проведенні аналогічних робіт, при цьому провідною ідеєю плану є підвищення економічності при використанні енергії;
- ✦ оснащення навчальних закладів сучасним устаткуванням і лабораторіями;
- ✦ ремонт і оновлення водопроводів, систем очищення води, каналізації, очисних споруд, гребель та інше;
- ✦ значні інвестиції у виробництво енергії з альтернативних джерел. За планом виробництво «зеленої» енергії повинне бути подвоєне протягом трьох років;
- ✦ загальна комп'ютеризація всієї медичної системи США, а саме: створення загальнонаціональ-

- ної медичної бази даних. Проект передбачається реалізувати протягом п'яти років;
- ★ розповсюдження швидкісного Інтернету. Цей пункт Програми розрахований на те, щоб допомогти підприємствам малого бізнесу в США здійснювати операції у глобальному масштабі;
- ★ збільшення інвестицій у наукові дослідження.

Державною Думою РФ у рамках виконання Федеральної цільової програми «Скорочення різниці в соціально-економічному розвитку регіонів Російської Федерації (2002 – 2010 років і до 2015 року)» [8] використовує підхід, який передбачає оцінку рівня розвитку транспортної інфраструктури, галузей соціальної інфраструктури й інженерної інфраструктури. Метою даної програми є скорочення відмінностей у соціально-економічному розвитку регіонів РФ, що дозволить їй економіці вийти на новий рівень економічного розвитку відповідно до пріоритетних напрямів розвитку світової економіки.

Таким чином, оцінка і визначення пріоритетних напрямів інфраструктурного комплексу України повинні бути покладені в основу заходів щодо подальшого формування регіональної і державної промислової політики.

Актуальність розгляду виробничої інфраструктури в ширшому аспекті підтверджує і аналіз виробничої інфраструктури Японії, в якому, на думку Власова В. В., для повного освітлення даного питання необхідний такий комплекс галузей: «вантажний транспорт, оптова торгівля, електро-, газо-, водопостачання, складське господарство, зв'язок, інформаційне обслуговування (обробка інформації, виробництво програмного забезпечення, послуги баз даних), а також сфера ділових послуг, до якої відносяться: реклама, маркетингове обслуговування, оренда, лізинг, консультаційне обслуговуван-

ня (консультування з питань управління, інвестиційної політики), сфера по забезпеченню тимчасових потреб у робочій силі і т. д.» [9, с. 4].

На нашу думку, даний перелік складових інфраструктурного комплексу слід скоригувати відповідно до чинної системи статистичної звітності України, що дозволить представити взаємозв'язок між об'єктами інфраструктурного комплексу та їх вплив на розвиток економіки України (рис. 1). Блоки «Економіка регіону» та «Інфраструктура» відповідають класифікації видів економічної діяльності (КВЕД), згідно з Інструкцією Державного комітету статистики України [10].

Основною особливістю оцінки регіональної інфраструктури є те, що не завжди можливо визначити, яка частка інфраструктурного комплексу країни, наприклад, залізниця або газопровід, електромережі і так далі, відносяться до конкретної області або економічного регіону. Тому інфраструктурний комплекс доцільно розглядати не тільки за галузевою ознакою, але і за територіально-галузевою. Особливістю такого поділу елементів є їхня приналежність до певної території.

Інфраструктуру регіону доцільно класифікувати за функціональним призначенням. Відповідно до цього напряму всі елементи інфраструктурного обслуговування щодо діяльності господарюючого суб'єкта можна поділити на три групи: *перша* – галузі, які забезпечують формування умов виробництва; *друга* – галузі, які забезпечують умови функціонування безпосередньо технологічного процесу виробництва продукції; *третья* – галузі, які забезпечують реалізацію готової продукції.

Перша і третя групи представлені складським господарством, оптовою торгівлею, діловими послугами, інформаційним забезпеченням та ін. Оптова торгівля забезпечує не тільки оборот продукції, але і такі зовнішні умови суспільного виробництва, як реалізацію мате-

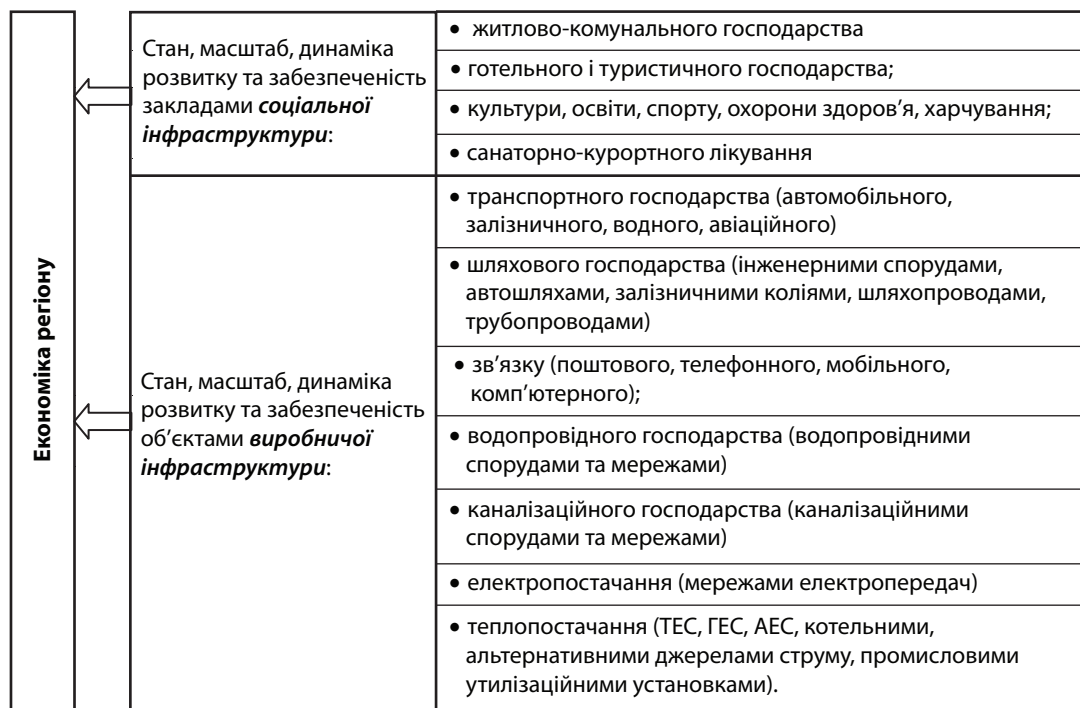


Рис. 1. Взаємозв'язок між об'єктами інфраструктурного комплексу та їх вплив на економіку регіону

ріальної продукції, надання виробникам інформації про стан і структуру попиту на їх продукцію і т. ін.

До другої групи можна віднести матеріально-технічне постачання, ремонтно-механічні майстерні, транспорт, зв'язок, водо-, тепло-, електро- і газопостачання й ін. Щодо деяких сфер виробничої інфраструктури ця класифікація за ознакою обслуговування безпосередньо виробничого процесу і формування факторів з реалізації товарів на ринку може вважатися умовною, оскільки деякі елементи, такі як, наприклад, транспорт, має міжгалузевий характер і через цю специфіку і особливості функціонування повинен бути віднесений до трьох груп одночасно.

ВИСНОВКИ

Дослідження існуючих наукових підходів виявило неможливість співставлення показників, що характеризують рівень розвитку об'єктів соціальної інфраструктури регіонів. Для вирішення означеної проблеми запропоновано використовувати комплексні показники оцінки масштабу, технічного стану та динаміки розвитку соціальної інфраструктури. Підкреслено, що оцінка об'єктів соціальної інфраструктури має базуватися на територіально-галузевому, функціональному підходах та чинній класифікації видів економічної діяльності офіційної статистики.

Здійснене у статті обґрунтування переліку об'єктів інфраструктури регіону, що є найбільш важливими для відтворення людського капіталу, може стати основою визначення такого показника, як рівень забезпеченості населення об'єктами інфраструктурного комплексу. Такий перспективний напрямок подальших досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Беленький П. Ю. Інфраструктура ринку праці (глобалізаційний та регіональні аспекти) / П. Ю. Беленький, В. Б. Люткевич. – Львів, 2004. – 121 с.

2. Алимов О. М. Конкурентоспроможність національної економіки / О. М. Алимов, В. Н. Ємченко. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2001. – 59 с.

3. Бажал Ю. М. Розвиток національної інноваційної системи як складової українського інформаційного суспільства [Електронний ресурс] / Ю. М. Бажал. – Режим доступу : http://www.isu.org.ua/catalog-26/c_id-157/i_id-4/level-2/library.html.

4. Геец В. М. Социально-экономические трансформации в переходе к экономике знаний / В. М. Геец // Социально-экономические проблемы информационного общества [под ред. Г. Л. Мельника]. – Сумы: 2005. – 430 с.

5. Гриценко А. Ринкова інфраструктура: суть, функції, будова / А. Гриценко, В. Соболев // Економіка України. – 1998. № 4. – С. 35 – 44.

6. Оценка для Европейской Комиссии [Электронный ресурс] // Organisation for European Economic Co-operation – 2009. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/dataoecd/12/15/36374981.pdf>.

7. Антикризисная программа США [Электронный ресурс] // Агентство Washington ProFile. – 2009. – Режим доступу: <http://www.washprofile.org/ru/node/8380>.

8. Законодательство РФ [Электронный ресурс] // Агентство экономико-правовых консультаций и деловой информации – «АКДИ Экономика и жизнь» – 2008. – Режим доступу : <http://www.akdi.ru>.

9. Власов В. В. Япония: производственная инфраструктура / В. В. Власов. – М.: Наука. Главная ред. восточной литературы, 1991. – 182 с.

10. Інструкція щодо заповнення форм державних статистичних спостережень зі структурної статистики. – Наказ № 321 від 27.08.2007. – 128 с.

УДК 338.2

ВЫЯВЛЕНИЕ И АНАЛИЗ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

ФОКИНА Н. А.*соискатель***Симферополь**

Значение и острота проблем безопасности возрастают на переломных рубежах развития страны, отдельных регионов и общества в целом. Именно этим объясняется тот факт, что проблемы безопасности в Украине в последние годы являются наиболее актуальными. Экономическая безопасность государства обеспечивается безопасностью социально-экономических систем более низкого уровня управления, каждому из которых

соответствует определенная система элементов безопасности. Национальный уровень власти может обеспечить лишь защиту от наиболее важных и крупных угроз. Регионы сталкиваются со значительно большим спектром угроз, многие из которых носят локальный характер.

Изучение экономической безопасности хотя и имеет относительно недолгую историю, но при этом достаточно широко представлено в научной и учебной литературе. Проблемы экономической безопасности Украины рассмотрены в работах таких авторов, как Г. Пастернак-Таранущенко [1], В. Шлемко, И. Бинько [2, 3], В. Мунтиян [4], Н. Ермошенко [5], А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, О. М. Ляшенко [6] и целым рядом других. Сущность экономической безопасности реализуется в системе ее критериев и показателей. При этом есть

общепринятые критические показатели, обобщенные, например, в работе М. Г. Жук [7], а также ряд методов, которые не являются общепризнанными, но нашли свое применение на практике. К ним относятся: наблюдение за основными макроэкономическими показателями; оценка темпов экономического развития страны; экспертная оценка. Однако в последнее время все больше исследователей приходят к выводу, что конкурентоспособность является наиболее объективным и интегральным критерием жизнеспособности рыночной экономики в условиях глобализации [8].

Согласно иерархии уровней экономической безопасности, представленной А. В. Козаченко, В. П. Пономаревым, А. Н. Ляшенко, национальная экономическая безопасность взаимосвязана от экономической безопасности регионов [6]. При этом национальная экономическая безопасность ориентируется на интегральные экономические и социальные показатели, в то время как на региональном уровне могут возникать специфические угрозы, имеющие локальный характер. В научной литературе и официальных документах на сегодняшний день общепризнанного содержания понятие «экономическая безопасность региона» не существует. Первые публикации, в которых непосредственно в качестве объекта экономической безопасности стал рассматриваться регион, появились в середине 1990-х годов. Проблемы обеспечения региональной экономической безопасности отечественными учеными рассмотрены в работах Г. В. Козаченко, В. П. Пономарева, О. М. Ляшенко [6], О. Г. Симоновой [9], С. М. Смирнова [10]. Одной из составляющих экономической безопасности регионов авторами указана экономическая самостоятельность, которая в первую очередь должна проявляться в осуществлении контроля над ресурсами региона и возможности наиболее полного использования его конкурентных преимуществ. Особое внимание уделено энергетическим природным ресурсам и полезным ископаемым, и значительно меньше публикаций о влиянии сокращения (уничтожения) неэнергетических природных ресурсов на экономическую безопасность регионов.

Географическое положение, выход к морю, многообразие культурно-исторических, ландшафтных и лечебно-минеральных ресурсов определило важную роль Крыма в развитии туристско-рекреационного комплекса. Наличие и качество природных ресурсов являются основным фактором, оказывающим влияние на экономическую оценку рекреационного потенциала и его конкурентоспособность. Так как туристско-рекреационный комплекс бюджетообразующий вид деятельности АРК, то оценка уровня экономической безопасности автономии должна включать показатели обеспеченности основными видами природных рекреационных ресурсов и оценку риска изменения их качественных или количественных характеристик.

Цель статьи – выявить и проанализировать угрозы конкурентоспособности рекреационного комплекса Крыма вследствие сокращения и изменения характеристик природных ресурсов.

Анализ положения в регионе должен опираться на набор индикаторов экономической безопасности, который позволит выявить и оценить грядущие угрозы, а также реализовать необходимый комплекс программно-целевых мер по снижению уровня угроз. Для своевременного выявления угроз целесообразно создать перечень показателей, информацию по которым должны предоставлять органы местной власти. На основе такой информации, после ее проверки на соответствие критериям экономической безопасности, можно принимать обоснованные решения и предпринимать действия к минимизации тех или иных угроз.

Критерий не может приниматься как прямое руководство к действию. Требуется гибкий подход к его корректировке и реализации в соответствии с периодической перестройкой ресурсно-производственного потенциала, созданием новых хозяйственных рычагов, структур управления.

По мнению большинства исследователей, основой формирования этих показателей является тесная взаимосвязь понятия безопасности с категорией риска. Концепция риска в стратегии экономической безопасности включает в себя два важнейших элемента: оценку риска и управление риском. Оценка риска носит, как правило, экспертный, вероятностный характер. Управление риском предполагает предвидение возможных критических ситуаций с тем, чтобы предотвратить, ослабить и смягчить их последствия. Поэтому оценка уровня экономической безопасности предполагает наряду с анализом факторов риска использование категорий потерь (ущерба) фактических, ожидаемых, потенциальных, компенсируемых и некомпенсируемых.

Процесс управления рисками строится на мониторинге показателей, их анализе с учетом влияния на поставленные цели, прогнозе возможных изменений условий развития объекта управления, оценке альтернативных вариантов решения при выборе наиболее эффективных.

Несмотря на разнообразие элементов природного рекреационного потенциала, для Крыма, как для любого приморского государства, основную роль играют пляжи. По экспертным оценкам воздействия рекреационных факторов на оздоровительные процессы в человеческом организме, приведенным в работе А. В. Ефремова, наибольшее количество баллов отдано морским купаниям, солнечным ваннам на берегу моря и эмоциональному воздействию субтропической флоры [11]. Вместе с тем, различными учеными констатируется сокращение ширины пляжей на многих участках вдоль крымского побережья вплоть до полного их уничтожения [12]. Потеря основного рекреационного ресурса приводит к неудовлетворительному качеству рекреационных услуг, ухудшению санитарно-гигиенических и экологических показателей, снижению конкурентоспособности комплекса. Это обстоятельство используют основные конкуренты Крыма на рынке рекреационных услуг стран Причерноморья — Болгария, Турция, Россия, Грузия.

Пляжи – не единственный природный ресурс, оказывающий влияние на конкурентоспособность рекреационного комплекса Крыма. Климатические, грязевые, гидроминеральные, лесные и т. д. ресурсы играют немаловажную роль в его развитии. Однако на данный момент констатируется ухудшение целебных свойств природной среды Крыма за счет загрязнения воздушно-го и водного бассейнов, истощения и изменения свойств эксплуатируемых лечебных грязей; сокращения лесных массивов и т. д.

Таким образом, ресурсные ограничения носят комплексный характер и связаны не только с их ограниченностью, но и со взаимодействием и взаимовлиянием между человеком, его деятельностью и биосферой. Осознание этого взаимодействия и взаимовлияния привело к введению понятия хозяйственной емкости биосферы – предельно допустимого антропогенного воздействия на биосферу, превышение которого переводит ее в возмущенное состояние и со временем должно вызвать в ней необратимые деградационные процессы [13].

Причины нерационального природопользования заключаются не только в правовой нерешенности многих вопросов, неурегулированности взаимоотношений регионов с центральными органами исполнительной власти, разрушении научно-технического потенциала, но и в отсутствии полноценной информации о наличии природных ресурсов, их рыночных показателях, выгод и издержек их использования. Нельзя не согласиться с мнением В. В. Долотова и В. А. Иванова о том, что на данном этапе особо актуальным является *адаптация международного опыта системы эколого-экономического учета природных ресурсов к условиям Украины* в плане учета использования рекреационного потенциала Крыма, так как этот вид деятельности имеет определяющее влияние на экономику АРК [14]. Это, как было показано выше, будет способствовать процессу управления рисками в стратегии экономической безопасности в области рационального природопользования, контроля над ресурсами региона и возможности наиболее полного использования его конкурентных преимуществ.

Создание системы эколого-экономического учета природных ресурсов явилось результатом развития концепции устойчивого развития, сформировавшейся в результате осознания ограниченности природных ресурсов, а также последствий загрязнения природной среды. Основы устойчивого развития были заложены в 70-х годах прошлого века. Идеи и принципы, концепция и стратегия устойчивого развития изложены в решениях конференции Организации Объединенных Наций по охране окружающей среды и развитию, проведенной в Рио-де-Жанейро в 1992 г. Сегодня осознание необходимости содействия и поддержания окружающей среды находит отражение практически во всех областях деятельности ООН, которая полагает, что охрана окружающей среды должна входить составной частью в любую деятельность в области экономического и социального развития. Развитие невозможно без охраны окружающей среды.

Таким образом, критерии или индикаторы экономической безопасности на основе устойчивого развития региона должны отражать социальные, экономические и экологические параметры в едином комплексе. С другой стороны, развитие можно рассматривать как смену состояний, каждое из которых характеризуется определенной устойчивостью и способностью к изменениям. Именно в этих двух плоскостях должно развиваться формирование системы критериев устойчивого развития региона и страны в целом.

ВЫВОДЫ

Природные ресурсы являются важной частью национального богатства страны и фактором ее экономической безопасности. Усиление деятельности человека, связанное с реализацией производственных, экономических, рекреационных, культурных и других интересов приводит, с одной стороны, к увеличению спроса на природные ресурсы, а с другой – к их сокращению, как в количественном, так и в качественном выражении. Важная роль регионов в обеспечении экономической безопасности должна заключаться в осуществлении контроля над ресурсами региона, обеспечивающими ему конкурентные преимущества. Поэтому на данном этапе актуальна задача разработки системы учета природных ресурсов и их эколого-экономических показателей, что будет способствовать переходу Украины на путь устойчивого развития. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Пастернак-Таранущенко Г.** Экономическая и национальная безопасность Украины / Г. Пастернак-Таранущенко // Экономика Украины. – 1994. – № 2. – С. 21 – 28.
2. **Шлемко В.** Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення / В. Шлемко, І. Бинько. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.
3. **Бинько И.** Как обеспечить экономическую безопасность Украины? / И. Бинько, В. Шлемко // Всеукраинские ведомости. – 1997. – № 138 (810). – С. 3 – 8.
4. **Мунтян В. І.** Економічна безпека України / В. І. Мунтян. – К., 1999. – 462 с.
5. **Єрмошенко М. М.** Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К., 2001. – 309 с.
6. **Козаченко Г. В.** Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: Монография / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарев, О. М. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280 с.
7. **Жук М. Г.** Криминалистические аспекты экономической безопасности государства / М. Г. Жук. – Гродно : ГрГУ, 2003. – 115 с.
8. **Алмаев М.** Сущность и угрозы экономической безопасности / М. Алмаев, Н. Мехед, А. Фомин // Власть. – 1996. – № 12. – С. 38.
9. **Симонова О. Г.** Актуальні проблеми регіональної економічної безпеки України / О. Г. Симонова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 8. – С. 125 – 132.
10. **Смирнов С. М.** Шляхи вдосконалення системи управління фінансовою безпекою регіону / С. М. Смирнов // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 2. – С. 105 – 110.

11. Ефремов А. В. Соображения по экономической оценке пляжей / А. В. Ефремов // Экономика Крыма.– 2003.– № 6.– С. 57 – 60.

12. Горячкин Ю. Н. Изменения береговой линии Крыма по спутниковым данным / Ю. Н. Горячкин, Л. В. Харитонova // Причорноморський екологічний бюллетень «Стан та проблеми Берегової зони морів України».– 2010.– № 1.– С. 122 – 129.

13. Данилов-Данильян В. И. Экологический вызов и устойчивое развитие. Учебное пособие / В. И. Данилов-Данильян, К. С. Лосев.– М.: Прогресс-Традиция, 2000.– 416 с.

14. Долотов В. В. Повышение рекреационного потенциала Украины: кадастровая оценка пляжей Крыма / В. В. Долотов, В. А. Иванов.– Севастополь: Морской гидрофизический институт НАН Украины, 2007.– 194 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ НАНОТЕХНОЛОГИЙ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ*

МАТЮШЕНКО И. Ю.

кандидат технических наук

Харьков

3. ПРОГНОЗ РЫНКА НАНОТЕХНОЛОГИЙ

По мнению старшего аналитика в области нанотехнологий Национального научного фонда США Михаила Роко *пик интенсивности научных исследований* в сфере нанотехнологий будет достигнут в 2010 г., а их *крупномасштабное внедрение* состоится примерно в 2015 г. По его мнению, наиболее перспективными будут *вычислительная техника и фармакология*. Специалисты этого фонда также спрогнозировали, что если общий рынок нанотехнологий в 2006 г. оценивался примерно в 300 млрд долл. США, то в 2015 г. рынок нанопродуктов и нанотехнологий достигнет величины 1,5 трлн долл. США в год. А аналитики агентства «Lux Reseach» в 2005 г. предсказали, что эффект от внедрения нанопродуктов и нанотехнологий к 2015 г. будет равен 2,5 трлн долл. США [15, с. 298].

Прогноз объемов рынка нанотехнологий (на основе различных источников) приведен в *табл. 16* [8, с. 59].

Как видно из *табл. 16*, прогнозы значительно отличаются: от роста до 1 трлн долларов США до заметного сокращения рынка нанотехнологий в мировом масштабе. Это связано, во-первых, с мировым кризисом, а во-вторых, с позицией Европарламента по вопросу применения нанотехнологической продукции в косметической отрасли и в медицине, где как раз наблюдаются наиболее высокие объемы производства и продаж.

Так, например, особенно быстро в течение ближайших 10 – 15 лет будут развиваться перечисленные в *табл. 17* сектора рынка [16, 17].

Объединяя прогнозы, составленные специалистами по промышленному развитию и специалистами по тенденциям изменения рынка, можно *получить оценки на будущее по различным видам товаров, услуг и состоянию рынка*.

В результате выполненных прогнозов специалистов ИСИЭЗ (Россия), консалтинговой компании Lux Research (США), Ассоциации независимых исследовательских институтов (Association of Independent Research Institutes, Великобритания), Центра нанотехнологий (Nanotec IT, Италия) и др., а также на основании материалов дорожных карт развития нанотехнологий (Roadmaps at 2015 on nanotechnology application in the sectors of materials, health&medical systems, energy, 2006) выделяют *три основные этапа развития* и появления поколений наноразработок (*табл. 18*) [8, с. 361 – 363].

В *табл. 19* представлен общий прогноз развития нанотехнологий в кратко-, средне- и долгосрочных перспективах, сделанный основателем крупных венчурных фирм, крупным и авторитетным экспертом в новых технологиях, инновационной политике и организации новых производств в США Стивом Джарветсоном [18, с. 91 – 92].

Кроме того, «Хитати Сокэн» подготовил прогнозные развития и коммерческого использования нанотехнологий (*табл. 20*) [19, с. 97 – 100].

Результаты оценок объемов рынка (японского и мирового) НТ-материалов, изделий, услуг представлены в *табл. 21* [19, с. 101 – 102].

Таблица 16

Прогноз объемов рынка нанотехнологий

№ п/п	Экспертный орган	Прогнозируемый период, годы	Объем рынка, трлн долл. США
1	Еврокомиссия	2010	0,80
2	Kamei	2010	0,15
3	Mitsubishi Institute	2010	0,15
4	CMP Cientifica	2012	2,00
5	National Science Foundation, USA	2015	1,50
6	Lunkett Research	2012 – 2015	1,00
7	Lux Research	2014	2,50
8	US Nanobusiness Alliance	2015	1,00
9	Правительство РФ	2017	0,30

* Окончание. Начало см. в «БИ» № 9.

Таблица 17

Прогноз рынка нанотехнологий в различных отраслях экономики в ближайшие 10 – 15 лет

№ п/п	Отрасль	Основная продукция, позитивный эффект	Объем рынка, млрд долл. США
1	Промышленность	Материалы с высокими заданными характеристиками, которые не могут быть созданы традиционным способом	340,0
2	Электроника и полупроводниковая промышленность	Нанотехнологическая продукция	300,0
3	Фармацевтическая отрасль	Около половины всей продукции будет зависеть от нанотехнологий	300,0
4	Химическая промышленность	Наноструктурные катализаторы, применяющиеся при производстве бензина и в других химических процессах	180,0
5	Транспорт	Более легкие, быстрые, надежные и безопасные автомобили. Авиакосмические продукты	70,0
6	Энергетика и защита окружающей среды	Обеспечение более экономичных способов фильтрации воды. Ускорение развития возобновляемых источников энергии (например, высокоэффективной конверсии солнечной энергии). Это позволит снизить загрязнение окружающей среды и экономить значительные средства: потребление энергии в мире может быть снижено на 10%, что даст общую экономию 100 млрд долл./год и поможет сократить вредные выбросы углекислого газа в размере 200 млн тонн.	–
7	Здравоохранение	Увеличение продолжительности жизни, улучшение ее качества и расширение физических возможностей человека	–
8	Сельское хозяйство	Увеличение урожайности сельскохозяйственных культур	–

Таблица 18

Основные этапы развития и появления поколений наноразработок

№ п/п	Этап	Название	Характеристика
1	2	3	4
1	Первый этап, 2000 – 2005 гг.	«Пассивные наноструктуры» (инкрементные нанотехнологии)	1. Производство и применение нанодисперсных порошков, которые в целях модификации свойств базовых материалов вводили в различные конструкционные материалы: металлы и сплавы, полимеры и керамику, а также добавляли в лекарства, косметику, пищу и другие изделия. 2. Это достаточно примитивное поколение наноматериалов уже широко освоено производством и применяется во многих товарах народного потребления. 3. Лишь немногие наноразработки нашли свое применение в высокотехнологических отраслях промышленности
2	Второй этап, 2005 – 2015 гг. Два периода: (2005 – 2015); (2010 – 2015)	«Эволюционные нанотехнологии» Два периода: «активные наноструктуры»; «системы наносистем»	1. Прорыв в области нанотехнологической инновационной деятельности. 2. Создание компонентов наноэлектроники, фотоники, нанобиотехнологий, медицинских товаров и оборудования, нейроэлектронных интерфейсов и наноэлектромеханических (НЭМС) систем. 3. Значительное снижение роли первичных наноматериалов (пассивных наноструктур). 4. Расширенное применение нанобиотехнологий в фармацевтической промышленности (до 23%) и косметической отрасли. 5. Нанотехнологии будут использоваться во всей (100%) компьютерной и радиоэлектронной технике, в 85% – в бытовой и автомобильной технике. 6. Начало перехода к управляемой самосборке наносистем, созданию трехмерных сетей, нанороботов и т. п. Создание прототипов (в лабораторных условиях)

1	2	3	4
3	Третий этап, после 2020 г.	«Молекулярные наносистемы» (радикальные нанотехнологии)	1. Молекулярные устройства, атомный дизайн и т. д. 2. К 2040 г. будет усовершенствован «универсальный репликатор», основанный на нанотехнологиях и позволяющий создавать объект любой сложности при наличии сырья и информационной матрицы. 3. Полная трансформация промышленности и сельского хозяйства, появление киборгов, развитие искусств, развлечений, образования

Таблица 19

Прогноз развития рынка нанотехнологий по временным периодам

№ п/п	Период прогнозирования	Основные технологии и продукты
1	Краткосрочный (быстрое получение прибыли)	1. Изготовление инструментов и некоторых новых материалов (порошки, композиты) на основе нанотехнологий. Некоторые компании уже сегодня организовали такие производства и становятся доходными). 2. Производство одномерных химических и биологических датчиков, портативных медицинских и диагностических устройств. 3. Начало производства микроэлектромеханических устройств (МЭМС)
2	Среднесрочный	1. Начало производства двумерных наноэлектронных устройств (запоминающие устройства, дисплеи, солнечные батареи). 2. Появление иерархически структурированных наноматериалов и освоение биомолекул в нанотехнологических процессах. 3. Эффективное использование наноустройств для аккумуляции и преобразования энергии. 4. Развитие методов пассивной доставки лекарств в организме и диагностики. Производство имплантируемых медицинских наноустройств
3	Долгосрочный	1. Развитие трехмерной электроники. 2. Развитие наномедицины. Разработка искусственных хромосом. 3. Использование квантовых компьютеров для расчета характеристик молекул и других нанообъектов. 4. Начало массового производства нанотоваров

Таблица 20

Прогноз развития рынка услуг и товаров, связанных с нанотехнологиями

№ п/п	Секторы будущего рынка товаров и услуг	Предполагаемый год внедрения	Товары и материалы, изготовленные с использованием нанотехнологий
1	2	3	4
1	Биология, медицина	2000	Жидкие наноматериалы для охлаждения атомных реакторов
		2003	Развитие общих методов моделирования наносистем
		2007	Развитие общих методов анализа и моделирования полимерных сеток
		2010	Система «адресной» доставки лекарств в организм
		2012	Биоматериалы
		2013	Биологические микродвигатели
2	Сельское хозяйство	2006	Биологические пестициды
3	Охрана окружающей среды, энергетика	2000	Материалы для автомобилестроения; новые оптические наноматериалы; термоэлектрические преобразователи с высоким КПД
		2003	Аккумуляторы водорода; топливные батареи для автомобилестроения; топливные батареи
		2004	Биодатчики
		2005	Солнечные батареи с высоким КПД
		2007	Наноробототехника

1	2	3	4
		2011	Биосовместимые неорганические материалы
		2012	Технология связывания CO ₂
		2013	Технология разложения фреонов
		2014	Высокоэффективные разделительные мембраны
		После 2017	Искусственный фотосинтез
		После 2025	Нанофильтры для разделения изотопов
4	Материалы и методы их обработки	2000	RDP; производство углеродных нанотрубок и фуллеренов
		2003	Гибкие дисплеи из органических материалов; наностекла; магнитные среды для записи со сверхвысокой плотностью
		2004	Устройства со сверхплотной компоновкой
		2005	Высокоэффективные фотонные преобразователи; нанопроволоки; волокна с углеродными нанотрубками; новые сорта стали (с повышенной прочностью, термостойкостью, коррозионной стойкостью и т. д.)
		2007	Нанокристаллические оптические устройства; сверхпроводники
		2009	«Синергические» керамические материалы; «регулируемые» оптические волокна (с меняющейся структурой)
		2010	«Высокоэнергетические» материалы (биомиметики)
5	Измерения, отделка, моделирование	2000	Скоростная измерительная аппаратура с высоким разрешением; информационные терминалы нового типа; полупроводниковые устройства нового типа (TCAD); микромашины и микродвигатели
		2003	Нанолазеры
		2005	Использование сверхдальнего УФ-излучения
		2006	Сверхточная обработка поверхности
		2008	Биологические и медицинские наносистемы
		2011	Нанокomпьютеры
		После 2016	Биокomпьютеры
6	Информационные технологии, электроника	2000	Метод ALCVD
		2005	Новые методы литографии; оптическая связь (фотоника, волноводные устройства); радиосвязь (сверхширокополосные устройства); использование нанотехнологий в устройствах типа Пасокон; контрольно-измерительное оборудование с использованием СЭМ; трехмерные БИС (МОП-транзисторы с трехмерной структурой); одноэлектронные запоминающие устройства; устройства с углеродными нанотрубками
		2007	«Умные» биодатчики; лаборатории-на-чипе
		2010	Нанопустройства в фотонике
7	Авиация, космическая техника	2000	Новые материалы для авиационной промышленности; новые материалы для космической техники

Таблица 21

Прогноз коммерциализации нанотехнологических исследований (млн долл.)

№ п/п	Секторы будущего рынка товаров и услуг	Область нанотехнологии	Мировой рынок				Рынок Японии			
			2005		2010		2005		2010	
			всего	доля, %	всего	доля, %	всего	доля, %	всего	доля, %
1	Биология, медицина	Науки о жизни (биология, медицина)		7,1		2,9		3,7		1,5
2	Сельское хозяйство	Производство удобрений		0,6		0,1		0,4		0,1
3	Охрана окружающей среды, энергетика	Охрана окружающей среды, энергетика		5,7		4,6		4,8		5,8
		Техника связывания CO ₂		2,5		4,1		2,9		5,4
		Контроль окружающей среды		3,2		0,5		1,9		0,4
		Биологические нанодатчики		–		0,1		–		0,1
		Технологии для атомной промышленности		–		–		–		–
4	Материалы и методы их обработки	Обработка материалов (новые устройства и элементы)		16,3		31,3		20,0		32,6
		Механическая обработка на наноуровне		11,3		1,9		24,9		4,7
5	Измерения, отделка, моделирование	Измерения, расчеты и моделирование		13,1		3,9		26,7		7,8
		Зондовая измерительная техника		0		0,9		0		1,3
		Моделирование высокой точности		1,8		1,1		1,8		1,8
6	Информационные технологии, электроника	Информационные технологии, электроника		27,1		50,6		38,8		50,7
		Полупроводниковая техника		2,7		20,1		4,0		21,6
		Устройства для хранения информации		–		3,9		–		11,1
		Сетевые устройства		24,4		8,1		34,8		8,5
		Прочие		–		18,4		–		9,4
7	Авиация, космическая техника	Авиационная и космическая техника (самолеты, ракеты)		30,1		6,6		5,6		1,5
ВСЕГО			80,1	100	1089,8	100	19,32	100	243,3	100

По приблизительным оценкам, раздел рынка нанотехнологий в целом имеет следующий вид: США – 40 – 45%, Япония – 25 – 30%, Европа – 15 – 20%, Азия – 5 – 10%.

В 2004 г. объем финансирования работ в области нанотехнологий в мире оценивался в размере 8,6 млрд долл. США [5, с. 50]:

- ✦ в США правительственная поддержка составила 1,6 млрд долл. США, финансирование компаниями – 1,7 млрд долл. США;
- ✦ в странах Евросоюза правительственная поддержка – 1,3 млрд долл. США, финансирование компаниями – 0,7 млрд долл. США;
- ✦ в странах Азии правительственная поддержка – 1,6 млрд долл. США, финансирование компаниями – 1,4 млрд долл. США.

На 2005 – 2009 гг. для развития нанотехнологий США выделили 3,5 млрд долл., Евросоюз – 2 млрд долл., а за последние несколько лет в число ведущих нанодержав также вошел и Китай [20].

В 2008 г. в мире было продано товаров, созданных с использованием нанотехнологий, на сумму в 100 млрд долларов. В сфере нанотехнологий работало около 4000 компаний и научно-исследовательских организаций в

сфере обслуживания и около 2000 организаций, выпускающих новые продукты [15, с. 320].

Сегодня в мире существует уже около 16 тысяч нанокompаний, а к 2015 г., по прогнозам Национального научного фонда США, предприятия, которые станут работать в этой сфере, создадут от 800 тыс. до 1 млн новых рабочих мест. Так, например, в Китае в этой сфере работает около 800 компаний и более 100 научно-исследовательских институтов, большинство из которых ориентировано на удовлетворение нужд оборонно-промышленного комплекса КНР. В США на долю американских компаний, университетов и частных лиц приходится около 40% всех выданных в мире патентов в этой сфере, а число наноизобретений здесь превышает 3000 в год [4, с. 20 – 22].

В табл. 22 перечислены некоторые современные нанотехнологические компании США и выпускаемая ими продукция [15, с. 262 – 264; 8, с. 169 – 170].

В табл. 23 перечислены некоторые продукты и материалы, созданные на основе нанотехнологий или наноматериалов и попавшие в список десяти самых популярных нанопроductов в 2005 г., по мнению журнала Forbes [15, с. 310 – 311].

Таблица 22

Нанопроductия, выпускаемая некоторыми компаниями США и ЕС

№ п/п	Глобальная проблема	Продукция	Компания
1	Депопуляция и старение человечества	Идентификация генов, молекулярная характеристика заболеваний	Acadia Research Corp.
		Производство дендримеров, имеющих широкий диапазон применения (например, в качестве медикаментов)	Dendritic NanoTechnologies, Inc.
		Дезинфицирующие наноэмульсии для больниц	EnviroSystems
		Наночастицы для визуализации болезней и терапевтического лечения	Kereos Inc.
		Обнаружение сибирской язвы	Nanolnk Inc.
		Визуализация внутренних компонентов биологических клеток с разрешением 50 нм (в инфракрасном, видимом и ультрафиолетовом диапазонах)	Nanopoint
		Неинвазивная терапия на основе нанооболочек	NanoSpectra Bio-sciences, Inc.
		Анализ и обнаружение нуклеиновых кислот и белков	Nanosphere
		Целевая доставка медикаментов с помощью наночастиц	Nanotherapeutics, Inc.
		Изготовление биосиликоновых материалов для медицинских целей	pSivida Ltd
		Антибактериальные носки с наночастицами серебра	ARC Outdoor
		Антиоксидантные кремы и косметика	Zelen
2	Экологические проблемы, защита окружающей среды	Очистка воды наномасштабными фильтрами на основе йода	Novation Environmental Technologies
3	Новая энергетика и истощение природных ресурсов	Сверхтонкие аккумуляторы	Front Edge
4	Переход к новому технологическому укладу	Наноматериалы на основе титаната лития для ферромагнитных шинелей	Altair Nanotechnologies Inc.
		Нанокристаллические и керамические порошки для осаждения и напыления	Advanced Nano Products
		Наноматериалы и квантовые точечные решения	Applied Nanoworks

1	2	3	4
		Строительные материалы, обладающие водоотталкивающими свойствами	BASF
		Коммерческое производство углеродных нанотрубок и фуллеренов	Carbon Nanotechnologies, Inc.
		Мелкие, сверхмелкие и наноразмерные порошки	Cima Nanotech, Inc.
		Производство дендримеров	Dendritech, Inc.
		Производство полимерных нановолокон	eSpin Technologies
		Электронные материалы; катализаторы для мембран топливных элементов	Intematix Corp.
		Полимерные материалы	Lumera
		Металлические нанопорошки	Metal Nanopowders, Inc
		Нанопорошки и компоненты для аккумуляторов, мембран, различных электрических деталей, фильтров, каталитических установок и т. п.	MetaMateria Partners LLS
		Наночастицы серебра, меди, никеля; наноксиды; углеродные наноструктуры	NanoDynamics
		Новые наноматериалы для элементов электросхем	NanoElectronics
		Химические соединения для компьютерных чипов	NanoGram Corp.
		Производство тонкопленочных наноструктур	Nanohorizons
		Наноструктуры для оптических систем	NanoOpto
		Подготовка и коммерческое производство нанопорошков оксидов металла	Nanophase Technologies
		Наномасштабные порошки, дисперсии и продукты на их основе	Nanoproducts, Inc.
		Гибкие тонкопленочные компоненты для электроники, биоматериалов и солнечных батарей	Nanosys, Inc.
		Нанотехнологические ткани и покрытия	Nano-Tex
		Наномасштабные оптические компоненты	Neo Photonics Corp.
		Металлические нанокристаллические катализаторы	Nanox
		Электронные чернила и цифровая бумага	Ntera
		Аэрогель	United Nuclear
		Нанооптические компоненты	Neo-Photonics Corp.
		Оптические наноинструменты для изучения нанотрубок	Applied Nanofluorescence, LLC
		Нанопинцеты для манипулирования наночастицами	Arryx, Inc.
		Научно-исследовательские и промышленные инструменты для измерения наномасштабных характеристик: прочности, упругости, трения, износа и адгезии	Hysitron
		Инструменты для нанопечати в полупроводниковой и электронной промышленности	Molecular Imprints
		Манипуляторы для нанотрубок, наноматериалы	Zyvex
		Электронные и оптоэлектронные приложения	Molecular Electronics Corp.
		Интеллектуальная собственность в области молекулярной электроники	California Molecular Electronics Corp.
		Жевательная резинка Choco'La на основе метрических кристаллов	O'Lala Foods
		Наноматериалы для гольф-клубов, тенниса и занятий с мячом	Wilson

Десять нанопродуктов, самых популярных в 2005 г.

№ п/п	Продукт	Компания
1	i Pod Nano с чипом памяти NAND 4 Гб	Apple Computer
2	Canola Active – повышает абсорбцию фитохимикатов и снижает уровень холестерина	NutraLease/Shemen
3	Жевательная резинка Choco'la	O'Lala Foods
4	Антиоксидантный крем Fullercne C-60	Zelen
5	Бейсбольная бита Easton Stealth на основе углеродных нанотрубок	Easton Sports & Zyvex
6	Водоотталкивающая и грязеустойчивая ткань на основе нановолокон	Nanotex
7	Антибактериальные носки Arctic Shield	ARC Outdoor
8	Водоотталкивающая и прочная краска NanoGuardPaint	Behr Paints
9	Самоочищающееся покрытие Activ Glass	Pilkington
10	Очиститель воздуха NanoBreeze Air Purifier	NanoTwin Technologies

В табл. 24 приведены характеристики некоторых нанопрепаратов для моторного масла, а в табл. 25 – перечень препаратов безразборного сервиса автомобиля на основе наноматериалов, которые имеются в настоящее время в открытой продаже [8, с. 279 – 280, с. 295 – 296].

По мнению ведущих мировых экспертов, к 2015 г. рынок нанотехнологических продуктов станет огромным. В табл. 26 перечислены наиболее вероятные продукты, выполненные с применением нанотехнологий, в недалеком будущем [15, с. 318 – 320].

Таблица 24

Характеристики некоторых нанопрепаратов для моторного масла

№ п/п	Препарат	Производитель	Назначение	Состав, комментарий
1	Lubrifilm Diamond Run In	Actex S. A., Швейцария	Ускоренная и качественная проработка деталей после ремонта агрегатов	Состав на основе ультрадисперсных алмазов
2	Nanodiamond Green Run	ООО НПФ «Лаборатория триботехнологии», Россия, г. Зеленоград	Ускоренная и качественная проработка пар трения после ремонта и для новых автомобилей	Состав на базе неабразивных наноалмазов (4 – 6 нм) и кластерного углерода
3	Fenom Old Chap	ООО НПФ «Лаборатория триботехнологии», Россия, г. Зеленоград	Восстановление подвижности поршневых колец, снижение интенсивности изнашивания, коэффициента трения, расхода топлива, масла и т. п.	Синтетическая основа, наноразмерные комплексы органосорбента, полученные по золь-гель технологии
4	Renom Engine NanoGuard	ООО НПФ «Лаборатория триботехнологии», Россия, г. Зеленоград	Повышение ресурса и улучшение энергоэкономических показателей двигателя, образование наноструктурированной защитной пленки (твердой смазки)	Дисперсия неабразивных наноалмазов и наночастиц политетрафторэтилена в сложных полиэфирах, антиоксиданты
5	Forsan nanoceramics	ОАО «Нанопром», Россия, г. Москва	Безразборное восстановление соединений двигателя, снижение трения и износа	Металлокерамический комплекс на основе серпентина
6	Стрибойл	НТЦ «Конверс Ресурс», Россия, г. Москва	Улучшение технических характеристик, снижение вредных выбросов двигателя	Нанодисперсный антифрикционный противозносный состав
7	RemeTall	Fine Metall Powders, Россия, г. Новосибирск	Восстановление и защита от износа трущихся поверхностей, повышение ресурса двигателя	Нанодобавка на основе нанопорошков металлов
8	Супротек-Атомимум	ООО «НПТК СУПРОТЕК», Россия, г. Санкт-Петербург	Безразборное восстановление трущихся поверхностей, снижение вредных выбросов	Нанодобавка к смазочным материалам на основе различных наночастиц
9	Формула АВ	ООО НПП SintA, Украина, г. Харьков	Защитно-восстановительные добавки в смазочные материалы	Ультрадисперсные алмазы в смазочных материалах

Таблица 25

Препараты безразборного сервиса автомобиля на основе наноматериалов

№ п/п	Наименование	Производитель, страна	Назначение
Топливные нанопрепараты			
1	Fenom NanoTuning	ООО НПФ «Лаборатория триботехнологии», Россия	Тюнинг бензина
2	Fenom Diesel Injector Nanocleaner	ООО НПФ «Лаборатория триботехнологии», Россия	Очиститель форсунок дизельного двигателя
3	Fenom Injector Nanocleaner	ООО НПФ «Лаборатория триботехнологии», Россия	Очиститель инжектора бензинового двигателя
4	Fenom Catalytic Converter Nanocleaner	ООО НПФ «Лаборатория триботехнологии», Россия	Очиститель нейтрализатора отработавших газов
Нанополироли для лакокрасочного покрытия (ЛКП)			
1	Fenom Lucky Bee Nanocrystal wax	ООО НПФ «Лаборатория триботехнологии», Россия	Универсальная автополироль ЛКП
2	Nanox Carnauba Polish	Doctor Wax, США	Полироль с воском карнауба
3	Diamant-Polish	Pingo GmbH, Германия	Алмазная полироль ЛКП
4	Kfz-Lackversiegelung SET je 75 ml	SVM Service Vertrieb & Marketing, Германия	Нанопакет для ЛКП
5	Res-bona All Auto-Lak	Res-bona Group Partner Nanotechnologie proNANOtec, Германия	Нанопродукт для ЛКП
Нанопрепараты для остекления автомобиля			
1	Nanox	Doctor Wax, США	Очиститель стекол
2	Kfz-Glasversiegelung SET je 100 ml	SVM Service Vertrieb & Marketing, Германия	Нанопакет для стекла
3	Res-bona AVG1 (Auto-Glas)	Res-bona Group Partner Nanotechnologie proNANOtec, Германия	Нанопродукт для стекла
4	Rainstop-Kit	Nanokit BV, Голландия	Самоочищающееся покрытие (набор)
5	NanoConcept Autoglasversiegelung SET 30	NanoConcept Hofmann & Bucher GbR, Голландия	Наноконкомплект для стекла
Нанопрепараты для автомобильных колес			
1	Nanox	Doctor Wax, США	Очиститель-кондиционер шин
2	Felgenversiegelung SET je 250 ml	SVM Service Vertrieb & Marketing, Германия	Нанопакет для колесных дисков
3	Res-bona AFV1	Res-bona Group Partner Nanotechnologie proNANOtec, Германия	Нанопродукт для колесных дисков
4	NanoConcept Felgenreiniger sauer 250	NanoConcept Hofmann & Bucher GbR, Голландия	Нанопродукт для колесных дисков
Нанопрепараты для обработки текстиля и кожи			
1	Nanox	Doctor Wax, США	Очистители кожи, обивки и т. д.
2	Res-bona TL1	Res-bona Group Partner Nanotechnologie proNANOtec, Германия	Нанопродукт для ткани и кожи
3	Textile coating	Nanokit BV, Голландия	Обработка текстиля
4	NanoConcept Fleckenentferner 250	NanoConcept Hofmann & Bucher GbR, Голландия	Пятновыводитель

Таким образом, культура взаимодействия бизнеса и науки в сфере нанотехнологий включает в себя различные аспекты и должна одновременно учитывать особенности научной деятельности, человеческой психологии и бизнеса. Достижение равновесия в этих сложных отношениях позволяет построить хрупкий мост между научными исследованиями и коммерческой деятельностью. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Ратнер М., Ратнер Д. Нанотехнология: простое объяснение очередной гениальной идеи / М. Ратнер, Д. Ратнер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 240 с.
2. Лефф Даниэл В. Инвестиции в нанотехнологию // Фостер Л. Нанотехнологии. Наука, инновации и возможности. – М.: Техносфера, 2008. – 352 с.

Перспективные будущие продукты, выполненные с применением нанотехнологий

№ п/п	Глобальная проблема	Продукт	Описание
1	2	3	4
1	Депопуляция и старение человечества	Программируемые лекарства внутри организма	Доза и время ввода лекарства по команде
		Клеточная терапия	Идентификация и лечение заболеваний на уровне клетки
		Увлажнитель кожи, устраняющий морщины	Автоматическое сглаживание морщин
		Программируемые гигиенические средства	Гигиенические средства для удаления грязи, жиров и пота без необходимости приема душа
		Контактные линзы для виртуальной реальности	Для улучшения систем управления (в том числе компьютерных игр)
		Полноценная виртуальная реальность	Окружение, которое имитирует ситуацию для всех органов чувств: зрения, слуха, осязания и т. п.
		Имплантируемые компьютеры	Компьютер, который всегда с тобой
		Имплантируемые переводчики	Переводчик, который всегда с тобой
		Самонастраивающийся спортивный инвентарь	Автоматическая подгонка спортивного снаряжения под спортсмена
		Самонастраивающиеся кресла	Подгонка формы кресла под фигуру человека
		Программируемые средства по уходу за одеждой	Одежда из материалов, которые способны автоматически удалять грязь
		Чувствительная к температуре одежда	Одежда из материалов, которые способны автоматически изменять теплопроводящие свойства, например плотность расположения волокон и зависимости от внешней температуры
		Наручные часы и термометры в виде тонкого, как краска, покрытия	Мгновенное получение информации, больше не нужно будет бояться потери часов
2	Экологические проблемы, защита окружающей среды	Автоматические поглотители колебаний зданий	Предотвращение ужасных последствий землетрясений и ураганов
3	Новая энергетика и исчерпание природных ресурсов	Окна и стены с изменяющейся прозрачностью	Изменение прозрачности для регулировки уровня освещенности и экономии энергии
		Окна и стены с изменяющейся формой	Изменение объема комнат по команде
		Стены, которые можно проходить насквозь	Изменение механической сопротивляемости стен по команде
		Программируемые комнаты	Изменение конфигурации квартиры и интерьера по команде
4	Переход к новому технологическому укладу	Настенные экраны	Улучшение телевидения и видеоигр
		Настенные акустические колонки	Улучшение звуковых систем, телевидения и видеоигр
		Программируемая краска	Изменение цвета и узора по команде
		Перепрограммируемые книги	Изменение содержания и вида книг по команде
		Настольные игры с большой детализацией	Создание реальных стратегических игр по аналогии с компьютерными стратегиями
		Повторно используемая бумага и ткани	Изменение цвета и узора
		Самонастраивающиеся краски для настольных игр	Подгонка размера и формы игрового поля под любую поверхность
		Самозатачивающиеся ножи	Применение наночастиц, образующих абсолютно острую кромку

1	2	3	4
		Самоочищающиеся ванны	Покрытия, на которые не прилипает грязь
		Самособирающиеся полномасштабные продукты	Полный цикл самосборки - от чертежа к продукту
		Программируемые затворы	Открытие и закрытие затвора по команде
		Программируемые формы и штампы	Для создания деталей из разных материалов – от бетона до пластмасс
		Программируемые презентационные доски	Сделанные специальной ручкой надписи автоматически считываются компьютером
		Программируемые голограммы	Визуализация по команде
		Самодиагностируемые конструкционные материалы	Автоматически определяют свое состояние, приложенную нагрузку, износ и структурную целостность
		Противоударные и антикоррозионные покрытия	Для повышения износостойчивости транспортных средств, двигателей и инструментов
		Чувствительные шины	Изменяют форму и свойства в соответствии с нагрузкой и дорожными условиями
		Умные бамперы	Изменяют форму (например, увеличиваются) при внезапном приближении к препятствию
		Космический лифт	Доставка грузов в космос

3. Коффи П. Причудливые, странные и туманные перспективы нанотехнологии // Фостер Л. Нанотехнологии. Наука, инновации и возможности. – М.: Техносфера, 2008. – 352 с.

4. Лавриненко И., Крюкова С. Нанопрогресс и нанопурга // Эксперт, № 50, 28.12.10. – С. 20 – 22.

5. Асеев А. Л. Нанотехнологии и наноматериалы / А. Л. Асеев // Нано- и микросистемная техника. От исследований к разработкам. Сборник статей под ред. П. П. Мальцева. – М.: Техносфера, 2005. – 592 с.

6. Головин Ю. И. Введение в нанотехнику / Ю. И. Головин. – М.: Машиностроение, 2007. – 496 с.

7. Наноматериалы и нанотехнологии / Алферов Ж. И., Копьев П. С., Сурсис Р. А. и др. // Нано- и микросистемная техника. От исследований к разработкам. Сборник статей под ред. П. П. Мальцева. – М.: Техносфера, 2005. – 592 с.

8. Балабанов В. И. Нанотехнологии: правда и вымысел / Виктор Балабанов, Иван Балабанов. – М.: Эксмо, 2010. – 384 с.

9. Нагель Дэвид Дж., Смит Ш. Нанодатчики: разработки, перспективы и разнообразие применения // Фостер Л. Нанотехнологии. Наука, инновации и возможности. – М.: Техносфера, 2008. – 352 с.

10. Кейси П. Технологии наночастиц и их применение // Наноструктурные материалы. Под ред. Р. Ханнинка, А. Хилл. – М.: Техносфера, 2009. – 488 с.

11. Головин Ю. И. Введение в нанотехнику / Ю. И. Головин. – М.: Машиностроение, 2007. – 496 с.

12. Рахман Ф. От микроструктур к наноструктурам // Наноструктуры в электронике и фотонике / Под ред. Ф. Рахмана. – М.: Техносфера, 2010. – 344 с.

13. Перспективы развития микросистемной техники в XXI веке / Климов Д. М., Васильев А. А., Лучинин В. В., Мальцев П. П. // Нано- и микросистемная техника. От исследований к разработкам. Сборник статей под ред. П. П. Мальцева. – М.: Техносфера, 2005. – 592 с.

14. Справочник Шпрингера по нанотехнологиям (в 3-х томах). Под ред. Б. Бхушана, Т. 1. – М.: Техносфера, 2010. – 864 с.

15. Уильямс Л. Нанотехнологии без тайн / Л. Уильямс, У. Адамс. – М.: Эксмо, 2009. – 368 с.

16. Roco M. C. and Bainbridge W. S. (eds) (2001) Societal Implications of Nanoscience and Nanotechnology (NSF Report), Boston etc.: KluwerOnline, available at: www.wtec.org/Loyola/nano/societalimpact/nanosi.pdf (accessed 22 Sept. 2003)

17. Сергеев Д. Перспективы развития нанотехнологий / [Электронный документ]. – Режим доступа: <http://www.artkis.ru/nano.html>

18. Джарветсон С. Коммерциализация нанотехнологии. Работает ли закон Мура в микро- и наноэлектронике? // Фостер Л. Нанотехнологии. Наука, инновации и возможности. – М.: Техносфера, 2008. – 352 с.

19. Кобаяси Н. Введение в нанотехнологию / Н. Кобаяси ; пер. с япон. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2007. – 134 с.

20. Альтман Ю. Военные нанотехнологии / Ю. Альтман. – М.: Техносфера, 2006. – 416 с.

21. Матюшенко И. Ю. Перспективы коммерциализации нанотехнологий в различных отраслях экономики // Бизнес Информ. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2011. – № 9, № 10.

РОЗРОБКА АЛГОРИТМУ ФОРМУВАННЯ РЕКОМЕНДАЦІЙ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПРОМИСЛОВОСТІ

ПОНОМАРЕНКО О. Е.

аспірантка

Харків

У сучасних умовах функціонування підприємств України загалом і промислового комплексу зокрема питання безпеки набувають актуальності. Це зумовлено тим фактом, що сталий розвиток суб'єктів господарювання є можливим лише за умови їх здатності витримувати вплив дестабілізуючих факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, тобто за умови їх безпеки. Особливо актуальними є розробки у сфері забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання, оскільки у теперішні часи наявними є наслідки світової фінансової кризи, коли промисловий сектор знаходиться у скрутному становищі і є слабо захищеним від впливу зовнішніх і внутрішніх загроз. Таким чином, логічним є зауваження, що гарантування захисту національних інтересів України в усіх сферах життєдіяльності є можливим лише за умов забезпечення та підтримки належного рівня безпеки вітчизняних підприємств і держави в цілому [3, с. 8].

Проблемам економічної та фінансової безпеки присвятили свої роботи такі автори, як Бланк І. О., Барановський О. І., Мартюшева Л. С., Єрмошенко М. М., Горячева К. С., Ашуев А. М., Кириленко В. І., Кириченко О. А., Кудря І. В., Геєць В. М. [1 – 8] та ін. Визначені автори приділяли увагу питанням аналізу рівня фінансової безпеки підприємств, управління системою її забезпечення, однак проблема формування стратегії фінансової безпеки промислових підприємств потребує удосконалення.

Метою даного дослідження є розробка алгоритму формування рекомендацій щодо забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання промисловості. Об'єкт дослідження – економічна діяльність та фінансова безпека промислових підприємств України. Предметом виступають методичні засади формування стратегії фінансової безпеки підприємств.

Для досягнення поставленої мети у дослідженні пропонується наступний алгоритм (рис. 1).

Треба окремо зазначити, що наведений алгоритм є досить універсальним, але, оскільки планується здійснення всіх етапів виконувати на основі даних функціонування суб'єктів господарювання промисловості Харківського регіону, то алгоритм буде урахувати специфіку саме зазначених підприємств. З наведеної схеми випливає той факт, що алгоритм формування рекомендацій щодо фінансової безпеки складається з трьох за-

гальних блоків. У дослідженні пропонується детальний аналіз кожного з даних блоків.

Блок 1. Формування переліку індикаторів фінансової безпеки суб'єкта господарювання промисловості за домінантними напрямками (сферами)

Перелік завдань, задач та інструментарію, за допомогою якого пропонується їх вирішення для першого блоку алгоритму, наведено на рис. 2.

Необхідно зазначити, що основою для реалізації даного блоку алгоритму є літературні джерела, присвячені проблемі оцінки рівня фінансової безпеки підприємства. Доцільність зазначеного розбиття загального переліку індикаторів фінансової безпеки полягає в необхідності подальшого формування рекомендацій щодо стратегічних дій для забезпечення зазначеної безпеки. Саме тому важливим є виділення окремих груп показників, розрахунок яких дозволить приймати адекватні стратегічні рішення в окремих сферах функціонування підприємства.

Блок 2. Формування інтегральних показників фінансової безпеки суб'єктів господарювання промисловості за домінантними напрямками

Перелік завдань, задач та інструментарію, за допомогою якого пропонується їх вирішення для другого блоку алгоритму, наведено на рис. 3.

Що стосується методів економічного аналізу, то їх використання в дослідженні пов'язане з розрахунком фінансових показників функціонування підприємства, що входять до переліку кількісних індикаторів внутрішньої фінансової безпеки суб'єктів господарювання промисловості. Методи експертних оцінок пропонується застосовувати при оцінці якісних показників внутрішньої та зовнішньої фінансової безпеки за домінантними напрямками формування стратегії. Експертне опитування пропонується поєднувати з методами аналізу ієрархії для розрахунку вагомості кожного з якісних показників при оцінці загального рівня фінансової безпеки підприємства за домінантними напрямками.

Блок 3. Формування комплексу рекомендацій щодо стратегії фінансової безпеки суб'єктів господарювання промисловості

Перелік завдань, задач та інструментарію, за допомогою якого пропонується їх вирішення для третього блоку алгоритму, що полягає у формуванні комплексу рекомендацій щодо стратегії фінансової безпеки суб'єктів господарювання промисловості, наведено на рис. 4.

Перше завдання наведеного блоку, тобто розрахунок інтегральних показників оцінки рівня фінансової безпеки для всіх обраних підприємств за сферами, пропонується здійснювати на основі результатів попередніх

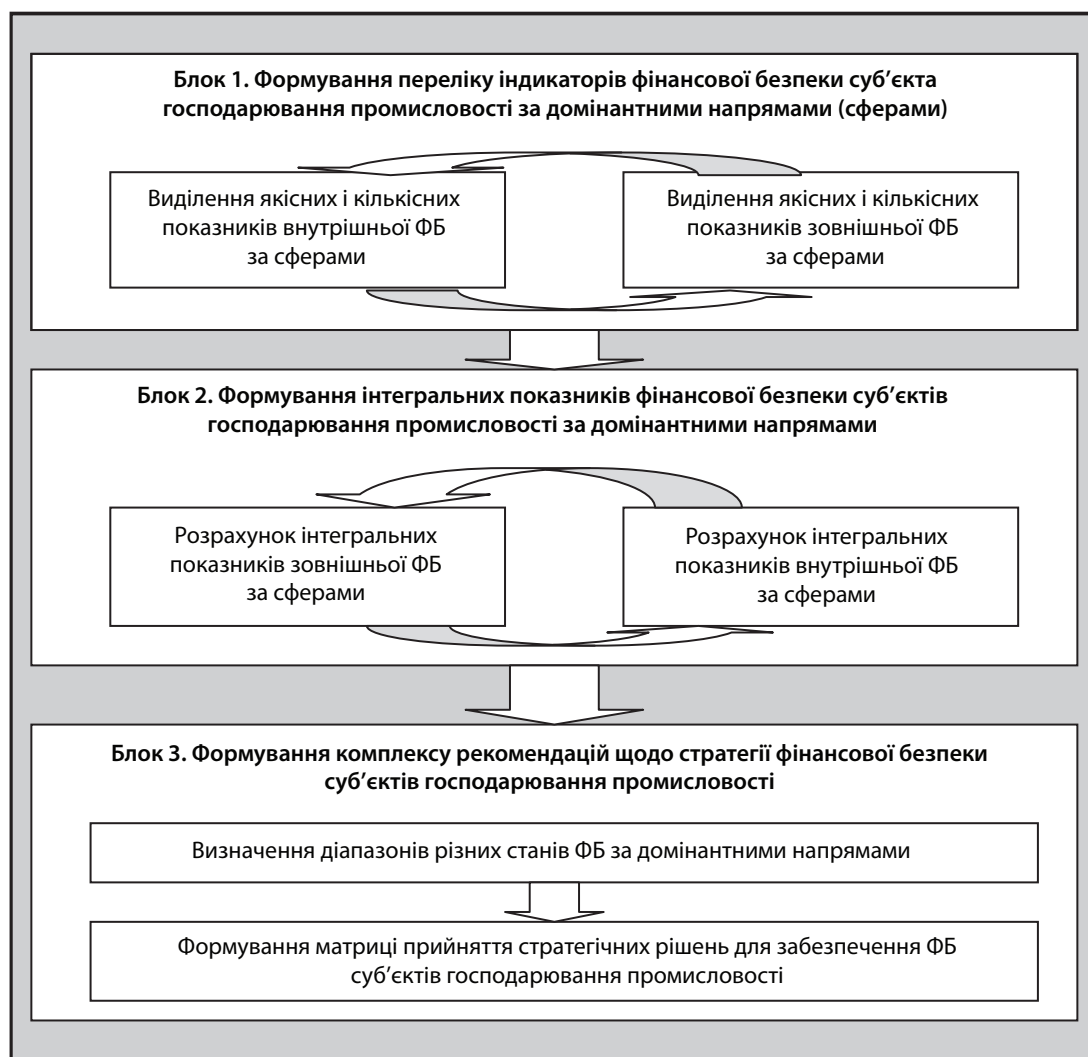


Рис. 1. Алгоритм формування рекомендацій щодо забезпечення фінансової безпеки (ФБ) суб'єктів господарювання промисловості

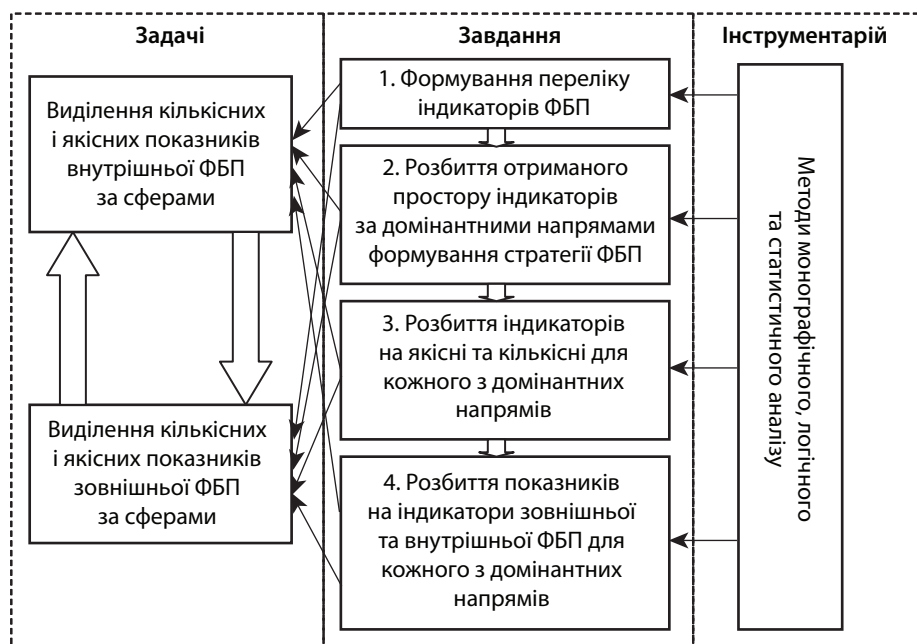


Рис. 2. Структурна схема першого блоку алгоритму формування рекомендацій щодо забезпечення ФБ суб'єктів господарювання

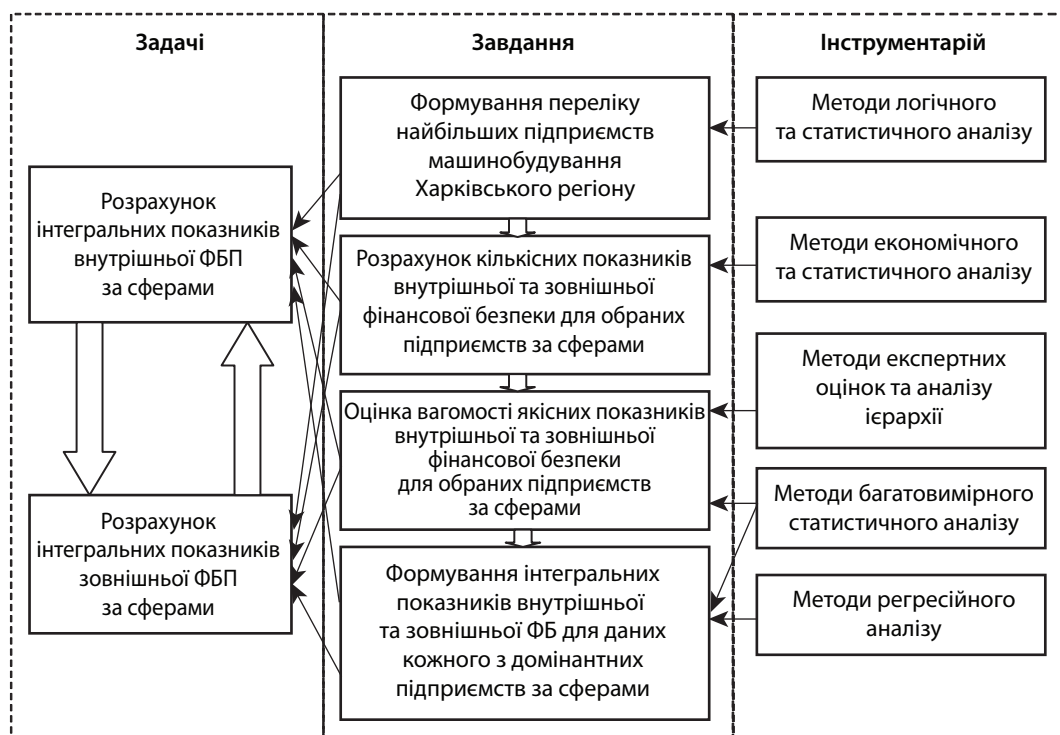


Рис. 3. Структурна схема другого блоку алгоритму формування рекомендацій щодо забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання промисловості

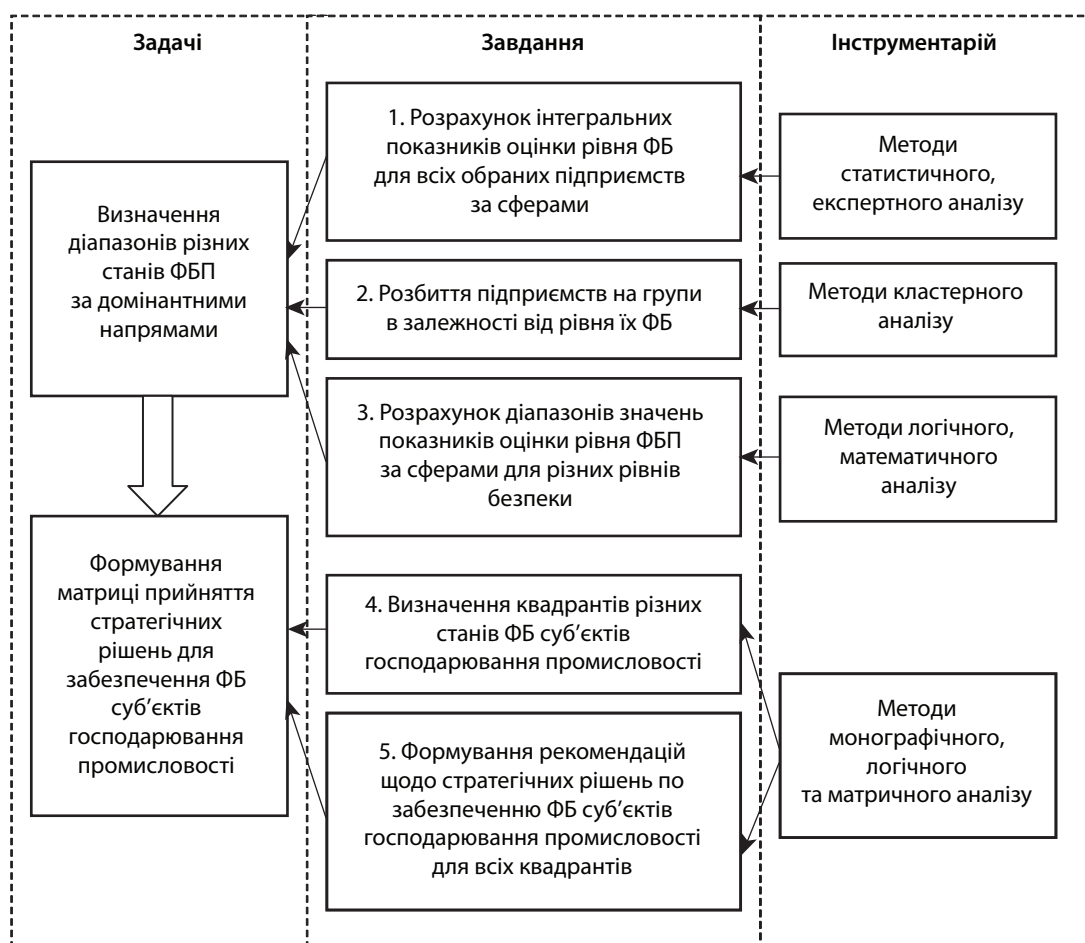


Рис. 4. Структурна схема третього блоку алгоритму формування рекомендацій щодо забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання промисловості

кроків та за допомогою експертного аналізу. При цьому використання експертного аналізу полягатиме в оцінці якісних індикаторів фінансової безпеки за сферами для кожного підприємства. Для цього опитуванню підлягатимуть ті ж самі спеціалісти, що і при реалізації алгоритму оцінки вагомості якісних показників внутрішньої та зовнішньої фінансової безпеки суб'єктів господарювання промисловості. Розбиття підприємств на групи залежно від рівня їх фінансової безпеки пропонується здійснювати шляхом використання методів кластерного аналізу. Розрахунок діапазонів значень показників оцінки рівня фінансової безпеки за сферами для різних рівнів безпеки пропонується здійснювати на основі результатів попереднього завдання шляхом визначення діапазонів показників оцінки зазначеної безпеки для різних сформованих груп. Визначення квадрантів різних станів фінансової безпеки суб'єктів господарювання промисловості та формування рекомендацій щодо стратегічних рішень по забезпеченню зазначеної безпеки для всіх квадрантів сформованих квадрантів здійснюється, як вже було зазначено на рис. 4., на основі використання методів монографічного та логічного аналізу (при формуванні рекомендацій) та матричного аналізу (при визначенні квадрантів).

ВИСНОВКИ

Таким чином, у даному дослідженні наведено загальну логіку процесу формування рекомендацій щодо стратегічних дій по забезпеченню фінансової безпеки суб'єктів господарювання промисловості, що пропонується використовувати у роботі підрозділів з фінан-

сового планування підприємств як методичний апарат. Подальшими напрямками дослідження пропонується формування стратегії фінансової безпеки для конкретних підприємств з використанням даного алгоритму. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Барановський О. І.** Фінансова безпека: Монографія. Інститут економічного прогнозування. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
2. **Бланк И. А.** Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – 2-е изд., стер. – К.: Эльга, 2009. – 776 с.
3. **Ганущак Т. В.** Умови забезпечення фінансової безпеки підприємств // Наука й економіка. – 2009. – № 1(13). – С. 7 – 13.
4. **Гринюк Н. А.** Інноваційні підходи до вивчення стану фінансової безпеки підприємств України // Проблеми науки. – 2009. – № 1. – С. 8 – 15.
5. **Єрмошенко М. М., Горячева К. С., Ашуев А. М.** Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства: Препринт наукової доповіді / За наук. ред. д. е. н, проф. М. М. Єрмошенка. – К.: Національна академія управління, 2005. – 78 с.
6. **Кириленко В. І.** Інвестиційна складова економічної безпеки: Монографія. – К.: ХНЕУ, 2005. – 232 с.
7. **Кириченко О. А., Кудря І. В.** Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах фінансової кризи // Інвестиції: практика та досвід, 2009. – № 10. – С. 22 – 26.
8. **Мартюшева Л. С.** Фінансова безпека підприємств. Конспект лекцій / Л. С. Мартюшева, Т. Б. Кузенко, О. Ю. Литовченко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 140 с.

СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ УМОВ І ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСІВ УРБАНІЗАЦІЇ

НАЗАРОВА О. Ю.

кандидат економічних наук

Харків

Для такої системи, як держава, первинними складовими є сільські та міські поселення. У країнах з високим рівнем урбанізації вплив міст на загальний розвиток держави стає визначальним. Крім того, в урбанізованих демократичних суспільствах рівень розвитку та конкурентоспроможності, політичної й економічної ваги визначаються рівнем розвитку, конкурентоспроможністю та рівнем міжнародного впливу їх міст, а також ефективністю взаємовідносин, взаємозв'язків і взаємодії держави та міст.

Сьогодні, у більшості випадків, процес урбанізації в світі відбувається екстенсивним шляхом, що характерний для аграрних у минулому країн. Його особливостями є швидкі темпи зростання міського населення і виник-

нення багатьох нових міст, зосередження несільськогосподарських функцій переважно в містах. При екстенсивному шляху розвитку урбанізації зростання міст і формування міських структур залежить насамперед від потреб матеріального виробництва і, зокрема, екстенсивного характеру розвитку продуктивних сил суспільства.

Розробкою теоретичних і методологічних засад процесів урбанізації в нашій країні займалися відомі економісти та географи Н. І. Блажко, Ф. Д. Заставний, С. С. Мохначук, А. М. Корецький, П. С. Коваленко, В. М. Кубійович, Ю. І. Пітюренко, В. М. Пересекін, О. І. Степанів, А. В. Степаненко, Г. Г. Старостенко, Д. М. Стеченко, М. Ф. Тимчук, М. І. Фащевський, С. С. Фомін, О. І. Шаблій, А. Т. Шевчук та ін. Найбільш інтенсивно вивчення процесів урбанізації, окремих міських поселень та їх систем припадає на другу половину ХХ ст., а особливо – на його кінець. Це є наслідком того, що саме у цей період процес урбанізації виявлявся найбільш активно, зростала роль міст як основних форм розселення і соціально-економічних центрів. Розуміння

сутності поняття «урбанізація» зазнало значної трансформації у процесі її вивчення.

Мета роботи – виявлення закономірностей, тенденцій, явищ, що впливають на такий демографічний процес, як урбанізація, а також розробка наукових рекомендацій, спрямованих на подолання негативних тенденцій у людському суспільстві на певному історичному етапі.

Урбанізація – багатобічний соціально-економічний, демографічний і географічний процес, що відбувається на основі історично сформованих форм суспільного й територіального поділу праці. Демографічна статистика розглядає урбанізацію як зростання міст, особливо великих, підвищення питомої ваги міського населення в країні, регіоні, світі.

Сучасна урбанізація як всесвітній процес має три спільні риси, характерні для більшості країн [7]:

1) *швидкі темпи зростання кількості міського населення*. Так, у 1800 р. у містах проживало близько 14% населення світу, у 1950 р. – 29%, а в 1990 р. – 46%. У світі з 1950 р. населення міст зросло у 4,37 раза (у середньому приблизно на 50 млн чоловік щороку);

2) *концентрація населення і господарства в основному у великих містах*. Це пояснюється насамперед характером виробництва, ускладненням його зв'язків з наукою, освітою. Крім того, великі міста звичайно повніше задовольняють духовні запити людей, краще забезпечують достаток і різноманітність товарів і послуг, доступ до сховищ інформації. На початку ХХ ст. у світі налічувалося 360 великих міст (з населенням понад 100 тис. мешканців), у яких проживало тільки 5% усього населення. Наприкінці 80-х рр. таких міст було вже 2,5 тисячі, а частка їх у світовому населенні перевищила 1/4. У Радянському Союзі, за переписом 1959 р., великих міст було 148, а за переписом 1989 р. – близько 300. З-поміж великих міст прийнято окремо виділяти найбільші міста-«мільйонники» з населенням понад 1 млн мешканців. На початку ХХ ст. їх було всього 10, на початку 80-х рр. – понад 200;

3) *«розповзання» міст, розширення їхньої території*. Для сучасної урбанізації особливо характерний перехід від простих до групових форм міського розселення – від звичайного «точкового» міста до міських агломерацій – компактних територіальних угруповань міських і сільських поселень. Ядрами найбільших міських агломерацій стають переважно столиці, найважливіші промислові та портові центри.

Незважаючи на спільні риси, процес урбанізації в різних країнах і регіонах має певні відмінності, зокрема неоднакові рівні і темпи. За рівнем урбанізації всі країни світу можна поділити на три великі групи. Але основний поділ проходить між більше і менше розвинутими країнами. У розвинутих країнах рівень урбанізації в середньому становить 72%, а в країнах, що розвиваються, – 32%. Темпи урбанізації багато в чому залежать від її рівня. У наші дні міське населення в країнах, що розвиваються, зростає в 3 рази швидше, ніж у розвинутих. На них тепер припадає 1/6 усього щорічного приросту міських мешканців.

За даними ООН, у 2008 р. вперше у світовій історії число міських жителів зрівнялося із чисельністю сільського населення, досягнувши 3,4 млрд осіб [2]. Як очікується, до 2050 р. приріст числа міських жителів складе ще 3,1 млрд осіб при тому, що загальний приріст населення буде 2,5 млрд. У даний час городяни проживають на території, площа якої складає всього лише 3% поверхні суші, у той час як життя нинішніх мешканців сільських районів, чисельність яких становить теж 3,4 млрд осіб, залежить від сільськогосподарських угідь, що займають 12% суші всієї Землі.

Глобальний перетворюючий ефект процесу урбанізації став найбільш помітний в економічно розвинених регіонах світу. Так, рівень урбанізації вже перевищив 80% в Австралії, Новій Зеландії та Північній Америці. У розвиненому світі найменш урбанізованим з основних регіонів залишається Європа, в якій 72% населення проживає в міських районах.

Серед менш розвинених регіонів надзвичайно високий рівень урбанізації (78%) досягнуто в Латинській Америці й Карибському басейні, де він навіть вище аналогічного показника для Європи. Навпаки, Африка та Азія залишаються в основному сільськими районами. У цих регіонах частка міських жителів становить відповідно 38% і 41% населення. У той же час, у 2007 р. половина міського населення світу (у кількісному вираженні) припадала на Азію. Друге місце за цим показником посідає Європа, в якій проживає 16% міського населення світу.

Очікується, що в найближче десятиліття показники урбанізації зростуть у всіх основних районах, причому в Африці та Азії цей процес буде йти швидше, ніж в інших регіонах, навіть при зниженні передбачуваних темпів урбанізації в порівнянні з попередніми десятиліттями. Проте, до середини нинішнього століття в Африці, Азії та країнах Океанії показники урбанізації, як очікується, будуть нижче, ніж аналогічні показники для регіонів більш розвинених країн чи Латинської Америки і Карибського басейну. У цілому, населення світу до 2050 р., імовірно, майже на 70% буде міським. До того часу найбільше городян буде проживати в Азії (54%) та Африці (19%).

Процес урбанізації на території України розпочався у ХІХ столітті. Особливо він прискорився після скасування кріпацтва в 1861 р. та початку швидкого розвитку промисловості, але міське населення продовжувало складати незначну частку всього населення, близько 20%.

На теперешній час Україна є переважно урбаністичною країною з помітною перевагою міського населення над сільським. Станом на 1 січня 2011 р. чисельність міського населення становила 31,5 млн осіб (68,6%), сільського – 14,4 млн осіб (31,4%).

Найменш сільськими є такі області України, як Донецька – 10%, Луганська – 14%, Дніпропетровська – 17%, Харківська – 21%, Запорізька – 24% (селян). Найбільш сільськими є Тернопільська і Закарпатська області – по 59% сільського населення, Івано-Франківська і Чернівецька – по 58%, Вінницька – 56% і Рівненська – 55%.

Водночас найвищий рівень урбанізації в Донецькій області, в якій мешканці міста становлять 90% населення, Луганській – 86% та Дніпропетровській – 83% (рис. 1).

На 1 січня 2011 р. в Україні нараховувалося 459 міст, у т. ч. 180 обласного підпорядкування, 885 селищ міського типу та 28 457 сіл. У цілому міста становлять лише третину міських поселень України, але в них проживає близько 90% всього міського населення. При цьому основна його частина припадає на крупні і найкрупніші міста (рис. 2).

- ★ Луганської області — 8,1%;
- ★ Київської області — 5,9%;
- ★ Дніпропетровської області — 4,4%.

Найменша концентрація міст в Рівненській, Закарпатській, Чернівецькій, Житомирській та Волинській областях — по 11 міст в кожній області, а також у Миколаївській та Херсонській областях — по 9 міст. Відносно загального числа міських населених пунктів в Україні питома вага міст складає відповідно 2,4% та 2,0% у кожній з двох вказаних груп областей.



Рис. 1. Рівень урбанізації за областями України у 2010 р. (%) [4]

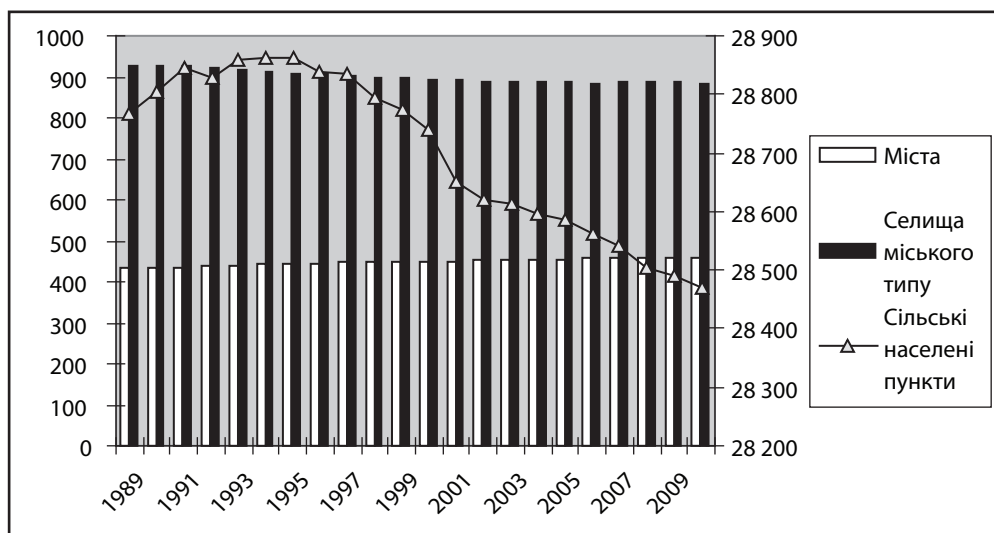


Рис. 2. Кількість адміністративно-територіальних одиниць в Україні у 1989 – 2010 рр. [4]

Характерною рисою міських поселень України є те, що вони нерівномірно розміщені на території країни. Найбільше міських населених пунктів сконцентровано у Донецькій (52), Львівській (44), Луганській (37), Київській (26) та Дніпропетровській областях (20). При цьому частка міських поселень вказаних областей у загальній кількості міст в Україні становить:

- ★ Донецької області — 11,3%;
- ★ Львівської області — 9,6%;

Слід зазначити, що кількість міст в кожному регіоні України не залежить від його території. Так, серед найбільших за кількістю міст областей Донецька область займає 11 місце за територією, Львівська — 17-е, Луганська — 10-е, Київська та Дніпропетровська — 8-е та 2-е місця відповідно. При цьому Херсонська область, яка займає останнє місце за кількістю населених пунктів міського статусу, перевищує за площею такі області, як Донецька, Львівська, Луганська та Київська.

Згідно з класифікацією міст за кількістю населення виділяють п'ять їх категорій: малі (з чисельністю жителів до 50 тис. осіб), середні (від 50 до 100 тис.), великі (від 100 до 250 тис.), дуже великі (від 250 тис. до 1 млн) і найбільші — міста-мільйонники (понад 1 млн осіб). В Україні міст з кількістю населення від 100 до 500 тисяч налічується 37. Дев'ять міст мають понад півмільйона жителів, а у п'яти кількість населення перевищує 1 млн осіб. У Києві, столиці України, — понад 2,7 млн жителів.

Нині налічується 19 агломерацій, з них 6 найбільших (Київська, Донецька, Харківська, Дніпропетровська, Львівська, Одеська із загальною кількістю населення понад 12 млн осіб), 6 великих (Криворізька, Горлівська, Луганська, Краматорська, Маріупольська, Стаханівська — близько 5 млн осіб) і 8 великих (Сімферопольська, Миколаївська, Херсонська, Краснолуцька, Кременчуцька, Лисичанська, Нікопольська, Торезька — понад 4 млн осіб). В агломераціях проживає 40% населення України і близько 50% міського.

ВИСНОВКИ

XXI століття позначається стрімким розвитком урбанізаційних процесів. Це явище має всеохоплюючий характер, суттєвий вплив і значення для суспільно-економічного розвитку багатьох країн. Якщо раніше урбанізація характеризувалася збільшенням кількості міського населення й територіальним розширенням міст, то сьогодні визначається як «історичний процес зростання і підвищення ролі міст у розвитку суспільства, обумовлений об'єктивною необхідністю концентрації та інтеграції матеріального й духовного виробництва, форм і засобів соціального спілкування».

Слід зазначити, що необхідним є перехід від екстенсивного розвитку урбанізації до інтенсивного. При інтенсивному розвитку урбанізації відбувається

не стільки створення нових, скільки вдосконалення соціально-економічного розвитку існуючих, формування мережі міст відповідно до потреб країни. Для цього типу розвитку урбанізації характерний перехід на багатофункціональну основу розвитку міст, що виражається в ускладненні структури і розширенні складу міських функцій. У цьому випадку місто розвивається не так у ширину, як у глибину — шляхом якісного вдосконалення та подальшого перетворення міських поселень, ускладнення форм і систем урбанізаційних структур у межах охоплених містами територій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бреева Е. Б. Основы демографии: Учебное пособие. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2008. — 352 с.
2. Доклад Комиссии ООН по народонаселению и развитию: «Распределение населения, урбанизация, внутренняя миграция и развитие» 7 — 11 квітня 2008 р. — 41 с.
3. Заставецкий Т. Б. Система міських поселень агропромислового регіону в умовах трансформації суспільства. — Тернопіль, 2005. — 180 с.
4. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Медков В. М. Демография: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 683 с.
6. Стеценко С. Г. Демографічна статистика: Підручник. — К.: Вища школа, 2005. — 415 с.
7. Тарлецкая Л. В. Международная демографическая статистика: оценки и прогнозы ООН // Мировая экономика и международные отношения. — 2008. — № 3. — С. 32 — 39.
8. Урбанізація в Україні: соціальний пакет та управлінські аспекти / І. М. Салій. — К.: Наукова думка, 2005. — 301 с.
9. <http://svit.ukrinform.ua/population>.
10. <http://uk.wikipedia.org/wiki/>

УДК 334.7

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЛІЗИНГУ БУДІВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УКРАЇНІ

СОБОЛЄВА А. Г.*кандидат економічних наук***Харків**

Технічне оснащення має вирішальне значення в усіх сферах матеріального виробництва, зокрема для будівництва. Без використання сучасної техніки та оновленого обладнання, новітніх технологій неможливо будувати та створювати конкурентоспроможну продукцію.

Підприємства змушені використовувати техніку, придбану ще за радянських часів через відносно повільний оборот капіталу, нестабільність ринку нерухомості, кризи, а також збитковість значної кількості будівельних

підприємств усіх організаційно-правових форм. Купувати нову техніку мають можливість тільки підприємства з високим показником рентабельності.

Згідно з офіційними даними, знос техніки, машин і механізмів в будівництві складає 55,8%, у деяких підприємствах він досягає 80%, що обумовлює зростання витрат на сировину, електроенергію, а отже, як наслідок, спостерігається підвищення собівартості виробленої продукції [8]. Тому виникає необхідність у нових формах, методах і джерелах інвестування і кредитування, які б змогли знизити цей показник шляхом оновлення матеріально-технічної бази підприємства. Одним з цих методів може виступати лізинг як ефективний діючий механізм відтворення основних фондів і залучення інвестицій.

Проблемам розвитку лізингових відносин в оновленні матеріально-технічної бази будівельних підпри-

ємств присвячено немало робіт як в Україні, так і за її межами. Так, розглядом цих питань займалися вчені-економісти, серед яких необхідно виділити В. Гарбара, В. Настасьєва, І. Панасенка, Г. Куліша, К. Кравченко, І. Забеліну та інших [4 – 8].

Вивчення, аналізування, дослідження та узагальнення праць щодо розвитку та використання лізингу в Україні дали можливість встановити, що окремі питання цієї багатопланової проблеми залишаються недостатньо дослідженими. Зокрема, недостатньо уваги приділяється обґрунтуванню впливу лізингу на розширене відтворення будівництва.

Таким чином, на сучасному етапі економічного розвитку виникла необхідність проведення комплексних досліджень у напрямі розвитку лізингових відносин в будівництві.

В Україні лізингові операції прямо або посередньо регулюються більш ніж 180 законодавчими і нормативними актами [4, с. 110], серед яких центральне місце займають Закон «Про лізинг» від 16 грудня 1997 р. [1], питанням оподатковування операцій з лізингу присвячені деякі частини Закону «Про оподатковування прибутку підприємств» [2]; окремих аспектів діяльності у сфері лізингу стосується й Цивільний Кодекс України [3].

Згідно із законом, лізинг – це підприємницька діяльність, що спрямована на інвестування власних і залучених коштів і полягає у наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений термін лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням із лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Визначення лізингових операцій наведено в Податковому кодексі України, де лізингова (орендна) операція визначена як господарська операція (крім операцій з фрахтування (чартеру) морських суден та інших транспортних засобів) фізичної чи юридичної особи (орендодавця), що передбачає надання основних фондів у користування іншим фізичним чи юридичним особам (орендарям) за плату та на визначений строк [9].

Лізинг розглядається як посереднє між орендою та кредитом, який направлений на збереження власних коштів підприємства, користування, а в майбутньому придбання за залишковою вартістю, нової, високопродуктивної й дорогої техніки. Також до переваг лізингу відноситься більш прості схеми виконання зобов'язань підприємством, оскільки майно, яке передається у лізинг, є водночас і заставою; це дозволяє отримувати лізингове фінансування легше, ніж банківські кредити. Також лізинг не обмежує можливості підприємства в отриманні кредитів.

Лізинг є однією з найбільш доступних способів фінансування на довгостроковий період для отримання техніки. Лізингодавці звичайно спеціалізуються на певних видах обладнання, а це дозволяє їм залучати кредити від виробників обладнання або мати доступ до іноземних ринків капіталу, беручи на себе частину кредитного ризику при наданні лізингового майна. Невід'ємною перевагою є гнучкість платежів – платежі за договором

лізингу можна побудувати у відповідності до очікуваного грошового потоку лізингоодержувача [8].

В Україні лізинг набув поширення не так давно. Проте існує достатньо проблем, у зв'язку з кризою, впровадження та розвитку цієї послуги. Насамперед, це стосується державної програми у сфері розвитку лізингу в будівництві, необізнаністю та браком досвіду, порівняною новизною, низькою кваліфікацією спеціалістів, що працюють на даному ринку.

Що стосується зарубіжного досвіду, то, наприклад, у Європі до 90% продажів будівельної техніки припадає на лізинг а лише 5% на кредит. У 2007 р., за даними Міжнародної фінансової корпорації, в Україні аналогічний показник досяг 70%. У 2009 – 2010 рр. передача спеціальної техніки у лізинг різко знизилась, що зумовлено банкрутством лізингових компаній (із 200 на ринку залишилось менше вісімдесяти), спадом будівництва та ін. Так, за підсумками діяльності лізингодавців у 2009 р., на предмет лізингу у будівництві складено лише 11% всіх договорів фінансового лізингу (порівняно з 2008 р. цей показник зменшився відповідно на 4,32%) [10 – 11].

Аналітики відмічають, що в період кризи особливу увагу з боку держави слід звернути саме на лізинг – зменшити податковий тиск на лізингові операції, ввести податкові пільги, а саме: впровадити нульову процентну ставку на лізингові платежі. Хоч бюджет недорахується значної частки нарахувань від цих операцій, можна буде отримати прибуток від подальшої ефективної роботи підприємств, у яких завдяки оновленню основних фондів відбудеться покращення кількісних та якісних характеристик виготовленої продукції.

Так, за даними асоціації «Українське об'єднання лізингодавців» (УОЛ) [10], у другому кварталі 2011 р. лізингові компанії уклали договори фінансового лізингу на суму 2,77 млрд грн. Даний показник вже фактично відповідає докризовим темпам розвитку ринку (наприклад, у ще передкризовому третьому кварталі 2008 р. ринок виріс практично на ту ж суму – 2,8 млрд грн). Загальна вартість діючих договорів фінансового лізингу на кінець першого півріччя поточного року досягла найвищої точки в історії ринку, склавши 31,9 млрд грн.

Цього року, як свідчить статистика, на ринку лізингу спостерігається тенденція до збільшення частки короткострокових договорів (до двох років), а також до істотного збільшення середньої вартості договору (на 20% за рік), яка на кінець першого півріччя склала 1 750 000 грн. Ще однією відмінною рисою стала зміна структури джерел фінансування лізингових операцій. Якщо в першій половині минулого року частка позикових коштів (в основному банківських) у фінансуванні лізингу перебувала на рівні 33%, то до кінця червня 2011 р. вона досягла вже 85%. Вартісний розподіл договорів фінансового лізингу за видами обладнання наведено на *рис. 1*.

Успіхи першого півріччя учасники ринку приписують не лише загальному поліпшенню економічної ситуації, але також значному поліпшенню законодавчого поля для лізингу. Певну роль у цьому відіграла і обмеженість доступу юридичних осіб до кредитних ресурсів банків.

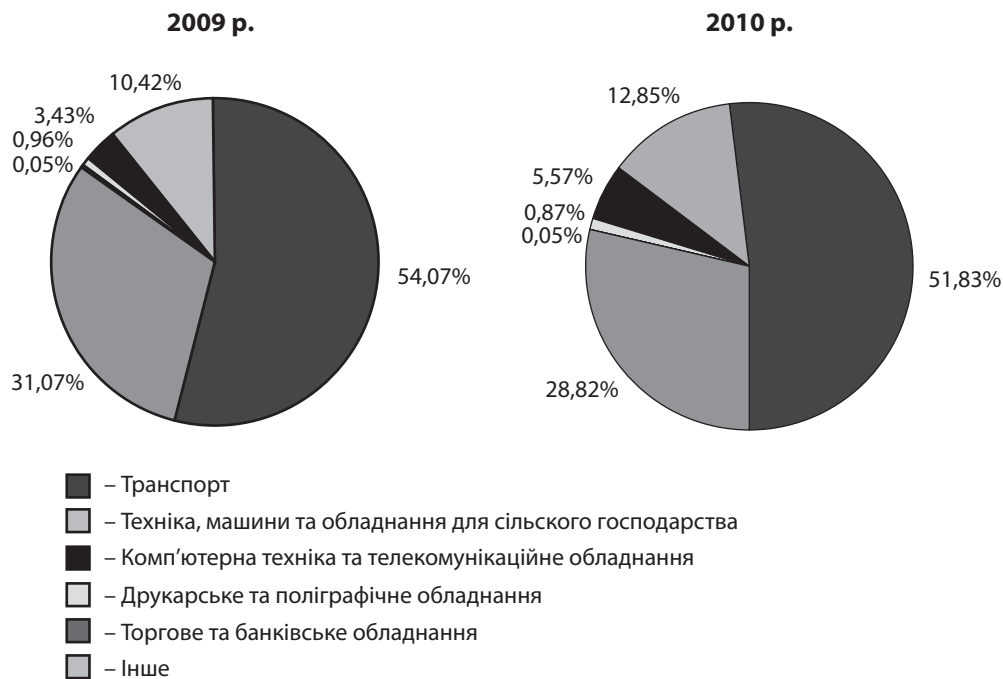


Рис. 1. Вартісний розподіл договорів фінансового лізингу за видами обладнання

Податковий кодекс вніс сприятливі зміни в оподаткування лізингових операцій, усунувши ряд дискримінаційних норм. Так, з-під ПДВ були виведені комісії лізингодавців за договорами фінансового лізингу, а лізингоодержувачам повернуто право відносити 100% витрат на оперативний лізинг транспорту на валові витрати.

За даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг, у 2010 р. було укладено 5095 договорів фінансового лізингу, що на 2088 (або 69,4%) більше в порівнянні з 2009 р., що представлено на рис. 2 [12].

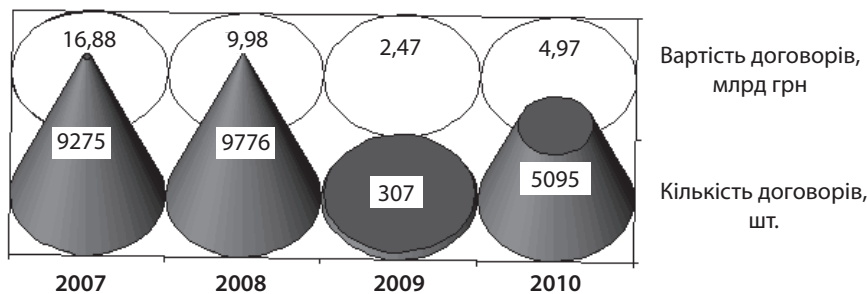


Рис. 2. Кількість та вартість укладених договорів фінансового лізингу за 2007 – 2010 рр.

ВИСНОВКИ

Лізинговий механізм у кризовий час, за відсутності банківських кредитів, є чи не єдиним інструментом фінансування, зокрема, малих і середніх селянських господарств, які мають можливість придбати в лізинг техніку та обладнання для того, щоби вивести свої господарства на гідний рівень рентабельності й активно конкурувати на сучасному ринку.

Отже, з отриманням більшого прибутку підприємством з'явиться можливість більш вагомому внеску в бюджет за рахунок сплати ПДВ, податку на прибуток та інших. Дотримання та виконання державної програми у

сфері лізингу сприяє тому, що цей напрямок бізнесу має неабиякі перспективи. Це дає змогу подолати кризу не тільки будівельним підприємствам, а й створює передумови для розвитку національної економіки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про лізинг» від 23.03.1998 р. № 01-8/104 // <http://www.zakon.rada.gov.ua/>
2. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.1997 р. № 283 / 97-ВР // <http://www.zakon.rada.gov.ua/>
3. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV // <http://www.zakon.rada.gov.ua/>
4. **Ткаченко С. Є.** Інвестування підприємств залізничного транспорту на основі лізингу // *Фінанси України.* – 2002. – № 3. – С. 108.
5. **Гарбар В. А.** Проблеми зносу основних фондів, і лізинг як одна з форм забезпечення їх кількості / В. А. Гарбар, І. О. Панасенко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/>
6. **Настасьєв В. М.** Організаційно-економічні механізми активізації лізингової діяльності підприємств [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / В. М. Настасьєв / Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2006. – 17 с.
7. **Куліш Г. П.** Лізинг основного капіталу та перспективи його розвитку в національній економіці / Г. П. Куліш, К. В. Кравченко // *Інвестиції. Практика та досвід.* – 2009. – № 3. – С. 17 – 20.
8. **Забєліна І. О.** Фінансовий лізинг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://s-journal.cdu.edu.ua/2008/v6/v6pp74-75.pdf>

9. Податковий кодекс України. Офіційний сайт Верховної Ради України <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>

10. Офіційний сайт Асоціації Лізингодавців України. [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://www.leasang.org.ua/ua/publications?>

11. Експрес-результати дослідження ринку лізингу України за 2-й квартал 2009 року [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.lease.org.ua/news/2009-09-08-409.htm>

12. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг. <http://www.dfp.gov.ua/>

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЕ

ЖВАН В. В.

кандидат технических наук

Харьков

Актуальность данной темы обусловлена тем, что современный этап развития экономики характеризуется обострением конкуренции за ограниченные материальные, финансовые, трудовые и другие ресурсы. Сфера жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) составляет значимую часть экономики страны, поэтому указанные проблемы в ней проявляются весьма остро, и, кроме того, имеют свою специфику, обусловленную особенностями ЖКХ.

Вопросы, относящиеся к развитию конкуренции в жилищно-коммунальной сфере, достаточно подробно освещены в работах Бузырева В. В., Чекалина В. С. [1], Кондратьевой М. Н. [2], Косовских А. А. [3] и других.

Тем не менее, традиционно конкуренция понимается как столкновение, соперничество между производителями и продавцами товаров, в наиболее общем случае – между любыми экономическими субъектами с целью получения более высоких доходов, прибыли и других выгод.

В настоящее время конкурентоспособность является одной из важнейших интегральных характеристик, используемых для анализа экономической ситуации как в целом в народном хозяйстве Украины, так и в отдельном хозяйствующем субъекте. Как правило, конкурентоспособность применяют в качестве критерия оценки эффективности экономической деятельности хозяйствующих субъектов.

ЖКХ – многоотраслевое хозяйство, охватывающее все важнейшие стороны жизни любого населенного пункта, это отрасль сферы услуг и важнейшая часть территориальной инфраструктуры, определяющая условия жизнедеятельности человека, комфортность его жилища, его инженерное благоустройство, качество и надежность услуг, от которых зависит состояние здоровья.

ЖКХ включает два крупных блока: жилищное хозяйство и коммунальные предприятия.

Производственная структура ЖКХ как отрасль экономики состоит из четырех подотраслей:

1) жилищное хозяйство;

2) ресурсоснабжение (тепло-, электро-, газо-, водоснабжение и водоотведение);

3) благоустройство (дорожно-мостовое хозяйство, озеленение, берегоукрепление, санитарная очистка, утилизация отходов);

4) бытовое обслуживание (банно-прачечное хозяйство, гостиничное хозяйство, ритуальное обслуживание).

Поэтому возможно выделение различных самостоятельных рынков или сегментов рынка жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ): рынок услуг жилищного хозяйства, рынок услуг коммунального хозяйства, в том числе рынок услуг водопроводно-канализационного хозяйства, рынок услуг теплоснабжения, рынок услуг благоустройства, рынок услуг газоснабжения, рынок услуг коммунально-бытового характера.

ЖКУ условно можно разделить на услуги общественного характера, смешанные услуги и услуги для частного потребления [4].

Услуги общественного характера – услуги, направленные на удовлетворение потребностей всего общества или большей его части (например, разбивка и обслуживание парковых зон, реконструкция и поддержание в нормальном состоянии памятников истории и архитектуры, содержание общегородских транспортных коммуникаций). Расходы на их удовлетворение распределяются на каждого члена общества.

Услуги смешанного характера – это услуги, направленные на удовлетворение потребностей относительно незначительной по численности группы людей, объединенных общим местом проживания и отдыха в пределах жилой зоны (подъезд, жилой дом, жилой квартал). Расходы на услуги смешанного характера распределяются между членами данной общины.

Частные услуги – услуги, направленные на удовлетворение потребностей человека (людей), объединенных общим местом проживания в рамках одной квартиры [5].

Несмотря на принимаемые в последние годы меры, в жилищно-коммунальном хозяйстве Харьковского региона продолжают нарастать негативные тенденции. Продолжается увеличение физического износа основных фондов жилищно-коммунальных организаций, что влечет за собой снижение надежности и устойчивости функционирования инженерных систем.

Причинами этого являются: отсутствие конкурентной среды в жилищно-коммунальном хозяйстве, что влечет за собой формальное заключение и исполнение договоров на жилищно-коммунальное обслуживание, несоблюдение минимальных стандартов качества обслуживания, отсутствие эффективных механизмов стимулирования ресурсосбережения, недостаточно рациональная структура организации жилищно-коммунального обслуживания в городах и районах.

Развитие конкуренции возможно лишь на рынках услуг частых и услуг смешанного характера, в то время как для общественных услуг государством должны разрабатываться механизмы привлечения инвесторов. В целом развитие конкуренции в ЖКХ определяется следующими факторами – особенностями хозяйства:

- ✦ многоотраслевой характер;
- ✦ высокая зависимость от «местных» условий;
- ✦ тесная связь с промышленностью;
- ✦ особая социальная значимость, усиливающая необходимость государственного регулирования и контроля со стороны потребителей;
- ✦ сочетание крупного и малого бизнеса;
- ✦ наличие естественных монополий и отраслей, в которых конкуренция потенциально возможна;
- ✦ многообразие потребителей, ведущее к необходимости их сегментации.

Разнонаправленный характер влияния представленных выше факторов ведет к невозможности развития конкуренции в ЖКХ в классическом виде, это обуславливает необходимость активного участия органов власти в организации предоставления ЖКУ населению.

Однако в ходе реализации принятых программных документов, главные цели реформирования ЖКХ – повышение качества и надежности предоставления ЖКУ за счет развития конкурентных отношений в отрасли – не были достигнуты.

Современное положение рынка ЖКУ характеризуется приходом в ЖКХ малых предприятий, доля которых на рынке, по мнению экспертов, все еще недостаточна (в жилищно-коммунальном секторе частный бизнес, в т. ч. малые предприятия, составляет 17%). Наиболее часто малые предприятия, действующие в сфере ЖКУ, специализируются на капитальном ремонте. Распределение малых предприятий, работающих в сфере ЖКУ, по видам деятельности выглядит следующим образом: капитальный ремонт – 44%, благоустройство – 24%, техническое обслуживание – 14,1%, прочие работы (вывоз ТБО, дезинфекция, установка компьютерных систем) – 11,9%, охрана и обслуживание жилого фонда, установка систем видеонаблюдения – 6% [6].

Таким образом, несмотря на проводимые государством программы, достигнуть качественных сдвигов в развитии ЖКХ не удалось. Важнейшей причиной этого является использование весьма ограниченный набор моделей функционирования ЖКХ, причем преобладает модель функционирования ЖКХ с доминирующей ролью государства, тогда как такие модели как аренда, концессия (с различной долей самостоятельности инвесторов) и другие формы частно-государственного партнерства практически не получили распространения.

Единственным выходом из сложившегося положения является полномасштабное внедрение в жилищно-коммунальное хозяйство Харьковского региона рыночных механизмов и постепенный переход от бюджетного дотирования к оплате потребителями жилищно-коммунальных услуг в полном объеме при обязательном условии обеспечения социальной защиты малообеспеченных граждан и адресной социальной поддержки социально незащищенных слоев населения.

Основными целями реформирования жилищно-коммунального хозяйства в Харьковского региона являются:

- ✦ обеспечение условий проживания, соответствующих установленным стандартам качества;
- ✦ снижение себестоимости жилищно-коммунальных услуг и, как следствие, снижение тарифов на жилищно-коммунальные услуги;
- ✦ реформирование системы оплаты жилья и жилищно-коммунальных услуг.

Основными путями достижения указанных целей являются:

- ✦ совершенствование системы управления жилищно-коммунальным хозяйством;
- ✦ обеспечение государственного контроля и государственного регулирования в жилищной сфере;
- ✦ демополизация жилищно-коммунального хозяйства, создание конкурентной среды;
- ✦ совершенствование системы оплаты жилья и жилищно-коммунальных услуг;
- ✦ совершенствование системы социальной защиты и социальной поддержки населения.

Создание конкурентной среды является одним из важнейших элементов реформирования жилищно-коммунального хозяйства. К сферам деятельности, в которых в первую очередь следует развивать конкуренцию, относятся:

- ✦ управление жилищным и нежилым фондом и объектами инженерной инфраструктуры;
- ✦ техническое обслуживание, капитальный ремонт, модернизация, реконструкция зданий и сооружений;
- ✦ научно-исследовательские, проектно-изыскательные и проектные работы в жилищной сфере;
- ✦ разработка и реализация инвестиционных проектов и программ в жилищно-коммунальном хозяйстве;
- ✦ поставка оборудования.

Развитие конкурентной среды и антимонопольное регулирование деятельности естественных и локальных монополий в сфере жилищно-коммунального хозяйства позволяют обеспечить повышение качества работ [7].

Развитие альтернативных моделей функционирования ЖКХ предполагает конкурс между различными операторами, инвесторами, что, в конечном итоге, как свидетельствует зарубежный опыт, способствует развитию конкуренции в хозяйстве и ведет к улучшению обслуживания населения и повышению качества ЖКУ. Указанные модели функционирования коммунального комплекса отличаются не только правами собствен-

ности и концепциями управления коммунальной инфраструктурой, но и технологиями привлечения инвестиций.

Источниками инвестиций могут выступать государство, потребитель, оплачивающий коммунальные услуги, или частные инвестиции, или инвестиции коммунальных компаний, создающих и модернизирующих объекты коммунального комплекса из собственных или привлеченных внебюджетных средств. Реализация различных моделей функционирования ЖКХ в условиях Украины позволит более полно учитывать особенности оказания ЖКУ, создаст предпосылки для активизации процессов реконструкции и модернизации существующего фонда, будет способствовать экономии ресурсов общества. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Бузырев В. В.** Экономика жилищной сферы. Учеб. пособие / В. В. Бузырев, В. С. Чекалин. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 320 с.
2. **Кондратьева М. Н.** Организация и управление жилищно-коммунальным хозяйством : учеб. пособие для

студентов высш. учеб. заведений / М. Н. Кондратьева. – Ульяновск : УлГТУ, 2009. – 160 с.

3. **Косовских А. А.** Жилищная реформа стала реальностью / А. А. Косовских // Жилищно-коммунальное хозяйство: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2006. – № 1. – С. 42 – 46.

4. **Давыдова О. В.** Развитие коммунальной инфраструктуры / О. В. Давыдова // Жилищно-коммунальное хозяйство: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2006. – № 7. – С. 47 – 51.

5. **Храменков С. В.** Участие частного капитала при реформировании ЖКХ / С. В. Храменков, Т. Н. Савченко, Н. А. Шапошникова // Водоснабжение и санитарная техника. – 2008. – № 8. – С. 6 – 12.

6. **Чернышев Л. Н.** Формирование рыночных отношений в ЖКХ / Л. Н. Чернышев. – М.: МЦФЭР, 2006. – 180 с.

7. **Сорокин К. Ю.** Предоставление гражданам коммунальных услуг / К. Ю. Сорокин // Жилищно-коммунальное хозяйство: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2006. – № 7. – С. 26 – 32.

ОЦІНКА МОЖЛИВОСТЕЙ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ СТВОРЕННЯ НОВИХ ПОСЛУГ

АНАНКО І. М.

аспірантка

Харків

У сучасних нестабільних ринкових умовах, коли досягнення успіху в підприємницькій діяльності можливе лише у разі вчасного виявлення та оперативного реагування керівництвом підприємств на зміни в конкурентному середовищі, особливої значимості набуває проблема формування та оцінки їх поточних та перспективних можливостей. Адаже з посиленням динамічності та невизначеності ринку управління сучасним підприємством базується на збалансуванні його внутрішнього потенціалу з можливостями, що надає зовнішнє середовище.

У загальному вигляді під терміном «можливість» розуміється набір умов, що дають змогу здійснити певну дію чи діяльність. Для позначення сукупності можливостей, необхідних для організації певної діяльності, використовується поняття «потенціал». Автор погоджується з визначенням потенціалу підприємства як системи взаємопов'язаних поточних і перспективних, внутрішніх і зовнішніх можливостей, мобілізаційних здатностей керівників і персоналу підприємства до перетворення вхідних ресурсів для реалізації стратегічних цілей [1, с. 30]. З огляду на це, загальний потенціал підприємства розглядається як поєднання внутрішніх і зовнішніх (ринкових) можливостей.

Зовнішні можливості трактуються як позитивні чинники зовнішнього середовища, що підприємство

може використати для зміцнення своїх позицій. Як вагомі фактори зовнішнього впливу автотранспортних підприємств, що входять до чинників безпосереднього оточення, виступають споживачі та конкуренти автотранспортних послуг [2, с. 67 – 69].

Внутрішні сили визначаються внутрішнім середовищем підприємства – сукупністю систем, процесів, елементів, компонентів і факторів, які перебувають під безпосереднім контролем керівників і персоналу, саме вони визначають пропозиції автотранспортних підприємств на ринку. Тому оцінка внутрішніх можливостей вимагає структуризації внутрішнього середовища та має бути багатофакторною. Питанню вивчення внутрішнього середовища підприємства приділялась увага багатьох вчених. Зокрема, у роботі [3] внутрішнє оточення розглядається як об'єкт стратегічного аналізу, у працях [4, 5] ґрунтовно описано структуру та складові внутрішніх ресурсів, стаття [6] присвячена діагностиці внутрішнього середовища в системі стратегічного планування, в окремих публікаціях [7, 8] досліджено методи оцінки його складових. Проте, на сьогодні, практично відсутні роботи, присвячені оцінці внутрішніх можливостей автотранспортних підприємств для створення нових послуг, враховуючи специфічні особливості роботи в даній галузі.

Методику інтегральної оцінки внутрішнього середовища автотранспортного підприємства, що базується на аналізі окремих його складових – структури, функцій, організації та управління, пропонують В. П. Волков і В. О. Огневий [8, с. 57 – 61]. Її перевагою є спроба вчених врахувати в процесі оцінки як показники ефективності, так і показники відповідності вимогам споживачів. Проте недоліком є відсутність обґрунтування віднесення

використаних в методиці показників до виділених складових оцінки. Усунути виділені недоліки дозволить використання комплексного та процесного підходів.

Розвиток ринкових відносин зумовив перехід виробників до методів управління, заснованих на процесному підході, особливістю яких є орієнтація, перш за все, не на організаційно-функціональну структуру підприємства, а на бізнес-процеси, кінцевими цілями виконання яких є надання послуг, що представляють цінність для споживачів. Це зумовило необхідність створення та використання нової системи показників оцінки внутрішніх можливостей підприємств на основі процесного підходу. Процесний підхід означає орієнтацію діяльності підприємства на бізнес-процеси різних напрямків, кінцевими цілями виконання яких є створення продуктів та послуг, цінних для зовнішніх споживачів, формування та використання системи процесів відповідних окремим бізнес-процесам, організацію управління окремими процесами та їх системою [9, с. 43]. Тому оцінку можливостей підприємства в сучасних умовах доцільно ототожнювати з оцінкою можливостей удосконалення чи зміни бізнес-процесів його діяльності.

У загальному вигляді показники оцінювання бізнес-процесів вчені поділяють на такі групи: показники продукту (демонструють здатність процесу досягати запланованих результатів діяльності, тобто показники

результативності), показники ефективності (надають змогу встановити взаємозв'язок між досягнутими результатами і використанням ресурсів, витратами) та показники задоволеності споживачів (визначають рівень задоволеності клієнтів) [10, с. 119 – 121]. Оскільки особливістю пасажирських автотранспортних підприємств є те, що його основним виробничим бізнес-процесом виступає безпосередньо процес перевезення пасажирів, всі етапи якого потребують тісної взаємодії зі споживачами, то окреме виділення показників продукту та показників задоволеності клієнтів неможливе. Звідси, показники процесу обслуговування споживачів мають надавати оцінку його здатності досягати запланованого результату – задоволеності споживачів шляхом постійного створення цінності. Таким чином, можливо виділити ознаку формування показників для оцінки внутрішніх можливостей підприємства, що визначатимуть його пропозиції, – вимоги споживачів до процесу обслуговування. Адже, саме вимоги є джерелом створення споживчої цінності, а їх задоволення – обов'язковою умовою досягнення лояльності споживачів, прибутковості та конкурентоспроможності підприємства. За переліком атрибутів, що виражають вимоги споживачів до процесу перевезення, пропонується сформулювати набір показників пропозиції та надання підприємством автотранспортних послуг, що дозволили б оцінити його внутрішні можливості (табл. 1).

Таблиця 1

Набір показників пропозицій автотранспортних підприємств

Вимоги споживачів	Показники послуги	Формула розрахунку	Умовні позначення
1	2	3	4
1. Доступність послуги	Тариф, грн	$T = \frac{S + \Pi}{Q}$	S – планова собівартість, грн; Π – плановий прибуток, грн; Q – плановий обсяг послуг, пас/
2. Близькість розміщення пунктів зупинок на маршруті	Час на підхід/відхід до/від зупинки, хв.	$t_{\text{підх.}} = 7,5 \left(\frac{2000}{\delta} + \frac{1000 L_{\text{об}}}{N_{\text{зуп}}} \right)$	$L_{\text{об}}$ – довжина маршруту, км; $N_{\text{зуп}}$ – кількість зупинок, од.; δ – густина сітки, км/км ²
3. Зручність очікування подачі рухомого складу	– санітарно-гігієнічні умови (частота прибирання); – матеріальна оснащеність зупинки; – інформаційне забезпечення: наявність трафаретів з назвою зупинки; відомості про режим руху; інформація з безпеки руху; інформація про роботу у вихідні та святкові дні; позначки типу маршруту		
4. Скорочення часу очікування на зупинці	Час очікування подачі автомобіля для поїздки, хв.	$t_{\text{очік}} = \frac{I}{2} = \frac{L_{\text{об}}}{2 \cdot V_{\text{експл}} \cdot A}$	I – інтервал руху, хв.; $L_{\text{об}}$ – довжина рейсу; $V_{\text{експл}}$ – експл.швидкість; A – кількість автомобілів
	Сумарний час порушення розкладу руху при виконанні усіх рейсів протягом доби, хвил	$t_{\text{поруш}} = t^{\Phi} - t^{nl}$ $t^{nl} = \sum_{j=1}^N \sum_{i=1}^k (t_{j+1,i}^{nl} - t_{ji}^{nl}) / 2;$ $t^{\Phi} = \sum_{j=1}^N \sum_{i=1}^k (t_{j+1,i}^{\Phi} - t_{ji}^{\Phi}) / 2$	N – кількість рейсів на маршруті; $t_{j+1,i}$ – час прибуття транспортного засобу на зупинку i , що обслуговує $j+1$ рейс; $t_{i,j}$ – час прибуття РС, що обслуговує j -тий рейс на i -ту зупинку
5. Скорочення витрат часу на поїздку	Коефіцієнт, що враховує відхилення фактичного часу поїздки пасажирів від нормативного часу в русі, %	$K_{\text{pyx}} = 100 - \frac{t_{\text{pyx}}^n}{t_{\text{pyx}}^{\Phi}} \cdot 100;$ $t_{\text{pyx}}^n = \frac{60 \cdot L_n \cdot K_{\text{неп}}}{V_{\text{спол}}};$	t_{pyx}^n – нормативний час руху РС, хв.; t_{pyx}^{Φ} – фактичний час поїздки пасажирів; L_n – довжина поїздки, км; $K_{\text{неп}}$ – коефіцієнт пересадок;

1	2	3	4
		$V_{\text{спол}} = \frac{l_m \cdot 60}{t_{\text{об}} - t_{\text{п.з.}} \cdot n};$ $t_{\text{об}} = \frac{l_m}{V_{\text{експл}}}$	l_m – довжина маршруту, км; $V_{\text{спол}}$ – швидкість сполучення, км/год; $t_{\text{об}}$ – час обороту, хвил; $t_{\text{пз}}$ – час простою на кінцевих зупинках, хв.; n – кількість зупинок, од.; $V_{\text{експл}}$ – експлуатаційна швидкість, км/год
6. Зручність перебування пасажирів в салоні автомобіля	Санітарно-гігієнічні умови: частота прибирання, температура повітря (14,5 – 28,9°C), освітлення (80 – 100 лк), допустимий рівень шуму та вібрації; повітрообмін (34 – 51 м³/год)		
	Інформаційне забезпечення салону: наявність відомостей про перевізника, страхувальника, схеми, переліку зупинок, розкладів руху, тарифів, об'ява зупинок під час поїздки		
	Марка рухомого складу: ширина проходів, дистанційне управління дверима, блокування дверей під час руху, висота сходинок, м'якість сидінь тощо		
	Коефіцієнт використання пасажиромісткості	$K_j = \frac{\gamma_n}{\gamma_{\phi}}$	γ_n – нормативна пасажиромісткість автобусу (0,5 – 0,6); γ_{ϕ} – фактична пасажиромісткість
7. Безвідмовність роботи транспорту	Коефіцієнт технічної готовності	$K_{mz} = \frac{AD_{mo,p}}{AD_p}$	$AD_{mo,p}$ – автомобіле-дні в технічному обслуговуванні та ремонті; AD_p – автомобіле-дні роботи
	Сумарна кількість пасажирів, яким було відмовлено у посадці на транспортний засіб у зв'язку з його переповненням, пас		
8. Скорочення витрат часу на пересадку	Витрати часу на пересадку на інший автобус, хв.	$t_{\text{перес}} = (k_{\text{пер}} - 1) \times (0,015 \cdot l_{\text{пер}} + t_{\text{очік}})$	$k_{\text{пер}}$ – коефіцієнт пересадок
9. Вимоги до водіїв (ввічливість, професіоналізм тощо)	Коефіцієнт кваліфікації	$K_{kv} = \frac{\sum_{i=1}^n Y}{3}$	$\sum_{i=1}^n Y$ – кількість водіїв, що мають освіту, осіб; 3 – кількість водіїв
	Коефіцієнт фізичного старіння	$K_{\phi} = \frac{O_c}{3}$	O_c – кількість працівників, що за віком фізично старі, старі їх знання та кваліфікація

Можливості автотранспортного підприємства забезпечити доступність автотранспортних послуг для споживачів виражаються через пропозицію тарифу на перевезення, розмір якого залежатиме від значення собівартості.

Наступним етапом процесу споживача є підхід до зупинки, тому вимогою є близькість її розміщення відносно місця перебування пасажирів. Можливість підприємства задовольнити дану вимогу виражається у вигляді показника часу, що витрачається пасажиром на підхід/відхід до/від пунктів зупинок маршруту.

Процес очікування пасажирів подачі рухомого складу на посадку характеризується вимогами до рівня санітарно-гігієнічних умов (чистота), матеріальної оснащеності та інформаційного забезпечення зупинки. Кількісні показники пропозицій автотранспортного підприємства, що дозволяють оцінити його можливості у задоволенні перелічених вимог, встановити складно, тому їх оцінка підприємством має ґрунтуватися лише на проведенні експертного опитування споживачів або на власних дослідженнях щодо відповідності перелічених показників встановленим законодавчими актами нормативам.

Можливість підприємства задовольнити вимогу, що стосується скорочення часу перебування пасажирів на зупинці, пропонується оцінити шляхом розрахунку показника часу очікування, який, у свою чергу, залежить від інтервалу та регулярності руху маршрутних таксі, а також визначення показника сумарних порушень розкладу руху від запланованого на маршруті.

Вимоги пасажирів до процесу поїздки полягають у скороченні часу, що витрачається на перевезення, а також забезпеченні комфортності перебування у салоні під час здійснення поїздки. Для встановлення можливостей скорочення на поїздки підприємству пропонується розраховувати коефіцієнт, що показує відхилення фактичного часу руху від запланованого.

З метою забезпечення комфортності перебування пасажирів у салоні автомобіля під час здійснення перевезень керівництво підприємства має постійно контролювати рівень санітарно-гігієнічних умов. Крім того, фізіологічний індекс комфорту визначається також естетикою оформлення салону та вимогами до конструкції, технічного стану та матеріального обладнання.

Можливість підприємства забезпечити зручність перебування пасажирів в автомобілі оцінюється також завдяки розрахунку коефіцієнта пасажиромісткості.

За вимогою – безвідмовності роботи транспорту можливості автотранспортного підприємства пропонується оцінити завдяки розрахунку коефіцієнта технічної готовності автомобілів і визначенню сумарної кількості пасажирів протягом доби, яким було відмовлено у поїзді з різних причин (у тому числі й через переповнення транспорту пасажирів).

Для оцінювання можливостей скоротити витрати часу споживачів на пересадку надається показник витрат часу пасажирів на пересадку.

Можливості підприємства задовольняти вимоги пасажирів до контактних персоналу, водіїв пропонується оцінювати як експертним шляхом, базуючись на обов'язках водіїв, сформованих у Законі України «Про автомобільний транспорт» [11] та Правилах надання послуг пасажирського автомобільного транспорту [12], так і через розрахунок коефіцієнтів кваліфікації, досвіду роботи, фізичного старіння тощо.

Базуючись на порівнянні встановлених вимог споживачів з розрахованими фактичними показниками, що характеризують автотранспортну послугу, враховуючи результати аналізу конкурентів, можливо надати оцінку його потенційним внутрішнім можливостям. При цьому порівняння фактичних значень показників пропозицій автотранспортного підприємства з вимогами в результаті передбачає три можливі альтернативні варіанти, які можуть виникнути:

1) $P_{\text{підпр}} = P_{\text{спож}}$, тобто розраховані фактичні значення показників послуги, які характеризують пропозиції підприємства, відповідають вимогам споживачів. Це означає, що послуга придатна до надання, не потребує поліпшувальних заходів і безперечно призведе до задоволеності пасажирів;

2) $P_{\text{підпр}} > P_{\text{спож}}$, тобто фактичні показники послуги перевищують вимоги споживачів. Це говорить про необхідність обґрунтування доцільності зусиль підприємства для досягнення певних значень показників послуги, за якими спостерігається перевищення їх значень відповідно до вимог;

3) $P_{\text{підпр}} < P_{\text{спож}}$, тобто фактичні значення показників, які характеризують послугу, нижчі за встановлені вимоги споживачів. Така ситуація потребує встановлення необхідного рівня поліпшення фактичних параметрів послуги, здійснення ситуаційного аналізу, вибору та впровадження на підприємстві відповідних заходів. Прийняття рішення щодо розробки нових чи удосконалення існуючих автотранспортних послуг.

Крім того, представлені в табл. 1 показники демонструють залежність процесу перевезення від забезпечуючих та управлінських бізнес-процесів автотранспортного підприємства. Тому прийняття обґрунтованого рішення щодо поліпшення певного параметра послуги має базуватися на результатах оцінки можливостей удосконалення чи зміни відповідних бізнес-процесів підприємства з точки зору технічної здійсненності, фінансових, матеріальних та кадрових витрат та управлінських особливостей.

нансових, матеріальних та кадрових витрат та управлінських особливостей.

Наступний крок оцінки можливостей підприємства щодо розробки нової чи удосконалення існуючої послуги полягає в здійсненні аналізу конкретних ідей.

Таким чином, обґрунтовано показники оцінки можливостей автотранспортного підприємства для розробки нових послуг. Запропоновано методичний підхід до їх оцінки, що базується на зіставленні вимог споживачів, встановлених методом анкетування, з розрахованими показниками послуги та враховує результати аналізу конкурентів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Козловський В. О. Теоретико-методологічні підходи до визначення потенціалу підприємства / В. О. Козловський, І. В. Причепа // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2007. – № 3. – С. 28 – 33.
2. Попова Н. В. Маркетинг транспортних послуг: учебн. пособие / Н. В. Попова. – Харьков: ХНАДУ, 2002. – 224 с.
3. Вагнер І. М. Внутрішнє оточення підприємства як об'єкт стратегічного аналізу / І. М. Вагнер // Університетські наукові записки, 2010. – № 2. – С. 197 – 210.
4. Менеджмент на транспорті: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Н. Н. Громов, В. А. Персианов, Н. С. Усков и др.; под. общ. ред. Н. Н. Громова, В. А. Персианова. – М.: Издательский центр «Академия», 2003. – 528 с.
5. Тарнавська Н. Стратегічний менеджмент: практикум: навч. посібник / Н. Тарнавська, О. Напора. – К.: Кондор, 2008. – 287 с.
6. Тригоб'юк С. С. Діагностика внутрішнього середовища у системі стратегічного планування / С. С. Тригоб'юк // Вісник національного університету «Львівська політехніка», 2010. – № 669. – С. 146 – 152.
7. Ревенко О. В. Обґрунтування напрямів стратегічного розвитку на основі оцінки внутрішнього середовища підприємства / О. В. Ревенко // Научно-технический сборник, 2005. – № 65. – С. 316 – 321.
8. Волков В. П. Інтегральна оцінка внутрішнього середовища автотранспортного підприємства при формуванні стратегій трансформації / В. П. Волков, В. О. Огневий // Вісник ХНАДУ, 2010. – Вип. 49. – С. 57 – 61.
9. Криворучко О. М. Менеджмент якості на підприємствах автомобільного транспорту: теорія, методологія і практика: Монографія / Криворучко О. М. – Харків: ХНАДУ, 2006. – 404 с.
10. Браун М. Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения / Браун М. Г.; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 226 с.
11. Про автомобільний транспорт [Електронний ресурс] / Закон України: офіц. текст: за станом на 23 лютого 2006 року // Закони України. Інформаційно-правовий портал. – Режим доступу до документу: uazakon.com/documents/date_ci/pg_gbntxy.htm
12. Про затвердження правил надання послуг пасажирського автомобільного транспорту [Електронний ресурс] / Постанова Кабінету Міністрів України № 176 від 18 лютого 1997 року // Закони України. Інформаційно-правовий портал. – Режим доступу до документу: <http://www.uazakon.com/document/spart84/inx84362.htm>

ОЦІНКА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА ЛІСОВОГО КОМПЛЕКСУ

БЛАГУН І. С.

доктор економічних наук

КІЛЬЧИЦЬКИЙ Ю. М.

аспірант

Івано-Франківськ

Сучасний інституціональний механізм, що регулює лісокористування, не забезпечує стійке функціонування лісового комплексу. Нераціональність використання лісів багато в чому обумовлена недосконалістю відповідного законодавства, відсутністю необхідної ринкової інфраструктури, впливом наслідків неефективної системи управління.

Щоб підвищити ефективність лісового комплексу, потрібна система заходів, що є невід'ємною частиною регіональної лісової політики, і це, як один з аспектів, передбачає необхідність проведення ретельного інституціонального аналізу. Бажано з'ясувати не лише, як і які інститути регулюють реальну поведінку економічних суб'єктів лісокористування на даній території, але й спрогнозувати їх реакцію на нововведення. Для цього розглядаються поняття інституціональних змін і можливість їх вимірювання.

Проблемам сталого розвитку лісового сектора, формування лісової політики, застосування інструментів лісової політики в умовах ринкової економіки присвячено праці таких вчених, як І. Я. Антоненка [1], А. М. Бобка [2], І. Ф. Букша [3], С. А. Генсірука [4], Л. Д. Загвойської [5], А. В. Мельник [5], І. М. Синякевич, І. П. Соловій, А. М. Дейнеки [5, 6] та інших.

Проте, низка питань, пов'язаних з інституціональними аспектами формування ефективної лісової політики, здатної забезпечити сталий розвиток лісового сектора, все ще не знайшли належного відображення в наукових дослідженнях.

Метою даної статті є оцінка інституціонального середовища та умов функціонування підприємств лісового комплексу. При цьому досліджуються можливі інституціональні конфігурації, здатні забезпечити сталий розвиток лісового сектора.

Вимірювання характеристик інституціонального середовища та їх змін – задача складна, оскільки кількісні дані інституціональних змін зазвичай відсутні. Інституціональні зміни пов'язують зі зміною інституціональних структур, формальних і неформальних правил, прав власності, довіри і їх адаптації. Оскільки Д. Норт [8] вказує, що інституціональні зміни ґрунтуються на змінах індивідуального вибору, переваг, то саме вимірювання останніх стає завданням дослідження.

Для вимірювання величин якісного характеру, таких як переваги і переконання або відношення до існуючих «правил гри», не може застосовуватися будь-який статистичний метод. Для ситуації, коли відсутні які-небудь кількісні дані, доводиться або звертатися до методів якісного аналізу, або вдаватися до методів перетворення якісних даних в кількісні. Однією з можливостей є групування суб'єктів зі схожими переконаннями і відношеннями до інституціонального механізму, неформальних правил і виділення типології. Це дозволить проаналізувати склад груп, їх переваги і динаміку зміни в часі.

У силу нечіткої природи даних щодо інституціонального механізму і змін необхідне застосування таких методів аналізу, які б враховували цей нечіткий характер інформації.

Для вивчення і вимірювання існуючих формальних і неформальних правил пропонуються статистичні методи кластерного і дискримінантного аналізу, а також Q-методологія, як інструмент, що раніше використовувався в психології і соціології для вимірювання відношення до якого-небудь феномену на основі аналізу сприйняття проблеми.

Переваги Q-методології визначаються тим, що цей апарат дозволяє отримати адекватні результати, а також дозволяє підійти до проблеми вимірювання динаміки інституціонального механізму і інституціональних змін. Q-методологія підходить більше для вивчення проблем розуміння ролей або конфліктів, зміни соціально-економічної політики, оскільки вона дозволяє отримати глибше розуміння проблеми суб'єктивно для кожного учасника.

Переваги Q-методології визначаються тим, що цей апарат дозволяє отримати адекватні результати, а також дозволяє підійти до проблеми вимірювання динаміки інституціонального механізму і інституціональних змін. Q-методологія підходить більше для вивчення проблем розуміння ролей або конфліктів, зміни соціально-економічної політики, оскільки вона дозволяє отримати глибше розуміння проблеми суб'єктивно для кожного учасника.

Інституціональні зміни, як і інституціональний механізм, можна вивчати методами інституціонального аналізу. На основі формальних і неформальних правил складаються відповідні практики повсякденної дії. Зміна формальних і неформальних правил існуючого інституціонального механізму є основою інституціональних змін. Через відсутність кількісних даних вимірювання інституціональних змін пропонується проводити за допомогою статистичних методів оцінки якісної інформації.

Аналіз інституціонального розвитку (ІАД) є ретельно протестованим інструментом інституціонального аналізу [9]. Цей інструмент є сумісним з рядом теорій, таких як теорія конституційного вибору, теорія ігор, трансакційних витрат тощо.

Структура ІАД базується на трьох чинниках: атрибутах фізичного світу, атрибутах суспільства і правилах користування. Всі разом вони складають комплексний набір зв'язків, який можна досліджувати як моделі взаємодій. Таким чином, передбачається, що фізичні атрибути, такі як структура і кількість лісів, різними способами впливають на лісовий сектор – арену дій. Так само впливатиме на діяльність лісового сектора низка атрибутів, таких як рівень освіти людей, їх майстерність, звичаї і норми.

Інституціональне середовище надає можливість зрозуміти соціальний і політичний порядок, тобто з'я-

сувати, яким чином і з якою метою різні учасники організовують свої зв'язки з лісовим сектором. Усі разом ці види діяльності генерують специфічні результати, і за допомогою використання низки оціночних критеріїв, таких як економічна ефективність, фінансова еквівалентність можна оцінити ці результати.

Тобто не слід розраховувати на те, що лісовий сектор може або має бути змінений відповідно до будь-якого державного розпорядження, передбаченого, наприклад, у лісових секторах різних західних країн. Проте, оцінюючи рівень розвитку – «краще» або «гірше», необхідними будуть декілька оціночних критеріїв. Таким чином, певна інституціональна конфігурація сприяє сталому розвитку лісового сектора й корисна для всієї економіки, якщо дотримані такі правила:

- ✦ конституційні права виконуються і є «прозорими»;
- ✦ структура прав власності встановлена і чітко визначена (тобто приватні особи можуть набувати власності або отримувати права використання власності в цілях отримання особистого доходу);
- ✦ правила та інструкції, що встановлюються офіційними органами, є легітимними і застосовуються однаково до всіх економічних суб'єктів;
- ✦ ринок визначає ціни на власність і товари;
- ✦ ухвалення рішень в частині колективного вибору децентралізовано;
- ✦ приватні інвестори мають можливості забезпечити повернення своїх інвестицій;
- ✦ встановлені правила, що оберігають природні ресурси від виснаження;
- ✦ встановлені законом організації приймають заходи проти порушників правил.

Ці правила є основою питань *case-study* (структурованих інтерв'ю) з представниками підприємств лісового комплексу, щоб зрозуміти, наскільки існуючий інституціональний механізм відповідає ідеалу.

Для виявлення інституціональної структури лісового сектора запропоновано такі кроки:

1. Для аналізу відбирається декілька регіонів, що входять в географічні зони в різних частинах країни. Ці території вибираються для проведення контрастних *case-study*. На першій стадії проводиться одне пілотажне обстеження і два обстеження конкретних регіонів. Ідея дослідження – зрозуміти і прослідити рух деревини від лісу до ринку з точки зору інституціонального механізму. Підприємства вибирають так, щоб охопити ланцюг: заготівля – переробка – ринок і відобразити різні аспекти сектора: великі, малі, старі, нові, державні, приватні, оброблювальні і консалтингові тощо.
2. Для кожного відібраного регіону готується пакет базових даних, що складається з інформації щодо соціально-економічної ситуації, економічної географії, а також формальної політичної і адміністративної структури, що відноситься до лісового сектора.
3. Центральною точкою кожного обстеження є «ігрове поле», що складається з тих підприємств і фірм, на які припадає домінуюча частина попиту на лісопро-

дукцію в регіоні. Для детального обстеження відбирається репрезентативна кількість таких підприємств. Оскільки ці організації залучені в операції з великою кількістю інших учасників, останні також є об'єктами обстеження. Звичайно, це власники лісів, державні органи, заготівельні підприємства, лісопереробні підприємства, а також покупці їх продукції.

З представниками вибраних організацій проводять інтерв'ю. Як правило, цими представниками є працівники, безпосередньо пов'язані з лісовим господарством і лісовою промисловістю, але необов'язково керівники вищої ланки. Аналізується поведінка таких підприємств як лісопилі та целюлозно-паперові виробництва.

Для проведення *case-study* розроблено анкети у відповідності до інституціональної теорії. Розробка анкет зазвичай включає декілька блоків і відповідно етапів роботи:

- ✦ визначення проблеми і виділення суперечливих питань в області дослідження;
- ✦ визначення цілей і завдань дослідження;
- ✦ визначення об'єкту і предмету дослідження;
- ✦ розробка часткових концепцій і питань.

Одним з основних правил, якого слід дотримуватись, складаючи анкети, є розташування на початку анкети першими найбільш простих і нейтральних питань. Також поділ анкети на спеціально виділені тематичні розділи значно полегшує сприйняття анкети і роботу з нею. Врахування психологічного сприйняття анкети вимагає дотримання ще однієї умови – розташування питань в анкеті у міру їх складності.

Для розробки анкет проводять спочатку пілотажне обстеження, ретельний аналіз результатів якого дозволяє виявити дійсні причини незацікавленості в роботі над анкетною або над окремими питаннями. Цей аналіз буває інколи дуже складним, оскільки варіантів поведінки респондента при відповіді на те або інше питання може бути багато.

Після проведення пілотажного обстеження вносяться відповідні зміни, після чого остаточний варіант питань готовий для проведення інтерв'ю. Для того, щоб зрозуміти існуючий інституціональний механізм і поведінку підприємств в лісовому секторі, питання анкети слід розділити на такі чотири розділи:

- 1) загальний опис підприємства;
- 2) використовувані ресурси;
- 3) реалізація продукції підприємства;
- 4) інституціональні особливості.

Дані, зібрані для інституціонального аналізу в рамках IAD, можуть бути опрацьовані різними методами. Оскільки інформація, зібрана по *case-study* в основному якісна, то передбачається обробляти її методами якісного аналізу, або кодуванням переводити дані в кількісну форму і далі користуватися методами статистичного аналізу.

Кодування даних – для кожного питання складаються категорії відповідей, і всі дані кодують у відповідність з цими категоріями. Можна розробити множину різноманітних систем кодування питань залежно від цілей і завдань дослідження, а також від системи об-

робки і аналізу первинної соціологічної інформації. Але в практиці соціологічних досліджень відповідно до наявних програм обробки інформації застосовуються дві системи кодування. У першій системі кодування використовується суцільна нумерація питань і нумерація альтернатив всередині кожного питання, наприклад, номер питання 35, номери альтернатив 1, 2, 3, 4, 5. Друга система передбачає також суцільну нумерацію питань, але поряд з цим і незалежно від нумерації питання суцільну нумерацію всіх альтернатив, допустимо, номер питання 35, номери альтернатив 131, 132, 133, 134, 135.

Також заковано й загальні питання. Наприклад, для питання: «Яка основна діяльність вашого підприємства?» всі отримані відповіді анкет заковано у формі таких категорій:

- 1) лісоуправління;
- 2) лісозаготівля;
- 3) лісопиляння / переробка;
- 4) продаж;
- 5) консультування;
- 6) лісозаготівля/переробка;
- 7) інше;
- 8) немає відповіді.

Так само кодуються відповіді на питання про розмір підприємства, кількість зайнятих тощо. Після того, як всі відповіді кодовані, їх можна обробляти методами статистичного аналізу.

У цілому, різні думки представників підприємств з приводу стану лісового сектора відображають комплекс спільних проблем економіки, пов'язаних, насамперед, з політикою оподаткування та вдосконаленням технологій, а також галузеві проблеми, пов'язані з оптимальним співвідношенням між різними формами лісової власності, стимулюванням лісозаготівель або їх скороченням, лісовідновленням, охороною і захистом лісів тощо.

ВИСНОВКИ

Таким чином, інституціональний аналіз розвитку лісового комплексу та оцінювання інституціонального середовища і умов функціонування підприємств лісового комплексу відображає спільні проблеми формування економічної, екологічної та лісової політик, їх інтеграції та взаємного впливу. Запропонований підхід дозволяє виявити особливості інституціональної структури лісового сектора, що є передумовою для формування управлінських рішень щодо забезпечення сталого розвитку як окремих підприємств, так і лісового сектору в цілому. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Антоненко І. Я.** Пріоритети лісоресурсного розвитку України / І. Я. Антоненко, О. М. Дзюбенко, М. А. Степаненко // Економіка природокористування і охорони довкілля: Щорічник наук. праць / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України / Данилишин Б. М. (відп. ред.). – К., 2006. – С. 204 – 211.
2. **Бобко А. М.** Окремі аспекти економіки сучасного лісівництва в Україні / А. М. Бобко // Економіка України. – 2004. – № 7. – С. 41 – 48.

3. **Букша І. Ф.** Стале управління лісами і моніторинг: огляд сучасних тенденцій / І. Ф. Букша // Науковий вісник Національного аграрного університету. – Вип. 25. – Лісівництво. – К.: НАУ, 2000. – С. 123 – 129.

4. **Генсірук С. А.** Ліс – проблема державна і світова // С. А. Генсірук // Наукові праці: Лісівнича Академія Наук України. – 2002. – Випуск 1. – С. 22 – 26.

5. **Загвойська Л. Д., Мельник А. В.** Моделювання менеджменту лісів у контексті вимог сталого розвитку / Л. Д. Загвойська, А. В. Мельник // Вісник Львів ун-ту. Серія екон. – Вип. 40. – 2008. – С. 105 – 108.

6. **Синякевич І. М.** Лісове господарство України в двадцять першому столітті: стан, сценарії і проблеми сталого розвитку / Синякевич І. М., Соловій І. П., Дейнека А. М. // Економіка України. – № 9. – 2007. – С. 72 – 81.

7. **Соловій І. П.** Інституційні аспекти реформування лісової політики / І. П. Соловій // Науковий вісник: Менеджмент природних ресурсів, екологічна і лісова політика. – Збірник науково-технічних праць. – Львів: УкрДЛТУ. – 2004. – Вип. 14.2. – С. 71 – 79.

8. **North, Douglass C.** Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press, 1997.

9. **Ostom E.** The Institutional Analysis and Development Framework: an application to the study of common pool resources in sub-saharan africa. Bloomington, Indiana: Workshop in Political Theory and Policy Analysis, Indiana University, 1995.

РОЗРОБКА КОМПЛЕКСНОГО ПОКАЗНИКА ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ З УРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ ЕКОНОМІЇ ВИТРАТ

НУСІНОВ В. Я.

доктор економічних наук

ЖОВНА О. М.

кандидат економічних наук

Кривий Ріг

Досвід розвитку бізнесу як в Україні, так і за кордоном показує, що навіть найприбутковіші підприємства з багаторічною історією можуть збанкрутіти в лічені дні. Так, у результаті іпотечної кризи в 2008 р. збанкрутіли відразу 4 найбільші банки США.

На початку 2008 р. про своє банкрутство оголосили 2 іпотечні агентства, засновані більше 70 років тому: Fannie Mae і Freddie Mac. З метою стабілізації фінансової системи їх зобов'язання на суму більше 11 млрд доларів був змушений викупити уряд США. Потім про своє банкрутство оголосив банк Lehman Brothers. Його втрати з початку кризи (з 2007 р.) склали 8 млрд доларів. Зобов'язання цього банку уряд США вже не зміг покрити і фактично один із найбільших банків США припинив своє існування.

Що стосується вітчизняних підприємств, то по відношенню до БАТ «Південний ГЗК» і БАТ «Центральний ГЗК» також неодноразово ініціювалася процедура банкрутства, хоча їм вдалося вийти з неї без ліквідації.

Усе це доводить, що основною метою підприємства повинна бути не тільки максимізація прибутку, а й покращення його фінансового стану. У зв'язку з цим, при розрахунку показників ефективності діяльності підприємств виникає питання, як пов'язати цю ефективність зі зміною їх фінансового стану, який визначається співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості.

Деякі автори [2, 3] визначають недоліки загальноприйнятих показників прибутку та проводять їх уточнення та коригування. Так, у роботі [3] зазначається, що показник прибутку не враховує вплив дебіторської та кредиторської заборгованості. Це пов'язано з тим, що за національними стандартами бухгалтерського обліку [4], доходи та витрати визнаються методом нарахування, тобто у момент відвантаження товарів (виконання послуг), а не у момент їх оплати. У той же час на гірничозбагачувальних комбінатах (ГЗК) Кривбасу суттєва частина матеріальних ресурсів придбавається у кредит, тобто з відстрочкою платежу. Продукція цих підприємств відвантажується покупцям також з відстрочкою платежу. Це призводить до виникнення значної дебіторської та кредиторської заборгованості. Унаслідок цього суттєва частина прибутку залишається неоплаченою й не може об'єктивно визначати економічні результати діяльності підприємства.

Отже, отримання прибутку не завжди означає отримання реальних грошових коштів, які підприємство може використати для подальшого свого розвитку. Таким чином, виникає завдання коригування показника прибутку на величину, яка характеризує вплив наявної у підприємства дебіторської та кредиторської заборгованості.

На думку С. В. Козаченко [2], показник прибутку необхідно коригувати на величину так званої «внутрішньої кредиторської заборгованості», що виникає за рахунок недофінансування обов'язкових програм на підприємстві. Дійсно, у загальному випадку підприємство може отримати економію штучно, внаслідок порушення технології виробництва, а не проведення цілеспрямованих заходів щодо зниження витрат. При цьому даний автор вказує, що в майбутньому підприємство буде змушене понести ще більші витрати на усунення наслідків такої економії. Ця економія є заборгованістю підприємства перед самим собою. Тому в роботі [2] пропонується збільшити величину зобов'язань підприємства на суму даної економії. При цьому даним автором розглядаються лише окремі випадки штучної економії.

Запропонований підхід [2] до визначення обґрунтованої економії передбачає, що будь-яка економія, не пов'язана із заходами, які враховані у базовій величині витрат, є необґрунтованою. Але слід зазначити, що економія може виникнути випадково, без проведення цілеспрямованих заходів, наприклад, у разі отримання від постачальників більш якісної сировини або надання ними знижок на сировину по незалежних від підприємства причинах. У той же час, в умовах дефіциту фінансових ресурсів підприємство може штучно економити на деяких видах витрат, які є обов'язковими для підприємства, але наслідки їх невиконання можуть проявитись через тривалий проміжок часу. Враховуючи штучне походження цієї економії, назвемо її штучною.

Враховуючи те, що обов'язкові витрати, по яким свідомо проводиться економія, завжди плануються на підприємстві, С. В. Козаченко у роботі [2] пропонує розраховувати відхилення між їх плановою та фактичною величиною. У разі, якщо зазначене відхилення позитивне, має місце невиконання плану витрат і у підприємства виникає внутрішня кредиторська заборгованість підприємства самому собі, тому що невиконання плану витрат може призвести в майбутньому до набагато більших витрат. С. В. Козаченко пропонує збільшувати величину кредиторської заборгованості підприємства на величину невиконання плану та оцінювати погіршення при цьому економічного стану підприємства.

Таким чином, обґрунтована економія витрат призводить до зниження кредиторської заборгованості та покращення економічного стану. Штучна економія витрат, навпаки, викликає погіршення економічного стану

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

ЕКОНОМІКА

підприємства та збільшує кредиторську заборгованість. Тому штучну економію витрат потрібно виключити при оцінці економічних результатів діяльності підприємства.

На нашу думку, штучна економія може виникнути по будь-якому виду витрат. Тому вважаємо за необхідне розділяти економію витрат операційної діяльності на обґрунтовану, що пов'язана з проведенням цілеспрямованих заходів зі зниження витрат та штучну частину, яка пов'язана з порушенням технології. Необхідно також враховувати, що негативні наслідки штучної економії мають місце не лише в майбутньому, але й в поточному періоді та виражаються у виникненні необґрунтованих дивідендних виплат, витрат на споживання та інвестиції.

Таким чином, для більш об'єктивної оцінки економічних результатів діяльності підприємства необхідно є розробка комплексного показника, який враховує зміну економічного стану підприємства та наявність штучної економії.

Для вирішення цієї задачі на першому етапі визначається гранична величина кредиторської заборгованості, яку підприємство здатне погасити, не вдаючись до продажу власного майна.

Економічне значення граничної кредиторської заборгованості в даному випадку полягає у визначенні величини кредиторської заборгованості, що погашається лише за рахунок дебіторської заборгованості, за умови повної зупинки виробництва в оцінюваний момент часу. Величина граничної кредиторської заборгованості, відповідна дебіторській заборгованості, що є у підприємства, визначається з урахуванням того, що за рахунок наявної дебіторської заборгованості, окрім основної суми кредиторського боргу, повинна бути погашена і величина його обслуговування. Ця вимога може бути формалізована у вигляді такого рівняння:

$$D_{\text{ч}} = K_{\text{гран}} + \sum_{t=T_0}^{T_d} OK_t, \quad (1)$$

де $D_{\text{ч}}$ – сума чистого доходу, одержуваного підприємством за рахунок повернення йому дебіторської заборгованості після виплати всіх податків;

$K_{\text{гран}}$ – шукана величина граничної кредиторської заборгованості;

T_0 – оцінюваний момент часу;

T_d – момент часу повного повернення підприємству дебіторської заборгованості, наявної в момент T_0 ;

OK_t – сума обслуговування кредиторського боргу підприємства в довільний момент часу t відрізка (T_0, T_d) .

При цьому величина $K_{\text{гран}}$ є величиною невідомою та визначається методом ітерації виходячи з забезпечення перетворення виразу (1) в рівність.

Для визначення збитку від зміни фінансового стану підприємства пропонується використовувати показник, що характеризує надлишок кредиторської заборгованості (НКЗ). Його величина рівна різниці граничної та фактичної кредиторської заборгованості у досліджуваного підприємства в оцінюваний момент часу.

Додатковий збиток підприємства від наявності у нього надлишку кредиторської заборгованості в певний момент часу дорівнює:

$$\Delta Z_{\text{м}} = НКЗ \times (1 - d), \quad (2)$$

де $\Delta Z_{\text{м}}$ – додатковий збиток підприємства від наявності у нього надлишку кредиторської заборгованості в певний момент часу;

d – частка кредиторської заборгованості, що погашається за рахунок собівартості.

Знайдені значення $\Delta Z_{\text{м}}$ на початок і кінець досліджуваного періоду використовуються при визначенні сумарного додаткового збитку $\Delta Z_{\text{м}}$ за період:

$$\Delta Z = \Delta Z_{t+1} - \Delta Z_t. \quad (3)$$

Наступним чинником, що приводить до необ'єктивності значення показників прибутку, є наявність штучної економії. З метою її виділення пропонуємо визначити розрахунковий рівень витрат з урахуванням впливу всіх факторів, по яких проводились заходи щодо зниження витрат. При цьому може бути використаний множинний кореляційно-регресійний аналіз залежності витрат підприємства від зазначених факторів. Для визначення обґрунтованої економії пропонуємо по кожному виду витрат розраховувати відхилення фактичної величини витрат від базової без врахування заходів (загальне відхилення), а також відхилення базової величини витрат без врахування заходів від розрахункової величини з урахуванням заходів (базове відхилення). Розрахункова величина витрат визначається з використанням кореляційно-регресійного аналізу залежності питомих натуральних витрат ресурсів від природних та технологічних факторів. У загальному випадку можлива ситуація, коли підприємство в результаті неефективного проведення заходів фактично одержує меншу економію, чим могло б одержати. У такому випадку, обґрунтованою необхідно вважати загальну, а не базову економію. Якщо ж загальна економія перевищує базову, суму перевищення слід віднести до штучної економії, що виникла не за рахунок проведення заходів, а за рахунок порушення технології, простоїв тощо. Таким чином, для визначення обґрунтованої економії необхідно враховувати мінімум з цих відхилень.

Обґрунтована економія на ГЗК виникає тільки в результаті проведення цілеспрямованих заходів щодо зниження витрат, пов'язаних із впливом на природні і технологічні фактори. Якщо протягом аналізованого періоду часу дані заходи проводились на підприємстві, їх вплив необхідно врахувати в базовій структурі витрат. Таким чином, на наступному етапі розрахунків базова структура витрат перераховується з урахуванням впливу заходів щодо зниження витрат. Для цього можуть використовуватись залежності, розроблені в [1]. Далі по кожному виду витрат розраховується відхилення фактичної величини витрат від базової без врахування заходів, назовемо його фактичне відхилення. Крім того, визначається також відхилення базової величини витрат без врахування заходів від розрахункової величини з урахуванням заходів, назовемо його розрахункове відхилення.

У загальному випадку можлива ситуація, коли підприємство в результаті неефективного проведення заходів фактично одержує меншу економію, ніж могло

б одержати. У такому випадку, у розрахунок необхідно брати фактичну, а не розрахункову економію. Якщо ж фактична економія перевищує розрахункову, суму перевищення слід віднести до штучної економії, яка виникла не за рахунок проведення заходів, а в результаті порушення технології, простоїв тощо. Таким чином, в обох зазначених вище випадках при розрахунку обґрунтованої економії ($E_{об}$) у залік необхідно брати меншу з величин – або фактичне відхилення ($\Delta_{Факт}$), або розрахункове відхилення ($\Delta_{Розр}$):

$$E_{об} = \min \{ \Delta_{Факт}, \Delta_{Розр} \}. \quad (4)$$

Отже, для визначення обґрунтованої економії витрат по кожному їх виду розраховується відхилення величини витрат у періоді, обраному в якості базового, від фактичної величини витрат в аналізованому періоді (фактичне відхилення), а також відхилення базової величини витрат від розрахункової їх величини, визначеної за рівнянням регресії (розрахункове відхилення) та враховується мінімум з цих відхилень. Розрахункова величина витрат визначається з використанням кореляційно-регресійних моделей питомих натуральних витрат ресурсів від природних та технологічних чинників. При цьому в рівняннях регресії враховуються величини зазначених чинників, що змінилися внаслідок проведення заходів щодо зниження витрат.

У спрощеному вигляді формулу (4) можна записати таким чином:

$$E_{об} = B_{баз} - \max \{ B_{факт}, B_{розр} \}, \quad (5)$$

де $B_{баз}$ – базова величина витрат у попередньому періоді, грн;

$B_{факт}$ – фактична величина витрат у досліджуваному періоді, грн;

$B_{розр}$ – розрахункова величина витрат, визначена за рівнянням регресії, грн.

Таким чином, обґрунтована економія витрат визначається як різниця базової величини витрат попереднього періоду ($B_{баз}$) та максимуму з двох величин витрат: або фактичної за оцінюваний період ($B_{факт}$), або розрахункової ($B_{розр}$), визначеної з використанням регресійних залежностей питомих натуральних витрат від природних та технологічних факторів.

У процесі визначення обґрунтованої та штучної економії може здійснюватись не лише детермінована, а й імовірна її оцінка. В останньому випадку для розрахункової величини витрат визначається довірчий інтервал загальноприйнятим методом з рівнем надійності 0,95. Якщо фактична величина витрат ($B_{факт1}$) знаходиться у межах довірчого інтервалу, штучна економія відсутня (рис. 1). Якщо фактична величина витрат ($B_{факт2}$) перевищує верхню межу довірчого інтервалу ($B_{розрmax}$), це свідчить про неефективне проведення заходів зі зниження витрат.

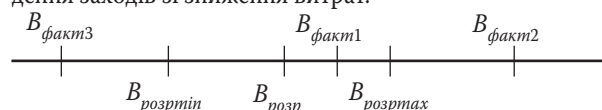


Рис. 1. Визначення штучної економії витрат з урахуванням довірчого інтервалу

Якщо ж фактична величина витрат ($B_{факт3}$) менша за нижчу границю ($B_{розрмін}$) довірчого інтервалу, то має місце штучна економія витрат ($E_{шт}$), яка визначається за формулою:

$$E_{шт} = B_{розрмін} - B_{факт3}. \quad (6)$$

Необхідно враховувати, що загальне відхилення може бути не тільки позитивним, але й негативним, тобто підприємство може одержати не економію, а перевитрату. При цьому в ряді випадків перевитрата по окремих статтях може бути викликана проведенням заходів щодо економії по інших статтях. Так, у результаті придбання нового економічного обладнання можуть істотно скоротитись матеріальні витрати, однак при цьому зростає амортизація по цьому встаткуванню. Перевитрата може виникнути і необґрунтовано, у результаті некваліфікованої роботи співробітників, неякісної сировини, незапланованого підвищення цін на матеріали та інших негативних факторів, непов'язаних із проведенням заходів щодо зниження витрат.

Будь-яка перевитрата знижує обґрунтовану економію витрат і при розрахунку загальної економії витрат по всіх статтях повинна враховуватись з мінусом. Тому формула (6) повинна використовуватись і для випадку перевитрати. Отже, обґрунтована економія ($E_{об}$) являє собою мінімум величин загального і базового відхилення, незалежно від того, негативні вони чи ні.

Величина сумарного ефекту від діяльності підприємства за досліджуваний період дорівнює:

$$E = \Pi_q - \Delta Z - E_{шт}, \quad (6)$$

де E – величина сумарного ефекту від діяльності підприємства за досліджуваний період;

Π_q – чистий прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства.

ВИСНОВКИ

Таким чином, для комплексної об'єктивної оцінки економічних результатів діяльності підприємства необхідно враховувати зміну надлишку кредиторської заборгованості та, за наявності, штучну економію витрат. Зазначена штучна економія визначається на підставі кореляційно-регресійних залежностей основних видів витрат як мінімум з двох величин: фактичної та розрахункової економії витрат, яку має одержати підприємство в результаті проведення цілеспрямованих заходів зі зниження витрат. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Жовна О. М. Планування витрат гірничо-збагачувальних комбінатів на основі факторного аналізу / О. М. Жовна // Вісник Криворізького технічного університету: зб. наук. праць. – 2008. – Вип. 21. – С. 279 – 282.
2. Козаченко С. В. Економіка и менеджмент промисленних підприємств, функционирующих в условиях кризиса / С. В. Козаченко, В. А. Комирной, А. Ю. Вилкул, Е. В. Нусинова. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2001. – 332 с.
3. Нусинов В. Я. Прогнозирование и оценка экономических результатов производства в условиях инвестирования и принятия стабилизационных мер в промышленности / В. Я. Нусинов. – Днепропетровск: Наука и образование, 1998. – 223 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Затверджено Наказом Міністерства України № 318 від 31. 12.99 р. // Офіційний вісник України. – 2000. – № 3 (04.02.00). – С. 102.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

НУСІНОВА О. В.

кандидат економічних наук

Київ

Враховуючи різноплановість категорії «економічна безпека», для її оцінки більшість авторів використовує інтегральний показник, який визначається на підставі адитивної згортки часткових показників, що характеризують різні складові безпеки.

У роботі [1] з метою підвищення об'єктивності аналізу запропоновано визначати залежність між інтегральним показником та його складовими за допомогою множинного кореляційно-регресійного аналізу за аналогією з методом Альтмана. При цьому даним автором було визначено лінійні регресійні моделі окремо для великих і малих торговельних підприємств Донецької області, а також критерії розташування підприємств у зоні безпеки та небезпеки.

У роботі [2] пропонується не проводити нормалізацію часткових показників, а визначати їх в балах за експертними оцінками. На наш погляд, це збільшує ступінь суб'єктивізму отриманого показника.

Загальним недоліком використання методу адитивної згортки є необхідність визначення нормативів та коефіцієнтів вагомості для кожного часткового показника. При цьому обґрунтування як самого переліку часткових показників, так і відповідних коефіцієнтів вагомості, є значною мірою суб'єктивним. Крім того, не завжди є можливість визначення цих нормативів, а також для певних підприємств і показників існують індивідуальні особливості, які потрібно враховувати у відповідних нормативах.

У роботі [3] при визначенні інтегрального показника безпеки замість методу адитивної згортки використовувати метод середнього геометричного:

$$I = \sqrt[N]{\prod_{n=1}^N Z_n}, \quad (1)$$

де Z_n – частковий показник безпеки, виражений у долях.

Обмеженням загальноприйнятих методів є те, що усі часткові показники повинні бути безрозмірними та вираженими у долях. Але найголовнішою проблемою методів адитивної згортки та середнього геометричного є те, що низький рівень по одній складовій безпеки компенсується за рахунок високого рівню по іншій складовій. На нашу думку, при визначенні фінансової безпеки така компенсація неможлива, тому що відсутність загроз по одній складовій не може зменшити загрози по іншій. Тому при визначенні інтегрального показника фінансової безпеки більш адекватним є застосування принципу найгіршого варіанту, тобто низький рівень

безпеки визнається у разі існування загроз хоча б по одній складовій безпеки. Розглянемо методику інтегральної оцінки економічної безпеки підприємства.

Пропонуємо відрізнити локальну та інтегральну оцінку економічної безпеки. Локальна оцінка проводиться за однією зі складових економічної безпеки або їх групою. При цьому до нормативного рівня змінюються показники лише по цій складовій, а по інших складових – значення показників залишаються на фактичному рівні. При інтегральній оцінці змінюються показники по усіх складових. Але слід зазначити, що для різних складових безпеки інтегрування проводиться по-різному.

Вважаємо доцільним виконувати інтегральну оцінку економічної безпеки шляхом послідовного інтегрування кожної складової економічної безпеки знизу вгору за кожним рівнем ієрархії показників (рис. 1).

Відповідно до рис. 1, на нижньому рівні ієрархії показників економічної безпеки знаходиться безпека техніко-економічного стану. Усі показники, які можуть бути використані для оцінки техніко-економічного стану підприємства, пропонуємо об'єднати у три однорідні групи:

- 1) показники, що характеризують стан і рух основних засобів;
- 2) показники ефективності використання основних засобів;
- 3) показники ефективності використання ресурсів.

Оскільки значення показників першої групи прямо не пов'язане з результатами діяльності підприємства або його витратами, то величину недоотриманої вигоди або втрат, які несе підприємство через недосягнення показниками першої групи своїх нормативів, запропоновано визначати на основі економіко-математичної моделі залежності рентабельності активів від зазначених показників.

Підставляючи в отриману економіко-математичну модель рентабельності активів по черзі фактичні та нормативні значення показників якісного складу основних засобів, визначається недоотримана частка рентабельності. Далі розраховуються відповідно величина прибутку і EBITDA, які могли б бути отримані підприємством при досягненні показниками якісного складу основних засобів своїх нормативів.

Втрати підприємства від недосягнення коефіцієнтами другої групи їх нормативних значень розраховуються як різниця фактичної та нормативної величини виручки від реалізації або чистого прибутку. Останні можуть бути визначені на підставі будь-якого коефіцієнта другої групи шляхом його прирівнювання до свого нормативного значення.

До показників третьої групи відносяться, зокрема, коефіцієнти матеріало- та енерговіддачі товарної продукції підприємства. Зазначені коефіцієнти дозволяють визначити величину втрат підприємства, пов'язаних із понесенням наднормативних витрат (перевитратами).



Рис. 1. Класифікація складових економічної безпеки підприємства

Виходячи з того, що будь-які витрати підприємства зменшують його прибуток, можна стверджувати, що величина наднормативних витрат ресурсів – це є недоотриманий прибуток підприємства та відповідна недоотримана величина EBITDA.

Наступною складовою безпеки отримання бажаного прибутку є безпека ринкового рівня підприємства, яка характеризує здатність підприємства конкурувати на ринку товарної продукції та займати там певну нішу.

Аналогічно методиці оцінки безпеки техніко-економічного рівня підприємства, при оцінці безпеки ринкового рівня величина недоотриманого EBITDA, внаслідок недосягнення підприємством нормативного обсягу реалізації продукції, враховується при визначенні еталонного значення умовно-ринкової вартості підприємства. Надалі оцінюється загальний рівень безпеки отримання бажаного прибутку.

При цьому необхідно пам'ятати, що техніко-економічний рівень впливає на положення підприємства на ринку, оскільки перевищення середньогалузевих нормативів змінних виробничих витрат при відносно однаковому діапазоні цін зменшує маржинальний прибуток підприємства. Вдосконалення технології виробництва покращує якість готової продукції, що дозволяє вийти на нові ринки збуту, підвищити ціну тощо. З огляду на це спочатку визначається величина прибутку, яка була б у підприємства у разі досягнення безпеки техніко-економічного та ринкового рівня.

Загальна величина недоотриманого прибутку від недосягнення нормативів безпеки отримання бажаного

прибутку визначається за найгіршим варіантом, тобто найбільшим обсягом прибутку, який був неотриманий.

Далі з урахуванням цієї величини недоотриманого прибутку визначається еталонна вартість бізнесу та локальний коефіцієнт безпеки отримання бажаного прибутку.

На одному рівні з безпекою отримання бажаного прибутку знаходиться безпека фінансового стану. Оцінка фінансового стану може проводитись як з використанням класичних методів коефіцієнтного та інтегрального аналізу, так і з використанням авторських методик. Нормативи показників встановлюються суб'єктами оцінки.

Згідно з наведеною ієрархією загроз економічній безпеці, загроза погіршення фінансового стану ідентифікується на другому рівні як основна у діяльності підприємства. Її проявами є недоотримання підприємством частини грошового потоку через невідповідність фінансового стану встановленим зовнішнім та внутрішнім нормативам. Відповідно, протистойть даній загрозі безпека фінансового стану, рівень якої визначається за пропонованою нами концепцією як співвідношення фактичного та еталонного значення умовно-ринкової вартості бізнесу, яке було б досягнуте підприємством при дотриманні нормативів фінансового стану.

Еталонне значення умовно-ринкової вартості, яке було б досягнуте підприємством в зоні безпеки фінансового стану, визначається шляхом підстановки у економіко-математичну модель умовно-ринкової вартості нормативної величини EBITDA, яка була б отримана підприємством при відповідності показників фінансового стану нормативам.

У процесі порівняння фактичних показників фінансового стану з нормативами можуть виникнути відхилення як у гірший, так і у кращий бік. Нами розглядаються тільки ситуації, коли фактичні значення показників гірші за прийняті нормативи. Якщо у підприємства в наявності більше активів, ніж це необхідно для досягнення нормативу фінансового стану, ми вважаємо, що це забезпечує економічну безпеку, тобто фактична умовно-ринкова вартість дорівнює еталонній вартості.

Під час оцінки безпеки фінансового стану, окрім прибутку, недоотриманого внаслідок порушення нормативів фінансового стану, потрібно враховувати збиток від можливого банкрутства підприємства. Залежно від наслідків банкрутства цей збиток може змінюватись від мінімальної втрати частини активів для погашення зобов'язань до повної втрати контролю над підприємством його поточними власниками. При оцінці безпеки фінансового стану пропонуємо зазначені втрати помножити на ймовірність банкрутства та на отриману величину скоригувати показник прибутку підчас визначення еталонної вартості.

Критична ситуація може не перейти у банкрутство по різних суб'єктивних причинах, зокрема через особисті домовленості керівництва, державний захист підприємств даної галузі тощо. Усе це свідчить про ймовірнісний характер банкрутства.

На наш погляд, необхідно оцінити ймовірність настання банкрутства, зокрема по суб'єктивних причинах. Ймовірність настання банкрутства може визначатись для різних стадій кризи, навіть на стадії відсутності кризи, коли є ймовірність корпоративних конфліктів. При цьому ймовірність повинна визначатись залежно від можливого часу настання банкрутства: через місяць, півріччя, рік. У даному дослідженні використовується річний період.

У структурі загроз потрібно розрізняти загрози початку процедури банкрутства. При цьому окремо необхідно розглянути випадки, коли банкрутство ініціює сам власник та коли банкрутство проводиться за ініціативою кредиторів. У такому випадку підприємства, перебуваючи на стадії банкрутства, не тільки не мають збитків, але навпаки, отримують додаткові економічні вигоди від погашення заборгованості неафілійованих осіб з дисконтом або відстрочки її погашення на тривалий період.

Оцінка банкрутства завжди проводиться на перспективу, тому отримана величина економічних вигід повинна бути помножена на ймовірність банкрутства за ініціативою афілійованих осіб.

Під час оцінки результатів банкрутства за ініціативою афілійованих осіб потрібно враховувати максимум з двох величин: недоотриманого прибутку через невідповідність показників фінансового стану їх нормативам та збитку від банкрутства за ініціативою неафілійованих осіб за вирахуванням економічних вигод від банкрутства за ініціативою афілійованих осіб.

Після оцінки рівня безпеки фінансового стану та безпеки отримання бажаного прибутку визначається безпека отримання бажаних фінансово-економічних ре-

зультатів діяльності. При цьому необхідно визначати загальну суму нормативного прибутку, який був би у підприємства при досягненні усіх груп нормативів даного виду безпеки. Як і у попередніх випадках, недоотриманий прибуток визначається за найгіршим варіантом.

Локальний коефіцієнт безпеки отримання бажаних фінансово-економічних результатів діяльності визначаємо як співвідношення фактичної вартості бізнесу та еталонної, яку мало б підприємство за умови відповідності прибутку його нормативній величині для даного виду безпеки. На одному рівні з цим показником безпеки знаходиться соціально-економічна безпека.

Загрози соціально-економічній безпеці не можуть бути оцінені у вартісному виразі, але для різних видів цієї безпеки існують внутрішні або зовнішні нормативи. Тому пропонуємо визначати економічні вигоди від досягнення зазначених нормативів.

Якщо нормативи є зовнішніми, економічні вигоди від їх досягнення встановлюються у розмірі економії можливих штрафів. Для внутрішніх нормативів економічні вигоди можуть визначатись або за рівнянням регресії рентабельності, або за величиною необхідних інвестицій. Якщо існує кореляційний зв'язок показників загроз з рентабельністю діяльності підприємства, з метою визначення економічних вигід можуть використовуватись відповідні регресійні залежності. На заключному етапі визначається еталонна вартість підприємства з урахуванням зазначених економічних вигід.

Після оцінки рівня соціально-економічної безпеки та безпеки отримання бажаних фінансово-економічних результатів діяльності визначається безпека ведення діяльності підприємства. Для визначення рівня даного виду безпеки необхідно розрахувати загальну величину недоотриманого прибутку від того, що нормативи безпеки ведення діяльності не були виконані, тобто, на відміну від попередніх показників безпеки, знаходиться сума величин недоотриманого прибутку, а не максимум з них.

На одному рівні з безпекою ведення діяльності підприємства знаходиться економічна безпека репутації. Розглянемо методичні підходи до її визначення.

Для визначення рівня економічної безпеки репутації визначається нормативна величина вартості підприємства за умови досягнення нормативу репутації. Як норматив репутації може бути використане максимально можливе значення або кращі значення конкурентів. З використанням величини за наведеними нами формулами визначається еталонна вартість бізнесу та локальний коефіцієнт економічної безпеки репутації.

Після оцінки рівня економічної безпеки репутації та безпеки ведення діяльності підприємства визначається інтегральний показник економічної безпеки підприємства. При цьому використовується принцип найгіршого варіанту, тобто за еталонну вартість обирається найбільше її значення: або визначене при оцінці економічної безпеки репутації, або при оцінці безпеки ведення діяльності підприємства.

ВИСНОВКИ

Таким чином, доцільно розрізняти локальні та інтегральні показники безпеки. Локальні показники визначаються за кожною складовою економічної безпеки окремо на підставі величини недоотриманих вигід через невідповідність показників, що характеризують рівень оцінюваного виду безпеки, їх нормативам. Для інтегральної оцінки економічної безпеки враховується максимальна величина недоотриманих вигід на кожному рівні ієрархії економічної безпеки, що дозволяє усунути властиву традиційним методикам проблему компенсації низького рівня безпеки по одній складовій за рахунок інших складових безпеки. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Дем'яненко Г. Є.** Економічна безпека торговельного підприємства: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.07.05 / Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського.– Донецьк, 2003.– 18 с.
2. **Мунтіян В. І.** Економічна безпека України.– К. : КВІЦ, 1999.– 463 с.
3. **Шабінський О. В.** Економічна безпека підприємств аграрного сектора України: теорія, методологія та механізм реалізації: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.04 / Луган. нац. аграр. ун-т.– Луганськ, 2010.– 40 с.

МОДЕЛЬ РЕІНЖИНІРИНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

КОГУТ Ю. О.

аспірантка

Харків

У цей час в умовах жорсткої конкурентної боротьби швидкість реакції всіх систем підприємства, точність і ефективність виконуваних операцій набувають особливої важливості. У зв'язку з цим велика увага приділяється розробці науково обгрунтованої методології підвищення показників фінансово-господарчої діяльності підприємств. При цьому найбільш ефективним та радикальним методом поліпшення є реінжиніринг бізнес-процесів. Однак не дивлячись на підвищення інтересу до реалізації реінжинірингу в усьому світі, теорію та методологію даного питання вирішено недостатньо: відсутня комплексна методика реалізації реінжинірингу; не обгрунтовується зміст і послідовність етапів проведення даного методу тощо.

Проблемам реінжинірингу бізнес-процесів присвячені дослідження вітчизняних і закордонних вчених, таких як М. Хаммера, Дж. Чампі, М. Робсона, Е. Г. Ойхмана, Ю. Ф. Тельнова, Т. І. Лепейко, Н. М. Абдікеева, Б. А. Железко та інших. При цьому здебільшого увага авторів акцентується на визначення основних етапів (стадій) проведення реінжинірингу. Так, у загальному вигляді процес реінжинірингу виконується у такому порядку: розробка образу майбутньої організації (побудова картини того, як варто розвивати бізнес, щоб досягти стратегічних цілей); аналіз існуючого бізнесу (дослідження організації й складання схем її функціонування в даний момент); розробка нового бізнесу (розробка нових й/або змінених процесів й підтримуючої їх інформаційної системи, тестування нових процесів); впровадження нового бізнесу. На основі деталізації даних етапів і визначення основних робіт щодо їх реалізації сучасними авторами [1, 2, 3, 4, 5, 6 та ін.] розробляються відповідні моделі. Однак, слід зазначити, що принципових відмітних ознак в існуючих моделях не спостерігається.

Аналіз існуючих моделей реінжинірингу бізнес-процесів дозволяє виявити загальні недоліки, що полягають у такому: *по-перше*, при виборі бізнес-процесів для реінжинірингу основний акцент робиться на визначенні тих бізнес-процесів, що впливають на реалізацію стратегії, цілей та досягнення ключових факторів успіху, і не визначаються характеристики функціонування саме процесу (таким чином, бізнес-процеси, що виконуються неефективно і не впливають на досягнення цілей, не приймаються до уваги, хоча можуть значно впливати на результати діяльності підприємства в цілому); *по-друге*, при аналізі бізнес-процесів відбувається їх моделювання та оцінка, при цьому не обгрунтовано порядок та особливості опису, не визначено основні показники та не розроблено методик оцінки бізнес-процесів; *по-третє*, не передбачається обгрунтування та вибір напрямків реінжинірингу бізнес-процесів; *по-четверте*, не здійснюється оцінка ефективності проектів реінжинірингу.

Мета статті полягає в розробці моделі реінжинірингу бізнес-процесів підприємства шляхом усунення встановлених недоліків і розробки методичних рекомендацій щодо реалізації даного методу поліпшення.

Основними етапами реінжинірингу бізнес-процесів (РБП) пропонується визначити: ідентифікацію бізнес-процесів, зворотній інжиніринг, вибір напрямку реінжинірингу, прямий інжиніринг, тестування нової моделі бізнес-процесу, реалізацію проекту РБП, впровадження проекту РБП, оцінку ефективності РБП, безперервний менеджмент бізнес-процесів. Послідовність реалізації даних етапів відображено в моделі реінжинірингу бізнес-процесів, що представлена на *рис. 1*.

Так, на етапі ідентифікації бізнес-процесів необхідно зі всієї їх сукупності визначити ті, що недостатньо ефективно функціонують та потребують поліпшення. Для цього пропонується здійснити комплексну оцінку бізнес-процесів методом рангової кореляції [7, с. 28 – 29] для встановлення ступеню їх внеску у досягнення загальних результатів підприємства та визначення ефективності реалізації. Коефіцієнт ефективності реалізації бізнес-

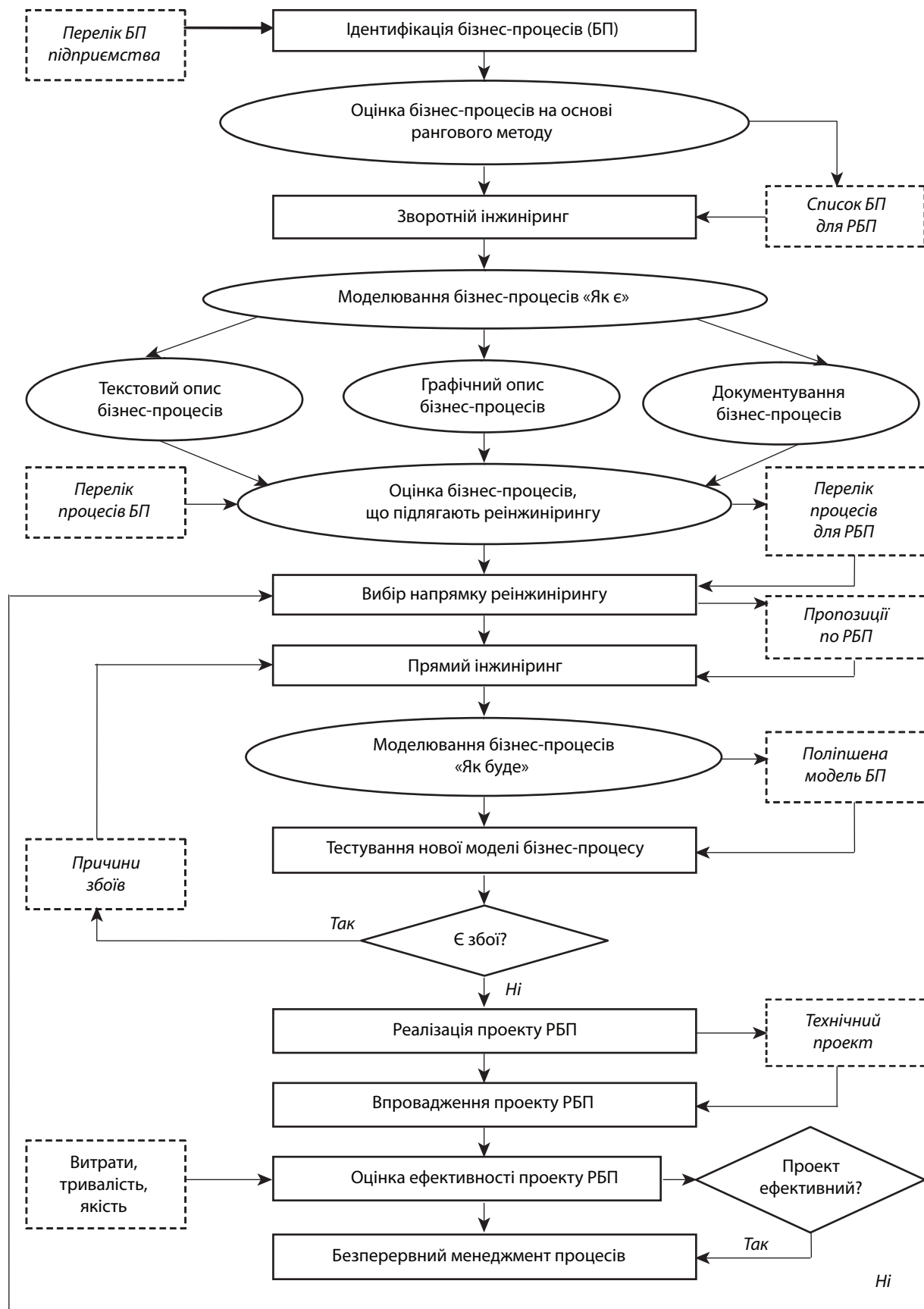


Рис. 1. Запропонована модель реінжинірингу бізнес-процесів

процесів визначається на основі коефіцієнта рангової кореляції Спірмена, що враховує розбіжності у відхиленнях показників, та коефіцієнта інверсії, що оцінює порушення нормального порядку визначення рангів.

Значення коефіцієнтів ефективності реалізації бізнес-процесів є вирішальним для вибору тих процесів, що потребують реінжинірингу. Для визначення «вузьких місць» функціонування обраних бізнес-процесів, які є основою для прийняття рішень про напрямки їх поліпшення, необхідно здійснити зворотній інжиніринг, який передбачає моделювання та деталізовану оцінку бізнес-процесів за підпроцесами.

Моделювання бізнес-процесів передбачає текстовий і графічний опис бізнес-процесів та їх документування. Текстовий опис бізнес-процесів включає такі характеристики: повне найменування процесу, його мету, власника та керівника, нормативи, ресурси, входи та виходи. Графічний опис виконується за допомогою таких дій: створення схеми зовнішнього середовища процесу (за допомогою структурного аналізу процесів (САП) [5, с. 125] та деталізація схем взаємодії процесів з підпроцесами більш низького рівня (методом IDEF0) [8, с. 38]. Документування бізнес-процесів здійснюється за допомогою процедур [5, с. 156]. Документована процедура містить таблицю (карту) з основними характеристиками процесу, а також його алгоритм, в якому наводиться схема процесу, вказуються виконавці операцій, форма представлення виходів з операцій і необхідні посилання.

Оцінка поточного стану функціонування бізнес-процесів на деталізованому рівні здійснюється на основі методичного підходу, викладеного в роботі [9], що передбачає системне оцінювання окремих процесів за показниками важливості, якості та ефективності використання витрат. Це дає можливість визначити ті процеси, які потребують поліпшення у першу чергу, виявити недоліки функціонування та встановити можливі напрямки їх усунення для зниження вартості та тривалості виконання, а також підвищення якості функціонування бізнес-процесу.

Виявлені недоліки реалізації процесів є основою для вибору напрямків реінжинірингу. Відповідно до [3, с. 8 – 10, 4, 5, 10] основними напрямками реінжинірингу є: горизонтальне або вертикальне стискання

процесів, перехід від функціональних підрозділів до команд процесів, зменшення кількості входів процесів, усунення зайвих або довгих потоків робіт, делегування повноважень тощо. Кожен з напрямків реінжинірингу характеризується певними очікуваними перевагами від реалізації, необхідними витратами на впровадження та ефективністю. У зв'язку з цим актуальною задачею є порівняння альтернативних напрямків реінжинірингу та встановлення доцільності їх застосування.

Вибір напрямку реінжинірингу бізнес-процесів пропонується здійснювати за допомогою методу теорії ігор. Для цього необхідно виявити фактори $Z_1, Z_2, \dots, Z_k$, що негативно впливають на реалізацію реінжинірингу бізнес-процесів і дія яких проявляється у виникненні небажаних подій. Ці події незалежні одна від одної і утворюють найпростіші пуасонівські потоки з інтенсивностями $\lambda = (\lambda_1, \lambda_2, \dots, \lambda_k)$. Для визначення факторів $Z_1, Z_2, \dots, Z_k$ пропонується виконати моделювання процесу реінжинірингу шляхом формування контекстної діаграми та встановлення основних причин виникнення небажаних подій при його реалізації (рис. 2).

Так, основними причинами, що впливають на ефективність результатів впровадження реінжинірингу на «виході», є: відсутність вільних ресурсів для поліпшення бізнес-процесів даним методом (Z_1); невизначеність внутрішнього середовища (Z_2); невизначеність зовнішнього середовища (Z_3) на «вході»; низька кваліфікація персоналу (Z_4) та обмеженість в термінах реалізації (Z_5) на рівні управління; відсутність або недостатність розробки методики впровадження реінжинірингу (Z_6) на рівні технології реалізації.

Настання одиничної події, пов'язаної з проявом кожного з факторів $z_i \in Z_i$, несе підприємству певний збиток q_i . Тоді загальний збиток від подій, що належать до класу Z_i за період T можна визначити таким чином. Якщо λ_i – середнє число подій, що відбуваються у визначений проміжок часу, а реальне число подій за цей період з певною вірогідністю $P(\lambda_i, l)$ лежить у межах $(\lambda_i - l, \lambda_i + l)$, то загальний збиток становитиме:

$$Q_i = q_i P(\lambda_i, l). \quad (1)$$

При найпростішому пуасонівському потоці подій величина $P(\lambda_i, l)$ визначається за формулою:

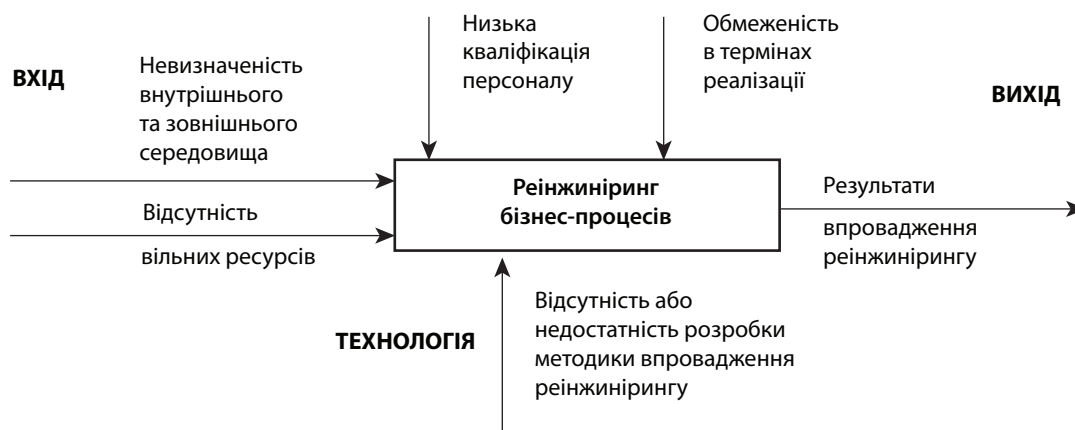


Рис. 2. Фактори, що негативно впливають на реалізацію реінжинірингу бізнес-процесів

$$P(\lambda_i, l) = \sum_{j=\lambda_i-l}^{\lambda_i+l} \frac{\lambda_i^j}{j!} e^{-\lambda_i}. \quad (2)$$

У свою чергу, реалізація кожного напрямку реінжинірингу $M_1, M_2, \dots, M_n$ потребує витрат $m_1, m_2, \dots, m_n$. Тоді, якщо реалізований напрямок M_j і при цьому відбуваються події $z_i \in Z_i$, то загальний збиток від реалізації реінжинірингу складе:

$$s_{ij} = m_i + Q_{ij}. \quad (3)$$

Дані про загальні збитки є основою формування матриці альтернативних витрат. Сформована матриця дає можливість обирати ті напрямки реінжинірингу, які забезпечать мінімально можливі збитки у кожному конкретному випадку впровадження. Однак для цього її необхідно трансформувати в матрицю (умовних) виграшів таким чином:

$$V_{ij} = C - s_{ij}, \quad (4)$$

де C – константа, що відповідає умові $C > s_{ij}, \forall i, j$.

Тоді вибір доцільного напрямку поліпшення здійснюється за критерієм Вальда, коли оптимальним вважається рішення, яке дає максимальне значення мінімального виграшу, тобто:

$$W = \max_i \min_j V_{ij}. \quad (5)$$

Даний критерій відображає позицію «крайнього песимізму» і змушує орієнтуватись на найгірші умови.

Після визначення основних напрямків реінжинірингу здійснюється етап прямого інжинірингу, що передбачає розробку моделі нового бізнес-процесу «Як буде». Формування нової моделі бізнес-процесів вимагає вирішення таких задач: розробка технології нових процесів і систем; формулювання рішень, що усувають основні втрати, які ліквідують поточні і можливі конфлікти в процесах; вибір технічних рішень для нових процесів; розробка рекомендацій щодо впровадження нових бізнес-процесів.

З метою запобігання можливих збоїв при впровадженні нової моделі бізнес-процесів реалізується етап тестування, що передбачає попереднє застосування нової моделі в обмеженому масштабі. Метою даного етапу є опис можливих проблем майбутніх процесів і систем, розробка пропозицій з коригування проекту реінжинірингу. Якщо на етапі тестування виявлені суттєві недоліки у роботі перепроєктованих бізнес-процесів, то необхідно виявити дійсні причини збоїв та ліквідувати всі недоліки. Для цього потрібно повернутися до етапу прямого інжинірингу та перепроєктувати бізнес-процеси. В умовах, коли тестування нової моделі бізнес-процесів пройшло успішно, слід безпосередньо переходити до етапу реалізації проекту.

Реалізація проекту реінжинірингу бізнес-процесів полягає в розробці забезпечуючих підсистем, підтримуючих функціонування підприємства в нових умовах. Впровадження проекту реінжинірингу передбачає комплексне тестування розроблених компонентів проекту і поетапне запровадження в дію перепроєктованих бізнес-процесів.

Ефективність впровадження реінжинірингу бізнес-процесів визначається шляхом оцінки поліпшених процесів за методикою, що реалізується на етапі зворотного інжинірингу. Виходячи з того, що реінжиніринг бізнес-процесів здебільшого направлений на скорочення вартості бізнес-процесів і підвищення якості їх функціонування, то і оцінку ефективності доцільно здійснювати на основі даних показників. Для цього необхідно порівняти витрати на функціонування процесів та якості їх реалізації до і після впровадження поліпшень. В окремих випадках (залежно від особливостей процесів, що поліпшуються) для оцінки ефективності впровадження реінжинірингу здійснюється дослідження використання робочого часу з метою встановлення зміни тривалості виконання процесів.

Якщо ефективність проекту з РБП доведена, то поліпшена модель бізнес-процесів впроваджується і здійснюється подальший контроль їх реалізації шляхом безперервного менеджменту процесів для підтримки основних показників їх діяльності на належному рівні. У протилежному випадку – обираються нові напрямки реінжинірингу та формується інший варіант моделей бізнес-процесів.

Таким чином, розроблено науково-методичні рекомендації щодо реінжинірингу бізнес-процесів підприємства шляхом обґрунтування основних робіт, послідовності та способів реалізації даного методу поліпшення. Удосконалено модель реінжинірингу бізнес-процесів, особливістю якої є обґрунтування вибору напрямків реінжинірингу на основі методу теорії ігор та оцінка ефективності його реалізації. Впровадження одержаних результатів у виробництво дозволить підвищити ефективність функціонування підприємств, а саме: зменшити вартість, скороти витрати та тривалість процесів, підвищити якість їх функціонування, що, у свою чергу, сприятиме оптимізації розподілу ресурсів та забезпеченню більш повної задоволеності вимог споживачів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Лепейко Т. І.** Реінжиніринг бізнес-процесів. Навчально-практичний посібник у схемах і таблицях / Т. І. Лепейко, А. В. Котлик. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 80 с.
2. **Репников Д. А.** Этапы реинжиниринга бизнес-процессов компании / Репников Д. А. // Пищевая промышленность. – 2006. – № 5. – С. 44 – 45.
3. **Железко Б. А.** Реинжиниринг бизнес-процессов: учеб. / Б. А. Железко, Т. А. Ермакова, Л. П. Володько. – Мн.: Книжный Дом; Мисанта, 2006. – 216 с.
4. **Хаммер М.** Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи. – СПб.: Изд-во СПбГУП 2000. – 332 с.
5. **Робсон М.** Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / М. Робсон, Ф. Уллах. – М.: Аудит. ЮНИТИ, 1997. – 224 с.
6. **Тельнов Ю. Ф.** Реинжиниринг бизнес-процессов. Комплексная методология / Тельнов Ю. Ф. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 320 с.
7. **Азоев Г. Л.** Анализ деятельности конкурентов / Азоев Г. Л. – М.: ГАУ, 1995. – 80 с.

8. Основы методологии IDEF 1, IDEF 1X, IDEF 3, IDEF 5 [Электронный ресурс] / Григорий Верников // Режим доступа: <http://www.citforum.ru/cfin/vernikov>

9. **Криворучко О. М.** Основні положення оцінювання бізнес – процесів підприємства / О. М. Криворучко, Ю. О. Когут

// Економіка транспортного комплексу: зб. наук. пр.– Харків: ХНАДУ, 2009.– Вип. 13.– С. 35 – 43.

10. **Рибальченко В.** Принципи реінжинірингу / В'ячеслав Рибальченко // Консалтинг в Україні.– 2006.– № 4(21).– С. 30 – 32.

СОЦІАЛЬНА БЕЗПЕКА ЯК КЛЮЧОВА ПІДСИСТЕМА БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

ЛУГОВА В. М.

кандидат економічних наук

ГОЛУБЄВА Т. В.

кандидат економічних наук

Харків

В умовах загострення фінансової кризи, яка охопила більшість країн світу, питання побудови ефективної системи безпеки вітчизняних підприємств стають все більш актуальними. Відомо, що від того, наскільки стійкою є система безпеки підприємства до внутрішніх і зовнішніх загроз, залежить його адаптація до нових умов та, відповідно, успішне функціонування у майбутньому. Саме тому проблеми розробки і практичного впровадження системи управління безпекою підприємств вимагають негайного вирішення.

Аналіз наукових публікацій [1 – 16], авторефератів дисертацій [17 – 19] свідчить про те, що різним аспектам безпеки підприємства сьогодні приділяється достатньо уваги. Значну кількість досліджень присвячено питанням саме економічної безпеки підприємства [1, 2, 4, 5, 7 – 10, 12 – 14, 16, 17], яку автори розглядають як основне підґрунтя для створення системи безпеки підприємства у цілому. Але при цьому поза увагою фахівців залишається той факт, що від якості взаємодії персоналу на підприємстві, рівня довіри між керівниками та підлеглими, захищеності життєво важливих потреб, інтересів працівників та ін. залежить результативність функціонування інших підсистем безпеки підприємств, зокрема економічної. Тому для ефективного управління соціально-економічними процесами на підприємстві необхідний, у першу чергу, науковий пошук механізмів формування соціальної безпеки на підприємстві. Актуальність цієї проблеми вимагає активізації наукових досліджень соціальної безпеки підприємства, визначення способів управління нею.

Метою статті є уточнення сутності поняття «соціальна безпека підприємства», визначення її місця в системі безпеки підприємства.

На сьогоднішній день проблеми соціальної безпеки розглядається переважно на державному рівні [1, 3, 11, 15, 19]. Це пов'язано з тим, що високий рівень соціальної безпеки входить у систему першочергових пріоритетів країн, що вирішують різні завдання еконо-

мічного розвитку й функціонування. У своїй основі цей процес має об'єктивні тенденції, зумовлені всім ходом суспільного розвитку протягом ХХ ст. і підпорядковані еволюції людини як кінцевої мети будь-якої соціально-економічної активності. Реалії соціально-економічного життя людства свідчать про те, що на рубежі ХХІ ст. почалися стрімкі якісні перетворення в суспільних взаєминах, пов'язані з усвідомленням нової домінанти поступу – розвитку людини, особистості з усім багатством її здібностей і потреб. Завдяки такому підходу в концептуальному плані на зміну людині економічній приходить людина соціальна. Отже, соціальний поступ – це не тільки передумова, а й ключове завдання щодо забезпечення високих параметрів безпеки [20]. Законом України «Про основи національної безпеки України» визнано пріоритетним напрямом розвиток духовності, моральних засад, інтелектуального потенціалу українського народу, зміцнення фізичного здоров'я нації, створення умов для розширеного відтворення населення [21].

На державному рівні соціальну безпеку визначають як стан гарантованої правової та інституційної захищеності життєво важливих соціальних інтересів особи і суспільства від зовнішніх та внутрішніх загроз [3, с. 97]. Також соціальну безпеку розглядають як стан і можливості реалізації соціальних інтересів особистості, суспільства та держави, рівень їх захищеності від загроз і небезпек руйнування та розвитку людського потенціалу [10]. На думку колективу авторів [20], соціальна безпека – це надійна захищеність життєво важливих інтересів соціальних суб'єктів.

Що стосується мікрорівня, то серед вчених спостерігається деяка розбіжність думок щодо сутності поняття «соціальна безпека». Так, ряд фахівців, таких як Б. Купчак [8], С. Омельчук [12] розглядають соціальну безпеку як невід'ємну частину економічної безпеки підприємства. При цьому соціальна безпека підприємства полягає у забезпеченні працівникам належного рівня доходів (прожиткового мінімуму, відповідність заробітної плати кваліфікації працівників, системи мотивації й оплати праці за кінцевими результатами роботи), а також прийнятних умов праці та відпочинку [8, с. 344; 12, с. 208]. Не заперечуючи вищевказаного, відзначимо, що такий погляд на сутність соціальної безпеки підприємства є вузьким, оскільки не враховує рівень соціальної взаємодії між працівниками у колективі та керівництвом.

Інші фахівці, такі як [4, 6] розглядають соціальну безпеку як окрему підсистему загальної безпеки підприємства, але при цьому не надають їй конкретної характеристики та не зосереджують увагу на її місці та значенні для успішного функціонування підприємства в цілому.

На наш погляд, соціальну безпеку підприємства слід розглядати з точки зору двох аспектів. По-перше, вона дійсно пов'язана із забезпеченням належного рівня плати праці персоналу підприємства, який дозволяє задовольняти їх матеріальні та духовні потреби. Через низький рівень доходів підприємство ризикує втратити найбільш мобільну частину свого інтелектуального капіталу – освічених працівників, здатних розробляти інноваційні винаходи, генерувати нові ідеї та ін. Але, разом з тим, соціальна безпека передбачає задоволення соціальних потреб персоналу, до яких можна віднести такі: можливість використання знань, вмінь і навичок; підвищення кваліфікації, отримання освіти, перепідготовка; створення безпечних умов праці; забезпечення впевненості у майбутньому, гарантії зайнятості, стабільності; можливість кар'єрного росту; забезпечення участі в управлінні; покращення відносин з керівництвом, з колегами, з підлеглими; можливість для самореалізації та творчості. Таким чином, можна стверджувати, що соціальну безпеку доцільно розглядати як створення системи взаємовигідних партнерських відносин між персоналом та керівництвом підприємства, що забезпечується задоволенням матеріальних та нематеріальних потреб працівників та реалізацією інтересів підприємства.

Тобто соціальна безпека тісно пов'язана з іншими системами безпеки підприємства (рис. 1).

Так, соціальна безпека слугує фундаментом для кадрової безпеки, яку фахівці розглядають як збереження й розвиток інтелектуального капіталу підприємства [12, с. 209] та як кадрову забезпеченість підприємства [5]. Зі свого боку, кадрова безпека тісно пов'язана з іншими підсистемами, такими як інтелектуальна, інноваційна, інформаційна та правова безпека. Інтелектуальна або інтелектуально-кадрова безпека забезпечується професіоналізмом, інтелектом, здібностями, складом, рівнем та ефективністю використання кадрового потенціалу [8]. Інноваційну безпеку розглядають як спроможність підприємства функціонувати на якісно новому рівні [5], тобто розробляти та впроваджувати інноваційні винаходи в свою діяльність.

Що стосується інформаційної безпеки, то існує деяка розбіжність у поглядах фахівців щодо її сутності. Так, наприклад, колектив авторів [5] вважає, що інфор-

маційна безпека відповідає за точність та несуперечність інформації при ухваленні управлінських рішень. Але, у той же час, у літературі існує думка, що інформаційна безпека підприємства пов'язана зі збереженням важливої інформації, запобіганням розкриття комерційної таємниці та ін. Виходячи з вищевказаного, інформаційну безпеку підприємства слід розглядати як спроможність підприємства забезпечувати прийняття управлінських рішень на якісній інформаційній основі та створювати умови для її безпечного обігу на підприємстві. Правову безпеку підприємства фахівці [4, 8, 12] розглядають як забезпечення функціонування підприємства в межах діючого законодавства. Таким чином, ця підсистема безпеки є логічним продовженням інформаційної безпеки підприємства.

Отже, на основі розглянутих складових безпеки підприємства, чітко простежується залежність результативності діяльності підприємства від того, наскільки побудована система відносин між працівниками в колективі, між керівництвом та трудовим колективом задовольняє потреби та інтереси всіх учасників цих відносин. Відсутність ефективної соціальної безпеки на підприємстві веде до руйнування кадрової, та відповідно, всіх інших підсистем безпеки підприємства. Без неї неможливо говорити про укріплення фінансової безпеки (фінансову забезпеченість підприємства [5]) та економічної безпеки в цілому (тобто стан захищеності діяльності підприємства від всіх видів загроз, як зовнішніх, так і внутрішніх [4, с. 72]).

Система соціальної безпеки на підприємстві поєднує такі структурні елементи як соціальні інтереси, соціальні загрози та чинники, що їх обумовлюють. Рівень задоволення соціальних інтересів підприємства обумовлюється задоволенням соціальних потреб персоналу. Соціальні загрози – це чинники, які руйнують людський потенціал підприємства та перешкоджають його розвитку.

Стосовно цієї підсистеми безпеки слід говорити про соціальні загрози на рівні особистості (низький рівень задоволення потреб працівників), на рівні колективу (низька якість взаємовідносин із колегами і керівництвом), на рівні підприємства (відсутність соціальної відповідальності бізнесу і партнерства, низький рівень досягнення цілей підприємства).

Основні соціальні інтереси та загрози безпеці підприємства та працівників наведено в *табл. 1*.



Рис. 1. Взаємозв'язок підсистем безпеки підприємства

Основні соціальні інтереси підприємства та працівника

Соціальні інтереси	Соціальні загрози
<i>Підприємство</i>	
Забезпечення персоналом належної освіти, кваліфікації; підвищення рівня кваліфікації працівників	Відсутність персоналу належної освіти, кваліфікації
Формування команди компетентних фахівців	Індивідуалізм, конфлікти, відсутність обміну досвідом, науковими здобутками
Підвищення рівня управлінської культури	Застосування застарілих методів управління, домінування покарань та адміністративного впливу на поведінку підлеглих
Покращення соціально-психологічного клімату у колективі; покращення взаємовідносин підлеглих та керівництва	Конфлікти між підлеглими та керівництвом, між членами колективу, відсутність ціннісної єдності
Забезпечення стабільності колективу, лояльності персоналу	Значна плинність кадрів, витік цінної інформації та зниження інтелектуального капіталу
<i>Працівник</i>	
Можливість використання знань, вмінь та навичок	Недовикористання потенціалу працівника, яке призводить до втрати знань, вмінь та навичок
Можливість підвищувати кваліфікацію, отримати освіту, перепідготовку	Відсутність системи підвищення кваліфікації і перепідготовки персоналу
Забезпечення впевненості у майбутньому, гарантії зайнятості, стабільності	Страх перед безробіттям, невпевненість у завтрашньому дні
Можливість кар'єрного зростання	Відсутність планування кар'єри на підприємстві
Забезпечення участі в управлінні	Централізоване прийняття рішень
Покращення відносин з керівництвом, з колегами, з підлеглими	Конфлікти між підлеглими та керівництвом, між членами колективу, відсутність ціннісної єдності
Можливість для самореалізації та творчості	Відсутність творчих завдань, пригнічення ініціативи, невідповідність змісту роботи потребам у самореалізації

Головною опорою управління соціальною безпекою на підприємстві є людина. Стабільність колективу підприємства, стійкі конкурентні переваги підприємства на ринку забезпечують, перш за все, його працівники. Однак у той же час персонал може стати і джерелом загроз соціальній безпеці, а відповідно і іншим підсистемам безпеки підприємства. Тому керівництво підприємства повинно вживати заходи щодо розвитку людського потенціалу підприємства, задоволення потреб та інтересів персоналу, забезпечуючи соціальну безпеку підприємства.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на визначення методичних засад щодо оцінювання рівня розвитку соціальної безпеки підприємства, а також пошук ефективних інструментів управління соціальною безпекою, серед яких центральне місце посідають соціальне партнерство та соціальна відповідальність бізнесу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бендасюк О. О. Соціальні аспекти економічної безпеки України / О. О. Бендасюк // Регіональна економіка. – № 3. – 2007. – С. 70 – 78.
2. Глобалізація і безпека розвитку: [монографія] / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
3. Гошовська В. А. Соціальна домінанта національної безпеки / В. А. Гошовська // Стратегічна панорама. – 2003. – № 2. – С. 94 – 99.
4. Дикань В. Л. Комплексна методика визначення рівня економічної безпеки, оцінки ризиків та ймовірності

банкрутства підприємств: монографія / В. Л., Дикань, І. Л. Назаренко. – Харків: УкрДАЗТ, 2010. – 142 с.

5. Економічна безпека корпоративного підприємства: [навч. посіб. для студентів вищих навч. закл.] / Коваленко М. А., Нагорна І. І., Радванська Н. В.; під заг. ред. д. е. н., проф. М. А. Коваленка. – Херсон: Олді-плюс, 2009. – 404 с.

6. Капітула С. В. Удосконалення класифікації і структури безпеки підприємства / С. В. Капітула, В. М. Якубець, С. І. Шевченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11. – С. 137 – 141.

7. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: [монографія] / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.

8. Купчак Б. Ф. Економічна безпека підприємництва: суть та умови виникнення // Науковий вісник Львів. держ. ун-ту внутр. справ. Сер. екон. – 2010. – Вип. 2. – С. 334 – 346.

9. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / Геєць В. М., Кизим М. О., Клебанова Т. С., Черняк О. І. та ін.; За ред. Гейця В. М.: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.

10. Новікова О. Ф. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення [монографія] / О. Ф. Новікова, Р. В. Покотиленко. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2006. – 407 с.

11. Новікова О. Ф. Соціальна безпека: організаційно-економічні проблеми і шляхи вирішення / О. Ф. Новікова. – Донецьк: ІЕП НАН України, 1997. – 459 с.

12. Омельчук С. С. Визначення сутності поняття «економічна безпека підприємства» та його складових // Вісник Хмельницьк. нац. ун-ту. Екон. науки. – 2008. – Т. 1, № 6. – С. 206 – 210.

13. Полякова Е. І. Управління посиленням економічної безпеки підприємства за функціональною складовою – соціальний потенціал / Е. І. Полякова // Наукові праці ДонНТУ.– 2008.– № 33.– С. 192 – 197.

14. Пономаренко В. С. Концептуальні основи економічної безпеки. Монографія / В. С. Пономаренко, С. В. Кавун.– Харків: Вид. ХНЕУ, 2008.– 256 с.

15. Поснова Т. В. Соціальна безпека населення та соціальна відповідальність держави / Т. В. Поснова // Економіка: проблеми теорії і практики. Збірник наукових праць. Випуск 206: [В 4 т.] Том IV.– Дніпропетровськ: ДНУ, 2005.– С. 965 – 970.

16. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: [монографія] / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько.– К.: НІСД, 1997.– 144 с.

17. Дарнопих Г. Ю. Економічна безпека держави в умовах трансформаційної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / Г. Ю. Дарнопих.– Харків, 1999.– 22 с.

18. Кравчук П. Я. Формування системи корпоративної безпеки підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / П. Я. Кравчук.– Тернопіль, 2006.– 22 с.

19. Снігова О. Ю. Механізм державного та регіонального управління соціальною безпекою: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економіки» / О. Ю. Снігова.– Донецьк, 2006.– 24 с.

20. Соціальна економіка. Навч. посіб. / Кол. авт. О. О. Бєляєв, М. І. Діба, В. І. Кириленко та ін.– К.: ХНЕУ, 2005.– 196 с.

21. Закон України «Про основи національної безпеки України» / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 39, ст. 351 (із змінами, внесеними згідно із Законами № 3200-IV від 15.12.2005, ВВР, 2006, N 14, ст.116 N 2411-VI від 01.07.2010, ВВР, 2010, № 40, ст.527).

ДІАГНОСТУВАННЯ КРИЗИ ЯК СКЛАДОВА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

БІДЮК П. І.

доктор технічних наук

ОМЕЛЬЧЕНКО О. С.

аспірантка

Київ

В умовах ринкової економіки значна частина підприємств знаходиться у стані, коли банкрутство можливе. Тим з них, які виявляються здатними використати всі свої потенційні можливості і переваги, вдається поліпшити свій стан і повернутися до звичайного функціонування. Підприємства, які не продемонструють такої здатності, будуть ліквідовані або стануть частиною більш успішних.

Оскільки в Україні така доля може спіткати багато підприємств, виникає проблема узагальнення досвіду запобігання банкрутству, розроблення моделей, методів і рекомендацій з управління підприємством, які зможуть допомогти керівникам цих підприємств вивести їх із кризи, їх власникам зберегти бізнес, а інвесторам одержати прибуток на вкладені кошти.

Для реалізації такого управління підприємства повинні перебудувати структуру, організаційні схеми і принципи функціонування шляхом реструктуризації. Ефективна реструктуризація неможлива без діагностування стану, виявлення неплатоспроможних суб'єктів та загрози банкрутства [1]. Тому розроблення моделей і методів діагностування є актуальним.

Сутність етапу діагностування. Управління в ринкових умовах передбачає необхідність розгляду менеджерами підприємства всіх можливих варіантів роз-

витку ситуації і станів, в які може перейти підприємство в результаті реалізації прийнятих рішень. Таке управління звичайно реалізується на основі загальної схеми вирішення проблем, яка включає такі кроки:

- 1) постійний аналіз стану підприємства і формування на основі його результатів аналітичних даних для керівництва і зацікавлених сторін;
- 2) діагностування можливості банкрутства;
- 3) формування альтернативних сценаріїв ведення діяльності;
- 4) оцінювання альтернативних сценаріїв ведення діяльності з точки зору прийнятої системи критеріїв – звичайно економічних показників;
- 5) оцінювання ризиків альтернативних сценаріїв ведення діяльності;
- 6) прийняття рішень щодо вибору самого раціонального сценарію на основі співвідношення дохідність-ризик.

Основу діагностування складає комплексний цільовий аналіз стану підприємства, оцінювання ступеня кризи і загрози банкрутства, виявлення проблем, розв'язання яких забезпечило б нормальне функціонування і усунуло перепони для розвитку підприємства, оцінювання можливостей подолання кризи. Аналізуються усі складові стану, насамперед фінансова, економічна стійкість підприємства та його партнерів, з урахуванням реструктуризації на основі інноваційно-інвестиційних чинників.

Основними завданнями діагностування є загальний причинно-наслідковий аналіз стану підприємства, виявлення чинників та причин кризового стану і глибини кризи на основі оцінки параметрів стану, визначення можливостей підприємства, санаційної спроможності.

На основі результатів діагностування оцінюється доцільність проведення санації, реструктуризації чи інших видів трансформації на підприємстві і напрацьовуються рекомендації щодо їх форм і інструментів. Але діагностування є також засобом постреструктуризаційного моніторингу діяльності підприємства як завершального етапу циклічного процесу реструктуризації. Тому аналіз фактичного стану на основі системи показників повинен супроводжуватися дослідженням динаміки розвитку підприємства для виявлення негативних змін у його діяльності і їх причин, ступеня впливу і наслідків, визначення механізмів усунення причин.

У зв'язку з тим, що цілі та показники діагностування різні для різних підприємств, необхідно розробити методiku та інструментарій діагностування на основі загально визнаного математичного апарату і дозволяють користувачеві вибирати чинники та глибину проведення діагностики.

Оскільки оцінка ризику банкрутства важлива для власників, інвесторів та інших зацікавлених осіб, потрібні обґрунтовані методики її визначення. Ступінь ризику банкрутства – це комплексний показник, який характеризує становище підприємства і якість керування ним, що в підсумку знаходить своє вираження у фінансових показниках, але не вичерпується лиш цим.

Звичайно використовуються показники, які характеризують окремі аспекти стану підприємства. Для деяких з них відомі нормативи, які позитивно або негативно характеризують їхнє значення. Наприклад, якщо власні кошти підприємства перевищують половину всіх пасивів, коефіцієнт автономії перевищує 0.5 і це його значення вважається «гарним», а інакше – «поганим». Але у більшості випадків показники однозначно нормувати неможливо.

Проте для прийняття рішень, крім простих кількісних оцінок показників, важливо знати наскільки гарні отримані значення і чи прийнятні вони, логічно пов'язати кількісні значення показників виділеної групи з ризиком банкрутства. А оскільки показників багато і змінюються вони найчастіше різнонаправлено, важливо «згорнути» їх в один комплексний, на основі значень якого можна говорити про ступінь живучості підприємства і можливість його банкрутства.

Для успішного аналізу стану і ризику банкрутства необхідна представницька статистика банкрутств, яка повинна бути верифікована по відношенню до банкрутства конкретного підприємства з урахуванням галузі, країни й періоду часу, за який проводиться аналіз, якісних і кількісних оцінок.

Існуючі підходи до діагностування. Діагностування здійснюється на основі економіко-математичних методів. Для побудови формальних моделей відбирають систему найбільш інформативних показників, на основі якої оцінювання ризику банкрутства зводиться до визначення кризового стану (класу), до якого належить або буде належати поточний стан підприємства.

Тут можна використовувати статистичні методи. Однак досвід показав, що специфіка даних не завжди

дозволяє однозначно ідентифікувати стан підприємств, оскільки спостерігаються високі значення одних показників при низьких значеннях інших, різнонаправленість змін значень коефіцієнтів, значні варіації більшості показників. І хоч статистичні методи продемонстрували, що належність більшості значень основних показників досить вузьким негативним інтервалам може певною мірою говорити про кризовий стан, належність інших показників позитивним інтервалам ускладнює аналіз. Набули поширення підходи, побудовані на згортці показників, що характеризують окремі аспекти діяльності підприємства. Але підхід А. Уолла [2] лише визначає загальний напрямок аналізу, а ваги у згортці задає експерт. Дискримінантному аналізу [3], який конкретизує не тільки вибір вихідних показників та ваг згортки, але й вводить просте правило відокремлення успішних підприємств від підприємств-банкрутів, бракує стабільності до варіацій у вихідних даних.

Отримані Е. Альтманом широко відома формула для економіки США і його інтервальна оцінка на основі граничного інтервалу $[Z_1, Z_2]$ дозволили класифікувати підприємства за їх станом. Поступово підхід був поширений на підприємства, чиї акції не котируються на ринку, знайшов застосування в Англії, Франції, Бразилії та інших країнах, де було отримано інші залежності. У країнах пострадянського простору також застосовується підхід Альтмана. Наприклад, у Росії на його основі розроблена модель Давидової – Беліка [4].

Ваги в Z-згортці і граничний інтервал $[Z_1, Z_2]$ істотно відрізняються від країни до країни і від року до року в одній країні. Репрезентативність статистики, на яку він опирається, не підкріплена статистичною однорідністю вибірки подій, оскільки застосовується до підприємств з унікальними характеристиками. Тому деякі вчені взагалі ставлять під сумнів застосування ймовірнісних методів і терміну «ймовірність банкрутства» [5].

Часто, попавши в один і той же клас, підприємства добивалися протилежних результатів. Унікальність, одиничність долі підприємства підштовхує дослідників розшифрувати його специфіку, а не шукати подібності, навпаки, діагностувати й описувати відмінності. При такому підході місця для статистичної ймовірності немає і дослідники переносить акцент із прогнозування банкрутства на розпізнавання сформованої ситуації з визначенням дистанції, що відокремлює підприємство від стану банкрутства.

Ці ж обмеження стосуються й дискримінантних моделей Ліса, Чесера, Таффлера та інших. Тому дослідники, аналізуючи близькі в ринковому сенсі підприємства, модельно обґрунтовують їх квазіоднорідність у межах заданої вибірки. Тоді порівняльний аналіз підприємств вибірки та їхня нечітка класифікація за рівнем окремих показників обґрунтовані. Досвід показав правомірність їх застосування у країнах зі стабільною економікою для загального аналізу стану підприємств країни чи галузі, оскільки вони характеризуються досить високою точністю класифікації і добре зарекомендували себе на практиці. Але для вітчизняних підприємств, які суттєво відрізняються структурою, механізмами функ-

ціювання та іншими параметрами, приймати рішення на основі їх результатів ризиковано

Концептуально близькими дискримінантному методу є «якісні» підходи, одним з яких є підхід Аргенті. Для підприємства оцінюються в балах чинники кожної стадії процесу, який веде до банкрутства. На їх основі розраховують А-рахунок, який і дозволяє визначити стадію кризи. Недоліком цих методів також є перенесення галузевої статистики на підприємство, яке може мати унікальні властивості щодо економічної стійкості.

Аналіз інших економіко-математичних методів діагностування – кластерного аналізу, дерев рішень, імітаційного моделювання та байєсівських мереж – показав їх недостатню точність, пов'язану чутливістю до повноти і чіткості вихідних даних. Модифікації цих методів не можуть надолужити відсутність якісних статистичних даних. Комплексне використання отриманих моделей для підвищення якості результатів дещо поліпшить точність і спростить інтерпретацію результатів, але якісно ситуацію також не змінить.

Необхідно розробити адаптовані до вітчизняних умов моделі діагностування на нових ідеях. Наведені моделі припускають, що класи є чіткими множинами, які не перетинаються. Однак на практиці класи мають нечіткі границі, оскільки розвиток підприємства є безперервним процесом і підприємство поступово переходить з одного класу в інший. Тому виникає потреба у позбавлених наведених недоліків методах діагностування, правила визначення потенційного банкрутства в яких формуються на основі глибокого аналізу діяльності підприємства і його потенціалу.

Підхід до комплексного аналізу діяльності підприємств на основі апарату нечітких множин запропонований в праці [5]. Автор висунув норми до кожного окремого параметра. Оскільки наявна на вході квазістатистика не дозволяє точно класифікувати рівні параметрів, він побудував нечітко-множинну їх класифікацію, ввів ваги показників в інтегральній оцінці та визначив оцінку стану як згортку поточних рівнів чинників. Оскільки процесом комплексного оцінювання можна управляти вибором оцінюваних параметрів та їхньої класифікації, то методику легко налаштувати на специфіку підприємства.

Побудовані на цьому принципі матричні методи виявилися перспективним для загального аналізу стану та діяльності підприємств. Необхідно лише уточнити показники, рівні значень, метод згортки показників і вирішальні правила класифікації з урахуванням галузевої специфіки.

Постановка проблеми. Необхідно розробити моделі і методи діагностування стану підприємства і напрацювати рекомендації з його реалізації, які зможуть допомогти керівникам цих підприємств вивести їх із кризи, здійснити реструктуризацію, їх власникам зберегти бізнес, а інвесторам одержати прибуток на вкладені кошти.

При цьому зазначені моделі, методи і відповідні рекомендації повинні охоплювати діагностику кризового стану з урахуванням регулюючих документів, галузевих особливостей і специфіки підприємства.

Модель оцінювання стану підприємства на основі нечіткої логіки. Поява нечітких описів у структурі моделі викликана невпевненістю експерта, яка виникає в ході класифікації рівня чинників впливу. Експерт повинен зафіксувати показник (чинник) і його кількісний носій, а потім на цьому носії побудувати лінгвістичну змінну, наприклад «Рівень показника X », з її термами – множиною значень «Дуже низький, Низький, Середній, Високий, Дуже високий». Звичайно використовується набір із N вимірюваних (мають носій зі своєю областю визначення на дійсній осі) кількісних і якісних чинників.

Потім кожному значенню лінгвістичної змінної (яка за побудовою є нечіткою підмножиною значень інтервалу від 0 до 1) експерт повинен поставити у відповідність функцію належності. Загальновживаними є трапецієвидні функції належності, наведені на *рис. 1*. Верхня основа трапеції відповідає повній впевненості експерта в правильності класифікації, а нижня – впевненості в тому, що ніякі інші значення інтервалу (0, 1) не потрапляють в обрану нечітку підмножину. Функція належності $\mu(x)$ характеризується числами вигляду $\beta(a_1, a_2, a_3, a_4)$, де a_1 і a_4 – абсциси нижньої основи, а a_2 і a_3 – абсциси верхньої основи трапеції, що задає $\mu(x)$ в області з ненульовою належністю x відповідній нечіткій підмножині.

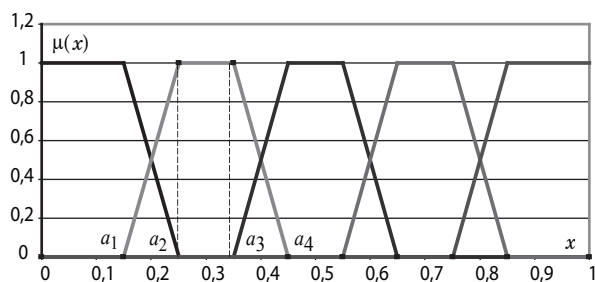


Рис. 1. Трапецієвидні функції належності

Приймемо стандартний класифікатор з 5 симетрично розташованими на $[0,1]$ -носії вузловими точками – $\{0.1, 0.3, 0.5, 0.7, 0.9\}$, які є абсцисами максимумів відповідних функцій належності, і застосуємо його для конструювання нечітко-множинної моделі підприємства.

Крок 1. Вводимо лінгвістичні змінні і нечіткі підмножини. Нехай лінгвістична змінна E «Стан підприємства» має п'ять значень – нечітких підмножин станів: E_1 – «граничного неблагополуччя»; E_2 – «неблагополуччя»; E_3 – «середньої якості»; E_4 – «відносного благополуччя»; E_5 – «граничного благополуччя». Лінгвістична змінна G «Ризик банкрутства» також має 5 значень – нечітких підмножин: G_1 – «граничний ризик банкрутства»; G_2 – «ступінь ризику банкрутства високий»; G_3 – «ступінь ризику банкрутства середній»; G_4 – «низький ступінь ризику банкрутства»; G_5 – «ризик банкрутства незначний». Нехай носій множини G – показник ступеня ризику банкрутства g – набуває значення від 0 до 1 за визначенням (стандартний $[0,1]$ -носії).

Для довільного окремого фінансового або управлінського показника X_i задається лінгвістична змінна B_i «Рівень показника X_i » на таких термах – підмножинах значень: B_{i1} – «дуже низький рівень показника X_i »; B_{i2} – «низький рівень показника X_i »; B_{i3} – «середній рівень показника X_i »; B_{i4} – «високий рівень показника X_i »; B_{i5} – «дуже високий рівень показника X_i ».

Крок 2. Вводимо набір окремих показників $X = \{X_i | i = 1, \dots, N\}$, які, на думку експерта, впливають на оцінку ризику банкрутства підприємства і характеризують різні сторони його діяльності: X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 – відповідно коефіцієнти автономії, забезпеченості оборотних активів власними коштами, поточної ліквідності, абсолютної ліквідності та оборотності всіх активів у річному вирахованні; X_6 – рентабельність усього капіталу.

Крок 3. Кожному показнику X_i ставимо у відповідність рівень r_i його значимості для аналізу. Для цього впорядкуємо всі показники за умовою і застосуємо правило Фішберна [6, 7]. Тоді оцінка відповідає максимуму ентропії наявної інформаційної невизначеності про об'єкт дослідження і дозволяє приймати найкращі оцінені рішення в найгіршій інформаційній ситуації [7]. Якщо ж всі показники мають рівну значимість (системи переваг немає), то $r_i = 1/N$.

Крок 4. Класифікація ступенів ризику банкрутства. Будуємо описаний вище класифікатор поточного значення g показника ступеня ризику як критерій розбиття цієї множини на нечіткі підмножини (табл. 1, рис. 1). Це стандартний п'ятирівневий класифікатор на $[0,1]$ -множині, вузлові точки g_j якого складають множину $\{0.9, 0.7, 0.5, 0.3, 0.1\}$ – інвертовану щодо стандартного розташування $\{0.1, 0.3, 0.5, 0.7, 0.9\}$ у класифікаторі комплексної оцінки стану.

Таблиця 1

Класифікація ступеня ризику банкрутства

Інтервал значень g	Класифікація рівня параметра	Ступінь впевненості (функція належності)
$0 \leq g \leq 0.15$	G_5	1
$0.15 < g < 0.25$	G_5	$\mu_5 = 10 \times (0.25 - g)$
	G_4	$1 - \mu_5 = \mu_4$
$0.25 \leq g \leq 0.35$	G_4	1
$0.35 < g < 0.45$	G_4	$\mu_4 = 10 \times (0.45 - g)$
	G_3	$1 - \mu_4 = \mu_3$
$0.45 \leq g \leq 0.55$	G_3	1
$0.55 < g < 0.65$	G_3	$\mu_3 = 10 \times (0.65 - g)$
	G_2	$1 - \mu_3 = \mu_2$
$0.65 \leq g \leq 0.75$	G_2	1
$0.75 < g < 0.85$	G_2	$\mu_2 = 10 \times (0.85 - g)$
	G_1	$1 - \mu_2 = \mu_1$
$0.85 \leq g \leq 1.0$	G_1	1

Класифікація окремих показників

Показ-ник	Т-числа $\{y\}$ для значень лінгвістичної змінної «Величина параметра»:				
	«дуже низький»	«низький»	«середній»	«високий»	«дуже високий»
X_1	(0, 0, 0.1, 0.2)	(0.1, 0.2, 0.25, 0.3)	(0.25, 0.3, 0.45, 0.5)	(0.45, 0.5, 0.6, 0.7)	(0.6, 0.7, 1, 1)
X_2	(-1, -1, -0.005, 0)	(-0.005, 0, 0.09, 0.11)	(0.09, 0.11, 0.3, 0.35)	(0.3, 0.35, 0.45, 0.5)	(0.45, 0.5, 1, 1)
X_3	(0, 0, 0.5, 0.6)	(0.5, 0.6, 0.7, 0.8)	(0.7, 0.8, 0.9, 1)	(0.9, 1, 1.3, 1.5)	(1.3, 1.5, ∞ , ∞)
X_4	(0, 0, 0.02, 0.03)	(0.02, 0.03, 0.08, 0.1)	(0.08, 0.1, 0.3, 0.35)	(0.3, 0.35, 0.5, 0.6)	(0.5, 0.6, ∞ , ∞)
X_5	(0, 0, 0.12, 0.14)	(0.12, 0.14, 0.18, 0.2)	(0.18, 0.2, 0.3, 0.4)	(0.3, 0.4, 0.5, 0.8)	(0.5, 0.8, ∞ , ∞)
X_6	($-\infty$, $-\infty$, 0, 0)	(0, 0, 0.006, 0.01)	(0.006, 0.01, 0.06, 0.1)	(0.06, 0.1, 0.225, 0.4)	(0.225, 0.4, ∞ , ∞)

Крок 5. Класифікація значень показників. Формуємо набір класифікаторів поточних значень x показників X як критерій розбиття повної множини їхніх значень на нечіткі підмножини вигляду B . У клітинках табл. 1 знаходяться трапецієподібні числа, що характеризують відповідні функції належності.

Крок 6. Оцінювання рівня показників. Визначаємо оцінки поточного рівня показників і отримані результати зводимо в окрему таблицю (табл. 2).

Крок 7. Розпізнаємо поточні значення x за критерієм табл. 2. Результатом проведеної класифікації є таблиця, в якій для кожного носія x_i вказаний рівень λ_{ij} його належності нечіткій підмножині B_j . Якщо цю таблицю доповнити стовпцем рівнів значимості показників у комплексній оцінці (крок 3) і рядком вузлових точок п'ятирівневого класифікатора (крок 4), то отримаємо результат моделювання, достатній для оцінювання комплексного стану підприємства.

Нечіткий метод комплексного оцінювання стану. Матричний метод оцінювання стану підприємства полягає у подвійній згортці даних одержаної на кроці 7 таблиці для отримання ступеня ризику банкрутства g :

$$g = \sum_{j=1}^5 g_j \sum_{i=1}^N r_i \lambda_{ij}, \quad (2)$$

$$g_j = 0.9 - 0.2 \times (j - 1), \quad (3)$$

де значення λ_{ij} вибираються із побудованої на кроці 7, а r_i визначаються за допомогою формули (1) або $r_i = 1/N$.

Внутрішня сума у виразі (2) визначається за значеннями показника, а зовнішня – за вузовими точками п'ятирівневого класифікатора ступеня ризику. Отже, оцінка ризику визначається як середньозважене всіх показників, які враховуються при оцінюванні, з одного боку, і за всіма якісними рівнями цих показників, з іншого боку.

Отримане значення ступеня ризику розпізнається на базі класифікатора табл. 1. Результатом класифікації є лінгвістичний опис ступеня ризику банкрутства і ступінь впевненості експерта у такому результаті розпізнавання.

Запропоновані показники досить однобічно характеризують стан підприємства. Вони не враховують особливості галузі і те, що оптимальне значення коефіцієнта не завжди дорівнює максимальному значенню.

Загалом для врахування специфіки галузі потрібно використовувати набір показників, які використовуються в ній, визначати їх доцільне значення і значення

Таблиця 2

по галузі і потім визначати значення по підприємству. Для машинобудування використовуються такі показники: коефіцієнт фінансової стійкості; коефіцієнт інвестування; коефіцієнт маневрування; фондоддача активів; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт критичної ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт загальної заборгованості; коефіцієнт оборотності запасів; коефіцієнт відношення дебіторської заборгованості до кредиторської; коефіцієнт оборотності активів; коефіцієнт чистого прибутку; коефіцієнт рентабельності активів; коефіцієнт рентабельності власного капіталу.

Для кожного з наведених показників необхідно визначити інтервали п'ятирівневих класифікаторів, рівні належності, обчислити і порівняти значення G для підприємства і галузі.

Якщо отримане для підприємства значення G близьке до показника галузі, то підприємству притаманні всі фінансові та інші особливості галузі. Його схильність до банкрутства буде характеризуватися як «середня» в галузі.

Якщо отримане для підприємства значення G суттєво відрізняється від показника галузі, то відповідний йому рівень ризику банкрутства не зовсім буде відповідати дійсності, про що дозволяють судити виконані розрахунки.

ВИСНОВКИ

Встановлено, що побудова моделі і методів діагностування стану підприємства може здійснюватися на основі нечіткої логіки, запропонований набір показників, рівні значень, метод згортки показників і вирішальні правила класифікації.

Приймаючи до уваги, що підприємства можуть бути присутніми зі своїми акціями на фондовому ринку, можна спростити моделі врахування ризиків для таких підприємств, використовуючи для оцінювання ринкові ціни акцій.

Розвиток методології діагностування стану підприємств пов'язаний з розвитком інтелектуальних обчислень, і можна передбачити розроблення моделей і методів діагностування на основі комбінованого використання нечіткої логіки, нечітких нейронних мереж і байєсівських мереж. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Модели оценки, анализа и прогнозирования социально-экономических систем: монография / Клебанова Т. С. и др.: под ред. Т. С. Клебановой, Н. А. Кизима. – Х.: ИН-ЖЭК, 2010. – 275 с..
2. Wall A. Study of Credit Barometrics – Federal Reserve Bulletin. Vol. 5 (March 1919), pp. 229 – 243.
3. Altman E. I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // The Journal of Finance, September 1968, pp. 589 – 609.
4. Давыдова Г. В., Беликов А. Ю. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий // Управление риском. – 1999. – № 3. – С. 13 – 20.
5. Недосекин А. О. Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами // Аудит и финансовый анализ. – 2000. – № 2. – С. 71 – 83.
6. Трухачев Р. И. Модели принятия решений в условиях неопределенности. – М.: Наука, 1981. – 326 с.
7. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений. – М.: Наука, 1978. – 420 с.

ОЦІНКА ВИТРАТ І ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

КЛУНКО Н. С.

кандидат економічних наук

РЕТА М. В.

кандидат економічних наук

Харків

Фармацевтична промисловість України є однією з тих сфер соціально-економічної системи, які, у першу чергу, визначають якість життя українського населення, але ця їхня соціальна місія не може бути в наш час реалізована повною мірою, оскільки в цій галузі мають місце негативні процеси, які стримують розвиток виробництва та соціально-економічну активність фармацевтичних підприємств.

На сьогодні більшість підприємств України, які виробляють лікарські засоби, інші фармацевтичні това-

ри та товари медичного призначення мають проблеми в фінансово-економічній діяльності, зокрема зношеність основних виробничих фондів досягає за розрахунками фахівців 80%, мають місце їхня недостатня завантаженість і невисока продуктивність праці, спостерігається низька ефективність управління матеріальними, фінансовими, інформаційними потоками, що функціонують у виробничій сфері [6].

На думку фахівців [3; 4; 10], проблеми, що визначені вище, певною мірою пов'язані з відсутністю у фармацевтичній промисловості науково обґрунтованої концепції логістичного управління та методик оцінки його ефективності.

Проблему оцінки ефективності функціонування логістичних систем та управління ними піднімали у своїх роботах П. А. Бурич [1], Б. П. Громовик [3, 4], Ф. І. Євдокимов [5], О. В. Посилкіна [10], А. В. Фролова [12; 13] та інші. Разом з тим на сьогодні в науковій літературі не розроблено систему показників, що дозволяють всебіч-

но та неупереджено оцінити ефективність логістичної системи. Дане становище є неприпустимим, оскільки відсутність визначених і науково обґрунтованих показників оцінки ефективності управління логістичними системами стримує розвиток фармацевтичного менеджменту, знижує його ефективність, оскільки не дає змоги реально визначити економічний ефект, який отриманий за рахунок впровадження логістичних підходів в управлінні фармацевтичним виробництвом.

Таким чином, у даній статті стоїть мета – запропонувати систему показників, яка дасть змогу визначити рівень ефективності управління логістичною системою фармацевтичного підприємства і може бути застосована в практичній управлінській діяльності.

Виходячи з мети, яка поставлена в даній статті, принциповим є визначення поняття «логістична система», оскільки від якості дефініції залежить і якість подальших наукових пошуків у напрямку визначення критеріальної бази для визначення її ефективності.

Незважаючи на певні успіхи, досягнуті у фармацевтичній логістиці, єдиний підхід щодо теоретичного обґрунтування сутності логістичних систем відсутній.

Узагальненим є визначення логістичної системи, дане А. В. Фроловою, яка визначає її як адаптивну систему із зворотним зв'язком, яка виконує ті або інші логістичні функції і логістичні операції та складається з декількох підсистем і має розвинені зв'язки із зовнішнім середовищем» [7].

П. А. Бурич [1] пропонує розуміти під логістичною системою комплекс логістичних процесів і явищ, а також зв'язків між ними, що існує об'єктивно, незалежно від суб'єкта управління. Аналогічні визначення можна зустріти і в інших роботах [2; 5].

Не зважаючи на те, що всі фахівці визначають системний характер логістики, у цих визначеннях не наголошено на головній складовій логістичної системи, яка, на нашу думку, відрізняє її від інших економічних систем, а саме: на її універсальності та всебічності. Тобто, в авторській трактовці логістична система являє собою універсальний механізм управління, заснований на сукупності штучно організованих елементів: закупівля, складування, транспортування, інформаційне забезпечення, виробництво, збут, що взаємодіють один з одним і керуються з єдиного центру. Функціонування цієї системи засновано на контролі за проходженням матеріальних, грошових та інформаційних потоків крізь виробничу систему фармацевтичних підприємств та управлінні даними процесами.

Універсальність даної управлінської системи, яку фахівці ще визначають як «логістичну парадигму управління» [1; 13] визначає і необхідність визначення найбільш універсальних критеріїв ефективності, які здані найбільш повно її охарактеризувати, враховуючи і той факт, що ця система має не тільки універсальний, але й всебічний управлінський характер. Всебічність логістичного управління пов'язано із вирішенням таких проблем, як контроль за матеріальним потоком і передача даних про нього в єдиний центр; визначення стратегії й технології фізичного переміщення товарів; розробка

способів управління рухом товару; встановлення норм стандартизації й упакування; визначення обсягу виробництва, транспортування й складування; розбіжностей між поставленими цілями й можливостями закупівлі та виробництва і т. ін.

Від того, наскільки якісно буде організована взаємодія цих елементів, у принципі, і залежить ефективність управління логістичною системою, яку можна визначити як показник, який характеризує економічний результат, досягнутий за рахунок використання саме логістичного підходу до управління фармацевтичним виробництвом.

Разом з тим, на нашу думку, саме універсальний та всебічний характер логістичної парадигми управління призводить до того, що на даний момент не існує обґрунтованої та визнаної фахівцями методики оцінки ефективності логістичної системи, на чому наголошується в роботах [1, 2, 5, 12, 13]. Аналізуючи безпосередньо сучасні підходи до визначення ефективності логістичної системи, цей висновок знаходить своє підтвердження (табл. 1).

У роботах даних авторів, безумовно таких, що суттєво просунули теорію та практику логістичного управління, найбільшого розповсюдження отримали такі критерії оцінки, як витрати на створення та утримання логістичної системи, задоволення споживачів якістю логістичного обслуговування, час логістичних операцій, вартість активів, створених за допомогою логістичних підходів до управління.

Зокрема в роботі Ю. Пономарьова пропагується оцінювати ефективність управління на основі визначення швидкості проходження матеріальних запасів крізь логістичну систему. Безумовно, що такий підхід може застосовуватися, але він характеризує окрему ланку логістичного управління – управління матеріальним потоком [9].

М. Кислий та ін. пропонують оцінювати ефективність на основі показників обертаємості і рентабельності фінансових ресурсів, які витрачені саме на логістику. Ці показники також з одного боку характеризують ефективність управління логістичною системою, тобто як систему матеріальних потоків і пов'язаних з ними фінансових ресурсів [7]. У роботі А. Фролової пропонується оцінювати ефективність управління логістичною системою на основі методу експертного опитування, що вже само по собі має обмеження, пов'язані із суб'єктивним характером цієї оцінки [13].

Отже, показники визначення ефективності управління наведені в цих роботах не дозволяють одержати об'єктивну загальну оцінку ефективності логістичної системи, розглядати її ефективність як наслідок дії саме універсальної, всебічної економічної системи.

Зі свого боку пропонуємо при оцінці ефективності логістичної систем застосовувати групу показників, що характеризують якість логістичного управління в різних сферах економічної діяльності фармацевтичних підприємств [8]. При розробці запропонованої нижче системи показників виходимо з того, що ефективність логістич-

Основні підходи до визначення ефективності логістичної системи

Автор	Підхід до визначення ефективності	Переваги	Недоліки
Пономарьов Ю.	Критерії оцінки: витрати, задоволення споживачів (якість), час, активи	Простий у розрахунку, дозволяє системно підходити до аналізу проблем та здійснювати зіставлення отриманих результатів	Показники повинні застосовуватися лише у порівнянні з певними стандартами
Кислий М., Біловодська О., Олефіренко О., Смоляник О.	Критерії оцінки: корисного економічного ефекту, якість при заданому рівні логістичних витрат, ефективність функціонування матеріального потоку логістичного ланцюзі.	Точність у розрахунках, можливість порівняти отримані результати з нормативними	Показники відбивають минулі результати, а не поточні; повільно реагують на зміни, залежать від бухгалтерських прийомів
Фролова Л.	Збалансована система показників	Визначаються переваги і недоліки системи, можливості використання і зменшення загроз, орієнтовані на стратегічні цілі підприємства, взаємозалежні та визначені за згрупованими ознаками	Є не досить дієві у короткостроковій перспективі, використовуються лише фінансові показники
Кристофер М.	Діаграма збалансованих переваг	Оцінка з позиції процесного підходу до управління логістичною діяльністю, використання для розрахунку доступних для підприємства даних	Потребує подальшого дослідження питання оцінки логістичних витрат у розрізі бізнес-процесу

ної системи – це насамперед співвідношення між заданим (цільовим) показником результату функціонування логістичної системи і фактично реалізованим. Усі показники для оцінки ефективності розраховуються як відношення оптимального результату (100%) до витрат і отриманий показник характеризує ефективність управління логістичною системою по відношенню до визначеного оптимуму

Усі витратні показники, які характеризують витрати, доцільно класифікувати за напрямками логістичного управління, тобто йдеться про управління матеріальним, фінансовим та інформаційним потоками (рис. 1).

До **першої групи** відносяться показники, які безпосередньо пов'язані із процесом фармацевтичного виробництва, проходженням матеріального потоку через виробничу систему (складено автором).

1. **Показник виконання виробничого плану.** Для виміру ефективності виробничого планування розраховується коефіцієнт виконання виробничого плану ($K_{вп}$, %). Період часу, прийнятий для оцінки – день, тиждень, місяць – розраховується як у натуральному, так і у вартісному вимірах, за формулою:

$$K_{вп} = 100\% : ((P_{пл} : (Q_{фв} : Q_{зв})),$$

де $P_{пл}$ – плановий показник виконання виробничого плану (тис. грн):

$Q_{фв}$ – фактично виконаний обсяг виробництва, у шт. або тис. грн;

$Q_{зв}$ – запланований обсяг виробництва, у шт. або тис. грн.

2. **Показник виконаних замовлень.** Цей показник ($K_{вз}$, %) характеризує рівень обслуговування клієнтів. Розраховується як відношення виконаних замовлень до всіх замовлень, визначається вираженням:

$$K_{вз} = 100\% ((Пиз : (N_{вз} : N_{рз}))$$

де $P_{из}$ – плановий показник виконання замовлень;

$N_{вз}$ – загальне число виконаних замовлень за проміжок часу t ;

$N_{рз}$ – загальне число розміщених замовлень за проміжок часу t .



Рис. 1. Витратні показники ефективності управління логістичною системою фармацевтичних підприємств

До **другої групи** показників пропонуємо віднести показники, які характеризують фінансові потоки, що супроводжують логістичну діяльність:

2. **Показник оборотності капіталу.** На фінансові показники діяльності фармацевтичних підприємств має значний вплив скорочення часу обороту оборотного капіталу.

Логістика, або точніше, логістичний спосіб управління, може впливати на оборотний капітал фармацевтичних підприємств у декількох напрямках: прискорення обороту товарів на складі; зменшення загального рівня запасів; зниження дебіторської заборгованості шляхом поліпшення оброблення замовлень клієнтів і досягнення повноти інформації для скорочення розбіжностей із клієнтами, підвищення задоволення клієнтів і прискорення оплати клієнтами рахунків; оптимізація циклічності, що впливає як на прискорення складського обороту, так і на прискорення обороту наявних коштів. Показник тривалості одного обороту ($Об_k$, %) дозволяє оцінити ефективність управління запасами лікарських засобів, інших товарів фармацевтичного виробництва, а також сировини, субстанцій і матеріалів незавершеного виробництва за формулою:

$$Об_k = 100\% : ((\Pi_{по} (B_3 : B_{pn}))),$$

де $\Pi_{по}$ – плановий показник оборотності;
 B_3 – поточна вартість запасу, тис. грн;
 B_{pn} – вартість реалізованої продукції, тис. грн.

3. Показник витрат на утримання запасів. Скупність витрат на утримання запасів ($B_{зан}$, %) містить такі складові:

$$B_{зан} = 100\% : ((\Pi_{пвз} (B_c + B_{нп} + B_{пк} + B_{стр} + B_{зсп} + B_{ад} + B_p))),$$

де $\Pi_{пвз}$ – плановий показник витрат на управління запасами,

B_c – витрати на організацію складських робіт (операції з переміщення запасів), тис. грн.

$B_{нп}$ – розрахунковий неoderжаний відсоток на капітал, заморожений у формі складських запасів, тис. грн;

$B_{пк}$ – податки з капіталу, вкладений у запаси (податок на майно), зміст складських площ, тис. грн;

$B_{стр}$ – страхування, тис. грн;

$B_{зсп}$ – зарплата складського персоналу, тис. грн;

$B_{ад}$ – адміністративно-управлінські витрати, тис. грн;

B_p – витрати, пов'язані з ризиком втрат внаслідок старіння, псування, тис. грн.

4. Показник транспортно-експедиційних витрат.

Ці витрати ($B_{те}$) включають всі транспортні витрати з доставки продукції клієнтам і містять такі складові:

$$B_{те} = 100\% : ((\Pi_{птв} : (B_m + B_e + B_c))),$$

де $\Pi_{птв}$ – плановий показник транспортних витрат, тис. грн;

B_m – транспортні витрати, тис. грн;

B_e – витрати експедирування, тис. грн;

B_c – витрати страхування, тис. грн.

5. Показник витрат на закупівлю та збут. Цей показник ($B_{мат}$) включає всі витрати на закупівлю сировини, вибір постачальника і обговорення контрактів, підготовку, розміщення і відстеження замовлень на закупівлю, витрати на доставку, операційні витрати тощо:

$$B_{мат} = 100\% : ((\Pi_{пвз} : (\sum Q_{mj} \cdot C_j))),$$

де $\Pi_{пвз}$ – плановий показник витрат на збут і закупівлю;

Q_{mj} – обсяг закуповуваних (проданих) j -го найменування матеріалів або товарів, т;

C_j – вартість 1 тонни j -го найменування закуповуваних (проданих) матеріалів або товарів, тис. грн.

До **третьої групи** показників відносимо показники, що характеризують якість управління інформаційними потоками.

6. Показник інформатизації логістичного процесу. Цей показник ($I_{ли}$) характеризує інтенсивність впровадження нових інформаційних технологій у процес управління логістикою:

$$I_{ли} = 100\% : ((\Pi_{ли} : (B_{зп} + B_{км}))),$$

де $\Pi_{ли}$ – плановий показник витрат на інформатизацію логістичного процесу;

$B_{зп}$ – витрати на програмне забезпечення, тис. грн;

$B_{км}$ – витрати на створення інформаційно-комп'ютерної мережі, тис. грн.

Безумовно, що дана система витратних показників може бути як розширена порівняно із запропонованою, але ці показники, на думку авторів, є базовими для визначення ефективності управління логістичною системою

Загальний показник ефективності управління логістичною системою ($З_{еулс}$) може бути визначений в такий спосіб:

$$З_{еулс} = 100\% : ((\Pi_{ил} : (K_{вп}, \% : (K_{вз}, \% : (Об_k, \% : (B_{зан}, \% : (B_{те}, \% : (B_{мат}, \% : (I_{ли}, \%))))))),$$

де $\Pi_{ил}$ (тис. грн) – плановий показник економії ресурсів за рахунок використання логістичних підходів др. управління

З даного виразу стає зрозумілим, що найвища логістична ефективність буде досягнута за умов досягнення 100% ефективності, коли показник $З_{еулс}$ буде дорівнювати «1», і чим ближче отримане значення буде до цього показника, тим вищою буде ефективність управління логістичною системою. При чому зрозуміло, що відхилення від «1» може бути із знаком «+», що свідчить про недостатній рівень фінансового забезпечення логістичного управління, тобто про можливість досягнення більшого ефекту від додаткових вкладень в логістику. Якщо відхилення має знак «-», можна стверджувати, що логістичне управління не забезпечене необхідним обсягом фінансових ресурсів, що потребує додаткових вкладень в логістичну систему.

ВИСНОВКИ

Таким чином, в авторській концепції пропонується визначати ефективність логістичної системи в традиційний спосіб – як відношення отриманого ефекту до рівня витрат на досягнення цього ефекту. Цей підхід дає змогу, передусім, визначати ефективність управління логістичною системою на основі цільового підходу, тобто ця система дозволяє визначати, чи були досягнуті цілі, які ставилися перед логістичними підрозділами. Така система показників і методика розрахунку ефективності дозволяє, окрім того, вивчати показник ефективності в

динамці, порівнювати між собою показники ефективності управління логістичною системою на різних підприємствах фармацевтичної галузі промисловості України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бурич П. Л.** Анализ логистической системы с учетом ее функциональных подсистем // *Авіаційно-космічна техніка і технологія: Науково-технічний журнал.*– Харків: ХАІ, 2008.– Вип. 5(40).– С. 38 – 44.
2. **Горяинов А. Н.** Направления оценки транспорта в логистической системе // *Вісник Кременчуцького державного політехнічного університету: Наукові праці КДПУ.*– Кременчуг: КДПУ, 2009.– Вип. 4(21).– С. 111 – 114.
3. **Громовик Б. П.** Концептуальні питання фармацевтичної логістики та її взаємозв'язок з фармацевтичним маркетингом // *Фармацевтичний журнал.*– 2001.– № 1.– С. 4 – 12.
4. **Громовик Б. П.** Фармацевтична логістика: питання теорії // *Фармацевтичний журнал.*– 2002.– № 1.– С. 8 – 19.
5. **Евдокимов Ф. И.** Комплексная оценка экономической эффективности логистических систем // *Научн. труд Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая.*– 2009.– № 76.– С. 52 – 59..
6. **Загорій В. А.** Фармацевтична галузь України – фундамент вітчизняної охорони здоров'я / В. А. Загорій // *Український медичний часопис.*– 2003.– № 5(37).– С. 13 – 15.
7. **Кислий В. М., Біловодська О. А., Олефіренко О. К., Смоляник О. М.** Логістика. Теорія та практика: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2005.– 386 с.
8. **Кристофер М.** Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер; под общ. ред. С. Лукинского. – СПб: Питер, 2004.– 316 с.
9. **Пономарьова Ю. В.** Логістика: навч. посіб. / Ю. В. Пономарьова. – К.: Центр навчальної літератури, 2005.– 328 с.
10. **Посилкіна О. В., Сагайдак Р. В.** Застосування логістичного підходу для створення ефективної організаційної структури управління фармацевтичним підприємством // *Наук. конф. мол. вчених та студ.*– Харків, 2001.– С. 225 – 228.
11. **Соколова В. Н.** Определение экономической целесообразности инвестиций в логистическую систему / *Логистика : Проблемы и решения. Международный научно-практический журнал.*– 2006.– № 3.– С. 31 – 37.
12. **Фролова Л. В.** Логістичний підхід до формування збалансованої системи показників / Л. В. Фролова. Підприємництво. Вісник КНТЕУ.– 2005.– № 5.– С. 52 – 59.
13. **Фролова Л. В.** Методологические основы концепции логистического управления предприятием // *Тезис докладов Международн. наук.-практ. конф. «Маркетинг и логистика в системе менеджмента».*– Львов: Изд-во Нац. ун-ту «Львовская политехника», 2008.– С. 339 – 341.

АНАЛІЗ ЧИННОГО В УКРАЇНІ ЗАКОНОДАВСТВА З ПИТАНЬ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

ГРИГОРОВА-БЕРЕНДА Л. І.

здобувач

Харків

Відмінною рисою останніх десятиліть є постійне зростання ролі та значення зовнішньоекономічної політики серед багатьох інших напрямків економічної діяльності держави. Сучасний етап соціально-економічного розвитку країни показує, що без науково обґрунтованої, всебічно зваженої та послідовно здійснюваної зовнішньоекономічної політики не може відбуватися зростання конкурентоспроможності національної економіки, відновлення її інноваційності, створення сприятливого інвестиційного та підприємницького клімату, бути реалізована стратегія економічного та соціального розвитку, здійснена інтеграція України в світовий економічний простір.

Як зазначається у Законі «Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік» [1], у сфері зовнішньоекономічної політики країни серед основних проблем сучасного розвитку українського експорту є: сировинний характер значної частини експорту; відсутність чітко визначеної політики струк-

турних змін в галузі експорту; незначна частка продукції з високою часткою доданої вартості у структурі українського експорту; відсутність правових основ запровадження фінансових механізмів державної підтримки розвитку експорту; недостатній рівень інвестування в модернізацію експортоорієнтованих виробництв і гостра нестача новітніх технологій; застаріла транспортна інфраструктура, що не відповідає сучасним вимогам ефективного транскордонного сполучення; поширення практики вжиття обмежувальних і протекціоністських заходів з боку окремих країн та провідних транснаціональних корпорацій; наявність диспропорцій у двосторонній торгівлі з основними партнерами; високі ризики фінансових втрат при проведенні експортних операцій; не вигідні умови кредитування експорту (високі відсоткові ставки та короткі строки наданих кредитів).

Основними проблемами, що спричиняють таку ситуацію на рівні державного регулювання, є низький рівень законодавчого забезпечення. Це проявляється в його нестабільності та частих змінах, відсутності чітких вимог та норм, дублюванні та суперечності окремих положень у різних нормативно-правових актах, особливо щодо податкового, інвестиційного та інноваційного регулювання. Усе це разом призводить не до підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції як на зовнішніх, так і внутрішньому ринку, але навіть до по-

ступового її зниження внаслідок інфляційних процесів, зокрема через світові тенденції до подорожчання енергоносіїв. На рівні підприємств основними проблемами є високий рівень зносу основних виробничих фондів і відсутність доступного капіталу для технологічного переозброєння, що не дає можливості налагодити виробництво конкурентоспроможної продукції.

Відсутність діючих стимулюючих заходів в експортній діяльності промисловості спричинює значне відставання України у виробництві і збуті продукції на світовому ринку. Необхідними є якісні зміни у структурі вітчизняного експорту та збільшення його кількісних і вартісних обсягів, що може бути здійснено лише за умови виробництва конкурентоспроможної продукції з високим рівнем доданої вартості та значною часткою науково-технічних розробок. Українським промисловим підприємствам необхідна багатовекторна експортна експансія, а для цього з боку держави потрібне сприяння в оновленні їхніх виробничих фондів, створення та налагодження виробництва сучасної продукції і постійного підвищення її конкурентоспроможності.

Для формування комплексного, цілеспрямованого та ефективного механізму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств необхідним є визначення його сутності, мети, цілей, завдань і принципів його функціонування, основних складових і характеру їх впливу на дану діяльність, засад формування нових або удосконалення існуючих складових механізму регулювання на основі методів, важелів та інструментів державного впливу [2, с. 114 – 115].

Так, у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність», який є основним нормативно-правовим документом у цій сфері [3, ст. 2, 7, 8] зазначається, що регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється згідно з такими принципами: суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності; свободи зовнішньоекономічного підприємництва; юридичної рівності і недискримінації; верховенства закону; захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

Метою зовнішньоекономічного регулювання є: забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку України; стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, у тому числі зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України; створення найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур розвинутих зарубіжних країн.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності має забезпечувати: захист економічних інтересів України та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; створення рівних можливостей для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності розвивати всі види підприємницької діяльності незалежно від форм власності та всі напрями використання доходів і здійснення інвестицій; заохочення конкуренції та ліквідацію монополізму в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

І. В. Фомичьов під зовнішньоторговельною політикою розуміє цілеспрямований вплив держави на торгівельні відносини з іншими країнами [4, с. 146]. Як основні цілі зовнішньоторговельної політики автор пропонує такі: зміна ступеня і способу включення країни в міжнародний поділ праці; зміна обсягу експорту й імпорту; зміна структури зовнішньої торгівлі; забезпечення країни необхідними ресурсами (сировиною, енергією і т. ін.); зміна співвідношення експортних і імпортних цін.

М. І. Дідківський під зовнішньоекономічною політикою розуміє політичне оформлення міжнародних економічних зв'язків країни [5, с. 36 – 37]. При цьому міжнародні економічні відносини охоплюють всі економічні операції, які здійснюються між господарськими суб'єктами країни та їх іноземними партнерами (зокрема, імпорт та експорт товарів, капіталу, послуг, а також трансграничний рух робочої сили та грошей).

До основних цілей зовнішньоекономічної політики держави автор відносить такі: створення сприятливих економічних та організаційно-правових умов для суб'єктів економіки у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності; забезпечення раціонального входження економіки країни у міжнародний поділ праці (пошук власного місця у світогосподарській структурі); реалізація конкурентних переваг країни.

Як зазначає автор, нормативно-правове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств має бути спрямоване на: підвищення конкурентоспроможності економіки на основі структурної перебудови та модернізації виробництва; розвиток орієнтованого на експорт сектора економіки, розширення експортного потенціалу країни; раціоналізацію експортно-імпортних операцій; досягнення зовнішньоекономічної рівноваги.

Зовнішньоекономічна політика держави має відповідати таким принципам: адекватність національним інтересам; врахування вимог сучасного процесу глобалізації; паритетність у відносинах з іншими державами; відповідність міжнародній практиці і законодавству; демократизація, демонополізація та деідеологізація зовнішньоекономічних зв'язків; селективна підтримка експортного виробництва на основі критеріїв ефективності.

А. А. Швайка під зовнішньоекономічною діяльністю розуміє сукупність відносин суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарювання, побудованих на принципах взаємної вигоди, еквівалентного обміну і дотримання положень міжнародного права [6, с. 315].

На думку автора, мета державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності полягає у: сприянні забезпеченню збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку; стимулюванні прогресивних структурних змін в економіці; створенні найбільш сприятливих умов для залучення економіки України в систему світового поділу праці та її наближення до ринкових структур зарубіжних країн; захисті економічних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; створенні рівних можливостей для всіх суб'єктів зовнішньоекономічних відносин незалежно від форм власно-

сті; заохоченні до конкуренції та ліквідації монополізму в цій сфері.

Під принципами державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності автор розуміє такі: адекватність національним інтересам та забезпечення економічної безпеки країни; врахування вимог сучасного світового розвитку, поділу праці, глобалізаційних процесів; формування нової моделі зовнішньоекономічного розвитку, зорієнтованої на європейську інтеграцію, набуття повноправного членства в ЄС; забезпечення відповідно до світових стандартів і критеріїв оптимальних параметрів відкритості національної економіки; паритетності у відносинах з іншими державами; демократизації, демонополізації та деідеологізації зовнішньоекономічних зв'язків; підтримки експортного виробництва на основі критеріїв ефективності та конкурентоспроможності.

В. Є. Кунін на основі проведених ним досліджень вважає, що механізм державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств – це сукупність економічних і адміністративних методів, важелів та інструментів, що в поєднанні здійснюють регулюючий і стимулюючий вплив на зовнішньоекономічну діяльність підприємств через створення сприятливих умов для підвищення конкурентоспроможності підприємств та їх продукції на основі впровадження інновацій з метою ефективного використання їх експортного потенціалу та розширення зовнішніх ринків збуту вітчизняної високотехнологічної і наукомісткої продукції з високою часткою доданої вартості [2, с. 115].

Відповідно під метою державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності автор розуміє визначення тих методів, важелів та інструментів державного регулювання, а також способів їх застосування, що будуть мати стимулюючий вплив на прискорений роз-

виток експортної діяльності, передусім у галузях, які здійснюють виробництво продукції з високою часткою доданої вартості, високотехнологічної та інноваційної продукції, що має високу конкурентоспроможність на існуючих і потенційних зовнішніх ринках збуту.

Як зазначає автор, основними цілями державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств є визначення необхідних заходів для: стимулювання збільшення обсягів і ефективності експорту, а також зміни його структури на користь конкурентоспроможних у перспективі видів діяльності (машинобудування, приладобудування тощо); сприяння підвищенню рівня міжнародної конкурентоспроможності продукції на основі впровадження інновацій; збільшення частки доданої вартості в експортній продукції; створення передумов для акумуляції підприємствами коштів інвестиційного призначення, зокрема за рахунок прибутку; заохочення до залучення іноземних інвестицій як важливого фактора підвищення фінансових можливостей підприємств в умовах перехідної економіки; спрощення процедур ввезення та мінімізація тарифних бар'єрів стосовно імпорту основних виробничих фондів («інвестиційного імпорту»), виробництва аналогів яких не налагоджено в Україні; застосування експортного мита стосовно сировини та ресурсів, що можуть бути використані вітчизняними підприємствами обробної промисловості; сприяння мінімізації тарифних бар'єрів та ліквідації нетарифних бар'єрів з боку країн – імпортерів вітчизняної продукції; мінімізація передумов і можливостей підприємств до зловживання стимулюючими засобами, здійснення діяльності в тіньовому секторі економіки, оподаткування прибутків в офшорних зонах тощо.

Таким чином, виходячи з проведеного вище дослідження, правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств можна представити у вигляді концептуальної схеми (рис. 1).



Рис. 1. Концептуальна схема державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності України

Як видно з рис. 1, державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності ґрунтується на принципах, що характеризують загальнодержавні та інтереси суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, правове поле, економічні складові цієї сфери та враховують зовнішній вплив. Цілями регулювання зовнішньоекономічної діяльності виступає створення сприятливих економічних та організаційно-правових умов стимулювання експорту, розвитку конкуренції та будівництво експортоорієнтованої економіки. Мета регулювання зовнішньоекономічної діяльності полягає в організації рівноправних можливостей входження країни та її економічних суб'єктів на світові ринки, підтриманні збалансованості економіки та створенні її раціональної структури.

Однак регулювання зовнішньоекономічної діяльності в країні здійснюються не лише на основі Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [4], воно ґрунтується на низці нормативно-правових актів

(більше 550 пов'язаних документів), а також адміністративними та економічними методами.

Основу державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності було покладено Законом України «Про економічну самостійність Української РСР» [7, Ст. 12], в якому встановлено, що Україна самостійно здійснює керівництво зовнішньоекономічною діяльністю, бере безпосередню участь у міжнародному поділі праці та розвиває економічне співробітництво з іншими державами на основі принципів заінтересованості, рівноправності й взаємної вигоди. Підприємства й організації мають право вступати в прямі господарські зв'язки та співробітничати з підприємствами та організаціями інших держав, створювати з ними спільні підприємства, асоціації, концерни, консорціуми, союзи, інші об'єднання.

У табл. 1 наведено основні законодавчі акти регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств України.

Таблиця 1

Основні законодавчі документи, які регламентують регулювання зовнішньоекономічної діяльності України

№	Назва документа, дата прийняття та номер	Основні положення, що регламентує документ
1	2	3
1	Податковий Кодекс України 01.01.2011 року [8]	Регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема, визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час здійснення податкового контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства
2	Митний Кодекс України від 11.07.2002 року № 92-IV [9]	Визначає засади організації та здійснення митної справи в Україні, регулює економічні, організаційні, правові, кадрові та соціальні аспекти діяльності митної служби України. Кодекс спрямований на забезпечення захисту економічних інтересів України, створення сприятливих умов для розвитку її економіки, захисту прав та інтересів суб'єктів підприємницької діяльності та громадян, а також забезпечення додержання законодавства України з питань митної справи
3	Господарський Кодекс України від 16.01.2003 року № 436-IV [10]	Визначає основні засади господарювання в Україні і регулює господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання
4	Закон України «Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік» від 20.05.2010 року № 2278-VI [1]	Визначено основні проблеми соціально-економічного розвитку держави та шляхи їх подолання. Затверджені термінові заходи, цілі, пріоритети та основні заходи щодо реалізації державної політики у 2010 році
5	Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 року № 959-XII [3]	Визначає правові, економічні та організаційні засади ЗЕД: об'єкти, суб'єкти та інші поняття ЗЕД. Встановлює цілі, принципи та засоби регулювання ЗЕД та визначає органи правового регулювання. Регламентує економічні відносини з іншими державами та міжнародними міжурядовими організаціями. Визначає захист прав держави та суб'єктів ЗЕД і їх відповідальність. Регламентує порядок розгляду спорів, що виникають в процесі ЗЕД
6	Закон України «Про Єдиний митний тариф України» від 05.02.1992 року № 2097-XII [11]	Визначає порядок формування та застосування Єдиного митного тарифу України при ввезенні на митну територію України та вивезенні за межі цієї території товарів та інших предметів
7	Закон України «Про Митний тариф України» від 05.04.2001 року № 2371-III [12]	Систематизує згідно з Українською класифікацією товарів ЗЕД перелік ставок ввізного мита, яке справляється з товарів, що ввозяться на митну територію України (товарною номенклатурою Митного тарифу України є Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД), яка базується на Гармонізованій системі опису та кодування товарів)

1	2	3
8	Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 року № 679-XIV [13]	Визначає діяльність центрального банку України (НБУ), засади організації та функціонування банківської системи в цілому. Встановлює правові, економічні та організаційні засади державної політики в галузі грошового обігу, кредиту та зміцнення грошової одиниці
9	Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 року № 2121-III [14]	Визначає структуру банківської системи, економічні, організаційні і правові засади створення, діяльності, реорганізації і ліквідації банків. Здійснює правове забезпечення стабільного розвитку і діяльності банків в Україні і створення належного конкурентного середовища на фінансовому ринку, забезпечення захисту законних інтересів вкладників і клієнтів банків, створення сприятливих умов для розвитку економіки України та підтримки вітчизняного товаровиробника
10	Закон України «Про підприємництво» від 07.02.1991 року № 698-XII [15]	Визначає загальні правові, економічні та соціальні засади здійснення підприємницької діяльності (підприємництва) громадянами та юридичними особами на території України, встановлює гарантії свободи підприємництва та його державної підтримки
11	Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 року № 280/97-ВР [16]	Визначає систему та гарантії місцевого самоврядування в Україні, засади організації та діяльності, правового статусу і відповідальності органів і посадових осіб місцевого самоврядування
12	Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» від 21.12.2000 року № 2181-III [17]	Регламентує питання оподаткування, установлює порядок погашення зобов'язань юридичних або фізичних осіб перед бюджетами та державними цільовими фондами з податків і зборів (обов'язкових платежів)
13	Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 року № 85/96-ВР [18]	Регулює відносини у сфері страхування і спрямований на створення ринку страхових послуг, посилення страхового захисту майнових інтересів підприємств, установ, організацій та фізичних осіб
14	Угода про заснування Світової організації торгівлі від 15.04.94 року (дата набрання чинності для України: 16.05.2008 року) [19]	Забезпечує загальну організаційну базу для здійснення торговельних відносин між членами СОТ з питань, що стосуються угод і пов'язаних з ними правових документів

Як видно з табл. 1, до основних законодавчих актів України, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність підприємств, відносяться документи, які визначають не тільки економічні особливості зовнішньоекономічної діяльності, але й основні напрямки розвитку держави, адміністративне регулювання та міжнародні законодавчі акти.

Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств здійснюється правовими, адміністративними та економічними методами. Правові методи регулювання ґрунтуються на використанні положень законодавчих актів України та міжнародних організацій. Адміністративними важелями є: ембарго (повна заборона зовнішньоекономічних операцій), ліцензування, квотування, специфічні вимоги до товару, пакування, маркування, добровільне обмеження експорту, бюрократичне ускладнення митних процедур та інші (встановлення і використання різних технічних, фармакологічних, санітарних, фітосанітарних, ветеринарних, екологічних стандартів і вимог). Економічні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств здійснюються через мито, податки, кредити, дотації та пільги.

У цілому методи регулювання зовнішньої торгівлі можна розподілити на:

- ✦ тарифні (засновані на використанні митного тарифу);
- ✦ нетарифні (квоти, ліцензії, субсидії, демпінг і та інші).

Важливе значення серед нетарифних інструментів регулювання зовнішньоекономічної діяльності мають валютні обмеження, що виступають або фактором стримування розвитку зовнішньої торгівлі й всієї зовнішньоекономічної діяльності, або фактором, що стимулює розвиток зовнішньоекономічних зв'язків країни. Валютні обмеження являють собою регламентацію операцій резидентів і нерезидентів з валютою й іншими валютними цінностями і є частиною валютного контролю держави. Сферою застосування валютних обмежень можуть виступати зовнішня торгівля товарами і послугами, рух капіталів і кредитів, переказ прибутків, податкових та інших платежів. У зовнішній торгівлі дія валютних обмежень прирівнюється до кількісних обмежень імпорту, оскільки імпортер у цьому випадку зобов'язаний одержати дозвіл на використання валюти для імпорту товарів і послуг, що негативно позначається в цілому на зовнішній торгівлі країни [20, с. 237].

На рис. 2 наведено засоби державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Розглянемо більш детально наведені на рис. 2 дію засобів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств України та підприємств нерезидентів, що проводять господарську діяльність на її території.

Реєстрація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснюється з метою координації її видів та контролю за розвитком форм цієї діяльності в державі та за окремими територіями.

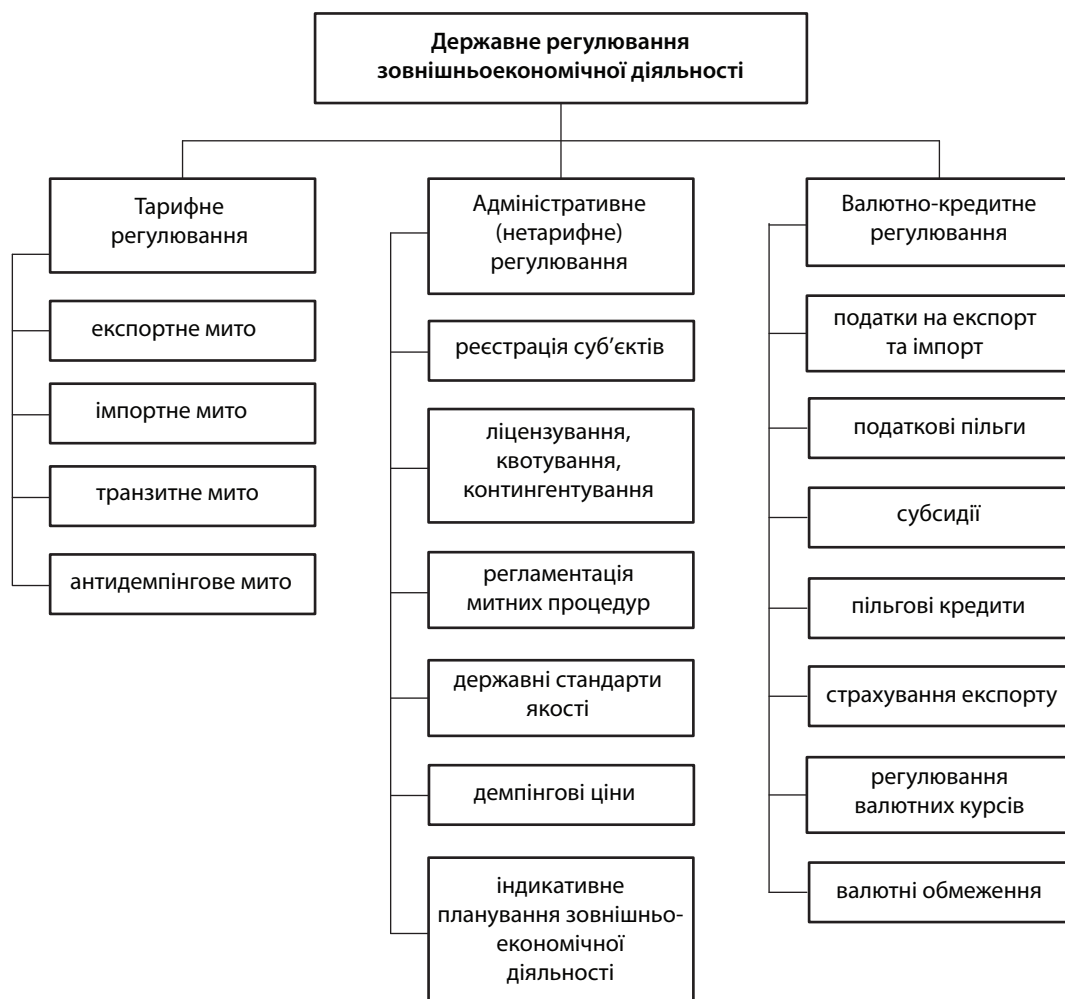


Рис. 2. Засоби державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [6, с. 318]

Квотування і ліцензування експортно-імпортних товарів вводиться з метою встановлення раціональної структури та захисту внутрішнього ринку. За поданням Міністерства економічного розвитку і торгівлі України Кабінет Міністрів визначає список конкретних товарів, які підлягають ліцензуванню та квотуванню, та терміни дії цього режиму. Квоти на експорт товарів затверджує Кабінет Міністрів України. Товари, які експортуються в межах квот, не обкладаються митом.

Індикативний план економічного і соціального розвитку України містить розділ «Зовнішньоекономічна діяльність», в якому розробляються заходи щодо розвитку зовнішнього ринку, покращення експортно-імпортного балансу, розвитку спільних підприємств, просування на нові ринки товарів та послуг, використання іноземних інвестицій та кредитів.

Основну групу становлять показники розвитку зовнішньої торгівлі, до яких належать показники обсягу зовнішньоторговельного обороту, експорту та імпорту продукції. Показники експорту (імпорту) розробляються у розрізі «країна – товар»; поставки товарів для експорту; забезпечення матеріальними цінностями галузей народного господарства з імпортних поставок. Державному регулюванню поставок продукції на макrorівні підлягають найважливіші її види, що визначають розвиток економіки України.

Взаємопоставки іншої продукції виконуються за прямими зв'язками підприємств, організацій, територіальних та інших органів державного й господарського управління у межах їх компетенції.

Взаємопоставки здійснюються також через торговельно-посередницькі організації, товарні біржі та інші структурні ринкові утворення.

Регулювання взаємних поставок найважливіших видів продукції здійснюється на основі урядових узгоджень про економічне співробітництво між державами на принципах взаємовигідного обміну. Проекти міжурядових угод про економічне співробітництво у сфері поставок продукції, що реалізується з урахуванням світових цін, розробляються економічними органами України разом із зацікавленими міністерствами і відомствами.

Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється згідно із Законом України «Про єдиний митний тариф» [10]. Товари та інші предмети, що ввозяться на митну територію України та вивозяться з неї суб'єктами підприємницької діяльності, визначаються Кабінетом Міністрів України.

Встановлення умов використання валюти, отриманої суб'єктами господарювання від зовнішньоекономічних операцій, є прерогативою держави і визначається законодавчими актами, які регулюють зовнішньоекономічну діяльність. На території України запроваджений

обов'язковий розподіл виручки від зовнішньоекономічної діяльності між валютними фондами суб'єктів господарювання та Державним валютним фондом України. Порядок здійснення операцій з обов'язкового розподілу виручки в іноземній валюті затверджує Національний банк України.

Страхування зовнішньоекономічних операцій здійснюється комерційними страховими компаніями, а також іншими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, статутний предмет діяльності яких передбачає страхові операції. Вони стосуються ризиків, які мають місце в практиці господарювання.

Оподаткування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності спрямоване на заохочення експорту продукції. Види і ставки податків затверджує Верховна Рада України за поданням Кабінету Міністрів України. Основними податками, які регулюють зовнішньоекономічну діяльність, є податок на додану вартість, акцизний збір. Окремо виділяють податок на експорт та імпорт. Ставки податків, як правило, однакові для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та визначаються за товарною ознакою. Рівень оподаткування повинен встановлюватися з урахуванням необхідності підтримання самоокупності і самофінансування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та з метою бездефіцитності платіжного балансу. З метою стимулювання певних видів зовнішньоекономічної діяльності держава може застосовувати режим пільгового оподаткування.

З метою підтримки зовнішньоекономічної діяльності Державний експортно-імпорتنний банк України та інші уповноважені банки здійснюють державне кредитування її суб'єктів. Держава виступає гарантом комерційних кредитів [6, с. 318 – 319].

Державне регулювання іноземних інвестицій визначається Законами України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [3], «Про режим іноземного інвестування» [21], «Про захист іноземних інвестицій» [22] та іншими нормативно-правовими актами. Цими документами визначаються загальні засади державного регулювання іноземними інвестиціями, суб'єкти, види і форми інвестування, порядок контролю за здійсненням інвестицій та державні гарантії їх захисту. Іноземні інвестиції підлягають обов'язковій реєстрації, яка здійснюється Радою міністрів АР Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими державними адміністраціями.

Для стимулювання іноземного інвестування в країні можуть встановлюватися пільги та гарантії майнових прав та інтересів інвесторів. Пільгами можуть бути: звільнення від обкладання митом майна, що ввозиться в Україну як внесок іноземного інвестора до статутного фонду підприємства; скасування процедури ліцензування і квотування за умови сертифікації продукції як продукції власного виробництва. Для окремих суб'єктів підприємницької діяльності, що здійснюють інвестиційні проекти із залученням іноземних інвестицій, які спрямовані на реалізацію державних програм розвитку пріоритетних галузей економіки, може встановлюватися пільговий інвестиційний режим.

Захист іноземних інвестицій гарантується тим, що вони не підлягають націоналізації і не можуть бути реквізовані державними органами. Реквізиція може бути проведена повноважними органами тільки в разі стихійного лиха, аварії, епідемії тощо. Іноземним інвесторам після сплати податків та обов'язкових платежів гарантується безперешкодний переказ за кордон їхніх прибутків, доходів та інших коштів у іноземній валюті. Крім того, вони мають право на відшкодування збитків, завданих унаслідок помилкових дій або неналежного виконання органами державної влади своїх обов'язків. Якщо інвестиційна діяльність іноземного інвестора припиняється, то він має право на повернення своїх інвестицій і доходів. У разі зміни законодавства щодо іноземних інвестицій протягом 10 років для нього діють державні гарантії захисту, які були передбачені законами на момент реєстрації інвестора.

У країна не тільки залучає іноземні інвестиції, а й сама інвестує кошти за кордоном. Такі інвестиції можуть здійснюватися з метою створення спільних підприємств і розширення збуту їхньої продукції, участі в розробці та експлуатації за кордоном сировинних родовищ тощо. Основні умови та вимоги щодо здійснення інвестицій за кордон установлює Національний банк України. Згідно з цими умовами інвестиції за кордон можуть здійснюватися за рахунок власних коштів інвестора. Бюджетні кошти дозволяється інвестувати за кордон тільки на підставі рішення Верховної Ради України.

Регулювання залучення та вивозу капіталу в цілому спрямовується на підвищення ефективності іноземного інвестування в економіку країни. Воно має подвійний характер. З одного боку, державне регулювання сприяє створенню сприятливого інвестиційного клімату за допомогою державних гарантії та надання пільг, а з іншого – обмежує вплив іноземного капіталу на економіку країни, яка залучає такі кошти [23, с. 255].

Іншим суттєвим важелем державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності стало членство України в СОТ у 2008 році, що створило позитивні передумови для соціально-економічного розвитку України. Україна отримала можливість застосовувати принципи і механізми СОТ для дальшого розвитку зовнішньої торгівлі та збільшення товарообігу з державами – основними партнерами.

Усі численні правові документи, що утворюють у сукупності багатосторонню многосторонню торговельно-економічну систему СОТ, мають в своїй концептуальній основі декілька базових принципів:

- ✦ торгівля без дискримінації, що забезпечується взаємним наданням країнам режиму найбільшого сприяння в торгівлі та національного режиму для імпортової продукції;
- ✦ передбачуваний та такий, що розширюється, доступ до ринків шляхом створення таких норм, які значною мірою утруднювали б урядом країн – членів СОТ можливість довільно змінювати «правила гри»;
- ✦ транспарентність (прозорість та доступність) національних законів, нормативних актів й зов-

нішньоторговельної практики країн – членів СОТ, що необхідно для створення передбачуваних торгових умов [24].

Однак, як зазначається в рішенні РНБО [25], поряд із незаперечним позитивним стратегічним впливом, пов'язаним з адаптацією національної економіки та вітчизняного конкурентного простору до умов світового ринку, вступ до СОТ створює певні ризики зниження фінансово-економічних показників тих вітчизняних виробників, конкурентоспроможність яких є недостатньою через технологічну відсталість, що підвищує ризики дальшого перетворення України в державу з орієнтацією на виробництво товарів з низьким ступенем переробки.

Таким чином, виходячи з принципів, цілей та мети державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств України, необхідне подальше адаптування національного законодавства у відповідності з міжнародно-визнаними нормами і правилами, яке спрямоване на зростання рівня конкурентоспроможності, поліпшення інвестиційного клімату, впровадження інноваційної моделі розвитку економіки та підвищення ефективності організації економічних процесів.

Заходи державної структурної політики регулювання зовнішньоекономічної діяльності повинні спрямовуватися на розробку національної стратегії в цій сфері, диверсифікацію зовнішньоекономічних зв'язків й розширення асортименту експорту товарів та послуг, що сприятиме зменшенню залежності національної економіки від імпорту сировини, матеріалів, енергоносіїв та інших ресурсів і виходу на нові ринки, а також зміцненню позицій на традиційних ринках. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про Державну програму економічного і соціального розвитку України на 2010 рік» від 20.05.2010 року № 2278-VI (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 33, ст. 470) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2278-17>
2. Кунін В. Є. Механізм державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств / В. Є. Кунін // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 114 – 120.
3. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 року № 959-XII (Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 29, ст. 377) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12>
4. Фомичев В. И. Международная торговля : Учеб. / В. И. Фомичев. – 2-е изд. доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 446 с.
5. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навч. посіб. / М. І. Дідківський. – К. : Знання, 2006. – 462 с.
6. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки : Навч. посіб. / Л. А. Швайка. – К. : Знання, 2006. – 435 с.
7. Закон України «Про економічну самостійність Української РСР» від 03.08.1990 року № 142-XII (Відомості Верховної Ради УРСР, 1990, № 34, ст. 499) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=142-12>
8. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 року № 2755-VI (Голос України, 2010, № 229 – 230) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>
9. Митний Кодекс України від 11.07.2002 року № 92-IV (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002, № 38-39, ст. 288) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=92-15>
10. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 року № 436-IV (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19 – 20, № 21 – 22, ст. 144) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>
11. Закон України «Про Єдиний митний тариф України» від 05.02.1992 року № 2097-XII (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1992, № 19, ст. 259) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2097-12>
12. Закон України «Про Митний тариф України» від 05.04.2001 року № 2371-III (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, № 24, ст. 125) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2371-14>
13. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 року № 679-XIV (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, № 29, ст. 238) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=679-14>
14. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 року № 2121-III (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, № 5 – 6, ст. 30) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>
15. Закон України «Про підприємництво» від 07.02.1991 року № 698-XII (Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 14, ст. 168) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=698-12>
16. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 року № 280/97-ВР (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1997, № 24, ст. 170) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=280%2F97-%E2%F0>
17. Закон України «Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» від 21.12.2000 року № 2181-III (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, № 10, ст. 44) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2181-14>
18. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 року № 85/96-ВР (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 18, ст. 78) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%F0>
19. Угода про заснування Світової організації торгівлі від 15.04.94 року (Дата набрання чинності для України: 16.05.2008 року, Міжнародний документ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_342
20. Солонінко К. С. Міжнародна економіка : Навч. посіб. / К. С. Солонінко. – К. : Кондор, 2008. – 380 с.
21. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 року № 93/96-ВР (Відомості Верховної

Ради України (ВВР), 1996, № 19, ст. 80) [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=93%2F96-%E2%F0>

22. Закон України «Про захист іноземних інвестицій на Україні» від 10.09.1991 року № 1540а-XII (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991, № 46, ст. 616) [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1540%E0-12>

23. Державне регулювання економіки : Навч. посіб. / [С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін.].– 2-е вид. доопрац. і допов.– К. : КНЕУ, 2004.– 440 с.

24. Асаинов А. Ж. ВТО как институт регулирования международных торговых отношений [Текст] / А. Ж. Асаинов // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). / Под общ. ред. Г. Д. Ахметовой.– М.: РИОР, 2011.

25. Рішення РНБО «Про звіт Кабінету Міністрів України щодо результатів членства України в Світовій організації торгівлі» від 26.06.2009 року (Офіційний вісник Президента України, 2009, № 28, ст. 919) [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=n0010525-09>

МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И НЕРАВНОМЕРНОСТЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ*

СВЕТУНЬКОВ С. Г.

доктор экономических наук

Санкт-Петербург (Россия)

Задача исследования неравномерности развития регионов не является новой для экономической науки. Её уже давно с разной степенью успешности решают учёные разных стран мира. Используются при этом и математические модели. Тем не менее, имеются сомнения в их адекватном отражении ситуации хотя бы потому, что один и тот же регион, социально-экономическое развитие которого оценивается с помощью этих методов, может занимать самые разные места в рейтинге развития регионов, получаемом с помощью этих методов. А это значит, что адекватного отражения ситуации и не получается.

Вызвано это тем, что само понятие «уровень социально-экономического развития региона» является многоаспектным, а развитие – многокритериальным. Поэтому с позиций каждого экономического исследования делается акцент на одном или группе наиболее важных показателей состояния региона, важном именно с этих позиций. То есть, такие оценки отражают субъективную точку зрения авторов исследования. Попытки же получения «объективного» оценивания с помощью учёта всех показателей неминуемо сталкиваются с необходимостью свёртки многочисленных показателей в единый, что опять-таки, приводит к потере информации и субъективизму оценки.

Как показали исследования М. Глушечковой, Н. Земляной и Е. Цедяковой, эти методы и подходы могут быть выделены в три группы:

1. Методы, в которых по совокупности определенных параметров проводится качественная и количе-

ственная оценка и строится обобщающий комплексный показатель.

2. Методы с использованием экспертных оценок.

3. Модели причинно-следственных связей.

Сделаем сравнительный критико-конструктивный анализ этих методов для того, чтобы понять, насколько они в состоянии выполнить поставленную задачу.

Первая группа методов – вычисление комплексного показателя социально-экономического развития региона.

В метод группировки по уровню социально-экономического развития регионов, предложенный Минэкономики РФ, закладывается «комплексная оценка социально-экономического развития регионов (в баллах)», которая рассчитывается исходя из фактических показателей: среднедушевого производства валового регионального продукта (млн руб./чел.), индекса производства (%), доли населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума (%), уровня безработицы (% к экономически активному населению), обеспеченности общеобразовательными учреждениями (посещений в смену на 10 тыс. жителей), обеспеченности нестационарными и стационарными лечебными учреждениями (соответственно посещений в смену на 10 тыс. жителей и коек на 10 тыс. жителей). Включение региона в ту или иную группу производится на основе средневзвешенных балльных оценок (разность показателя по региону и среднего по стране, деленная на среднее по стране). При анализе этого метода сразу же возникает ряд сомнений в его адекватности, во-первых, потому, что далеко не все основные показатели развития региона включены в число показателей, а во-вторых, не все факторы одинаково отражают именно уровень развития, например, процент уровня безработицы и обеспеченность общеобразовательными учреждениями отражают и различные стороны развития, и их различную значимость для поставленных целей.

Существует и модификация этого подхода, предлагаемая другими методиками. В них в качестве параметров для расчета комплексной оценки социально-экономического региона выбираются следующие по-

* Работа выполнена в рамках Международного гранта РГНФ-НАН Украины № 10-02-00716 а/У «Модели оценки неравномерности и цикличности динамики социально-экономического развития регионов Украины и России».

казатели: валовой региональный продукт, объем инвестиций в основной капитал на душу населения, объем внешнеторгового оборота, финансовая обеспеченность региона, процентная доля занятых, уровень работающего населения, процентное соотношение среднедушевых доходов и среднедушевого прожиточного минимума, доля населения с доходами выше прожиточного минимума, общий объем розничного товарооборота и платных услуг на душу населения, основные фонды отраслей экономики на душу населения. Далее по данным показателям строится комплексная оценка с использованием средней взвешенной величины. То есть, суть подхода такая же, но процедура получения итоговой оценки несколько отличается.

Все методики комплексной оценки развития региона страдают одинаковым недостатком – субъективизм в отборе показателей, необходимостью взвешивания каждого из показателей с целью расчёта на их основе единого индекса. Всё это приводит к тому, что оценка развития региона становится очень не точной.

Качество жизни как комплексный показатель социального развития регионов предусматривает построение двух индексов качества жизни: кризисного индекса и полного.

Кризисный индекс качества жизни вычисляется по формуле:

$$\frac{A + B + C + \frac{D + E}{2}}{4}, \quad (1)$$

где A – индекс отношения среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму; B – индекс доли населения с доходами ниже прожиточного минимума; C – индекс уровня занятости населения; D – индекс ожидаемой продолжительности жизни; E – индекс младенческой смертности.

Полный индекс качества жизни предлагается вычислять так:

$$\frac{A + B + C + \frac{D + E}{2} + F + \frac{G + H + I + J}{4} + R}{7}, \quad (2)$$

где в дополнение к уже использованным переменным дополнительно вводятся: F – индекс числа учащихся в профессиональных учебных заведениях; G – индекс обеспеченности врачами; H – индекс обеспеченности жильем; I – индекс обеспеченности канализацией; J – индекс обеспеченности телефонами; K – индекс числа убийств.

Очевидно, что перед нами среднеарифметическая индексов, которое, помимо уже перечисленных недостатков, влечёт и недостаток такого усреднения, например, если индекс A отношения среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму будет равен нулю, это свидетельствует о том, что население вообще не имеет доходов, но за счёт других индексов обобщённые могут быть довольно высокими.

Сводный индекс оценки развития субъектов Минрегионразвития РФ предусматривает проведение расчёта по четырем основным направлениям социально-экономического развития субъектов РФ:

ситуация в реальном секторе экономики, инвестиционная привлекательность региона, доходы и занятость населения, состояние бюджетной системы. Каждый подраздел характеризуется определенным набором показателей статистической и ведомственной отчетности. В результате математических действий получаются четыре индекса по основным направлениям, из которых в дальнейшем составляется сводный индекс социально-экономического развития регионов. То есть – этот индекс содержит в себе все недостатки предыдущих.

Имеются подходы, ориентированные на сопоставление результатов экономического развития региона и общих затрат, которые регион при этом несёт, то есть – попытка оценить *эффективность развития региона*.

Для построения подобного рейтинга регионов по уровню эффективности экономического развития строится следующий комплексный показатель:

$$\mathcal{E}_{pmz} = \frac{HD + Y_{II}}{A_{II} + M_3 + Z_3 + Z_y}, \quad (3)$$

где $\mathcal{E}_{pmz}$ – эффективность регионального развития по текущим затратам;

HD – национальный доход (чистая продукция);

Y_{II} – услуги непроизводственной сферы;

A_{II} – амортизационные отчисления;

M_3 – материальные затраты в производственных отраслях региона;

Z_3 – фонд з/п трудящихся тех же отраслей региона;

Z_y – затраты на услуги непроизводственного характера в регионе.

Очевидно, что этот индекс не отражает состояние ни одного из социальных показателей – уровня безработицы, качества медицинского обслуживания и т. п. Поэтому использовать его как самостоятельный показатель состояния уровня социально-экономического развития региона не имеет смысла, этот подход может быть рекомендован только как способ расчёта одного из множества показателей.

Поскольку об уровне развития страны можно судить по такому обобщённому экономическому показателю, как ВВП, есть предложения и разработаны соответствующие методики расчёта уровня социально-экономического развития регионов на основе *регионального аналога ВВП – валового регионального продукта*.

Поскольку показатель ВРП является наиболее «обобщенным» показателем, его сравнительное значение по регионам может давать некоторую оценку региональной дифференциации. Очевидно, что динамика ВРП показывает тенденцию развития хозяйственной деятельности в регионе, поэтому, изучая изменение этого показателя, можно оценить и изменение уровня развития. Для этого выявляется территория, имеющая минимальное значение показателя ВРП на душу населения, и для всех остальных территорий определяется соотношение между их ВРП и базовым регионом с минимальным ВРП:

$$K_p = \frac{BPP_p}{BPP_{min}}. \quad (4)$$

Чем выше этот показатель, тем более высокий уровень развития региона.

Этот метод оценки хорош тем, что он прост в вычислениях, свободен от субъективизма предыдущих методов «комплексной» оценки, но сам показатель ВРП, конечно же, является очень грубым для оценки именно социально-экономического развития. Например, если в регионе с ужасной экологической ситуацией, с отвратительным снабжением и высокой степенью заболеваемости находятся вредные капиталоемкие и материалоемкие производства, выдающие продукцию высокой стоимости, ВРП на душу населения будет очень высоким, а потому и показатель (4) будет также большим. Но уровень социально-экономического развития региона будет очень низким.

Есть подходы, которые отказываются от прямого «в лоб» вычисления уровня социально-экономического развития. Поскольку об этом уровне свидетельствуют множество показателей, то логично их обобщать и делать соответствующие выводы с помощью некоторого «мягкого» подхода. Таковым является *метод ранжирования*. Здесь также есть некоторые видовые отличия:

1) ранжирование регионов на основе показателя ВВП на душу населения. Для такого ранжирования региону, имеющему наивысшее значение данного показателя, начисляется 1000 баллов. Остальным начисляются баллы пропорционально их ВРП. Очевидно, что этот метод переносит все недостатки только что рассмотренного метода и представляет собой его почти полную копию со всеми недостатками;

2) в ЕС часто используется ранжирование на основе усредненного индикатора, который включает в себя показатели: ВРП на одного работающего ($ВРП_p$), показатель числа занятых к общей численности экономически активного населения в процентах ($З_3$), показатель отношения количества экономически активного населения к общей численности населения страны в процентах ($З_a$). Стандартная формула, принятая в соответствии с официальной трактовкой в ЕС:

$$K = ВРП_p \cdot \frac{З_3}{З_a}. \quad (5)$$

Легко убедиться в том, что этот показатель характеризует ВРП на единицу экономически активного населения. Способность этого показателя отражать уровень социально-экономического развития региона весьма сомнительна.

Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) – наиболее популярный показатель, используемый сегодня во многих странах мира. Он активно применяется и для оценки социально-экономического развития регионов. Рассмотрим его особенности.

Для построения ИРЧП используются такие показатели, как: долголетие B , достигнутый уровень образования S , уровень жизни D . По каждому из этих показателей рассчитываются частные индексы. Для первых двух они вычисляются по такой формуле:

$$W(B) = \frac{b_i - b_{\min}}{b_{\max} - b_{\min}}, W(S) = \frac{s_i - s_{\min}}{s_{\max} - s_{\min}}. \quad (6)$$

Для расчета индекса дохода применяется другой способ, поскольку концепция человеческого развития основана на том, что для достижения достойного уровня человеческого развития вовсе не требуется существенный экономический рост:

$$W(D) = \frac{\log d_i - \log d_{\min}}{\log b_{\max} - \log b_{\min}}. \quad (7)$$

ИРЧП рассчитывается как среднее арифметическое трех частных индексов. Поскольку он по определению лежит в пределах $0 < ИРЧП < 1$, то чем ближе индекс к 1, тем выше возможности для реализации человеческого потенциала, благодаря росту образования, долголетия и дохода.

Этот индекс существенно отличается от предыдущих, поскольку каждая из трёх групп индекса имеет чётко обоснованные основания, отражающие одну из сторон социально-экономического развития, но вопросы вызывает вычисление общего индекса как среднего арифметического. Поэтому в данном направлении разрабатывается ряд модификаций, каждая из которых отличается несколько иным набором показателей и различными алгоритмами расчетов.

Вторая группа методов – определение уровня социально-экономического развития региона с использованием экспертных оценок.

Поскольку уровень социально-экономического развития регионов определяется множеством факторов и показателей разной природы и измеряемых в разных шкалах, возникает непростая задача обобщения этих массивов данных. Как следует из анализа методов первой группы, формальный подход с использованием объективных оценок с этой задачей не справляется. Кроме того, он пытается просто оценить текущее состояние, не давая возможности рассмотреть ситуацию в динамике. Попытка устранения этих недостатков и породила вторую группу методов и подходов по оценке уровня социально-экономического развития регионов.

Один из методов *ранжирования регионов по уровню развития с помощью экспертной оценки* заключается в следующем. Вначале определяются стартовые позиции каждого региона на основе статистических показателей, характеризующих уровень развития региона. Для расчета стартового рейтинга включаются такие блоки и показатели:

1) социальная сфера (ожидаемая продолжительность жизни при рождении, коэффициент младенческой смертности, заболеваемость населения, уровень преступности, миграционное сальдо);

2) развитие экономики (валовой региональный продукт на душу населения, объем инвестиций в основной капитал на душу населения, рост энергопотребления в регионе, объем долгов по заработной плате, номинальные денежные доходы в расчете на душу населения, оборот розничной торговли и суммарный объем оказанных платных услуг на душу населения);

3) социальная и экономическая инфраструктура (средний темп роста строительства в регионе, доходы от предоставления услуг связи, густота автомобильных дорог, обеспеченность населения объектами социальной инфраструктуры).

Затем осуществляется мониторинг главных региональных событий, которые оцениваются экспертами. В результате каждое событие, которое потенциально может повлиять на развитие региона, получает оценку от -5 до +5. Затем оценки экспертов по каждому событию усредняются, итоговая оценка определяет движение регионов в рейтинге.

Очевидно, что результат полностью определяется составом экспертов и их квалификацией.

Индекс конкурентоспособности IMD. В данной модели регион оценивается с помощью четырех основных групп показателей:

- ✦ экономические показатели;
- ✦ эффективность работы правительства;
- ✦ эффективность бизнеса;
- ✦ инфраструктура.

В свою очередь каждый из этих факторов делится на 5 подфакторов. Всего 20 подфакторов, которые более подробно описываются 327 критериями. Используется 131 статистический показатель – количественная оценка, используемая для описания в общем рейтинге, а также 81 показатель, представляющий ценную дополнительную информацию, но не используемый в оценке. 115 показатель используется для качественных оценок. Эксперты отвечают на вопросы (в количестве 115), выставляя баллы от 1 до 6. Затем для каждого региона выводится средняя оценка, которая впоследствии конвертируется в шкалу от 0 до 10.

Далее осуществляется обработка этой информации экспертов – каждый из показателей стандартизируется:

$$\frac{x_i - \bar{x}}{s} \quad (8)$$

Стандартное отклонение s , как известно, находится по формуле:

$$s = \sqrt{\frac{\sum_i (x_i - \bar{x})^2}{N}} \quad (9)$$

Здесь x_i – фактическое значение показателя для конкретного региона, среднее значение показателя по всем оцениваемым экономикам регионов; N – число оцениваемых экономик (регионов).

После стандартизации все показатели (количественные показатели имеют вес 2/3, качественные показатели, оцененные экспертным методом, – 1/3) для конкретного региона включаются в модель для подсчета индекса региона. Для ведущей экономики индекс будет равен 100.

Индекс конкурентоспособности роста представляет собой сводный показатель конкурентоспособности, оценивающий глобальную конкурентоспособность стран с помощью наиболее важных для экономического роста макроэкономических показателей. Информационной базой для расчетов данных индексов служат

статистические данные и результаты опросов топ-менеджеров компаний. Уровень развитости региона определяется агрегированным индексом, основанным на некоторой комбинации социально-экономических индикаторов. Используются 17 индикаторов, 5 из которых связаны с развитием сельского хозяйства, а остальные 12 описывают уровень развитости инфраструктуры. Уровень развитости регионов оценивается отдельно по секторам сельского хозяйства и инфраструктуры, а также по всей социально-экономической сфере в целом.

Показатели имеют различные количественные и качественные характеристики, которые стандартизируются с помощью (8) и (9). В качестве весовых коэффициентов в модели развития региона используются значения, обратные коэффициентам вариации исходных переменных. Оценка агрегированного индекса развития лежит в интервале от 0 до 1. Значение, близкое к нулю, свидетельствует о высоком уровне развитости, к единице, соответственно, – о низком уровне.

Модели причинно-следственных связей.

Одна из довольно часто используемых моделей исходит из предположения о том, что степень развитости региона определяется двумя основными показателями: *доходы и зарплаты граждан региона*. При этом на региональное развитие воздействуют разные факторы, среди которых наибольшая роль отводится таким показателям, как человеческий капитал и креативный класс. Для построения причинно-следственной модели используется статистический метод, с помощью которого получается система уравнений. Оценки параметров уравнений находятся при помощи метода максимального правдоподобия. Все коэффициенты уравнений регрессии являются стандартизованными, так как перед проведением регрессионного анализа все значения переменных стандартизируются.

В этой модели человеческий капитал учитывается через доход, повышая общую оценку регионального благосостояния. Креативность также учитывается через заработную плату и производительность труда. Здесь предполагается, что заработки обозначают способность региона генерировать производительность труда и достаток, в то время как доход региона часто является основой привлечения богатства, произведенного где-либо, но необязательно в рассматриваемом регионе.

Недостатком такого подхода является то, что доход, заработная плата, производительность труда и т. п. очень косвенно отражают социально-экономическое состояние, а потому о комплексной оценке социально-экономического развития региона здесь говорить не приходится.

Другой метод из этой группы, используемый балканскими учеными, оценивает региональное развитие, с использованием модели *структурных уравнений с латентными переменными (LISREL)*, параметры которой оцениваются методом максимального правдоподобия, а затем используются в кластерном анализе вычисленные значения латентных переменных. Оценка уровня развитости различных регионов, как видно, осу-

ществляется путем соединения параметрической и непараметрической оценок. Таким образом, получаются более интерпретированные результаты кластеризации как следствие использования меньшего числа статистически вычисленных латентных переменных. Цель кластерного анализа заключается в разделении схожих регионов в несколько групп.

Очевидным преимуществом этого метода является использование меньшего числа латентных переменных вместо множества исходных (наблюдаемых) показателей регионального развития в интерпретации полученных значений. Недостатком подхода является сложность и неоднозначность самой процедуры работы с латентными переменными.

Пирамидальная модель оценивания региональной конкурентоспособности, используемая венгерскими экономистами, оценивает степень развитости венгерских регионов при помощи различных информационно-аналитических методов. Здесь используется взвешенная система показателей, следуя логике пирамидальной модели региональной конкурентоспособности. Выбор показателей осуществляется при помощи методов многомерного анализа. В пирамидальной модели каждая базовая категория, фактор развития, детерминанта успеха описывается тремя или четырьмя переменными. Получается модель из 63 переменных, вес каждой из которых определяется индивидуально. На следующем этапе анализа, используя систему показателей, имеющиеся регионы трансформируются в однородные группы на основе их уровня конкурентоспособности. Далее регионы классифицируются по трем типам, при этом определяется принадлежность к городскому или сельскому типу. Таким образом, регион имеет некую оценку, которая откладывается в прямоугольной системе координат на фоне остальных регионов страны. Наглядно сопоставляется развитость регионов в контексте понятия конкурентоспособности.

Для оценки уровня развития регионов в моделях данной группы используется определенный набор показателей. Чаще всего авторы моделей включают в свои расчеты такие показатели, как: среднедушевое производство валового регионального продукта; индекс производства; долю населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума; уровень безработицы; обеспеченность общеобразовательными учреждениями; обеспеченность нестационарными и стационарными лечебными учреждениями и другие показатели, которые могут характеризовать уровень развития региона в какой-либо области.

Далее строится комплексная оценка по выбранным для анализа показателям. В основном такая оценка получается путем построения средней взвешенной величины. Необходимо заметить, что отбор показателей для исследования, а также выбор метода построения комплексной оценки осуществляется исследователем и не всегда обосновывается экономически. Это приводит к получению результатов, которые зачастую довольно сложно интерпретировать. После того, как комплексный показатель получен, авторы моделей в основном используют метод ранжирования для

построения рейтинга регионов в соответствии с этим показателем, что не всегда корректно, т. к. часто изначально не определена шкала измерений. Так, например, не определены границы, в которых должны лежать полученные комплексные оценки, в результате чего нельзя однозначно говорить о степени развитости региона. Также во многих моделях данной группы авторами не определена взаимосвязь между полученными комплексными показателями. Это приводит к затруднениям в определении степени различия уровней социально-экономического развития между регионами.

Применение этого метода на российском примере подтверждает его слабую идентификационную способность – Амурская и Воронежская области были определены в одну группу и стояли по расчетному «уровню развития» практически рядом, в то время как на самом деле среднедушевое производство валового регионального продукта в этих областях различалось на 60%, уровень безработицы – в 4 раза, обеспеченность местами в школах – более чем в 2 раза и т. д. На примере этой модели видно, что усреднение неизбежно нивелирует действительные различия между регионами и не позволяет однозначно судить о степени развития регионов в целом.

Таким образом, многообразие методов и подходов оценки уровня социально-экономического развития регионов вызвано сложностью объекта оценки и, к сожалению, не позволяет в полной мере решить эту задачу.

Нам представляется, что её решение лежит в русле комплексной оценки с использованием экономикоматематического моделирования как наиболее адекватного инструмента решения этой задачи. Саму же задачу следует разбить на несколько блоков.

Прежде всего, обратим внимание на предложения Абрахама Гарольда Маслоу, выдающегося психолога XX века. Разработанная им теория мотивации (опубликованная в 1954 году в книге «Мотивация и личность»), позволила создать фундаментальную классификацию мотивов, принципиально отличную от ранее существовавших. Эта теория, ставшая классической, является основой современного менеджмента, и её положения помогут понять направления гармоничного социально-экономического развития регионов, а тем самым – предложить новый подход по оценке уровня этого развития.

В теории мотивации Маслоу изучается поведение человека как представителя социума – то, что психологами рассматривается как недостаток, в нашем случае является преимуществом, поскольку экономика рассматривает не отдельного потребителя, а группу потребителей.

А. Маслоу выделил базовые потребности, присущие любому человеку, расположенные в такой иерархической последовательности [1, с. 77 – 96]: 1) физиологические потребности; 2) потребность в безопасности; 3) потребность в принадлежности и любви; 4) потребность в признании; 5) потребность в самоактуализации; 6) потребность в познании и понимании; 7) эстетические потребности.

Последующие интерпретаторы теории А. Маслоу свели указанные потребности к пяти: физиологические потребности, потребности в безопасности и уверенности в будущем, социальные потребности, потребности в уважении, потребности самовыражения.

Конечно, у каждого конкретного человека имеется собственная система и иерархия предпочтений, поэтому можно спорить о том, в какой последовательности находятся выявленные А. Маслоу иерархические потребности, как они замещаются, но это – дело психологов. Экономистов интересует другой аспект проблемы, а именно, то обстоятельство, что отношение потребителя к продукту не остается неизменным – при удовлетворении одной потребности потребитель обращает свое внимание на удовлетворение следующей потребности. То есть отношение потребителя к товару меняется в зависимости от степени удовлетворения потребностей, которое осуществляет данный товар. Каким образом и за счет чего удовлетворяются те или иные потребности? Очевидно, что за счет тех средств, которые потребитель готов отдать за приобретение товара, данную потребность удовлетворяющую, то есть – за счёт собственного дохода.

Действительно, индивидуум, не обладающий никаким доходом, оказывается не в состоянии удовлетворить на рынке ни одну из имеющихся у него потребностей – товар должен быть куплен (обменен на деньги или другой товар). Как только у него появляется какой-либо доход (в денежной или натуральной форме), он сразу получает возможность удовлетворить частично или полностью свою потребность и, естественно, удовлетворяет наиболее значимую для него в данный момент потребность. Если данная потребность полностью удовлетворена, а у индивидуума продолжает увеличиваться доход, он начинает удовлетворять следующую потребность за счет тех средств, которые находятся в его распоряжении. Именно об этом и писал Абрахам Маслоу: «... человек и действительно живет одним лишь хлебом, но только тогда, когда у него нет этого хлеба. Но что происходит с его желаниями, когда у него вдоволь хлеба, когда он сыт, когда его желудок не требует пищи? А происходит вот что – у человека тут же обнаруживаются другие (более высокие) потребности, и уже эти потребности овладевают его сознанием, занимая место физического голода. Стоит ему удовлетворить эти потребности, их место тут же занимают новые (ещё более высокие) потребности, и так далее до бесконечности» [1, с. 81].

В данной динамике А. Маслоу абстрагировался от того, как осуществляется удовлетворение потребностей, за счет чего именно. Если в описание этой динамики добавить ещё способ удовлетворения потребностей – доход, – будет получена весьма содержательная модель поведения потребителей [2].

Что же становится с теми потребностями, которые уже удовлетворены? Маслоу, в частности, утверждал, что «потребность, после того, как она удовлетворена, уже не может влиять на поведение человека, не может предопределять и организовывать его. Я близок к тому, чтобы сделать ещё более сильное заявление,

я почти готов утверждать, что человек, удовлетворив свою базовую потребность, будь то потребность в любви, в безопасности или в самоуважении, лишается её...» [1, с. 103].

Последнее заявление действительно очень сильное и может быть признано верным только в том случае, когда потребность не является постоянно действующей, связанной с самим фактом существования человека. Действительно, потребность в хлебе, удовлетворенная однажды при приеме пищи, возникнет через некоторое время вновь, по мере наступления чувства голода. Другое дело, что само чувство голода в зависимости от дохода индивидуума может быть удовлетворено, например, только хлебом и водой или лобстерами, устрицами, лимоном, сливочным маслом и кусочком хлеба. И в том, и в другом наборе присутствует хлеб в качестве предмета, удовлетворяющего потребность в пище, но объёмы потребления хлеба в этих двух случаях отличаются в несколько раз. Если же потребность не является постоянно возникающей, и, однажды удовлетворенная, она больше не является мотивационной, то в данном случае следует согласиться со словами А. Маслоу. Так, потребность в телефонной линии, будучи удовлетворенной, уже больше не возникнет снова – потребность в ней может возникнуть только тогда, когда телефонной линии не будет. А в том случае, когда у потребителя уже есть телефон, подключённый к телефонной линии, у него могут возникнуть потребности более высокого уровня, например, в общении с помощью телефонной сети через сеть Internet.

Втоварной экономике осуществляется непрерывный обмен товаров, в качестве которых выступает предмет, услуга или труд (а также деньги, информация и т. д.). В результате этого обмена у конечного потребителя появляется доход, с помощью которого он может удовлетворить возникающие потребности. При этом – чем выше доход конечного потребителя, тем более обширные и многообразные потребности он может удовлетворить. Таким образом, доход потребителя является важнейшей составляющей, позволяющей определить и описать поведение потребителя.

С ростом дохода потребитель удовлетворяет свои базовые потребности, и на смену им приходят потребности более высокого уровня, выявленные А. Маслоу. Что представляют собой потребности низшего уровня и высшего уровня? Маслоу не даёт им экономическую интерпретацию, а указывает лишь общее направление. Что, например, означают физиологические потребности, поставленные им на низший уровень потребностей? Из анализа текста его книги следует, что это – потребности в еде, одежде, обуви. Иначе говоря, это потребности в предметах повседневного спроса, тех из них, которые мы отнесём к предметам первой необходимости. Если у потребителя есть соответствующий доход, он, удовлетворив свои «первые необходимости», ощущает потребности более высокого уровня – в жилье, в создании семьи, в формировании круга знакомых и поддержания отношений внутри этого круга... На высшем уровне потребностей по Маслоу находятся такие, которые удо-

влетворяются не столько материально-вещественными товарами, сколько в форме услуг, например, потребности эстетические включают в себя желание посещения музеев и выставок, театров и кинотеатров, концертов и спортивных мероприятий.

Чем более развито общество, тем, следовательно, более развита в нём сфера услуг. Не случайно Д. Белл предсказывает цивилизации переход в постиндустриальную эпоху, подразумевая под последней эпоху, где в товарообороте преобладают услуги [3].

Теперь можно сделать выводы относительно того, что даёт исследователю взгляд на социально-экономическое развитие региона через призму теории Маслоу. Развитие региона определяется уровнем дохода его жителей, это – несомненно. Несомненно и то, что чем выше доходы жителей региона, тем больше своих потребностей они могут удовлетворить, если, конечно, уровень цен позволяет это сделать. Потребительская корзина даёт представление об этом уровне цен, а отношение среднего дохода жителя региона к потребительской корзине даёт представление о том, насколько высоки доходы жителей региона. Но наличие высоких доходов не гарантирует высокий уровень жизни – любимый экономической теорией Робинзон Крузо обладал значительными богатствами, но не мог ими воспользоваться.

Точно так же и жители отдельных регионов, обладая высокими доходами, не могут удовлетворить своих возросших потребностей, если в регионе не созданы для этого условия. А потребности высшего уровня, как следует из теории Маслоу, – это потребности, реализуемые в сфере услуг. Следовательно, отношение оборота услуг к стоимости товарооборота в регионе характеризует – насколько развита сфера услуг и насколько удовлетворяются у жителей региона потребности высокого уровня.

Теперь можно сделать вывод о том, что для диагностики уровня социально-экономического развития региона необходимо вычислить эти две характеристики и определить, насколько в одном регионе этот показатель отличается от такого же в другом регионе.

Эта исходная гипотеза нашего исследования определяет и весь подход к оценке уровня социально-экономического развития. Нами предполагается исследовать в качестве индикатора комплекснозначный показатель Z , в действительную часть которого включается отношение среднедушевого дохода C к прожиточному минимуму LV , которое можно назвать «уровень достатка» d , а к мнимой части – отношение платных услуг населению PS к величине общего товарооборота региона CC , которое можно назвать «уровень удовлетворённости» s :

$$Z = \frac{C}{LV} + i \frac{PS}{CC} = d + is, \quad (10)$$

где i – мнимая единица, $i^2 = -1$.

Для проверки этой гипотезы собраны соответствующие статистические данные по всем городам и областям Северо-западного региона России и проведены расчёты. Обнаружена закономерность изменения комплекснозначного показателя по отношению к ре-гионам

с разным уровнем развития, свидетельствующая о пригодности предлагаемого показателя в качестве одной из комплексных оценок уровня социально-экономического развития регионов.

Помимо того, что показатель (10) выступает как оценка состояния региона, он может использоваться и как основание для некоторого критерия социально-экономического развития региона. Модуль комплексного показателя (10) определяется так:

$$R = \sqrt{\left(\frac{C}{LV}\right)^2 + \left(\frac{PS}{CC}\right)^2}, \quad (11)$$

а полярный угол:

$$\theta = \arctg \frac{s}{d} = \arctg \frac{PS}{\frac{CC}{LV}}. \quad (12)$$

Гармоничное развитие региона означает линейный рост достатка его жителей и нелинейно возрастающий уровень удовлетворённости потребностей за счёт создания условий для реализации многообразных потребностей жителей региона высшего уровня. Это означает, что рост модуля комплексного показателя должен сопровождаться нелинейным ростом полярного угла, то есть, используя безразмерные относительные величины:

$$\frac{\Delta \theta}{\Delta R} > 1, \quad (13)$$

а в виде критерия развития региона можно использовать такой:

$$\frac{\theta}{R} = \frac{\arctg \frac{s}{d}}{\sqrt{s^2 + d^2}} \rightarrow \max. \quad (14)$$

ВЫВОД

В статье предложен подход к построению системы моделей региональной экономической динамики. Приведена структурная схема предлагаемой системы моделей. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Маслоу Абрахам Г. Мотивация и личность. – СПб.: Евразия, 1999. – 478 с.
2. Светульников С. Г. Экономическая теория маркетинга. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003. – 207 с.
3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М.: Academia, 1999. – 956 с.

РОЗРОБКА КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОДІЇ СКЛАДОВИХ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

ДМИТРУСЕНКО К. О.

аспірант

Харків

Фінансовий ринок є важливою складовою економіки держави. Зазначена важливість полягає у тому факті, що саме фінансовий ринок є тією системою, що дозволяє розподіляти, перерозподіляти та акумулювати фінансові ресурси для задоволення потреб всіх суб'єктів економіки. У зв'язку з цим, актуальними є науково-практичні розробки у галузі удосконалення методичного апарату дослідження, моделювання та прогнозування тенденцій розвитку фінансових ринків взагалі та українського зокрема. Необхідно відзначити, що фінансовий ринок є досить широким, складним та охоплюючим сегментом економіки. При цьому, об'єктивним є факт тісного взаємозв'язку та взаємодії складових фінансового ринку. Школьник І. О. та Грудзевич У. Я. [1, 5] наголошують на існуванні процесу «переливання» капіталу в межах фінансового ринку. Таким чином, розробки у сфері моделювання взаємодії складових вітчизняного фінансового ринку здатні підвищити ефективність функціонування інвесторів на ньому та слугувати апаратом для розробки системи управлінських впливів на його функціонування з боку держави.

Проблемам дослідження фінансових ринків та інвестиційної діяльності на них присвятили свої роботи такі вчені: Марковіч Г., Кідвелл Д. С., Петерсон Р. Л., Блекуелл Д. У., Грудзевич У. Я., Школьник І. О., Шелудько В. М. [1, 2, 4, 5, 8, 9] та інші. Проблемам моделювання динаміки та взаємозв'язку економічних індикаторів присвятили свої роботи такі вчені, як Гренджер К. В., Дікей Д. А., Фуллер В. А., Магнус Я. Р., Катишев П. К., Пересецький А. А. [3, 6, 7] та інші. При цьому, варто зазначити, що у літературі існують розбіжності як у трактуванні самого фінансового ринку та його структури, так і у відображенні характеру, направленості та особливостей взаємозв'язків між складовими фінансового ринку України.

Дослідження структури фінансових ринків [1, 5] дозволяє розглядати фінансовий ринок України як сукупність таких складових: кредитний ринок (ринок позикового капіталу), ринок цінних паперів (фондовий), валютний ринок. Саме на моделювання взаємодії зазначених складових направлена дана робота. Таким чином, метою даного дослідження є розробка концептуальної схеми дослідження взаємодії складових фінансового ринку України. Предмет дослідження – теоретичні концепції, що описують фінансовий ринок, його структуру та динаміку. Об'єкт дослідження – фінансовий ринок та його структура.

У роботі пропонується концептуальна схема аналізу та моделювання взаємодії складових фінансового ринку України (рис. 1).

На наступних етапах даної статті пропонується більш детальне висвітлення кожного з запропонованих у концептуальній моделі блоків.

Блок 1. Формування системи індикаторів фінансового ринку України

Зазначене представлення переліку задач, завдань та інструментарію першого блоку концептуальної моделі дослідження взаємодії складових фінансового ринку України наведено на рис. 2.

Даний блок концептуальної моделі дослідження взаємодії складових фінансового ринку України полягає у дослідженні підходів різних науковців до опису структури фінансового ринку та виділенні на основі аналізу літературних джерел складових фінансового ринку України. На основі даного виділення пропонується формування простору факторів, що характеризують загальну динаміку розвитку визначених складових. Далі зі сформованої системи факторів необхідним є виділення основних індикаторів, що характеризують рівень ділової активності на складових фінансового ринку України. Дане виділення, як зазначено на рисунку, планується виконувати на основі монографічного та логічного аналізу.

Блок 2. Моделювання внутрішніх процесів на фінансовому ринку України

Більш детальне представлення переліку задач другого блоку концептуальної моделі дослідження взаємодії складових фінансового ринку України наведено на рис. 3. Даний блок концептуальної схеми дослідження та моделювання взаємодії складових фінансового ринку України направлений на моделювання тенденцій розвитку кожної із зазначених складових залежно від факторів, які є внутрішніми для них, та залежно від взаємовпливу даних складових. Таким чином, моделюванню у даному блоці підлягають процеси, які є внутрішніми для вітчизняного фінансового ринку. У рамках двох наведених задач, що пропонуються до реалізації у даному блоці, планується вирішення чотирьох завдань.

У рамках вирішення першої задачі даного блоку пропонується реалізація двох завдань, наведених на рисунку. При цьому, формується гіпотеза, що базується а постулатах технічного аналізу та полягає у можливості описання тенденцій факторів внутрішнього для фінансового ринку середовища безпосередньо через динаміку індикатора, що характеризує даний фінансовий ринок. При цьому, для визначення напрямів подальшої динаміки зазначених індикаторів для всіх складових ФРУ пропонується використовувати методи вейвлет-аналізу.

Блок 3. Моделювання впливу зовнішніх фінансових ринків на фінансовий ринок України

Перелік задач, завдань та інструментарію даного блоку наведено на рис. 4.

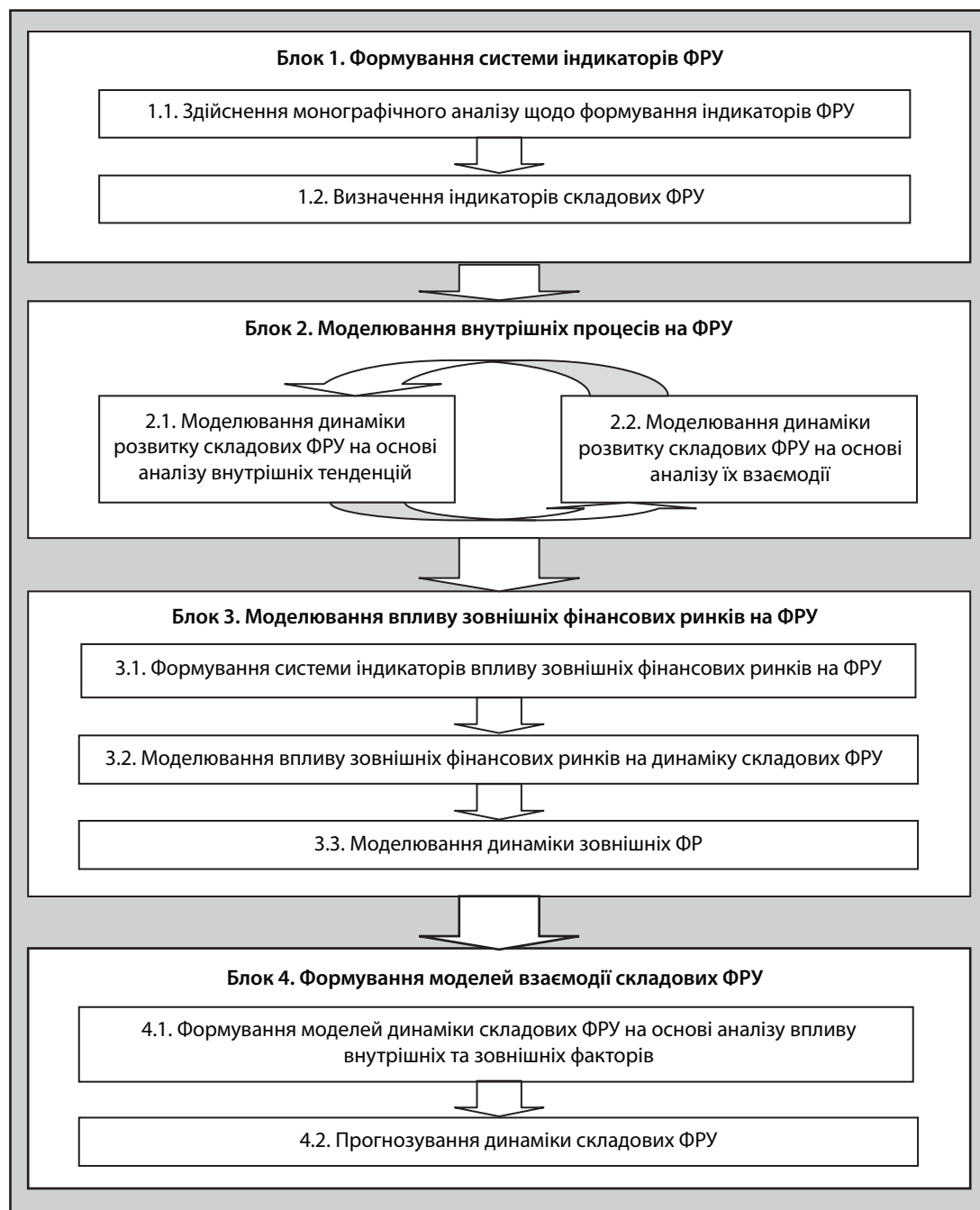


Рис. 1. Концептуальна модель дослідження взаємодії складових фінансового ринку України

Перше завдання наведеного блоку, що полягає у формуванні простору індикаторів зовнішніх фінансових ринків, які чинять вплив на динаміку однієї зі складових вітчизняного фінансового ринку, базується на результатах попереднього блоку концептуальної схеми. Це викликано тим, що саме за результатами другого блоку в роботі планується формування висновку щодо тієї складової зазначеного ринку, яка першою відчуває на собі вплив зовнішнього фінансового середовища та здатна передавати отриманий імпульс іншим складовим. Друге та третє завдання третього блоку, які полягають у побудові моделей впливу зовнішніх фінансових ринків на визначену складову вітчизняного та аналізі ступеня впливу динах ринків на динаміку зазначеної складової, здійснюються за допомогою математичного інструмен-

тарію векторних авторегресійних моделей та моделей корегування помилки. Четверте та п'яте завдання третього блоку концептуальної схеми плануються до вирішення шляхом розрахунку показника Херста та Дарбіна – Уотсона, а також використання методів вейвлет-розкладання сигналу.

Блок 4. Формування моделей взаємодії складових фінансового ринку України

Перелік задач, завдань та інструментарію даного етапу наведено на рис. 5.

Наведений рисунок характеризує основні завдання, які пропонуються до вирішення у четвертому блоці концептуальної схеми загального алгоритму. Треба зазначити, що перше з даних завдань планується здійснювати на основі результатів попередніх блоків. Тобто

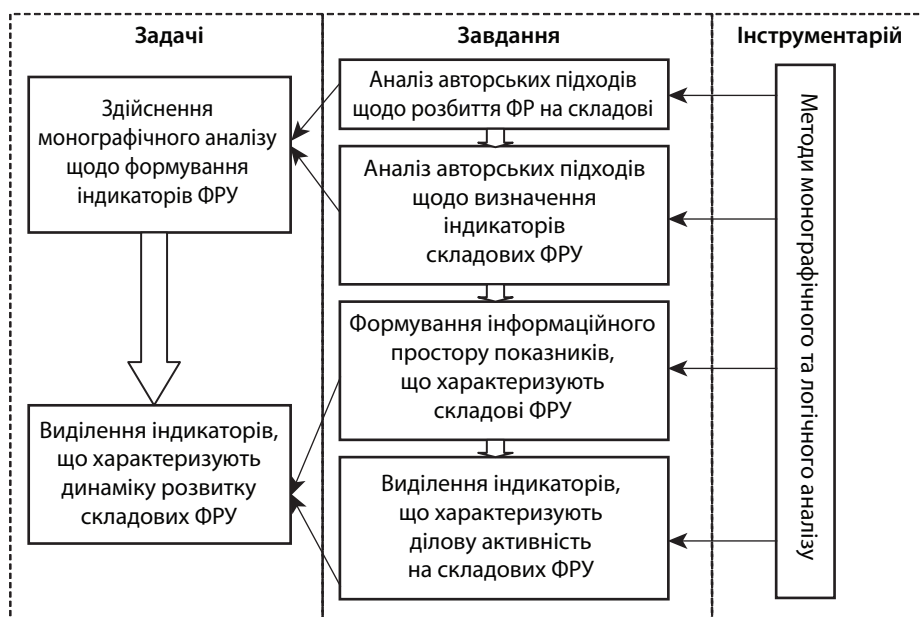


Рис. 2. Завдання першого блоку концептуальної моделі дослідження та моделювання взаємодії складових фінансового ринку України



Рис. 3. Завдання другого блоку концептуальної моделі «Моделювання внутрішніх процесів на фінансовому ринку України»

формування моделей динаміки складових фінансового ринку України на основі аналізу впливу внутрішніх та зовнішніх факторів базується на моделюванні причинно-наслідкових зв'язків між індикаторами як вітчизняного, так і іноземних фінансових ринків та на моделюванні тенденцій розвитку внутрішніх процесів на фінансовому ринку України за складовими. Що стосується другої задачі даного блоку концептуальної моделі, то для її ви-

рішення пропонується використовувати моделі, сформовані при вирішенні першої задачі та методи статистичного аналізу.

ВИСНОВКИ

Треба зазначити, що запропонована у роботі концептуальна схема дослідження взаємодії складових

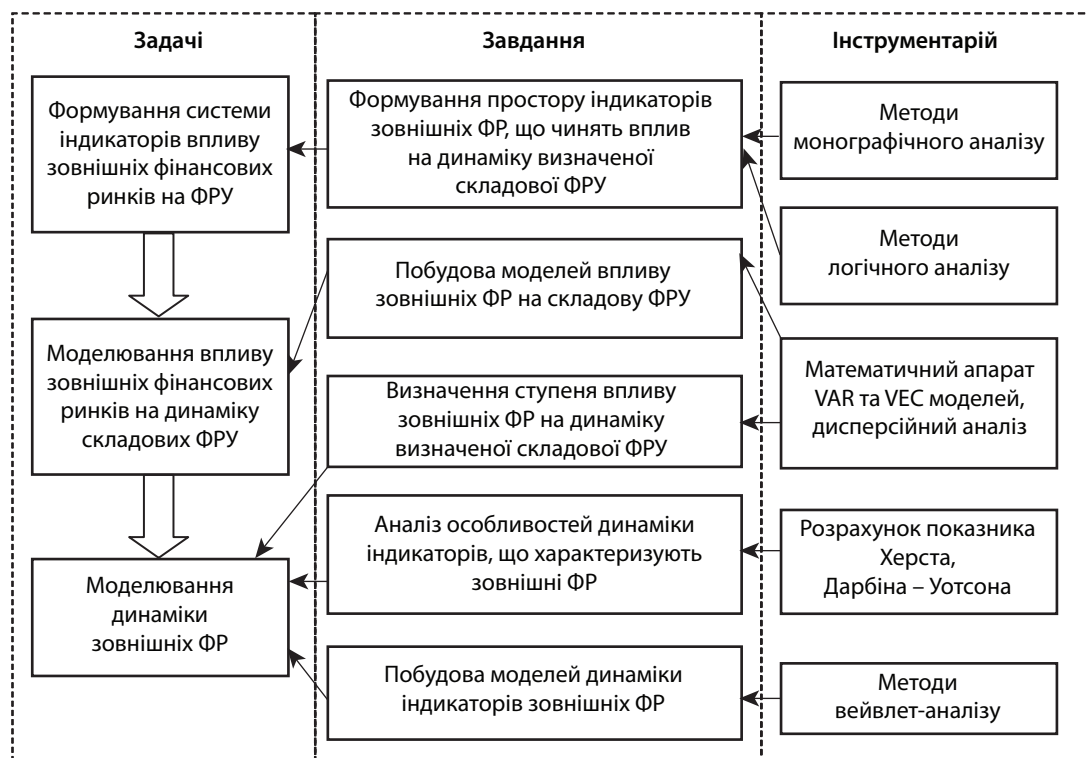


Рис. 4. Завдання третього блоку концептуальної моделі «Моделювання впливу зовнішніх фінансових ринків на фінансовий ринок України»

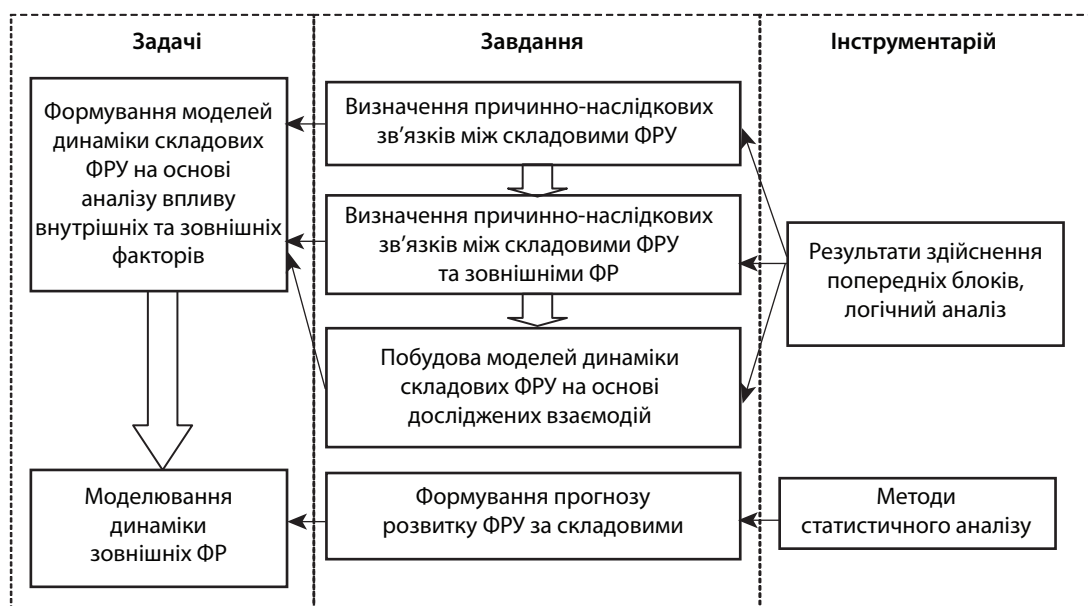


Рис. 5. Завдання четвертого блоку концептуальної моделі «Формування моделей взаємодії складових ФРУ»

фінансового ринку України є ефективним апаратом як для приватного інвестора так і для органів державного управління, адже дає уявлення не тільки про направленість зв'язків між зазначеними складовими, а й про їх характер. Наведена концептуальна схема містить чотири концептуальні блоки. Зазначені блоки направлені на всебічний аналіз та моделювання взаємодії складових фінансового ринку України, оскільки ураховують вплив факторів як зовнішнього, так і внутрішнього для даного ринку середовища. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Грудзевич У. Я. Регіональні особливості формування і розвитку інфраструктури фінансового ринку України: Монографія. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 182 с.
2. Кидуэлл Д. С., Петерсон Р. Л., Блэкуелл Д. У. Финансовые институты, рынки и деньги – СПб: Издательство «Питер», 2000. – 752 с.: ил. – (Серия «Базовый курс»).
3. Магнус Я. Р., Катышев П. К., Пересецкий А. А. Эконометрика. Начальный курс: Учеб. – 8-е изд., испр. – М.: Дело, 2007. – 504 с.

4. Шелудько В. М. Фінансовий ринок: Навч. посіб.– 2-ге вид., випр. і доп.– К.: Знання-Прес, 2003.– 535 с.

5. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку: Монографія.– Суми: ВВП «Мрія» ТОВ, УАБС НБУ, 2008.– 348 с.

6. Dickey D. A., Fuller W. A. Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root // Journal of the American Statistical Association. 1979.– V. 74.– P. 427 – 431.

7. Granger C. W. Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods / *Econometrica*. – 1969. – V.37. – P. 424 – 438.

8. Harry M. Markowitz. Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments. – New York: John Wiley.– 1991.

9. Tobin J. The Theory of Portfolio Selection.– London: Macmillan & Co.– 1965.

МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ОДНОТИПНОЙ ПРОДУКЦИИ

ТИТАРЕНКО Д. В.

кандидат экономических наук

Симферополь

В условиях современной рыночной экономики, характеризующейся динамичностью состояния экономической среды, постоянным изменением конкурентных цен на продукцию, покупательной способности населения и колебанием курсов валют, системные исследования сложных маркетинговых процессов являются основой выбора оптимальных стратегий товарного производства и маркетинговых решений.

Принятие решений требует обработки больших объемов статистических данных и компьютерной поддержки в прогнозировании маркетинговых ситуаций и выборе стратегий их улучшения на основе формализованных знаний. Существующие методы, основанные на построении аналитических моделей и теории игр, рассматривают состояния элементов двух противостоящих сторон как статические, без учета динамики поведения каждого элемента и его непосредственного влияния на состояние других элементов.

В связи с этим для принятия адекватных решений возникает необходимость построения моделей агентно-ориентированной имитации взаимодействия активных элементов – *интеллектуальных агентов*. В маркетинговых ситуациях активные элементы – участники рынка – варьируют свои свойства и поведение в зависимости от состояния других элементов и среды. Агентно-ориентированная имитация вскрывает и объясняет механизм возникновения оптимального поведения сложной мультиагентной системы, состоящей из: множества взаимодействующих активных элементов, описываемых как некоторые интеллектуальные агенты.

Цель данного исследования состоит в построении и анализе модели поведения потребителей однотипной продукции, с применением современных методов имитационного моделирования, а именно, методов агентного моделирования.

Проведенный анализ исследований, посвященных моделям потребления, показал, что современные разработки в области моделирования данной предметной области посвящены в основном применению методов нечеткомножественного моделирования [2]. Модели

потребления, основанные на нечетких множествах, отражают недостаточную информированность лица принимающего решение (ЛПР), а, следовательно, потребность принятия решений в условиях неопределенности [2]. Однако для моделирования поведения потребителя, оценки его предпочтений при выборе одного из видов однотипной продукции, необходимо учитывать факторы, влияющие на выбор потребителя. Предпочтения потребительского выбора моделируются на основе концепции агентного моделирования [1]. Это и обусловило выбор программного продукта для построения модели – пакета имитационного моделирования AnyLogic.

Основные параметры агентной модели были определены на основании результатов маркетингового исследования потребления пива различных ценовых категорий в АР Крым.

На предварительном этапе построения модели оценки поведения потребителей однотипной продукции была проведена сегментация продукции на три ценовые категории – продукция низкого класса, среднего и Premium – класса. Результаты сегментации показали, что наиболее емким ценовым сегментом является продукция средней ценовой категории, на который приходится около 67% всего объема потребления и наибольшая номенклатура товара – 102 наименования. Среднее потребление в сегменте Premium класса составляет 18% от общего потребления, и этот сегмент представлен 39 наименованиями товара, процент низкого ценового сегмента в общем объеме потребления самый низкий, находится на уровне 15% и представлен 75 наименованиями.

Для построения имитационной модели была проведена кластеризация потребителей по величине совокупного дохода и карте интересов на 5 групп – с низким уровнем дохода, с доходом ниже среднего, средним, выше среднего и высоким, при этом для каждой группы (на основании данных о потреблении пива в различных регионах АР Крым ОАО «СанИнбев» и результатах проведенного маркетингового исследования). Методом регрессионного анализа были получены представленные в табл. 1 данные, которые в дальнейшем были использованы в модели для задания внутренних состояний агента.

Для задания поведения агентов внутри имитационной модели применена модель реактивного агента Фербера. В моделях реактивных агентов характерной

чертой является применение концепции состояний и переходов, а также механизмов поведения типа «стимул-реакция», которые можно реализовать в программном пакете имитационного моделирования AnyLogic [1].

Таблица 1

Сегментация структуры ежемесячного потребления по уровню заработной платы

Группы	Потребление пива, л		
	низкий	средний	Premium
Группа 1	0,90	3,23	0,70
Группа 2	0,87	3,27	0,69
Группа 3	0,68	3,44	0,77
Группа 4	0,86	3,90	0,84
Группа 5	0,92	3,77	1,14

На рис. 1 приведен стейтchart (диаграмма состояний) агента. Смена состояний в стейтчарте происходит по срабатыванию статического таймера Условием перехода агента из одной подгруппы в другую, есть достижение уровня доходов указанного при инициализации параметра Change_State_Param. Этот параметр может изменяться динамически. Переход из одного состояния структуры потребления пива в другое осуществляется при возникновении сигнала FireEvent (IncreasePay), генерируемого системой для отдельного экземпляра класса активного объекта User, если уровень дохода повышается и соответствует уровню дохода в другой группе потре-

Исходя из полученных данных о поведении потребителей и чувствительности структуры потребления к уровню заработной платы агента можно сделать выводы о том, что наибольшие изменения происходят в потреблении продукции средней и Premium ценовой категории. В эксперименте для 100 агентов, потребление в низком ценовом сегменте практически не менялось и колебалось на уровне 85 литров в месяц, что в денежном эквиваленте составило 300 грн. Можно отметить то, что данный сегмент является наиболее устойчивым к изменению уровня доходов населения. Потребление пива в средней ценовой категории находится в диапазоне от 350 до 360 л, что соответствует уровню затрат потребителя равному 1460 грн и 1533 грн соответственно. Среднее потребление в Premium ценовой категории находится на уровне 85 л, средние расходы в данном ценовом сегменте составляют 440 грн (по ценам на 2009 год).

Также можно отметить, что объем потребления низкого и Premium ценового сегментов примерно равны, однако в денежном эквиваленте расходы на потребление Premium сегмента значительно выше, что делает его более привлекательным и перспективным для производителей пива. Наиболее емким по выручке и объемам является средний ценовой сегмент, однако он характеризуется большей номенклатурой продукции и наиболее жесткой конкуренцией производителей.

Дальнейшее развитие модели предполагает включение в имитационную модель воздействия фактора рекламы на поведение агента, т.е. в смену структуры потребления, а также данных о конкурентоспособности однотипной продукции различных марок, оцененных с помощью функции желательности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Карпов Ю. Г. Имитационное моделирование систем. Введение в моделирование с AnyLogic 5.– СПб: БХВ-Петербург, 2006.– 400 с.

2. Ліпич Л. Г., Кошій О. В. Прогнозування та регулювання індивідуального споживання продовольчих товарів.– Монографія.– Луцьк: Ред.-видавничий відділ ЛДТУ, 2002.– 208 с

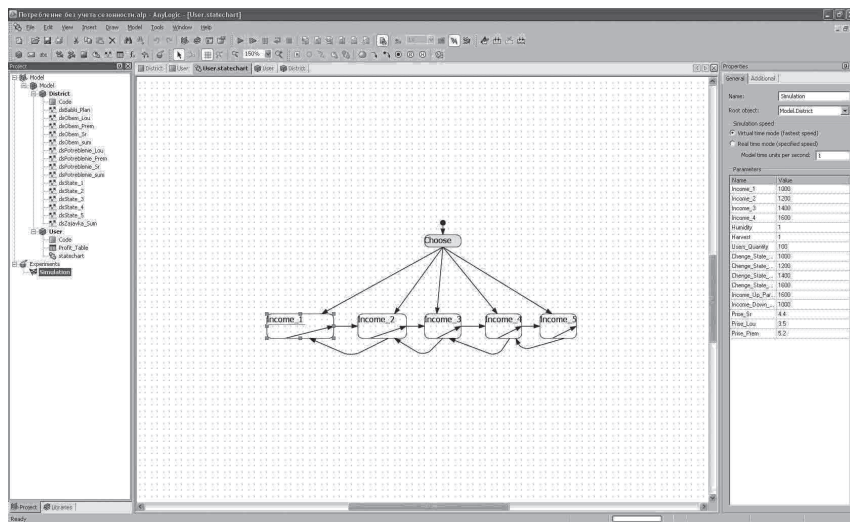


Рис. 1. Стейтchart состояний агента

бителей. Если же уровень дохода понижается то происходит генерация сигнала FireEvent (DecreasePay), и соответствующий агент переходит в состояние предыдущее по структуре потребления.

В результате моделирования получены прогнозные результаты по ожидаемым продажам – то есть тот объем, который был бы потреблен при максимальном уровне доходов населения для 100 агентов эта величина составила 2574 грн (по ценам на 2009 год), т.е. 25,74 грн для каждого из агентов.

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СКРЫТЫХ МАРКОВСКИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ ЦИКЛИЧНОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ*

ЧЕРНОВА Н. Л.

кандидат экономических наук

Харьков

Для прогнозирования цикличности развития экономических систем наряду с общепринятыми методами, такими как выделение циклической составляющей временного ряда, спектральный анализ, ARIMA-модели, предлагается использовать скрытые марковские модели.

В скрытой марковской модели (СММ) присутствует два типа переменных: ненаблюдаемая непосредственно, скрытая переменная $F(t)$ и доступная непосредственному наблюдению и измерению переменная $O(t)$. Значение скрытой переменной $F(t)$ (в момент времени t) зависит только от значения скрытой переменной $F(t-1)$ (в момент $t-1$). Значение наблюдаемой переменной $O(t)$ зависит только от значения скрытой переменной $F(t)$.

Предлагается в качестве скрытой переменной $F(t)$ рассматривать фазу цикла экономической системы, а в качестве переменной $O(t)$ взять социально-экономические показатели, характеризующие цикличность развития экономической системы.

Выбор СММ в качестве инструмента прогнозирования обусловлен следующими допущениями и предположениями:

1. Под состоянием экономической системы государства будем понимать вектор $X_t = (x_{t1}, x_{t2}, \dots, x_{tm})$, где x_{tj} – значение j -го показателя, описывающего состояние системы и характеризующего цикличность ее развития в t -й период, $j = [1, m]$, $t = [1, T]$.

2. Число возможных состояний системы счетное и ограничено числом анализируемых периодов функционирования системы, смена состояния возможна каждый месяц. Поэтому процесс смены состояний будем рассматривать как случайный процесс с дискретными состояниями и дискретным временем.

3. Исходное множество состояний необходимо разбить на однородные классы (фазы цикла). Так как априори предполагается наличие явления цикличности в развитии системы, следовательно, классы состояний системы должны периодически повторяться. Любой

цикл содержит четыре основные фазы, – процветание, рецессия, депрессия, восстановление. Большинство авторов придерживается мнения, что фазы любого цикла, как правило, сменяют друг друга в определенной последовательности, т. е., например, невозможен непосредственный переход из фазы процветания в фазу восстановления, минуя фазы рецессии и депрессии [1, 2]. Поэтому предположим, что вероятность наступления очередной фазы зависит только от того, в какой фазе находилась система в предыдущем состоянии и не зависит от того, когда и как система пришла в это состояние. Следовательно, процесс смены фаз цикла можно рассматривать как случайный марковский процесс с дискретными состояниями и дискретным временем.

4. Фаза цикла не является непосредственно измеримым, наблюдаемым показателем, т. е. процесс смены фаз является скрытым, ненаблюдаемым непосредственно для исследователя. Определить конкретное значение переменной «фаза цикла» можно только опосредованно через систему наблюдаемых и измеряемых непосредственно социально-экономических показателей, предполагая, что в зависимости от того, в какой фазе находится система, изменяются значения наблюдаемых непосредственно показателей.

Следовательно, для прогнозирования фазы цикла можно использовать аппарат теории скрытых марковских случайных процессов.

СММ в общем виде можно представить как

$$\lambda = (P, B, w),$$

где $P = \{p_{ij}\}_{l \times l}$, $i, j = [1, l]$ – распределение вероятностей переходов между фазами, l – число фаз цикла;

$B = \{b_j(k)\}$, $j = [1, L]$, $k = [1, M]$ – распределение вероятностей появления значения наблюдаемого показателя, $b_j(k)$ – вероятность появления значения наблюдаемого показателя из k -го диапазона при условии, что система находилась в j -й фазе, M – число различных интервалов значений непосредственно наблюдаемого показателя;

$w = (w_1, w_2, \dots, w_l)$ – начальное распределение вероятностей фаз цикла, w_i – вероятность того, что начальное состояние системы принадлежало фазе S_i , $i = [1, l]$ [4].

Ниже приведена схема алгоритма анализа и прогнозирования цикличности развития экономики с помощью аппарата теории скрытых марковских процессов (рис. 1).

Рассмотрим содержание этапов алгоритма, а также экономико-математические методы и модели, поддерживающие их реализацию.

* Работа выполнена в рамках украинско-российского научно-исследовательского проекта «Модели оценки неравномерности и цикличности динамики социально-экономического развития регионов Украины и России», который осуществляется по результатам совместного конкурса НАН Украины и РГНФ – 2010 (проект № 1-10/10-02-00716а/У).

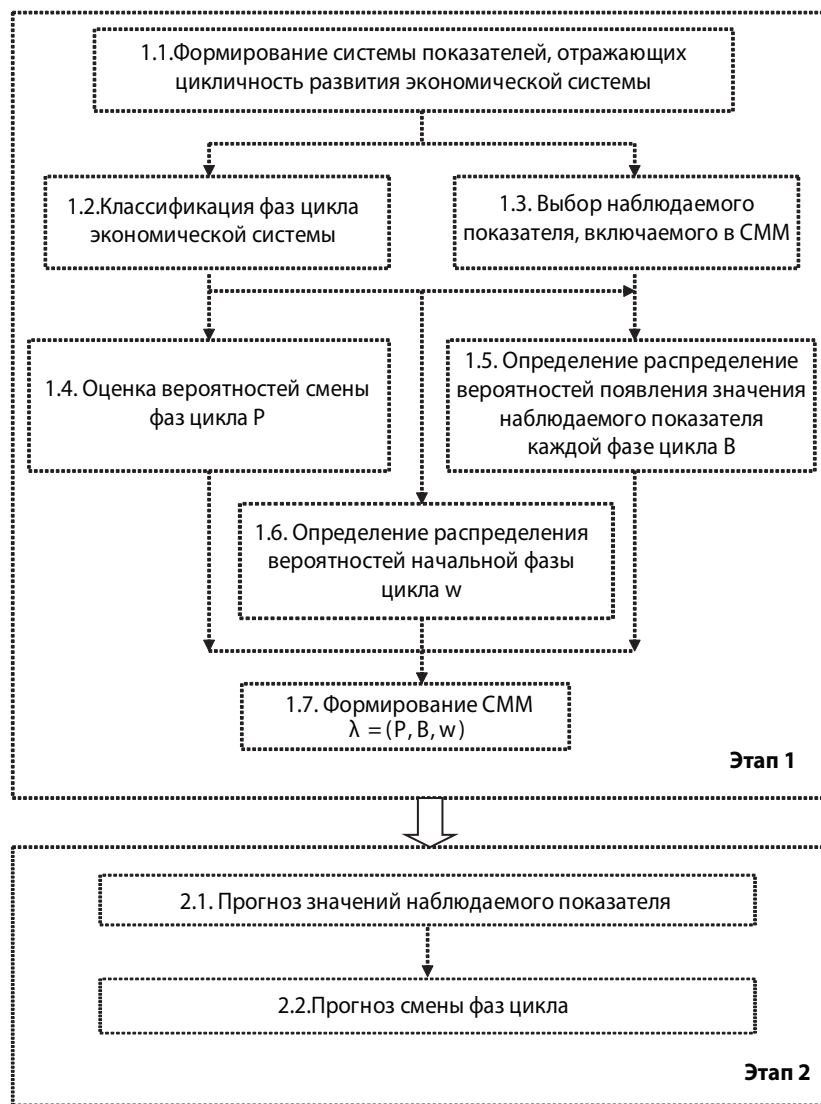


Рис. 1. Схема алгоритма анализа и прогнозирования цикличности развития экономики с помощью аппарата теории скрытых марковских процессов

Этап 1. Анализ цикличности развития экономики.

Этап 1.1. Формирование системы показателей, отражающих цикличность развития экономической системы.

Система показателей формируется в виде $X = (x_{ij})_{T \times p}$, где x_{ij} – значение j -го показателя, отражающего цикличность развития системы в t -й период, $j = [1, p]$, $t = [1, T]$.

Этап 1.2. Классификация фаз цикла экономической системы.

Классификация заключается в разбиении исходной совокупности состояний $X = (X_1, X_2, \dots, X_t, \dots, X_T)$ экономической системы на определенное число классов $S = \{S_1, S_2, \dots, S_l\}$ таким образом, чтобы состояния, принадлежащие одному классу, находились бы на сравнительно небольших расстояниях друг от друга. Каждый класс S_i интерпретируется как фаза цикла. Для выбора оптимального разбиения необходимо достичь экстремума функционала качества разбиения $I(S)$, который определенным образом задает способ сопоставления с каждым возможным разбиением S некоторого числа

$I(S)$, оценивающего степень оптимальности данного разбиения. Таким образом, условие оптимальности разбиения имеет вид $I(S) \rightarrow \text{extr}_{S \in A}$, где A – множество

всех допустимых разбиений. Данный этап реализуется на основе использования методов кластерного анализа.

Этап 1.3. Выбор наблюдаемого показателя, включаемого в СММ.

Необходимо определить наблюдаемый показатель $\hat{X}^c$, значения которого будут использоваться в качестве входной информации на последующих этапах. При этом $\hat{X}^c$ может либо принадлежать, либо не принадлежать множеству X , сформированному на этапе 1.1.

Этап 1.4. Оценка вероятностей смены фаз цикла.

На вход поступает информация о принадлежности каждого анализируемого состояния $X_t = (x_{t1}, x_{t2}, \dots, x_{tp})$ определенной фазе из множества $S = \{S_1, S_2, \dots, S_l\}$ в форме табл. 1.

Необходимо сформировать матрицу вида $P = (p_{ij})_{l \times l}$, где p_{ij} – вероятность перехода за один шаг из i -й фазы в j -ю, $j = [1, l]$.

Таблица 1

Исходные данные

Состояние	Фаза	$h_r(S_i, S_j)$
X_1	$k_1 = S_i, i = [1, l]$	
X_2	$k_2 = S_i, i = [1, l]$	$h_2(k_1, k_2) = 1$
...	...	$h_3(k_2, k_3) = 1$
...	...	...
X_T	$k_T = S_i, i = [1, l]$	$h_T(k_{T-1}, k_T) = 1$

Матрица частот переходов из фазы в фазу имеет вид $G = (g_{ij})_{l \times l}$, где $g_{ij} = \sum_r h_r(S_i, S_j)$ – частота перехода за один шаг из i -й фазы в j -ю, $j = [1, l]$.

Тогда вероятность перехода за один шаг из i -й фазы в j -ю найдем как $p_{ij} = \frac{g_{ij}}{\sum_{j=1}^l g_{ij}}$.

Этап 1.5. Определение распределения вероятностей появления значения наблюдаемого показателя в каждой фазе цикла.

Здесь формируется распределение вероятностей появления значения наблюдаемого показателя из определенного интервала допустимых значений в каждой фазе $B = \{b_i(j)\}_{i \times M}$, где $b_i(j)$ – вероятность появления значения наблюдаемого показателя из j -го интервала при условии, что система находилась в i -й фазе цикла.

Исходная совокупность значений наблюдаемого показателя $\hat{X}^c = (X_1^c, X_2^c, \dots, X_T^c)$ разбивается на M интервалов $V = (V_1, V_2, \dots, V_M)$. Для каждой i -й фазы формируется таблица данных следующего вида (табл. 2).

Таблица 2

Исходные данные

№ п/п	Значение наблюдаемого показателя, соответствующее i -й фазе	Интервал значений
1	X_1^{ci}	$d_1(V_j) = 1, j = [1, M]$
2	X_2^{ci}	$d_2(V_j) = 1, j = [1, M]$
...	...	...
s	X_s^{ci}	$d_s(V_j) = 1, j = [1, M]$

Тогда вероятность появления значения наблюдаемого показателя из j -го интервала при условии, что система находилась в i -й фазе, найдем как

$$b_i(j) = \frac{\sum_k d_k(V_j)}{s}.$$

Этап 1.6. Определение распределения вероятностей начальной фазы цикла.

Формируют вектор $w = (w_1, w_2, \dots, w_l)$, где w_i – вероятность того, что начальное состояние системы принадлежало фазе $S_i, i = [1, l]$.

Этап 1.7. Формирование СММ.

В результате реализации этапов 1.4 – 1.6 формируется скрытая марковская модель вида $\lambda = (P, B, w)$.

Этап 2. Прогнозирование цикличности развития экономики.

Этап 2.1. Прогноз значений наблюдаемого показателя.

На этом этапе осуществляется прогнозирование значений временного ряда наблюдаемого показателя с помощью стандартного набора методов и моделей [3].

Этап 2.2. Прогноз смены фаз цикла.

На основании информации о прогнозных значениях наблюдаемого показателя формируется последовательность $O = \{O_1, O_2, \dots, O_T\}$, где $O_t = V_j, j = [1, M]$. В результате реализации этапа получаем оптимальную последовательность фаз цикла Q , которая максимизирует $P(Q|O, \lambda)$. Поиск оптимальной последовательности реализуется с помощью алгоритма Витерби [4].

Таким образом, предложенный алгоритм может быть использован для анализа и прогнозирования цикличности развития экономических систем различного уровня иерархии. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Кондратьев Н. Д. Основные проблемы экономической статистики и динамики: Предварительный эскиз.– М.: Наука, 1991.– 570 с.
2. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития.– М.: Мысль, 1982.– 455 с.
3. Поманский А. Б., Трофимов Г. Ю. Математические модели в теориях экономического цикла.– Экономика и математические методы.– 1989.– Т. 25.– Вып. 5.– С. 825 – 840.
4. Рабинер Л. Р. Скрытые марковские модели и их применение в избранных приложениях при распознавании речи: Обзор // ТИИЭР.– 1989.– Т. 77.– № 2.– С. 86 – 119.

УДК 657.4:336

ДО И ПОСЛЕ 1 АПРЕЛЯ 2011 г.: БУХГАЛТЕРСКИЙ И НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ

БУГА Н. Ю.

кандидат экономических наук

ГАВРИЛЕНКО Н. В.

аспирантка

Первомайск

В условиях командно-административной системы порядок учета и распределения финансовых результатов деятельности предприятия определялся государством. Предприятия в современных условиях ведения хозяйства имеют возможность самостоятельно определять порядок распределения прибыли. Особенную роль играют расчеты с участниками по дивиден-

дам. Хотя начисление дивидендов и их фактическая выплата на предприятиях Украины осуществляется еще не регулярно, но за последние годы наблюдается их стабильный рост. Бухгалтерская служба предприятия должна своевременно предоставлять необходимую информацию владельцу предприятия и управленческому персоналу о полученных финансовых результатах и возможных путях их распределения. Недостаточное регулирование вопросов начисления, налогообложение и выплаты дивидендов на современном этапе в Украине приводит к нарушениям прав акционеров и порядка ведения бухгалтерского учета.

Вопросами управления инвестиционным портфелем, выплаты дивидендов, принятие дивидендной политики посвящены труды известных украинских экономистов: В. Белова, И. В. Карташовой, Е. П. Леоте, Я. В. Соколова,

И. Тарасовой, П. Гайдука, В. В.Сопко. Среди зарубежных ученых, которые осуществили значительный вклад в развитие операций с дивидендами, можно назвать И. Бланка, Э. Бригхема, Д. Мидлтона. Описанные методики формирования дивидендной политики предприятия в основном отображают теорию и практику заграничного опыта и не всегда могут применяться в Украине. Однако проблемам бухгалтерского учета и контроля операций с дивидендами в Украине посвящено мало научных трудов, исследованы отдельные аспекты данного вопроса.

Цель статьи – освещение особенностей бухгалтерского и налогового учета выплаты дивидендов резидентам и нерезидентам после 1 апреля 2011 года, обусловленных введением в действие Налогового кодекса.

Налогообложению дивидендов посвящен п. 153.3 р. III Налогового кодекса (далее — НКУ) [1]. Как и п.п. 7.8.2 Закона о налоге на прибыль, он предусматривает, что эмитент корпоративных прав, который принимает решение о выплате дивидендов, должен начислить и оплатить авансовый взнос из налога на прибыль (за основной, установленной п. 151.1 НКУ, ставкой) от суммы дивидендов, которые фактически выплачиваются, без уменьшения суммы такой выплаты на сумму авансового взноса (так сказать начислив его «сверху» на сумму дивидендов) [2]. При этом отмеченный авансовый взнос платится в бюджет или одновременно с выплатой дивидендов. Платить авансовый взнос нужно также и в случае выплаты дивидендов в неденежной форме (товарами, готовой продукцией и тому подобное), взяв при этом за базу для его начисления стоимость такой выплаты, рассчитанную исходя из обычных цен (до 1 января 2013 года согласно с п.п. 2 п. 2 р. XIX НКУ при определении обычных цен продолжают руководствоваться правилами п. 1.20 Закона о налоге на прибыль [2]).

После 01.04.2011 г. обязанность по начислению и уплату авансового взноса из налога на прибыль при выплате дивидендов, как и ранее, будет возлагаться на какого-нибудь эмитента корпоративных прав, который является резидентом, независимо от: статуса эмитента и получателя дивидендов (то есть независимо от того, есть они плательщиками налога на прибыль или нет); наличия льгот из уплаты налога на прибыль; применение другой ставки налога на прибыль.

Таким образом, платить «дивидендный» авансовый взнос должен эмитент-резидент, который выплачивает дивиденды, независимо от того, есть он плательщиком налога на прибыль или нет. Однако Налоговым кодексом обусловлены некоторые случаи, когда авансовый взнос не снимается. Они перечислены в п.п. 153.3.5.

Особенного внимания анализа заслуживает первый случай, который освобождает от авансового взноса дивиденды, выплачиваемые физическим лицам. Следовательно, с 01.04.2011 г. при выплате дивидендов физическим лицам (в том числе физическим лицам-нерезидентам,) начислять и платить авансовый взнос из их сумм не нужно. Кроме того, приятным моментом в этом случае также стало снижение размера налога на доходы физических лиц из сумм дивидендов. Согласно

с п.п. 170.5.3 НКУ теперь из дивидендов физических лиц снимается подоходный налог из физических лиц ставкой 5%. При этом, как и ранее, сумма реинвестируемых дивидендов, начисленных плательщику – физическому лицу в виде акций при условии неизменности пропорций участия всех акционеров (владельцев) в уставном фонде эмитента, налог не удерживается.

Оплаченный «дивидендный» авансовый взнос будет считаться частью налога на прибыль (п.п. 153.3.8), в связи с чем налогоплательщику позволяется осуществить зачет – уменьшить сумму начисленного налога на прибыль на сумму авансового взноса, оплаченного при выплате дивидендов (п.п. 153.3.3 НКУ). А если сумма «дивидендного» авансового взноса окажется больше и превысит сумму начисленного налога – перенести разницу на будущие налоговые периоды (в уменьшение будущих налоговых обязательств). При этом у убыточных налогоплательщиков сумма оплаченного «дивидендного» авансового взноса также не пропадает, а учитывается в уменьшение налоговых обязательств будущих периодов (п.п. 153.3.4 НКУ). Правда, проводить такие зачеты и перенесения согласно с положениями п.п. 153.3.3 – 153.3.4 НКУ разрешено будет только плательщикам налога на прибыль.

Выплата дивидендов «нулевыми» плательщиками налога на прибыль (при выборе ставки 0% согласно с п. 154.6). Как известно, с 1 апреля 2011 года (и на ближайшие 5 лет – вплоть до 1 января 2016 года) субъекты ведения хозяйства, отвечающие критериям с п. 154.6 НКУ, смогут выбрать «льготную» ставку налога на прибыль 0%. В то же время, в случае выплаты дивидендов своим акционерам (основателям) плательщики «нулевого» налога на прибыль должны помнить о требованиях последнего абзаца этого пункта, согласно с которыми: 1) они (как и все другие эмитенты, которые выплачивают дивиденды) должны начислить и оплатить «дивидендный» авансовый взнос по правилам п.п. 153.3.2 НКУ; 2) за отчетный период, в котором осуществлялись начисление и выплата дивидендов, оплатить налог на прибыль за основной ставкой налога на прибыль (установленной п. 151.1, то есть с 01.04.2011 г. – по ставке 23%).

Таким образом, в периоде выплаты дивидендов плательщики «нулевого» налога на прибыль теряют право на нулевую ставку, превращаясь в обычных плательщиков налога на прибыль и платят этот налог в общеустановленном порядке. В связи с этим стоит заметить, что: 1) оплачивая через дивиденды налог на прибыль «по полной программе», в этом случае предприятие, как и обычный плательщик налога на прибыль, сможет осуществить зачет и уменьшить сумму начисленного налога на сумму оплаченного «дивидендного» авансового взноса; 2) оплачивая на протяжении года дивиденды (но учитывая, что через «нарастающий итог» из налога на прибыль, когда каждый следующий период включает предыдущий, выплата дивидендов, скажем, во II квартале фактически превращается также в выплату дивидендов «на протяжении 3 кварталов», а затем – и на выплату «на протяжении года»), налогоплательщик, судя по всему, вынужден будет «задержаться» в

обычных плательщиках налога на прибыль до конца отчетного года, и опять вернуться на нулевую ставку (при соблюдении, конечно, условий с п. 154.6), сможет только с IV квартала в следующем году. При этом несколько более благоприятно складывается ситуация в «переходном» 2011 году: если все же принято решение выплачивать дивиденды, то налогоплательщику, который намеревается впоследствии со II квартала 2011 года стать «нулевым» плательщиком, лучше провести их выплату в 4 квартале 2011 года (то есть будучи еще обычным, а не «нулевым», плательщиком налога на прибыль). Тогда, успев «раздать» дивиденды «заблаговременно», уходить из списка «нулевых» плательщиков в 2011 году субъекту ведения хозяйства не придется.

Ставка налога на прибыль с 01.04.2011 г. – 23%. Также возникает вопрос: как быть, если, допустим, дивиденды, начисленные в IV квартале, будут выплачены только в II квартале 2011 года? По какой ставке в таком случае платить «дивидендный» авансовый взнос? Ведь согласно п. 10 п.4 р. XX «Переходные положения» НКУ с 1 апреля 2011 года начнет действовать меньшая ставка налога на прибыль – 23%.

Как известно, конкретной даты уплаты «дивидендного» авансового взноса Налоговый кодекс (как и Закон о налоге на прибыль) не устанавливает. В п.п. 153.3.2 просто отмечается, что авансовый взнос должен быть оплачен в бюджет или одновременно с выплатой дивидендов. Следовательно, в этом случае все будет зависеть от момента его перечисления, то есть в случае уплаты до 01.04.2011 г. размер авансового взноса будет составлять 25%, а в случае перечисления после этой даты – авансовый взнос будет платиться соответ-

ственно по меньшей ставке 23%. В этом случае следует ориентироваться на ставку, действующую на момент уплаты авансового взноса.

Как уже отмечалось, с 01.04.2011 г. в случае выплаты дивидендов физическим лицам авансовый взнос платить не нужно (п.п. «а» п.п. 153.3.5 НКУ). Следовательно, если предприятие, допустим, в IV квартале начислило дивиденды основателям – физическим лицам, не перечислив еще на протяжении такого периода авансовый взнос (поскольку выплатить такие дивиденды собирается, скажем, только в II квартале), то платить авансовый взнос из них в II квартале (ввиду произошедших изменений в законодательстве: отсутствие с 01.04.2011 г. законодательных требований о его уплате) уже не придется. К примеру, предприятие в апреле 2011 г. начислило дивиденды основателям-резидентам в сумме 160 000 грн, в том числе: основателю – юридическому лицу – в сумме 100 000 грн; основателю – физическому лицу – в сумме 60 000 грн. В учете начисления и выплата дивидендов резидентам показаны в табл. 1.

В связи с отсутствием утвержденной формы рассмотрим, как «дивидендные» операции планируется отображать в «новой» декларации из налога на прибыль в будущем (начиная с 01.04.2011 г.). Так, как и раньше, сумма «дивидендного» авансового взноса будет отображаться в декларации в двух ракурсах:

- ✦ во-первых (учитывая разрешенный «зачет»), при уменьшении начисленной суммы налога на прибыль. При этом из общей суммы оплаченного авансового взноса отдельными строками, планируется выделять «зачетную» сумму (что уменьшает начисление налоговых обязательств текущего отчетного периода) и остаток, кото-

Таблица 1

Начисление и выплата дивидендов (основателям-резидентам)

Содержание операции	Бухгалтерский учет		Сумма, грн
	Дебет	Кредит	
1. Использована часть прибыли на выплату дивидендов	441	443	160 000
2. Начислены дивиденды основателям-резидентам: – основателю-юрилицу – основателю-физическому лицу	443 443	671/ю 671/ф	100 000 60 000
3. Из дивидендов, подлежащих основателю-физическому лицу, удержано налог (60 000 грн × 5% = 3000 грн)	671/ф	641/налог	3000
4. Перечислено налог в бюджет	641/налог	311	3000
5. Оплачен авансовый взнос (из дивидендов, которые выплачиваются юрилицу) (100 000 грн × 23% = 23 000 грн)	641/аванс. взнос	311	23000
6. Выплачены дивиденды: – основателю-юрилицу – основателю-физическому лицу (с учетом удержанного налога: 60 000 грн – 3000 грн = 57 000 грн)	671/ю 671/ф	311 311	100 000 57 000
7. Начислен налог на прибыль	981	641/налог на прибыль	28600 (условно)
8. Зачислен оплаченный авансовый взнос в счет обязательств из налога на прибыль	641/налог на прибыль	641/аванс. взнос	23000
9. Перечислен в бюджет налог на прибыль (25 400 грн – 23 000 грн = 2400 грн)	641/налог на прибыль	311	5600

рый не «сыграл на уменьшение», и подлежит перенесению на будущие отчетные периоды (причем к его составу в «переходном» II квартале 2011 года, считаем, должен попасть и остаток «неиспользованных» авансовых взносов IV квартала 2011 года);

- ✦ во вторых, учитывая сохраненный «нарастающий итог», собственно сумму самого оплаченного авансового взноса планируется в будущем показывать в декларации развернуто (по аналогии с отображением обязательств из налога на прибыль, что декларируются). В связи с этим на изменение строки «Авансовые взносы, начисленные на сумму дивидендов и приравненных к ним платежей» готовятся уже 3 строки, предназначенные для отображения: 1) «нарастающая» на протяжении года сумма оплаченных авансовых взносов (строка 20 проекта декларации); 2) суммы авансовых взносов, оплаченных в предыдущем периоде (строка 21 проекта декларации, куда, в свою очередь, должно переходить значение из строки 20 предыдущей декларации); 3) и собственное отображение суммы «дивидендных» авансовых взносов, которые оказались фактически оплаченными в текущем отчетном периоде (то есть оплаченных в последнем квартале текущего отчетного года).

С принятием Налогового кодекса осталось много нерешенных вопросов и противоречий, связанных именно с налоговым учетом дивидендов, а именно:

- ✦ непонятно, по какой ставке платить дивидендный авансовый взнос, если дивиденды, начисленные в IV квартале, будут выплачены только в II квартале 2011 года;
- ✦ конкретной даты уплаты «дивидендного» авансового взноса Налоговый кодекс также не уста-

навливает, поэтому плательщикам следует ориентироваться на ставку, которая действует на момент уплаты авансового взноса;

- ✦ в НКУ четко не прописан предельный срок уплаты налога на доходы с физических лиц относительно случаев, когда дивиденды начислены, но не выплачены физическому лицу.

В то же время, анализируя нормы НКУ, можно сделать вывод, что налог из неоплаченного дохода необходимо оплатить к окончанию 10-го календарного дня, следующего за предельным сроком представления налогового расчета. Однако, поскольку однозначный ответ на вопрос относительно срока уплаты налога, удержанного из начисленного, но не выплаченного дохода в денежной форме, НКУ не содержит, необходимые разъяснения налоговых органов по этому вопросу.

Не следует забывать и об изменениях, которые произошли в порядке налогообложения доходов физических лиц с введением в действие НКУ. Эти изменения коснулись и дивидендов, которые выплачиваются предприятиями основателям (владельцам). Поскольку большинство хозяйственных обществ выплачивает дивиденды в начале текущего года по результатам прошлого, вопросы, связанные с начислением и выплатой дивидендов, сегодня актуальны как никогда и нуждаются в дополнительном исследовании. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Податковий кодекс України (із змінами, внесеними згідно із Законом № 2856-VI від 23.12.2010). [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>
2. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» у редакції від 22.05.97 р. № 283/97-ВР. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=334%2F94-%E2%F0>

СЕРЕДІНА Г. В.

Харків

Трансформаційні процеси в Україні потребують чіткої координації дій в усіх сферах і ланках економічної і фінансової систем для становлення фінансової безпеки держави. Лише в умовах її належного нормативно-правового регулювання та скоординованої організаційної діяльності державних органів можна

говорити про безпечне функціонування всіх елементів фінансово-економічного механізму країни.

Необхідною умовою забезпечення безпеки країни в усіх сферах політичного, соціально-економічного життя є формування адекватної ситуації, що склалася, механізму протидії кризі, і передусім – його нормативно-правової складової.

Проблемі вивчення фінансової безпеки присвячені наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Найбільш вагомий вклад у розвиток науки про економічну та фінансову безпеку зробили О. І. Барановський, В. К. Сенчагов, Е. А. Олейніков, А. І. Сухоруков,

УДК [346.6: 336.13](488)

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ КРАЇНИ НА ОСНОВІ МЕХАНІЗМУ ПОСИЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ТА ПРОТИДІЇ ФІНАНСОВІЙ КРИЗІ

М. М. Єрмошенко, Я. А. Жаліло, В. А. Предборський, Г. Пастернак-Таранушенко, В. І. Мунтян. Разом з тим, не дивлячись на велику кількість публікацій, залишається багато невирішених проблем управління фінансовою безпекою її правових та організаційних засад.

Мета дослідження – визначити напрямки вдосконалення управління фінансовою безпекою на основі механізму посилення фінансової безпеки країни та протидії фінансовій кризі, провести аналіз нормативно-правового забезпечення фінансової безпеки України і на цій основі визначити систему першочергових заходів з підвищення ефективності правової протидії кризі.

Тлумачення терміна «механізм» дає словник російської мови С. І. Ожегова: *механізм* – 1. Внутрішній устрій (система ланок) машини, приладу, апарату, що приводить їх в дію. 2. Система, пристрій, що визначають порядок якого-небудь виду діяльності. 3. Послідовність станів, процесів, що визначають собою яку-небудь дію, явище [1].

Таким чином, механізм управління фінансовою безпекою країни в умовах фінансової кризи потребує застосування усіх технологій нейтралізації кризи, що має носити комплексний характер, тобто має включати комплекс заходів: концептуально-методичних, нормативно-правових, організаційно-управлінських, фінансово-економічних, інформаційно-аналітичних (рис. 1).

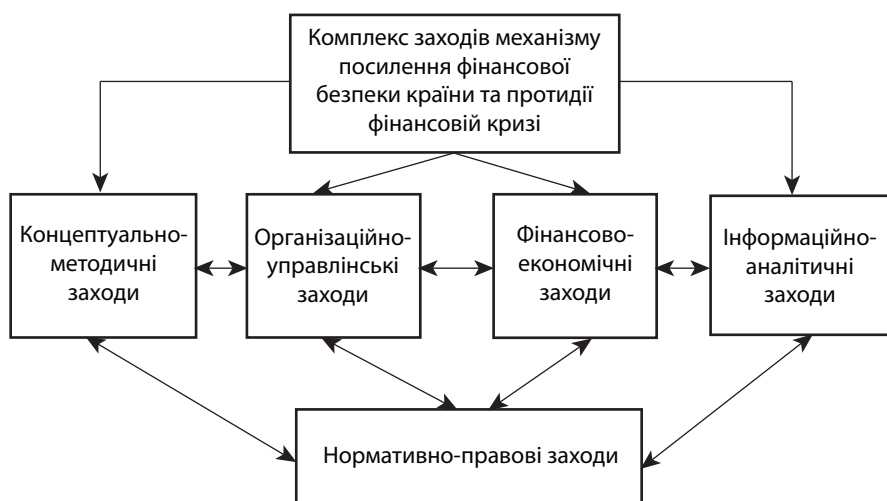


Рис. 1. Комплекс заходів механізму посилення фінансової безпеки країни та протидії фінансовій кризі

У основі механізму антикризового управління фінансовою безпекою для нормативно-правового регулювання має бути закладений комплексний законодавчий базис (рис. 2).

В Україні відсутній повноцінний механізм як нормативно-правового забезпечення фінансової безпеки України, так і законодавчої протидії фінансовій кризі, не існує єдиної комплексної національної фінансової стратегії та програми запобігання кризовим явищам, що значно знижує ефективність попередження і подолання кризи.

Зазначимо, що фінансова безпека досягається шляхом проведення виваженої фінансової політики відповідно до прийнятих в установленому порядку док-

трини, концепції, стратегій і програм. З огляду на відображення елементів системи фінансової безпеки країни в нормативно-правових актах можна зробити висновок, що на даному етапі стан формування подібної системи ще не відповідає необхідним вимогам (рис. 3).

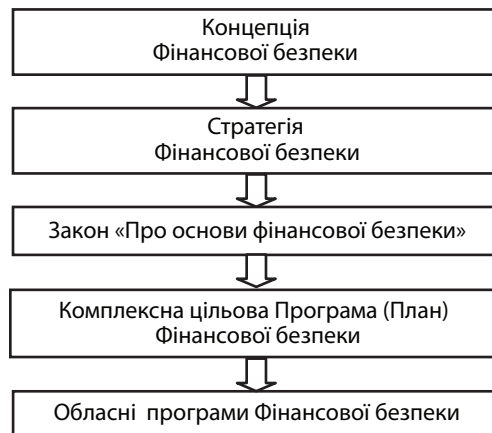


Рис. 2. Законодавчий базис антикризового управління фінансовою безпекою

Саме тому сьогодні перед економікою стоїть проблема вироблення такого нового курсу, найважливішим елементом якого є стратегія фінансової безпеки, що вимагає послідовної цілеспрямованої практичної роботи спрямованої на оздоровлення економіки і відновлення її зростання.

Розробці будь-якої стратегії повинні передувати розробка доктрини і концепції, на підставі яких може бути побудована ефективна і дієва стратегія дій уряду (антикризова) у відповідній сфері. Однією з головних перешкод подоланню кризи являється саме відсутність програмних документів, стратегії і тактики управління фінансовою безпекою країни, а також ефективного інструментарію і механізмів реалізації такої політики.

Тому нижче викладено основний понятійний апарат у сфері державного управління фінансовою безпекою та її стратегічного планування.

Доктрина фінансової безпеки – вид стратегічного документу, яким визначається сукупність наукових знань, постулатів, концептуальних ідей і поглядів, направлених на пояснення чи визначення теорії явищ, механізмів розвитку чи сутності державної політики.

Концепція фінансової безпеки – система теоретичних і методичних поглядів на забезпечення фінансової безпеки [3].

Стратегія фінансової безпеки – це комплексний, системний документ, спрямований на успішне досягнення цілей політики уряду для забезпечення фінансо-

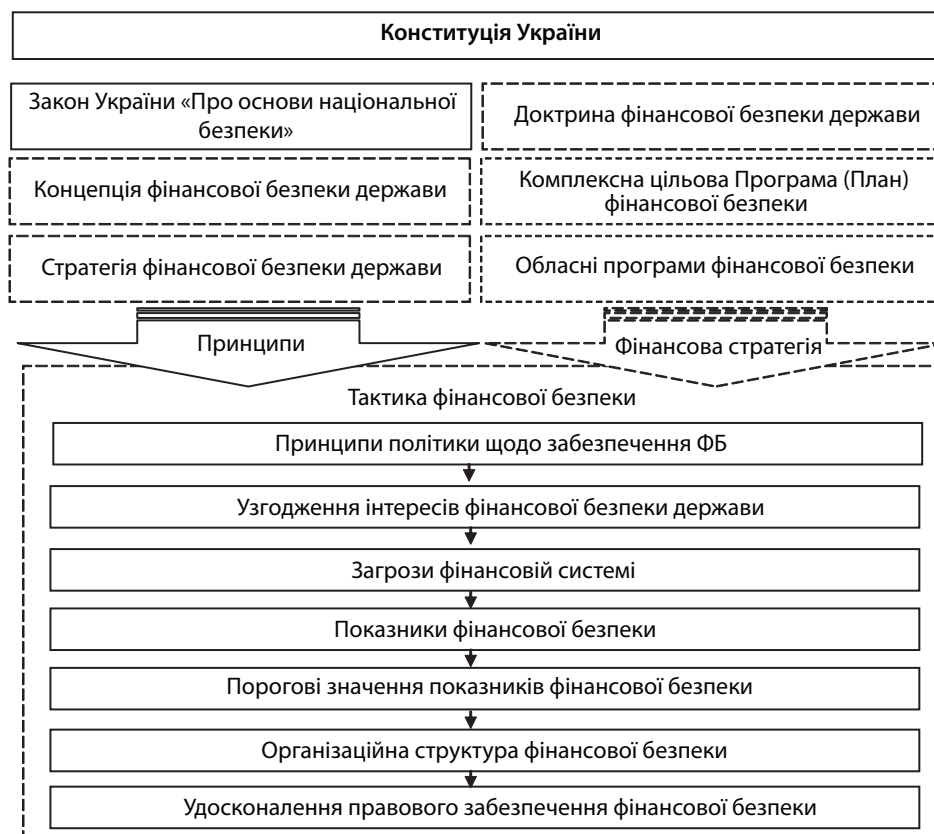


Рис. 3. Відображення елементів системи фінансової безпеки країни в нормативно-правових актах*

* Пунктиром помічені нормативні акти та елементи фінансової безпеки країни, що потребують розроблення та прийняття.

вої безпеки держави на середньо- і довгострокову перспективу. Стратегія розробляється по єдиному задуму, єдиним планом і має бути узгоджена і збалансована (за системою цілей, часу, ресурсам і виконавцям) між макроекономічною, галузевою і регіональною політикою; коротко- і середньостроковою, внутрішньою і зовнішньою політикою.

Програмні документи фінансової безпеки – це документи, в яких згідно з цілями та пріоритетами прийнятих стратегічних документів формується взаємоузгоджений комплекс задач, показників (критеріїв) і заходів, направлених на виконання поставлених завдань, а також наводяться розрахунки об'єму необхідних ресурсів (фінансових, включаючи бюджетні) з диференціацією по роках, оцінки очікуваних результатів виконання програми і її ефективності.

Фінансова стратегія – це система науково обґрунтованих і практичних знань про характер та тенденції фінансового розвитку держави, спрямована на запобігання реальним і потенційним викликам, ризикам, загрозам і небезпекам.

В умовах фінансової кризи видається обґрунтованою необхідність розробки нормативно-правових документів, концепції, стратегії та програмних документів забезпечення фінансової безпеки країни на середньострокову перспективу.

Зазначимо, що при розробці програмних документів і стратегій, спрямованих на мінімізацію впливу кризових явищ на фінансову безпеку держави, доцільно структурувати такі найважливіші аспекти:

- ✦ цілі і завдання фінансової безпеки в конкретних умовах її соціально економічного розвитку в коротко- і довгостроковій перспективі;
- ✦ принципи політики щодо забезпечення фінансової безпеки;
- ✦ тактику фінансової безпеки;
- ✦ узгодження інтересів фінансової безпеки держави;
- ✦ загрози фінансовій системі;
- ✦ індикатори фінансової безпеки;
- ✦ порогові значення індикаторів фінансової безпеки;
- ✦ організаційна структура фінансової безпеки;
- ✦ удосконалення правового забезпечення фінансової безпеки;
- ✦ шляхи і напрями створення необхідних фінансових умов і фінансових ресурсів для прискореного економічного зростання;
- ✦ засоби і способи протидії загрозам фінансової безпеки.

Таким чином, нормативно-правова протидія кризі вимагає невідкладних змін і конкретних заходів по підвищенню ефективності правової протидії.

Ухвалення відповідних законів антикризового характеру обумовлене необхідністю створення правової основи для вироблення профілактичних заходів концептуально-методичного, організаційно-управлінського, фінансово-економічного, інформаційно-аналітичного характеру, спрямованих на посилення механізму фінансової безпеки України.

Створення цілісного державного механізму посилення фінансової безпеки і протидії фінансовій кризі і здійснення послідовних і скоординованих заходів у цій сфері є одним з головних завдань правових перетворень на сучасному етапі.

Проведений в дослідженні аналіз дозволяє визначити першочергові заходи щодо посилення фінансової безпеки України та протидії кризі. Між тим, системна і постійна протидія кризі повинна стати стратегічним завданням держави.

Таким чином, у напрямку удосконалення управління фінансовою безпекою:

- ★ **визначено механізм посилення фінансової безпеки країни та протидії фінансовій кризі, що включає комплекс заходів: концептуально-методичних, нормативно-правових, організаційно-управлінських, фінансово-економічних, інформаційно-аналітичних;**
- ★ **запропоновано теоретико-методичні рекомендації щодо впровадження нормативно-правових заходів з метою посилення фінансової безпеки країни та протидії фінансовій кризі, а саме:**
 - розробити нормативно-правові документи забезпечення фінансової безпеки України;
 - вирішити проблему, розробити і прийняти доктрину, концепцію, стратегію, програмні докумен-

ти фінансової безпеки, здатні забезпечити безпечне функціонування всіх елементів фінансово-економічного механізму країни.

Зазначимо, що при розробці нормативно-правових актів, спрямованих на посилення фінансової безпеки та протидії фінансовій кризі, доцільно структурувати найважливіші аспекти та розглядати їх з позиції системного підходу. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Ожегов С. И.** Словарь русского языка.– М.: ИЗД-ВО «Оникс», 2008.– 896 с.
- 2. Барановський О. І.** Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : Монографія.– К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2004.– 759 с.
- 3. Єрмошенко М. М.** Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / Київський національний торговельно-економічний ун-т.– К.: Видавничий центр КНТЕУ, 2001.– 310 с.
- 4. Гринюк Н. А.** Фінансова безпека України: макроекономічний аспект управління // Проблеми науки.– 2009.– № 10.– С. 22 – 228.
- 5. Сухоруков А. І.** Фінансова безпека держави: Навч. посіб. / А. І. Сухоруков, О. Д. Ладюк.– К.: Центр навч. літ., 2007.– 189 с.

УДК 336.221.262

КОНТРОЛЬ ЗА НАРАХУВАННЯМ І СПЛАТОЮ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ З БОКУ МИТНИХ І ПОДАТКОВИХ ОРГАНІВ

АРХІРЕЙСЬКА Н. В.*кандидат економічних наук***Дніпропетровськ**

Стратегічна орієнтація зовнішньоекономічної політики України на інтеграцію до світового співтовариства сприяє зростанню кількості національних підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, та іноземних суб'єктів господарювання, які діють на території нашої держави. Від їх ефективної діяльності залежить рівень надходжень до державного бюджету. А це, в свою чергу, тісно пов'язане з налагодженням механізму нарахування і справляння податків від здійснення зовнішньоекономічних операцій та валютного контролю у сфері зовнішньої торгівлі товарами та послугами.

Законодавством України визначено ряд контролюючих органів виконавчої влади з питань оподаткування зовнішньої торгівлі товарами. Чільне місце в цій системі органів державної влади займають Державна митна та Державна податкова служба України. Як показує міжнародний досвід, лише ефективна взаємодія митних і податкових органів може забезпечити адекватний дер-

жавний контроль в сфері оподаткування зовнішньоекономічної діяльності.

Питання взаємодії суб'єктів податкових правовідносин, які контролюють справляння податків і зборів, неодноразово досліджувалися в працях як вітчизняних, так і зарубіжних фахівців. Серед них можна виділити дослідження В. Авер'янова, Б. Бахричідзе, І. Бачило, Д. Вінницького, М. Кучерявенка, Б. Лазарева, Т. Реви, С. Пепеляєва, Н. Хімічевої, та ін.

Метою статті є дослідження методики контролю за нарахуванням і сплатою акцизного податку з боку митних і податкових органів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності та розробка пропозицій щодо напрямків вдосконалення даної проблеми.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання:

- ✦ розглянути фінансові та організаційні засади системи контролюючих органів при справлянні податків та зборів в Україні;
- ✦ розкрити компетенцію та функції митних і податкових органів при здійсненні контролю за оподаткуванням зовнішньоекономічної діяльності;
- ✦ проаналізувати механізм і форми співробітництва контролюючих органів при оподаткуванні акцизним податком при здійсненні ЗЕД.

Акцизний податок як і ПДВ займає одне із важливих місць у системі державних податкових доходів. Адміністрування акцизного податку від здійснення ЗЕД має ряд особливостей, таких як ліцензування цієї діяльності та маркування підакцизної продукції, що проводиться для контролю з боку держави за обігом підакцизних товарів.

При взаємодії митних органів і державної податкової служби України проводиться контроль за сплатою акцизного податку, який справляється при ввезенні товарів та інших предметів на митну територію України. Дане питання регламентується «Порядком здійснення митними органами контролю за сплатою платниками податків податку на додану вартість та акцизного податку, які справляються при ввезенні (пересиланні) товарів та інших предметів на митну територію України» [1].

Відповідно до цього порядку митні органи контролюють:

- ✦ своєчасність, достовірність, повноту визначення податкових зобов'язань та сплату платниками податків, які справляються при ввезенні (пересиланні) товарів на митну територію України;
- ✦ наявність марок акцизного податку на пляшках (упаковках) алкогольних напоїв та на пачках (упаковках) тютюнових виробів, які відповідно до положень законодавчих актів України підлягають такому маркуванню, під час увезення цих товарів на митну територію України;
- ✦ своєчасність, достовірність, повноту визначення податкових зобов'язань та сплату платниками податків, які справляються при ввезенні (пересиланні) на митну територію України товарів, що підлягають маркуванню марками акцизного податку з використанням заявок-розрахунків на купівлю марок акцизного податку. Оформлення заявок-розрахунків на купівлю марок акцизного податку здійснюється в порядку, який встановлюється їх продавцем.

Податкові органи здійснюють контроль за:

- ✦ своєчасністю, достовірністю, повнотою визначення податкових зобов'язань та погашенням їх чи податкового боргу за операціями з продажу на митній території України товарів, попередньо ввезених на митну територію України;
- ✦ наявністю марок акцизного податку під час реалізації таких товарів на митній території України.

У зазначеному порядку вказано, що у термін, що не перевищує двох робочих днів з моменту прийняття Держмитслужбою України Декларації про встановлені імпортером максимальні роздрібні ціни на підакцизні товари, на які встановлено ставки акцизного податку у процентах до обороту з продажу, Держмитслужба України передає копію цієї декларації до Державної податкової адміністрації України із відміткою про дату її прийняття та реєстраційний номер прийнятої декларації.

Якщо митним органом виявлено, що встановлена імпортером у декларації максимальна роздрібна ціна на

підакцизні товари менша митної вартості таких товарів з урахуванням ввізного мита, він у термін, що не перевищує двох робочих днів з моменту митного оформлення підакцизних товарів, письмово інформує Держмитслужбу України та Державну податкову адміністрацію України про факт митного оформлення підакцизних товарів. В інформації зазначаються реєстраційний номер декларації, дата її прийняття Держмитслужбою, а також відомості про суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, номер та дату оформлення вантажної митної декларації.

У разі використання під час митного оформлення з метою вільного використання на митній території України товарів, які були ввезені з-за меж митного кордону України або з територій спеціальних економічних зон, податкових пільг, що надаються законодавчими актами України за умови цільового використання таких товарів, платник податків має надавати митним і податковим органам у порядку та в строки звіти про напрями використання таких товарів.

Контроль за цільовим використанням товарів, оформлених у митному відношенні з метою вільного використання на митній території України, здійснюється податковими органами.

У разі виявлення під час документальної перевірки податковим органом факту нецільового використання суб'єктом підприємницької діяльності товарів або факту заниження суми податкового зобов'язання, заявленої цим суб'єктом у податковій декларації, податковий орган самостійно визначає суму податкового зобов'язання платника за кожним з податків і застосовує штрафні санкції та пеню.

Інформація про такі факти надсилається податковим органом, який проводив перевірку, до митного органу, що здійснив митне оформлення цих товарів, для подальшого застосування до порушника санкцій, передбачених Митним та Податковим кодексами України [2].

Отже, контроль за сплатою акцизного податку з товарів, які підлягають позначенню марками акцизного податку, здійснюється митними органами спільно з податковими організаціями. Під час митного оформлення таких товарів підтвердженням сплати акцизного податку є заявка-розрахунок на одержання марок з відмітками про повну сплату сум акцизного податку, які були нараховані відповідно до ставок акцизного податку та курсу валют, установленого Національним банком України.

Якщо внаслідок зміни цих ставок чи курсу валют під час митного оформлення нараховано більшу суму акцизного податку, ніж зазначено у заявці-розрахунку, імпортер повинен сплатити цю різницю на депозитний рахунок митниці.

Механізм коригування суми податкових зобов'язань представлений на *рис. 1*.

У разі, коли в результаті здійснення контролю за правильністю визначення митної вартості товарів після закінчення операцій їх митного контролю, митного оформлення та пропуску через митний кордон України, виявлено обставини, що вплинули на рівень задекларованої митної вартості таких товарів, митний орган

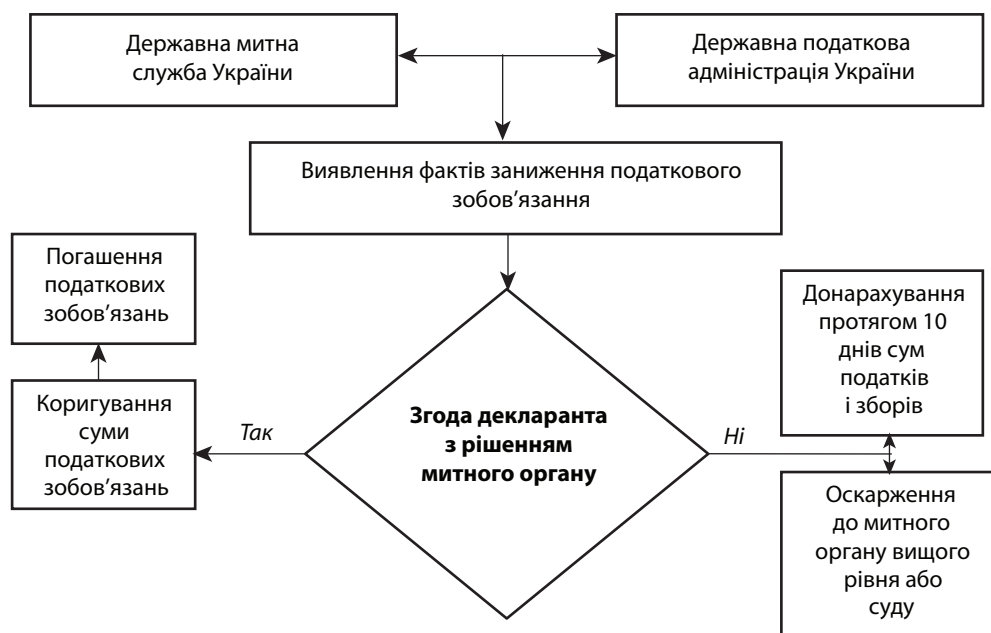


Рис. 1. Порядок дій посадових осіб митних органів під час виявлення фактів заниження податкового зобов'язання

приймає рішення про визначення їх митної вартості за встановленою Держмитслужбою формою. Зазначене рішення декларант має право оскаржити до митного органу вищого рівня та/або до суду. У цьому випадку відділ організації контролю визначення митної вартості Департаменту митної вартості розглядає оскарження, яке надсилається декларантом.

Під час аналізу митної вартості, зазначеної декларантом, працівники відділу організації контролю визначення митної вартості користуються інформацією Єдиної автоматизованої системи Держмитслужби України, бюлетенем «Огляд цін українського та світового товарних ринків», цінами, що надаються постачальниками в Інтернеті. Після проведення контролю за визначенням митної вартості декларанту в десятиденний строк з моменту прийняття рішення поштою надсилається відповідь про визначення митної вартості товарів з повідомленням про вручення або видається йому під розписку. Після надходження рішення декларант може протягом 10 днів звернутися до митного органу з метою коригування суми податкових зобов'язань. У разі заниження податкового зобов'язання та його непогашення впродовж 10 днів із дати надходження рішення митного органу про визначення митної вартості товару зазначений орган самостійно вживає заходів для донарахування сум податків і зборів (обов'язкових платежів) у порядку встановленому Податковим кодексом.

Ще одним важливим напрямком співпраці митних і податкових органів в процесі контролю за повнотою нарахування і сплати акцизного збору є – проведення підрозділами оперативного реагування митних і податкових органів (податкова міліція і митна варта) спільних операцій щодо виявлення і затримки контрабанди і розповсюдження на митній території України підакцизних товарів, які були ввезені поза митним контролем. Така практика існує досить довго і приносить свої плідні результати. Прикладом слугують такі контрольні операції

як: «Акциз», «Нафта», «Підробка», «Кордон», «БАЗА» і багато інших. Такі операції проводяться в нашій державі досить часто, проте несистемно. Результат – конфіскація незаконно ввезених підакцизних товарів, недопущення порушень митного законодавства, донарахування мільйонів гривень у дохідну частину державного бюджету [3].

ВИСНОВОК

Отже, при адмініструванні акцизного податку від зовнішньоекономічних операцій митні органи досить плідно співпрацюють з податковими. Ця співпраця носить комплексний і системний характер і дозволяє викрити і попередити порушення митного законодавства. Однак у податковому і митному законодавстві не встановлено ефективного механізму справляння акцизного податку, у разі порушення платником умов митних режимів, що передбачають повне або часткове звільнення від оподаткування товарів під час їх ввезення на митну територію України, внаслідок чого втрачається контроль за державним регулюванням в частині споживання підакцизної продукції. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Наказ Державної податкової адміністрації та Державної митної служби України № 109/188 від 16.03.2001 «Про затвердження Порядку здійснення митними органами контролю за сплатою платниками податків податку на додану вартість та акцизного збору, які справляються при ввезенні (пересиланні) товарів та інших предметів на митну територію України».
2. Податковий кодекс України.– Режим доступу: <http://edu.minfin.gov.ua/TaxCodex/Pages/Codex.aspx>
3. Взаємодія державної податкової служби з іншими державними відомствами: Науково-методичні матеріали / Уклали: Науково-методичний відділ.– Козин: ЦПН ДПА України, вересень.– жовтень 2008 року.– 139 с.

ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ У СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

ЛЕВЧЕНКО Л. В.

кандидат економічних наук

Полтава

Нині в Україні актуальною проблемою є подальша активізація інвестиційної діяльності всіх суб'єктів господарювання, направленої перш за все на оновлення активної частини основних засобів. Це забезпечить в майбутньому випуск конкурентоспроможної продукції та відповідно збільшення дохідної частини як державного, так і місцевих бюджетів в частині податкових надходжень, що в кінцевому підсумку сприятиме стабілізації економіки України в цілому. За таких умов постає питання забезпечення фінансування даного процесу.

Суб'єкти господарювання мають можливість здійснювати фінансування за рахунок власних, залучених та позичених коштів. Використання фінансових ресурсів власних (кошти засновників, чистий прибуток, амортизаційний фонд, резервні фонди, кошти від емісії цінних паперів серед власників компанії) та залучених (кошти від емісії і реалізації цінних паперів на внутрішньому та зовнішньому ринках, кошти комерційних структур) характеризується певною обмеженістю, тому постає необхідність використання позичених коштів для капіталовкладень в основні засоби виробництва або просто використання «позичених» основних засобів, наприклад, через фінансовий лізинг.

Основні аспекти здійснення лізингу знаходять відображення у наукових працях В. Н. Василенко та М. В. Сігнатуліна [1], Н. М. Внукової [2], В. В. Гриценко [3], М. М. Іонові [4,5], О. М. Орлової [6], Л. В. Соболю [7, 8], О. В. Ульянченко [9] та інших.

Крім того, слід зауважити, що питання, які стосуються участі фінансових посередників у процесі активізації інвестиційної діяльності, залишаються остаточно не вирішеними. Особливої актуальності набувають дослідження, які пов'язані з визначенням реальних джерел фінансування інвестиційного процесу в Україні, особливо на інноваційній основі. За таких умов перспективним джерелом виступає фінансовий лізинг.

Метою статті є висвітлення особливостей інвестиційного фінансового лізингу та формування пропозицій щодо його подальшого використання.

Нині у світі великого поширення набув фінансовий лізинг як напрям активізації інвестиційного процесу. Це спричинено «зручністю» та «доступністю» використання фінансового лізингу в інвестиційній діяльності.

На сучасному етапі господарювання ефективність лізингових операцій підтверджена широкою популярністю не тільки в розвинених країнах світу, а й у країнах, що розвиваються. У країнах – учасниках Організації еко-

номічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) лізинг становить 15 – 30% від усіх інвестицій в основні фонди, а в країнах, що розвиваються, до 15%. У країнах Східної Європи (Естонія, Угорщина, Польща, Чеська Республіка та ін.) співвідношення річного обсягу лізингу до ВВП становить 2 – 5%. Діловими та науковими колами лізинг розглядається як ідеальний механізм, головним призначенням якого є забезпечення структурованого термінового фінансування з метою підтримки розвитку реального сектору національної економіки [3, с. 114 – 115].

В Україні фінансовий лізинг лише починає набувати все більшого розповсюдження (рис. 1), і тому досвід економічно-розвинутих країн по даному питанню потребує ґрунтовного вивчення та раціонального використання.

Темпи зростання кількості та вартості діючих договорів фінансового лізингу в Україні були значними в 2007 р. (див. рис. 1). У 2008 р. тенденція зростання вартості діючих договорів фінансового лізингу була характерною для 1 – 3 кварталів. Починаючи з четвертого кварталу 2008 р. і до першого кварталу 2011 р., величина вартості діючих договорів фінансового лізингу мала стрибкоподібний характер та значення даного показника знаходились в межах від 27,2 млрд грн до 30,5 млрд грн.

Враховуючи статистичні дані, проілюстровані на рис. 1, та загальноекономічну ситуацію в Україні, можна заключити, що в умовах кризи такий вид фінансування інвестиційного процесу, як фінансовий лізинг, продовжував активно використовуватися. Це спричинено перш за все наявністю значної кількості виробничих об'єктів та устаткування, які не задіяні у виробничо-господарській діяльності одних суб'єктів економіки та потрібні в основних засобах у інших, тобто має місце оптимізація використання наявних основних засобів. Окрім того, у такий період функціонування економіки має місце гострий дефіцит як фінансових ресурсів в цілому, так і особливо інвестиційних, тому актуальною стає проблема забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності суб'єктів економіки. Використання позичених фінансових ресурсів на довгостроковій основі з метою інвестування в основні засоби стає майже неможливим.

У такий ситуації, зважаючи на брак інвестицій у грошовій формі, реальним джерелом фінансування стає фінансовий лізинг, оскільки він виступає як альтернатива довгострокового кредиту, сприяє мобілізації та використанню коштів для інвестування, тобто має місце активізація інвестиційного процесу та найголовніше – забезпечується гарантоване використання залучених ресурсів на розвиток діяльності суб'єкта господарювання.

Основним джерелом фінансування лізингових операцій є позичкові кошти, у тому числі банківські кредити (рис. 2), їх питома вага зросла в 2010 р. на 22,1% у порівнянні з аналогічним періодом минулого року.

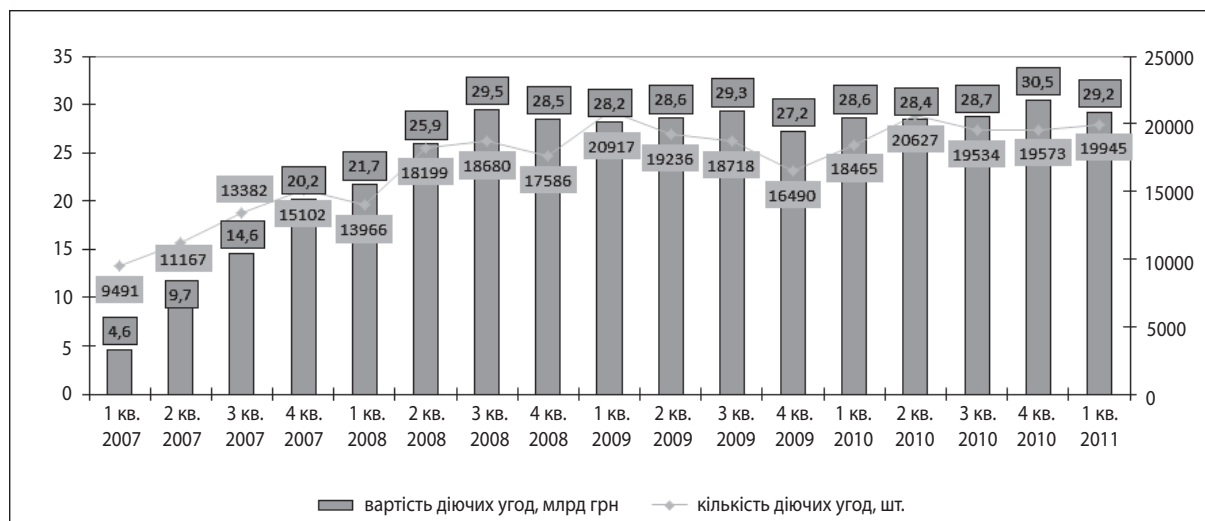


Рис. 1. Кількість та вартість діючих договорів фінансового лізингу 2007 – 2011 рр. в Україні [10]

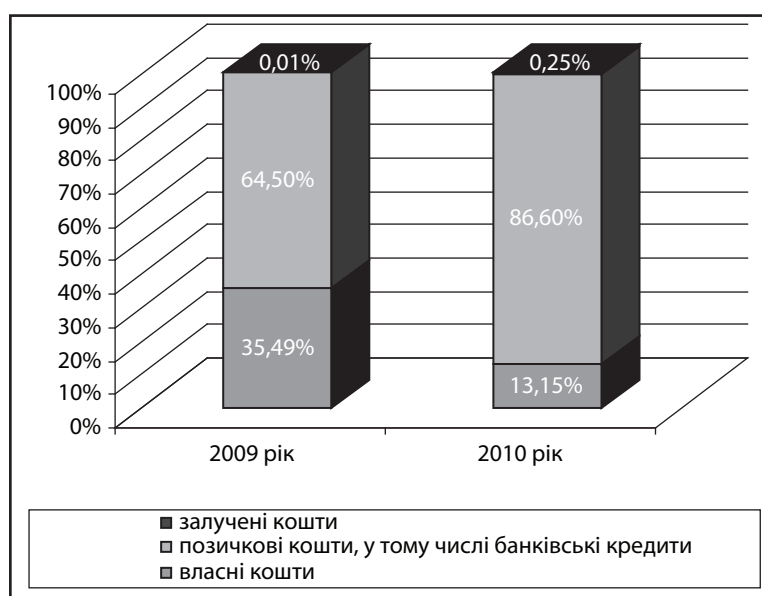


Рис. 2. Структура джерел фінансування лізингових операцій [10]

Нині в Україні активними суб'єктами лізингових відносин є комерційні банки. Вони можуть брати участь у лізинговому процесі прямо або опосередковано (створювати власні лізингові компанії та спільні компанії з іншими суб'єктами господарювання, здійснювати кредитне обслуговування лізингових компаній).

Активна участь комерційних банків у процесі прискорення інвестиційного розвитку України на сучасному етапі є необхідним елементом, оскільки нині існує попит на кредитні інвестиційні ресурси, які можна отримати у грошовій формі (інвестиційний кредит) або у товарній формі (фінансовий лізинг).

Фінансовий лізинг в порівнянні з інвестиційним кредитом є більш раціональним як для потенційних «позичальників» (більш жорсткішими є умови отримання даного виду кредиту), так і для комерційних банків (кількість потенційних позичальників за вищезазначеним видом кредитування є значно обмеженою; вирішується проблема забезпечення сфери впливу фінансової уста-

нови, що особливо актуально в умовах посилення конкуренції в ринкових умовах). У той же час лізинг – це складна форма господарських зв'язків, яка пов'язана з сукупністю ризиків. У такій ситуації необхідно значну увагу приділяти їх мінімізації.

Види ризиків, які супроводжують лізингові операції, можна об'єднати в дві групи: ризики інвестиційного характеру, що притаманні також і довгостроковим кредитним операціям і специфічні. Специфічні ризики доцільно поділити на такі:

- 1) ризики, що пов'язані з діяльністю лізингоотримувача (несплата або несвоечасна сплата лізингових платежів);
- 2) ризики, які спричиняються діяльністю постачальника об'єкта лізингу (неможливість або небажання постачати майно – об'єкт лізингу);
- 3) ризики, які виникають в процесі діяльності самої фінансової установи – комерційного банку або лізингової компанії (маркетингові, моральне старіння об'єкта лізингу, цінові, процентні, оцінки ліквідності, портфельні, і т. ін.).

Лізингоотримувач та лізингодавець повинні комплексно підходити до управління ризиками, але активно впливати вони можуть на першу та третю групу ризиків відповідно. Особливу увагу при мінімізації ризиків слід приділяти підбору персоналу та постійному підвищенню їх кваліфікації, так як не всі фактори, що впливають на даний процес можливо кількісно оцінити.

Значну роль в управлінні ризиками та відповідно їх мінімізації має правове поле, оскільки всі учасники процесу функціонують в його межах.

Правове поле в Україні потребує певних змін, однією з яких має бути законодавче встановлення та закріплення податкових пільг для учасників інвестиційного лізингового процесу.

Такі заходи на регіональному та макrorівнях у короткостроковому періоді дещо зменшать податкові надходження, але в середньо- та довгостроковому періодах зростуть вищезазначені надходження до бюджету, зайнятість населення, а відповідно покращиться життєвий рівень населення як регіону, так і країни вцілому.

На мікрорівні використання лізингових схем з метою здійснення інвестиційних заходів сприятиме підвищенню конкурентоздатності як продукції, що випускається лізингоотримувачем, так і зростанню обсягів реалізації вцілому (зростання обсягів реалізації як у постачальника об'єкта лізингу, так і у лізингоотримувача, а також зростання обсягу наданих послуг у лізингодавця), що забезпечить посилення конкурентних позицій всіх учасників інвестиційного лізингового процесу. Окрім того, матиме місце одна з форм прояву принципу переходу кількісних змін в якісні.

Зростання обсягів реалізованої продукції (послуг) надасть можливість створювати нові робочі місця, тобто сприятиме вирішенню певних соціальних питань.

З урахуванням того, що інвестиційні заходи спрямовані, як правило, на залучення та використання основних засобів суб'єктами господарювання та з врахуванням довгострокового терміну їх придатності, раціональним є розвиток в Україні вторинного ринку основних засобів.

Даний ринок в нашій країні перебуває на стадії формування. Нині сектор комерційної нерухомості розвивається більш інтенсивно в порівнянні з сектором обладнання, машин та механізмів.

З урахуванням вищезазначеного, раціональним є забезпечення можливості використання об'єктів фінансового лізингу у вигляді обладнання, машин і механізмів, придбаних з-за кордону на первинному і вторинному ринках. Це потребує забезпечення рівних умов для застосування даних основних засобів і вітчизняних.

За умови фінансової можливості перевагу слід надавати основним засобам, придбаним на первинному ринку, оскільки це забезпечить їх оновлення на кардинально новій основі. Але в умовах становлення та розвитку виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання раціональним є використання основних засобів, придбаних на вторинному ринку, оскільки цей період розвитку характеризується певною обмеженістю фінансових інвестиційних ресурсів і значними ризиками, що супроводжують випуск нової продукції: набуття відповідної кваліфікації персоналом, налагодженням постійних зв'язків з постачальниками сировини та каналів збуту продукції (надання послуг), конкуренція на ринку, «активність» покупців і т. ін.

ВИСНОВКИ

Нині в Україні лізинг слід розглядати як один із реальних напрямків активізації та прискорення розвитку інвестиційної складової економіки України, як найбільш доступний і ефективний спосіб фінансування розвитку бізнесу.

З метою подальшого успішного пришвидшення інвестиційного процесу через використання лізингових схем фінансування доцільно:

- ✦ забезпечувати жорсткий відбір економічно обґрунтованих проектів;
- ✦ перевагу при укладанні лізингових договорів віддавати тим проектам, що передбачають в кінцевому підсумку випуск готової продукції (надання послуг);
- ✦ сприяти розвитку добросовісної конкуренції серед лізингодавців;
- ✦ поглиблювати спеціалізацію лізингових компаній;
- ✦ активно залучати банківський сектор;
- ✦ раціонально застосовувати досвід економічно розвинутих країн;
- ✦ вдосконалювати правове поле, у тому числі законодавчо встановити та закріпити податкові пільги для учасників даного процесу;
- ✦ забезпечувати рівні умови для використання вітчизняної техніки та техніки з-за кордону;
- ✦ узгоджувати інтереси різних відомств і служб щодо регулювання лізингового процесу;
- ✦ забезпечувати розвиток вторинного ринку основних засобів, оскільки вартість не нового обладнання значно менша, а термін його використання значний;
- ✦ підвищувати кваліфікацію персоналу, що обслуговують лізингові відносини;
- ✦ збільшувати проінформованості потенційних лізингоотримувачів.

ЛІТЕРАТУРА

1. **Василенко В. Н.** К вопросу о классификации рисков лизинговых компаний [Електронний ресурс] / В. Н. Василенко, М. В. Сигнатулин // Научные труды ДонНТУ. – Вып. 30. – С. 147 – 153. – Режим доступа к журн.: http://www.library.dgtu.donetsk.ua/fem/vip114/114_20.pdf
2. **Внукова Н. М.** Оцінка можливостей розвитку фінансового лізингу в Україні / Н. М. Внукова, О. С. Бадзим, В. А. Череватенко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 9. – С. 49 – 58.
3. **Гриценко В. В.** Лізинг в Україні: законодавчі перешкоди та стабілізаційна програма розвитку [Електронний ресурс] / В. В. Гриценко // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. Вип. 30, т. 1. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – С. 114 – 126. – Режим доступу до журн.: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2010_30_1/Gricenko.pdf
4. **Іонова М. М.** Міжнародний лізинг як механізм інвестування в умовах посткризового розвитку світової економіки [Електронний ресурс] / М. М. Іонова // Вісник МНТУ. – 2011. – № 2(5). – С. 112 – 117. – Режим доступу до журн.: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vmntu/2011_2/14.pdf
5. **Іонова М. М.** Сучасні тенденції організаційно-правового забезпечення міжнародного лізингу / М. М. Іонова // Стратегія розвитку України. – 2005. – № 1. – С. 118 – 123.
6. **Орлова О. М.** Лізинг як ефективна форма інвестування на регіональному рівні [Електронний ресурс] / О. М. Орлова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 238 – 244. – Режим доступу до журн.: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlut/19_12/238_Orlowa_19_12.pdf
7. **Соболь Л. В.** Роль лізингу в оновленні матеріально-технічної бази аграрних підприємств на прикладі Херсон-

ського регіону / Л. В. Соболев // Економіка: проблеми теорії та практики.– 2007.– № 232.– С. 115 – 124.

8. Соболев Л. В. Основні напрями розвитку лізингу аграрних підприємств / Л. В. Соболев // Таврійський науковий вісник.– 2007.– № 54.– С. 291 – 295.

9. Ульяновченко О. В. Актуальні проблеми лізингу як фінансового механізму формування та розвитку ресурсного

потенціалу аграрного сектору економіки / О. В. Ульяновченко // Держава та регіони.– 2009.– № 4.– С. 189 – 194.

10. Офіційний сайт Асоціації «Українське об'єднання лізингодавців» [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.leasing.org.ua>

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНАЛЬНИХ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ З УРАХУВАННЯМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

ШИНДЕР О. В.

Полтава

Стабільність економічного зростання як регіонів, так і держави не в останню чергу залежить від розвитку регіональних банківських систем (РБС). Для забезпечення стабільного функціонування регіональних банківських систем суттєвого значення набуває визначення шляхів і резервів їх розвитку, оскільки це забезпечує позитивну динаміку економіки кожного регіону держави. Однією з базових характеристик банківської системи, незалежно від поставлених цілей – забезпечення конкурентоспроможності, стабільності, стійкого розвитку, є її потенціал. У цьому плані важливим видається визначення його рівня та факторів впливу. Вирішення цього завдання неможливе без формування набору показників оцінки потенціалу регіональних банківських систем, діагностика яких дасть змогу оцінити реальний стан та перспективи розвитку цього сектору економіки.

Обґрунтування сутності та особливостей організації регіональних банківських систем, визначення напрямів їх розвитку знайшли відображення у працях українських й російських учених-економістів, серед яких І. Брігченко, М. Долішній, О. Другов, Н. Заславська, Г. Карчева, М. Могильницька, С. Орлов, І. Рикова та інші. Спроби визначити та оцінити окремі елементи потенціалу банківської системи в останні роки почали зустрічатися у вітчизняній економічній літературі [1, 2], проте слід зазначити, що комплексного вирішення цієї проблеми й досі не запропоновано. Здебільшого, дослідження спрямовані на вивчення макроекономічних закономірностей розвитку банківської системи держави в цілому або на вивчення діяльності окремих банків. Регіональний потенціал залишається поки що поза увагою науковців.

Не в останню чергу це пояснюється відсутністю достатнього масиву інформації щодо розвитку банківської системи у регіональному розрізі, що може призвести до неточностей у процесі оцінювання, й, як наслідок, до ухвалення неадекватних рішень. Втім, це не відміняє необхідності систематизувати існуючі підходи до визначення елементів потенціалу регіональних банківських

систем та запропонувати власне бачення методичних підходів щодо створення системи його показників.

Отже, метою статті є розробка сукупності індикаторів оцінки потенціалу регіональних банківських систем як невід'ємних складових соціально-економічного середовища регіонів.

Для здійснення оцінки потенціалу регіональної банківської системи необхідно, насамперед, визначитися із самим трактуванням цього терміна, загальноприйняте тлумачення якого на даний час відсутнє. Як зазначає професор О. Балацький, парадокс сучасності полягає в тому, що проблема потенціалу аналізується недостатньо, його економічна оцінка практично не застосовується в управлінні, а сам потенціал не зберігається та не примножується [3].

Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «*potentia*» й означає «міць, сила», «приховані можливості», які у процесі господарської практики можуть стати реальністю.

У вітчизняній літературі цей термін у широкому розумінні трактують як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь.

В економічних дослідженнях потенціал розглядається стосовно підприємства, галузі, окремої території тощо. Так, на думку Н. Краснокутської [4], потенціал підприємства є можливістю системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів. Крім внутрішніх змінних, він містить у собі й можливості загальноорганізаційного керівництва – управлінський потенціал. В Економічній енциклопедії [5] потенціал тлумачиться як наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети.

Як правило, в економічних працях мова йде, насамперед, про ресурсну сутність потенціалу (наявні ресурси, які в перспективі можуть бути використані та за певних умов можуть сприяти вирішенню поставленої мети), але таке трактування є досить широким, тому застосування його для вирішення окремих прикладних та теоретичних завдань в економіці вимагає уточнення.

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

ЕКОНОМІКА

Важливо вивчати, враховувати та оцінювати не лише кількісні характеристики потенціалу, а і можливість його ефективного використання, які залежать, відповідно, від раціональності його розміщення. Як зазначає з цього приводу І. Юхновський, потенціал уособлює насамперед ресурси, засоби, джерела, необхідні для функціонування системи та в разі реалізації можливості їх мобілізації і використання, за певних умов, здатні надати розвитку системи якісно новий імпульс [6].

Отже, логічно передбачити, що потенціал регіональної банківської системи повинен характеризувати не тільки її наявні ресурси, але й можливості та здатності цієї системи ефективно вирішувати поставлені перед нею завдання, раціонально використовуючи при цьому наявні в неї ресурси для задоволення інтересів усіх зацікавлених сторін. Потенціал банківської системи регіону впливає на її здатність здійснювати статутну діяльність, причому міра розвитку банківської активності та її ефективність визначаються величиною та ступенем використання цього потенціалу.

Під *потенціалом регіональної банківської системи* пропонуємо розуміти систематизовану сукупність наявних і потенційних ресурсів регіональної банківської системи, здатність їх виробляти, виявляти, мобілізувати та ефективно використовувати з метою задоволення попиту клієнтів та потреб самої банківської системи.

Відмітимо, що на даний час ще не розроблено алгоритму оцінки потенціалу регіональної банківської системи. Існуючі науково-методичні підходи до вивчення ефективності використання окремих його складових не дають можливості визначити ключові напрями підвищення стійкості банківської системи регіону, її потенціалу, запропонувати шляхи його підвищення.

На наш погляд, вивчення потенціалу банківської системи регіону слід здійснювати на основі системного підходу, оскільки він орієнтує дослідження на розкриття цілісності об'єкта, виявлення різноманітних зв'язків і на зведення їх в єдину систему. Відповідно, потенціал

регіональної банківської системи складається не просто з потенціалів окремих банківських установ (вужьке розуміння), а відображає й взаємодію між ними задля досягнення синергетичного ефекту. Потенціал банківської системи регіону характеризують такі риси, як взаємодія та достатність певних елементів; існування у певному середовищі (внутрішньому та зовнішньому); динамічність, тобто він не є сталою величиною, а змінюється у часі.

Застосування системного підходу до розгляду потенціалу банківської системи дає можливість визначити його з двох точок зору (рис. 1). Першим є інституційний аспект, коли елементами потенціалу регіональної банківської системи вважаються потенціали банків, які входять до її складу (територіальні управління НБУ, регіональні банки та відокремлені підрозділи банків).

У функціональному аспекті елементами потенціалу банківської системи регіону виступають такі його складові, як:

- ✦ фінансові ресурси (не лише та частина ресурсів, яка може бути акумульована в економіці регіону та ефективно використана регіональною банківською системою, а й ресурси, що надійшли з інших регіонів діяльності окремих банків-юридичних осіб);
- ✦ матеріально-технічна база, яка дозволяє забезпечити належні умови для роботи банківських працівників та якісного обслуговування клієнтів;
- ✦ інформаційний потенціал (сукупність методів, засобів, технологій та систем збору, обробки, передачі та використання інформації для забезпечення ефективної роботи регіональної банківської системи за усіма напрямками її діяльності);
- ✦ кадровий (інтелектуальний) потенціал, що являє собою трудові ресурси, які повно та своєчасно задовольняють потреби банківської системи регіону у своїх знаннях, мають необхідний рівень кваліфікації й здібності до постійного навчання та самовдосконалення.

Поєднання вищенаведених складових потенціалу регіональних банківських систем у реально діючий економічний механізм здійснюється лише під впливом та з урахуванням ще однієї складової – важеля управління, без якого неможливо забезпечити взаємоузгодження та взаємозв'язок всіх без виключення елементів вказаного потенціалу.

При виборі показників оцінки потенціалу регіональної банківської системи необхідно враховувати такі моменти:

- ✦ потенціал РБС знаходить відображення в агрегованій системі кількісних та якісних показників, які характеризують регіональну банківську систему на конкретний момент часу;
- ✦ потенціал РБС може бути оцінений лише при наявності достатніх доступних даних по банківським системам у розрізі регіонів;

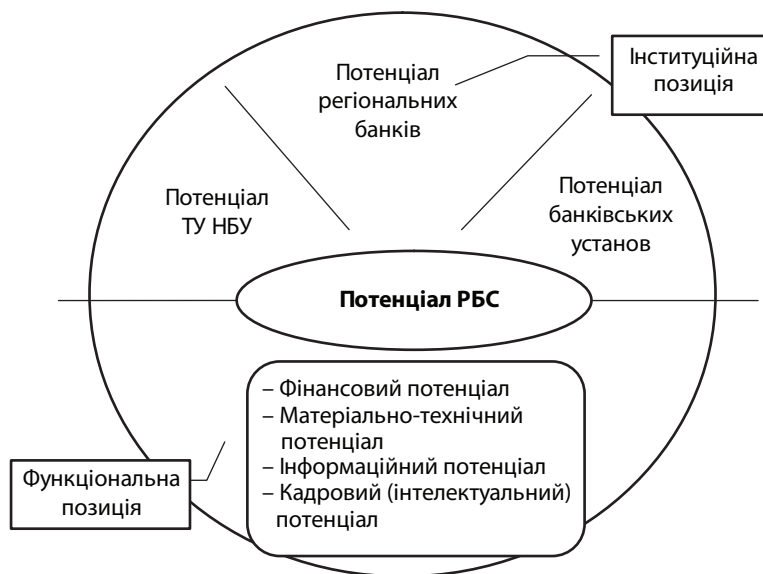


Рис. 1. Напрями оцінки потенціалу РБС

- ★ потенціал РБС повинен бути порівнюваним з потенціалами банківських систем інших регіонів.

Рівень розвитку потенціалів регіональних банківських систем визначається системою показників (індикаторів), розробка яких є необхідною умовою свідомого управління ним. Оцінка потенціалів регіональних банківських систем повинна бути систематичною й комплексною і здійснюватися послідовно за такими етапами (рис. 2).

потрібно розглядати, насамперед, як міру задоволення потреб реального сектора економіки.

Для формування системи показників потенціалу банківської системи регіону пропонується розглядати банківську систему як сектор його економіки. Це дасть можливість оцінити рівень розвитку активних операцій та капіталізації банків регіону, інвестиційну активність регіональної банківської системи та участь РБС у відтворювальному процесі регіону.

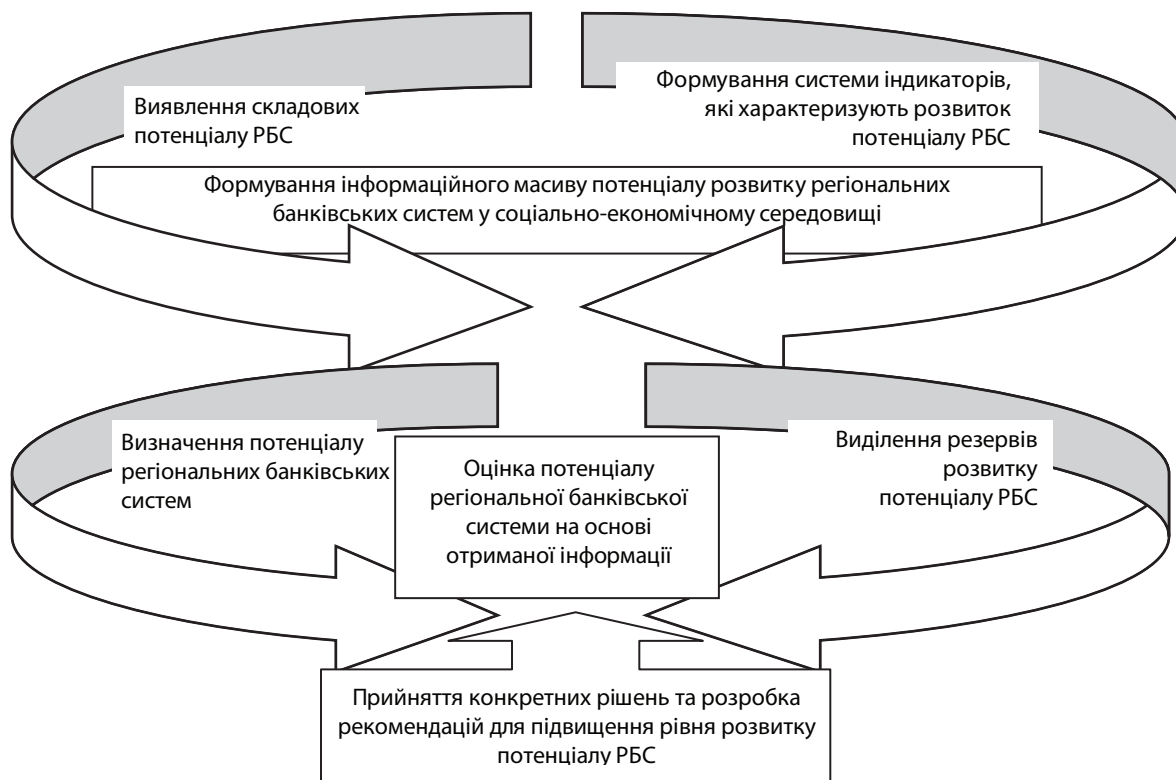


Рис. 2. Механізм оцінки потенціалу регіональної банківської системи

Зазначений механізм оцінки потенціалу банківської системи регіону, найширше використання якого має результатом ефективний її розвиток на рівні окремих регіонів, дає можливість більш точно виявити сукупність чинників, що впливають на соціально-економічну ефективність банківської діяльності, яку

Висновки про інституційний потенціал регіональних банківських систем можна зробити на основі показників, наведених у табл. 1.

Оцінка потенціалу регіональних банківських систем, з функціональної точки зору, може здійснюватися, на нашу думку, за сукупністю показників, наведених у табл. 2.

Таблиця 1

Показники потенціалу РБС з інституційної точки зору

№ п/п	Класифікаційна ознака	Назва показника	Економічна сутність показника
1	2	3	4
1	Структурна характеристика потенціалу РБС	Кількість банків – юридичних осіб	Показує кількість банків-юридичних осіб, зареєстрованих в конкретному регіоні
2		Сукупна кількість регіональних банківських установ	Показує кількість банків – юридичних осіб, зареєстрованих в певному регіоні та балансових підрозділів банків
3		Сумарна кількість всіх банківських установ регіону	Показує кількість банків-юридичних осіб, зареєстрованих в певному регіоні, філій та відділень (як балансових, так і безбалансових)
4	Ознака розвитку РБС	Коефіцієнт проникнення РБС	Показує частку іноREGIONAL банків у загальній мережі банківських установ регіону

1	2	3	4
5		Коефіцієнт інвестиційної привабливості РБС	Характеризує участь банків з іноземним капіталом у формуванні РБС
6		Коефіцієнт сталості банківських установ у регіоні	Відношення числа діючих банківських установ регіону до максимально зареєстрованого показника в минулому
7	Ознака відповідності РБС соціально-економічним потребам регіону	Забезпеченість населення регіону банківськими установами	Показує відношення кількості населення регіону до кількості банківських установ
8		Забезпеченість суб'єктів господарювання банківськими установами	Характеризує середню кількість зареєстрованих у регіоні суб'єктів господарювання, що припадає на одну банківську установу

Таблиця 2

Показники потенціалу РБС з функціональної точки зору

№ п/п	Класифікаційна ознака	Назва показника	Економічна сутність показника
1	Фінансовий потенціал	Забезпеченість ресурсною базою	Характеризує достатність обсягів залучення ресурсів РБС для здійснення банківської діяльності
2		Рівень кредитного обслуговування регіону	Показує міру підтримання РБС розвитку регіональної економіки
3		Середній розмір депозиту на одного мешканця регіону	Характеризує довіру жителів регіону до банків
4		Індекс трансформації ресурсів за строками	Показує позитивний (негативний) рух грошових коштів в заданому діапазоні строковості
5	Матеріально-технічний потенціал	Коефіцієнт забезпеченості банківських установ (банки, філії, відділення) матеріально-технічними ресурсами	Характеризує забезпеченість банківських установ регіону комп'ютерною технікою, банкоматами, терміналами самообслуговування, касовим обладнанням тощо
6		Коефіцієнт забезпеченості працівників робочою площею	Характеризує робочу площу на одного банківського працівника
7		Коефіцієнт оновлення матеріально-технічної бази	Характеризує інтенсивність роботи по вдосконаленню матеріально-технічної бази
8	Інформаційний потенціал	Інформаційна забезпеченість банківських процесів	Показує достатність забезпеченості банківських процесів необхідною інформацією
9		Рівень задоволеності інформаційних потреб	Показує, наскільки відповідає доступна інформація потребам користувачів банківських послуг
10		Рівень оновлення інформації	Показує частоту надходження нової інформації
11	Кадровий потенціал	Кількість вищих навчальних закладів	Показує кількість вищих навчальних закладів, що здійснюють підготовку банківських працівників в регіоні
12		Коефіцієнт охоплення навчанням	Показує, яка частина банківських працівників від їх загальної кількості підвищила кваліфікацію за певний період
13		Питома вага банківських випускників	Показує, яка частина банківських випускників регіону в загальній їх чисельності
14		Коефіцієнт сталості кадрів	Характеризує відношення кількості працівників, що перебували в списку цілий рік, до загальної кількості працівників

На нашу думку, наведена система індикаторів дає можливість кількісно оцінити потенціал регіональних банківських систем та визначити шляхи підвищення його рівня.

ВИСНОВКИ

Таким чином, на сучасному етапі функціонування регіональних банківських систем спостерігається від-

сутність загальноприйнятого визначення потенціалу регіональної банківської системи та його оцінки. Під потенціалом регіональної банківської системи пропонуємо розуміти систематизовану сукупність ресурсів регіональної банківської системи, яка мобілізує наявні та потенційні внутрішні та зовнішні ресурси для забезпечення банківської діяльності з метою задоволення попиту клієнтів і потреб самої банківської системи. Запропоно-

вана система показників за інституційним та функціональним підходами в подальшому надасть можливість свідомо управляти з метою вирівнювання і загального підвищення потенціалу банківської системи регіону.

Безумовно, викладений вище підхід до формування системи показників оцінки потенціалу банківської системи регіону не є вичерпним, оскільки неможливо врахувати абсолютно всі елементи потенціалу та всі зв'язки між ними. Тому подальші дослідження у цьому напрямі повинні бути спрямовані на створення інтегрального показника оцінки потенціалів регіональних банківських систем, що дало б можливість ідентифікувати та ранжувати потенціал регіональних банківських систем. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Воробйова О. І. Оцінка кредитно-інвестиційного потенціалу банківських інститутів в регіоні / О. І. Воробйова

// Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції.– 2010.– № 3.– С. 47 – 51.

2. Могильницька М. П. Ефективність діяльності банківської системи (регіональний аспект дослідження) [монографія] / М. П. Могильницька.– Львів: ЛБІ НБУ, 2007.– 205 с.

3. Экономический потенциал административных и производственных систем : монография / под ред. О. Ф. Балацкого.– Сумы : Университетская книга, 2006.– 973 с.

4. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Навчальний посібник] / Н. С. Краснокутська.– К. : Центр навчальної літератури, 2005.– 352 с.

5. Економічна енциклопедія / ред. С. В. Мочерний.– К. : Академія.– 2002.– Т. 3.– 952 с.

6. Юхновський І. В. Сутність та структура інноваційно-інвестиційного потенціалу економіки: основні підходи та напрями формування / І. В. Юхновський // Український соціум.– 2010.– № 2.– С. 159 – 171.

ІНСТРУМЕНТИ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ФЕДИШИН Н. І.

аспірантка

Львів

Відомо, що для держави важливу роль у наповненні бюджету відіграє фіскальна функція оподаткування, а діяльність органів влади стосовно встановлення і стягнення податків базується на застосуванні широкого кола інструментів, знання яких необхідні управлінням підприємницьких структур для правильного нарахування і сплати податків та уникнення штрафних санкцій. Однак необхідно пам'ятати також і про те, що для суб'єктів господарювання податки є одним із найважливіших елементів витрат, який зменшує отримані прибутки. Тому знання фахівців з оподаткування повинні не лише забезпечувати правильне ведення податкового обліку на підприємстві, а й зниження податкового навантаження на суб'єкт господарювання. Для того щоб законно мінімізувати сплату податків у бюджеті різних рівнів, необхідно реалізовувати концепцію податкового планування за допомогою певних інструментів, які дають змогу економити кошти та збільшити прибутки підприємства.

Вирішенню проблем зниження податкового навантаження на суб'єкти господарювання науковці приділяють увагу в різноманітних тематичних дослідженнях. Серед українських вчених важливі аспекти податкового планування у господарсько-фінансовій діяльності підприємств розкрито у роботах А. В. Єлісєєва, Ю. Б. Іванова, В. В. Карпової, Л. М. Карпова, О. М. Тищенко, К. В. Давискіби, К. Ф. Ковальчук, Л. О. Сухаревої, Я. І. Глущенко,

А. І. Крисоватого, А. Я. Кізими, Т. М. Реви, М. П. Підлужного та інших.

Серед російських авторів питаннями податкового планування займаються Є. В. Акчуріна, Д. Ю. Акулінін, Ф. А. Гудков, С. М. Джаарбеков, Є. Н. Євстігнєєв, В. М. Заріпов, А. Н. Медведєв, І. Н. Соловійов, Д. Г. Чернік та інші. У їхніх роботах [2; 4; 5; 7; 9; 15; 16; 21] висвітлено основні положення, що стосуються теоретичних і прикладних проблем оподаткування та податкового планування, розглянуто основні методи побудови різноманітних схем мінімізації та оптимізації податкових платежів підприємства, наведено основи податкового менеджменту, шляхи та способи зменшення податків та податкові ризики, описано межі між законним податковим плануванням та незаконним ухиленням від оподаткування.

Однак, незважаючи на значну увагу науковців до проблем мінімізації податкового навантаження на підприємства, остаточна систематизація інструментів податкового планування, на теперішній час не сформульована. Тому, на нашу думку, необхідним є визначення сутності інструментів податкового планування та розкриття змісту кожного з них.

Мета роботи – на основі дослідження теоретичних і прикладних основ податкового планування на підприємстві дослідити сутність інструментів, за допомогою яких можна мінімізувати та оптимізувати податкові та інші платежі суб'єктів господарювання у бюджеті різних рівнів та єдиного соціального внеску.

Основне тлумачення терміна «інструмент», наведене у тлумачному словнику української мови [3, с. 499], означає знаряддя для праці, засіб для досягнення чогось. Виходячи з цього, інструменти податкового планування можна визначити як засіб, спосіб для досягнення мети

та завдань цього планування. Варто звернути увагу, що одним із основоположних принципів податкового планування на підприємстві як способу мінімізації податкових платежів є законність, тому й інструменти, які використовують в процесі його реалізації, також повинні відповідати вимогам чинного законодавства. Аналіз тематичних літературних джерел дає змогу стверджувати, що законодавчо дозволеними інструментами податкового планування є: пільги, надані нормативно-правовими актами, по сплаті податків, зборів та інших обов'язкових платежів; прогалини податкового законодавства; спеціально розроблені схеми законної мінімізації податкових платежів підприємства.

За своєю сутністю пільга – це: повне, або часткове звільнення від дотримання встановлених правил [3, с. 792]; надання якій-небудь фізичній або юридичній особі (чи групі осіб) переваг порівняно з іншими особами; часткове звільнення від виконання встановлених обов'язків чи правил або полегшення умов їхнього виконання [23, с. 410]; переваги, додаткові права, надані певним категоріям громадян чи окремим організаціям, підприємствам, регіонам [20, с. 163]; часткове звільнення від виконання встановлених правил, обов'язків для полегшення умов їхнього виконання [25, с. 376]. Незважаючи на широке використання, у законодавстві термін «податкова пільга» не було визначено аж до прийняття Податкового Кодексу. Зокрема у ст. 30 Податкового Кодексу України [19] вказано, що податкова пільга – це передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності законодавчо визначених підстав. У спеціалізованій економічній літературі науковці пояснюють термін «податкова пільга» із врахуванням вищенаведених тлумачень. Більшість фахівців визначає податкові пільги як повне або част-

кове звільнення від оподаткування [18, с. 52; 25, с. 79; 14, с. 156; 12, с. 69; 10, с. 53; 7, с.43]

Науковці у [11, с. 51] наводять характерні риси податкових пільг, які ми подаємо у вигляді *рис. 1*.

Податкові пільги є досить різноманітними, тому на практиці не завжди можливо розмежувати загальноствановлений порядок оподаткування та пільговий. Пільги податкового законодавства публікують у спеціальному нормативному документі – Довіднику пільг, наданих чинним законодавством по сплаті податків, зборів, інших обов'язкових платежів станом на певну дату [6].

У цьому довіднику наведені зміст пільг по кожному із видів податків, зборів та інших обов'язкових платежів, номер та дата прийняття нормативного документу, який передбачає надання цих пільг, строки дії кожної із пільг, а також по деяких пільгах наведено короткі коментарі та роз'яснення щодо окремих нюансів порядку їхнього застосування. Для фахівців з податкового планування детальне вивчення цього документу, а також тих, на які здійснено посилання щодо встановлення пільг, є дуже доречним, оскільки працівники Державної Податкової Адміністрації при роботі із платниками податків, які заявляють про застосування ними пільг, керуються власне цим довідником. Крім того, необхідно пам'ятати про стрімку динамічність нашого податкового законодавства та слідкувати за новими редакціями Довідника пільг. Найважливіше при цьому, у першу чергу, знати чи взагалі не відмінено податкові пільги, які в теперішній час застосовує підприємство, або чи не змінено порядок їхнього надання, чи статусу юридичних та фізичних осіб, які мають право застосовувати ці податкові пільги, оскільки при неправомірному користуванні пільгою передбачена кримінальна відповідальність відповідно до Ст. 212 Кримінального Кодексу України [13]. А також в довіднику пільг необхідно слідкувати за тим, чи не запровадили нові пільги та які умови їхнього застосування.

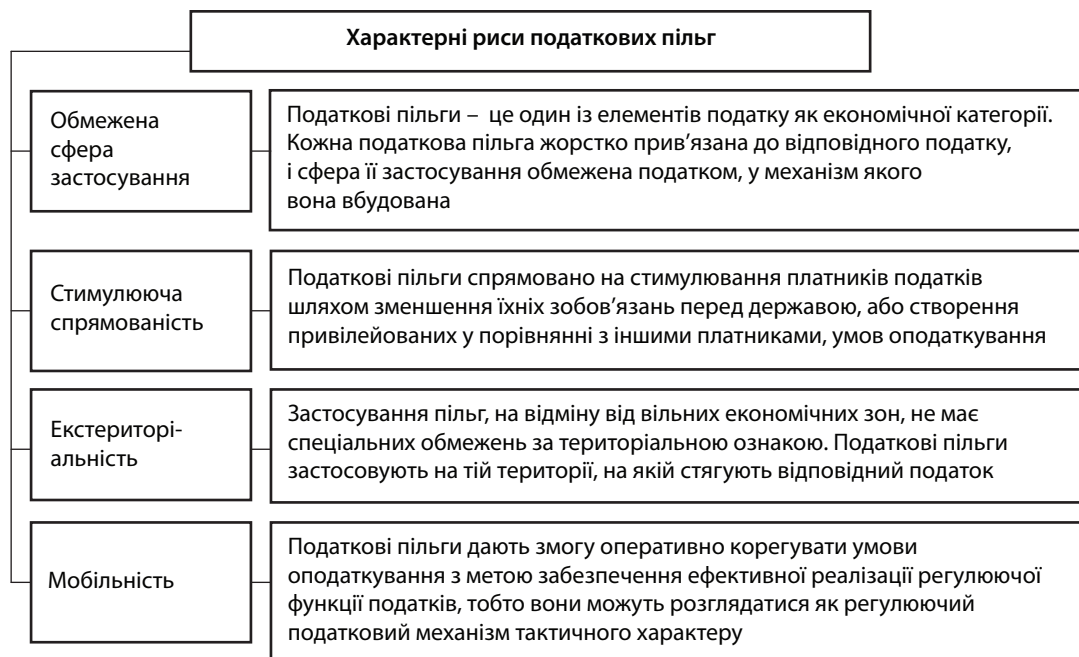


Рис. 1. Характерні риси податкових пільг

Однозначного наукового тлумачення сутності такого інструменту мінімізації податкових платежів підприємства, як прогалини, або як їх ще називають «лазівками» податкового законодавства, на сьогоднішній день не існує, хоча в практичній діяльності суб'єкти господарювання цей інструмент досить активно використовують. У [22, с. 165 – 166] «лазівки» визначено як окремі норми чи сукупність норм податкового законодавства, нестандартне застосування яких дає змогу істотно зменшити податкову базу конкретних податків. У [10, с. 71 – 72] «лазівки» податкового законодавства визначено як норми податкового законодавства, нестандартна комбінація яких дозволяє суб'єктам господарювання застосовувати пільговий порядок оподаткування. Під пільговим порядком оподаткування в цьому випадку мається на увазі порядок, при якому суб'єкт господарювання сплачує меншу суму податків у порівнянні з базовим варіантом оподаткування. Можна погодитись із цими поясненнями «лазівок» податкового законодавства, однак, на нашу думку доцільнішим є використання терміну «прогалини податкового законодавства». Крім того, слід враховувати те, наскільки громіздким є законодавство в нашій країні, в тому числі і податкове. Оскільки положення законодавчих документів нерідко є суперечливими, а також їх по-різному трактують, то недивним є те, що за певної комбінації таких положень можна власне і отримати прогалину законодавства, яка дає змогу вийти на менший рівень оподаткування конкретної господарської операції чи певного виду діяльності.

У випадку використання у податковому плануванні такого інструменту як прогалини податкового законодавства необхідно звернути увагу на те, що серед основоположних засад податкового законодавства України, визначених у ст. 4 Податкового Кодексу України [19] наведено презумпцію правомірності рішень платника податку, у разі якщо норма закону або іншого нормативно-правового акта, виданого на підставі закону, або якщо норми різних законів або різних нормативно-правових актів допускають неоднозначне (множинне) трактування прав та обов'язків платників податків або контролюючих органів, унаслідок чого є можливість прийняти рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу. При цьому згідно з Науково-практичним коментарем до Податкового Кодексу (під загальною редакцією М. Я. Азарова) презумпція правомірності рішень платника означає, що в разі, якщо норма закону або іншого нормативно-правового акта, виданого на підставі закону, або якщо норми різних законів або різних нормативно-правових актів допускають неоднозначне (множинне) трактування прав і обов'язків платників податків або контролюючих органів, унаслідок чого є можливість прийняти рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу, рішення приймається на користь платника [17, с. 28].

Велика кількість нормативно-правових актів з питань оподаткування також є передумовою використання ще одного інструменту податкового планування – схем податкової мінімізації та оптимізації. Як зазначає у своїх наукових дослідженнях А. В. Єлісєєв: «Є багато ле-

гальних методів зменшення податкового навантаження на підприємство за будь-якої системи оподаткування. І, як це не парадоксально, чим громіздкішим є податкове законодавство, тим більше можливостей для того, щоб знайти таку схему оподаткування доходів, майна, прибутку, заробітної плати тощо, яка дасть змогу зменшити суму податків до бюджетів різного рівня та спеціальних фондів» [8, с. 40]. Можна вважати використання схем податкової оптимізації та мінімізації одним із основних інструментів податкового планування, яке виражає його сутність та відрізняє від планування податкових платежів. Ю. Б. Іванов та В. В. Карпова підкреслюють у своїх наукових дослідженнях той факт, що допустимим є одночасне застосування понять «податкова схема» та «схема оптимізації податкових платежів», оскільки ці терміни мають однакову змістовну характеристику. Поняття податкової схеми, визначено як словесний або/та графічний опис прийому оптимізації податкових платежів [10, с. 47 – 48; 11, с. 150]. Ф. А. Гудков пропонує умовно називати мистецтво побудови податкових схем «схемотехнічним податковим плануванням» або «податковою схемотехнікою». «Податкова схема» у розумінні цього автора – це сукупність підприємницьких взаємозв'язків податкоплатника зі своїми контрагентами, підібрана в таких конфігураціях юридичних об'єктів і такому суб'єктному складі, при яких досягається ефект зниження податкового навантаження (суцільного – для всіх учасників, або локального – принаймні для одного із учасників), тобто це схеми попередження оподаткування [4, с. 9]. Але на нашу думку найбільш влучним терміном для визначення цього інструменту є «схема податкового планування».

У літературних джерелах наведено класифікацію схем податкового планування. У [22] їх поділяють на глобальні (схеми, які дають змогу мінімізувати більшість основних податків), середні (схеми, які дають змогу мінімізувати один-два податки) та малі (схеми, які дають змогу мінімізувати один податок). У [10; 11] схеми податкового планування поділяють на глобальні (схеми, які дають змогу оптимізувати більшість податкових платежів підприємства на тривалий період) та локальні (схеми, які дають змогу оптимізувати один чи більше видів податкових платежів на обмежений час). Причому, локальні схеми поділяють на динамічні (схеми, які застосовують як доповнення до дохідних операцій підприємства, де сума економії податкових платежів прямо пов'язана із сумою дохідної операції, що дає змогу оптимізувати податкові платежі за даними операціями на постійній основі) та статичні (схеми, які мають разовий чи обмежувальний характер, і не знаходяться в прямій залежності від операцій з одержання доходу). Як бачимо, у першому підході до класифікації схем податкового планування основною їхньою метою визначено мінімізацію податкових платежів, а в основу класифікації покладено кількість податків, які мінімізуються за допомогою схеми, у другому – метою схеми є оптимізація, а також у другому підході середні та малі схеми об'єднано у локальні, які розподілено на динамічні та статичні. Динамічні схеми податкового планування дають змо-

гу оптимізувати податкові платежі в гнучкому режимі та можуть бути застосованими на постійній основі, а статичні – не є гнучкими їх та застосовують не завжди, а лише у разі потреби.

Варта уваги також класифікація схем податкового планування, наведена І. Н. Соловйовим у [21, с. 21 – 22], хоча сам автор схеми податкового планування відносить одразу до його методів, однак вони є інструментом податкового планування на підприємстві. Схеми податкового планування цей автор ділить на дві групи. До першої групи відносять прості схеми, тобто схеми, для реалізації яких не потрібно здійснювати цілеспрямовані витрати, оформляти спеціальні документи та створювати які-небудь структури. До другої групи відносять складні схеми, для реалізації яких необхідно додатково нести грошові та матеріальні витрати на їхнє обслуговування, складати спеціальні документи та договори, створювати окремі структури, що займатимуться впровадженням цієї схеми, або будуть її складовим елементом.

ВИСНОВКИ

Здійснене дослідження дає змогу зробити такі висновки.

1. Інструменти податкового планування – це засіб, спосіб для досягнення мети та завдань цього планування. До основних законодавчо дозволених інструментів податкового планування належать пільги, надані нормативно-правовими актами, по сплаті податків, зборів та інших обов'язкових платежів, прогаалини податкового законодавства та спеціально розроблені схеми законної мінімізації податкових платежів підприємства у бюджети різних рівнів та єдиного соціального внеску.

2. Податкові пільги – це законодавчо передбачене повне або часткове звільнення від обов'язків нараховувати та сплачувати податки, збори та інші обов'язкові платежі у бюджет.

3. Сутність застосування такого інструменту податкового планування як прогаалини законодавства полягає в тому, щоб певним чином комбінувати суперечливі положення законодавства і вийти на менший рівень оподаткування конкретної господарської операції чи певного виду діяльності із врахуванням презумпції правомірності рішень платника податку.

4. Схеми податкового планування можна визначити як словесний або/та графічний опис конкретного прийому мінімізації та оптимізації податкових платежів, У літературних джерелах схеми податкового планування поділяють відповідно до кількості податків та зборів, які можна мінімізувати за допомогою застосування цих схем на глобальні, середні та малі. Також схеми податкового планування відповідно до можливостей їхнього запровадження поділяють на прості та.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці практичних методик та рекомендацій використання інструментів податкового планування, а також у постійному моніторингу податкового законодавства щодо перспектив змін окремих нормативно-правових положень, які впливають на запровадження чи відміну пільг, зменшення суперечностей у трактуванні законодавства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Акулинин Д. Ю.** Оптимизация налоговых платежей: Практич. рекомендации по налоговому планированию в 2002 г. / Д. Ю. Акулинин.– М. : Современная экономика и право, 2002.– 180 с.
2. **Акчурина Е. В.** Оптимизация налогообложения: Учеб.-практ. пособие / Е. В. Акчурина.– М. : ОСЬ-89, 2003.– 493 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел.].– К; Ірпін: ВТФ «Перун», 2007.– 1736 с.
4. **Гудков Ф. А.** Вексельные схемы минимизации налогообложения / Ф. А. Гудков.– М. : МЦФЭР, 2004.– 223 с.
5. **Джаарбеков С. М.** Методы и схемы оптимизации налогообложения. / С.М. Джаарбеков.– М.: МЦФЭР, 2005.– 814 с.
6. Довідник № 58 пільг, наданих чинним законодавством по сплаті податків та зборів СТАНОМ НА 01.07.11 [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.dtkk.com.ua/show/0sid057.html>
7. **Евстигнеев Е. Н.** Налоги и налогообложение: по сост. на 1 января 2007г. / Е. В. Евстигнеев.– 4-е изд.– СПб. ; М. ; Нижний Новгород ; Воронеж ; Ростов н/Д. : Питер, 2007.– 282 с.
8. **Загородній А. Г.** Податки та податкове планування підприємницької діяльності: Монографія. / А. Г. Загородній, А. В. Єлісєєв.– Львів, Центр Бізнес-Сервісу, 2003.– 152 с.
9. **Зарипов В. М.** Законные способы налоговой экономии: Оптимизация налогообложения. Защита прав налогоплательщиков. Ответственность за нарушения налогового законодательства. / В. М. Зарипов.– М. : ИД ФБК-Пресс, 2003.– 176 с.
10. **Иванов Ю. Б.** Налоговое планирование: принципы, методы, инструментарий: Монография. / Ю. Б. Иванов, В. В. Карпова, Л. Н. Карпов.– Х. ИД «ИНЖЭК», 2006.– 272 с.
11. **Иванов Ю. Б.** Проблемы податкового регулювання і планування податкових платежів. Наукове видання / Ю. Б. Иванов, О. М. Тищенко, К. В. Давискіба, В. В. Карпова, Л. М. Карпов, І. А. Серова; [За заг. ред. докт. екон. наук, проф. Ю. Б. Іванова.].– Харків: ХНЕУ, 2006.– 240 с.
12. **Кізіма А. Я.** Податковий менеджмент: навчально-методичний посібник. / А. Я. Кізіма.– Тернопіль: Астон, 2002.– 166 с.
13. Кримінальний кодекс України [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2341-14>
14. **Литвиненко Я. В.** Податкова політика: Навч. посіб./ Я. В. Литвиненко.– К.: МАУП, 2003.– 224 с.
15. **Медведев А. Н.** Как планировать налоговые платежи / А. Н. Медведев.– М.: ИНФРА-М, 1996.–192 с.
16. Налоги и налогообложение: Учебник для студ. вузов, обучающихся по экон. спец. / Д. Г. Черник, Л. П. Павлова, А. З. Дадашев, В. Г. Князев, В. П. Морозов.– 2-е изд., доп. и перераб.– М. : Инфра-М, 2004.– 328 с.
17. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України: в 3 т. / кол. авторів [заг. редакція М. Я. Азарова].– К. : Міністерство фінансів України, Національний університет ДПС України, 2010.– 2389 с.
18. Оподаткування в Україні: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Н. М. Дєєва, Н. І. Редіна, Т. О. Дулік, Т. Ю. Александрюк та ін.; За ред. Н. І. Редіної.– Дніпропетровськ: ДДФА, 2009.– 550 с.

19. Податковий кодекс України // Бізнес. Бухгалтерія № 50 (933), 13 грудня 2010 р.

20. Современный экономический словарь / Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.– 2-е изд.– М.: Инфра-М, 1998.– 494 с.

21. Соловев И. Н. Как избежать ошибок при налоговом планировании. Налоговые санкции / И. Н. Соловев.– М.: Налоговый вестник, 2002.– 208 с.

22. Тихонов Д. Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков. / Д. Тихонов, Л. Липник.– М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.– 253 с.

23. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк.– Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005.– 714 с.

24. Чернякова Т. М. Податкова система України та оподаткування підприємств: Навчальний посібник / Т. М. Чернякова.– Луганськ: вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2006.– 584 с.

25. Экономическая энциклопедия / науч.-ред.совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; Гл. ред. Л. И. Абалкин.– М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999.– 1055 с.

КОМБИНАЦИЯ БАНКОВСКОЙ И СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ОСОБЕННОСТИ В УКРАИНЕ

ИВАКИНА А. В.

Харьков

Актуальность работы обусловлена тем, что одним из наиболее значительных изменений в сфере мирового финансового бизнеса за последние пятнадцать лет является интеграция страховой и банковской индустрий. Объединение усилий банковских и страховых институтов в направлении расширения ассортимента предлагаемых услуг, повышения эффективности обслуживания клиентов, а также совершенствования подходов к ведению бизнеса в целом, привело к появлению концепции «bancassurance». Данное понятие предполагает продажу банковских и страховых услуг, а также продуктов через общие каналы распространения и/или для одной и той же клиентской базы. Новое направление в финансовом бизнесе позволяет участвующим сторонам достичь значительных преимуществ на рынке финансовых услуг.

Модель *bancassurance* предполагает организацию единых бизнес-процессов, наличие объединенной информационной системы, обучение и вознаграждение продавцов за фактически проданные страховые продукты. Информационная система, которая полностью внедряет страховую практику в банковскую культуру, является необходимым условием. Это позволяет участникам децентрализовать процесс андеррайтинга и внедрить его в максимально возможной степени в банковский процесс, с одновременной централизацией учета полисов и управления страховыми событиями в страховой компании.

Актуальность и недостаточная разработанность проблемы совершенствования отечественной системы взаимодействия банковской и страховой деятельности предопределили выбор темы, цели и задачи данного исследования. До настоящего времени анализ путей совершенствования механизма взаимодействия банковской и страховой деятельности не выступал в качестве самостоятельного объекта исследования, тем самым

обусловило необходимость исследования накопленного опыта и мировых тенденций по данной проблематике.

Цель работы – проанализировать процессы взаимодействия иностранных банков и страховых компаний.

Объект исследования – деятельность банков и страховых организаций в странах СНГ и Европы.

Научная новизна исследования состоит в систематизации и классификации форм взаимодействия банков и страховых компаний на основе обобщения и анализа концепции *bancassurance* в зарубежных странах.

Большинство публикаций, которые затрагивают эту проблему, посвящены выяснению сущности и классификации разнообразных рисков, присущих банковской деятельности, и мероприятиям по их страхованию. В последние годы появились работы, в которых рассматриваются вопросы формирования единого капитала банков и страховых компаний, однако они обращены, в первую очередь, к зарубежному опыту деятельности такой функциональной системы как банк - страховая компания.

Мировой опыт свидетельствует о наличии предпосылок для развития интеграции банков и страховых компаний. Концепция банковского страхования – *bancassurance* – заключается в интеграции банков и страховых компаний с целью получения синергического эффекта от координации продаж, объединение страховых и банковских продуктов, общего использования каналов их распространения и выхода на одну и ту же клиентскую базу. Наиболее богатый примерами успешных проектов *bancassurance* опыт Франции, Великобритании, Испании, Португалии, Италии и Бельгии, а также Швейцарии. Банковское страхование в разных формах получило развитие также в США, странах Латинской Америки и Азии, в частности в Японии и Южной Корее. Взаимодействие банковского и страхового бизнеса обусловлено наличием общего интереса в *bancassurance*. Банки заинтересованы, прежде всего, в обеспечении максимальной загрузки сети отделений банка, диверсификации своих традиционных бизнес-направлений за счет предоставления клиентам широкого спектра финансовых, в том числе и страховых услуг,

а также в получении дополнительного комиссионного вознаграждения за реализацию этих услуг.

Сотрудничество с банками дает возможность страховой компании воспользоваться синергическими возможностями использования общей базы клиентов, использование бренда или репутации банка как лидера проекта *bancassurance*. У страховой компании существенным образом снижаются затраты на продвижение страховых услуг. Активное использование банковских каналов продаж существенным образом повышает эффективность работы сети страховщика по сравнению с другими каналами продаж страховых услуг [1].

Первопроходцем методики *bancassurance* была Франция. Во Франции клиенты с большим доверием относятся к банкам, чем к страховым компаниям и банковским служащим удается эффективнее убеждать клиентов в необходимости приобретения страхового полиса через так называемое «банковское окошко». Предоставление банками, вместе с классическими видами банковских операций, страховых услуг клиентам привело к тому, что, во Франции до 60% страховых полисов реализуется через банки.

Испания, подобно Франции, имеет наиболее развитый рынок *bancassurance*. За последние десятилетия было создано много международных, чаще европейских, альянсов между банками и страховыми компаниями. Если на начальных этапах *bancassurance* был достаточно фрагментированным, то слияния привело к высокой концентрации банковского и страхового капиталов.

На испанском рынке *bancassurance* развивался более быстрыми темпами из-за хорошо организованной сети региональных строительных компаний, через которые в *bancassurance* сегодня поступают 50% премий по страхованию жизни.

Bancassurance в Португалии имел самую высокую цифру проникновения – 82% рыночной доли, что составляет, приблизительно, € 4 млрд премий по рынку страхования жизни по программам Term Life.

В Италии *bancassurance* характеризовался быстрыми темпами роста после принятия закона Амато. Наконец, существенным фактором в развитии *bancassurance* явилось наличие хорошо организованной банковской сети в сочетании с Итальянским общественным трастом при банках. В результате рыночная доля *bancassurance* увеличилась с 8% в 1992 г. до 50% в 2002 г., представляя более 60% нового бизнеса по страхованию жизни, в том числе более 70% по накопительному страхованию жизни (по программам Unit Linked или Index Linked).

В Бельгии, *bancassurance* получил быстрое развитие в последние годы. Этот канал стал развиваться на рынке страхования жизни, несмотря на то, что значительное количество полисов продавалось брокерами. Этому способствовали инвестиции, осуществленные иностранными компаниями. Также были использованы преимущества развития страхования жизни, имеющие высокие темпы роста. Наконец, слияние банков и страховых компаний, их реструктуризация позволило им оказаться ближе к страхователям. Пять лидеров рынка – это члены банковских или страховых групп [2].

Сближение страхового и банковского дела в США и Японии, в отличие от Европы, сегодня запрещено законодательно. Страховые компании не имеют права владеть банками и наоборот. Однако страховщики требуют права на работу в других финансовых сферах: банковской сфере и паевых инвестиций. Приоритетным направлением в своей деятельности они считают углубление взаимодействия с банками на договорной и корпоративной основах.

Главная цель интеграции банковского и страхового бизнеса – это получение добавочной стоимости бизнеса, который становится возможным благодаря эффективному использованию потенциалов и возможностей, как банка, так и страховой компании в результате синергии [3].

К наиболее распространенным формам сотрудничества и конвергенции страховых компаний и банков относятся:

1. Начальная форма сотрудничества, которое ограничивается предоставлением страховой компанией услуг клиентам банка и самому банку на договорных основах. Эта форма не является по сути *bancassurance*, поскольку отсутствуют конвергенция каналов продаж и общих продуктов.

2. Форма агентских отношений, которая допускает распространение страховых услуг по соглашению с банком через его агентскую сеть.

3. Форма кооперации, при которой партнеры образуют альянс, создавая на договорной основе режим наибольшего содействия во всех областях сотрудничества. Это высшая степень сотрудничества, которое требует координации общего бизнеса на долгосрочной постоянной основе.

4. Форма контроля допускает применение механизма контроля вплоть до слияния и поглощения, с помощью которого банк или страховщик имеет намерение достичь своих стратегических целей. Поглощение путем приобретения пакета акций достаточного для участия в управлении страховой компанией или банком разрешает эффективно использовать каналы продаж, расширить и диверсифицировать продуктовый ряд и клиентскую базу.

5. Форма финансового супермаркета является высшей фазой интеграции банка и страховой компании. При этом структуры банка и страховой компании должны быть тесно интегрированы между собой не только на уровне фронт-офисных структурных подразделений, которые обеспечивают общее использование каналов продаж финансовых услуг, но и на уровне главного офиса. При существенных отличиях в принципах построения банковского и страхового бизнеса, а также отсутствия руководящих кадров, построение подобных компаний есть для Украины делом будущего, хотя в этих направлениях ведется продуктивная работа.

В правовом поле Украины реальной формой высшей стадии развития *bancassurance* является создания или общее владение крупным системным банком и крупной универсальной страховой компанией, которые входят в одну финансово-промышленную группу, которая осуществляет конвергенцию каналов продаж банко-

страховых продуктов. Более высокие шансы успешной реализации модели *bancassurance* появляются в тех случаях, когда в рамках финансово-промышленной группы решается глобальная задача – создание финансового супермаркета при участии универсальных и инвестиционных банков, пенсионных и инвестиционных фондов, а также универсальной страховой компании и специализированной компании банковского страхования, стратегия и направления бизнеса которых дополняют друг друга.

Создание и развитие специализированных компаний банковского страхования оправдано с точки зрения слабой конкуренции в этом новом сегменте страхового рынка. Предоставление комплексных страховых услуг индивидуальным и корпоративным клиентам банков, а также самим банкам является отдельным и весьма перспективным сектором страхового рынка. В мировой практике во время интеграции банка и страховой компании проводится, всесторонняя процедура выбора партнера. При этом должны быть детально проанализированы наличие развитой корпоративной культуры страховой компании, наличие и уровень подготовки кадров, способных эффективно работать в условиях ведения страхового бизнеса, которые динамично меняются.

На сегодняшний день реальный уровень автоматизации бизнес-процессов банков и страховых компаний в Украине существенным образом отличается от уровня автоматизации в финансовых институтах стран с развитой экономикой. К тому же, в наших условиях уровень автоматизации бизнес-процессов в банках намного опережает уровень автоматизации в страховых компаниях. Все банки работают в режиме «операционного дня», т. е. каждый день закрывают баланс проведенных за день банковских операций. Большинство крупных банков владеют центральными хранилищами данных и OLAP-системами, которые позволяют осуществлять управленческий учет и оперативно анализировать состояние бизнеса. Намного меньшее число банков имеет средства автоматизации фронт-офиса, который дает возможность эффективно обслуживать значительное число индивидуальных клиентов банка.

Число банков, владеющих интегрированными банковскими системами, еще меньше. Это объясняется высокой стоимостью подобных систем. Успех проекта *bancassurance* непосредственно зависит от уровня автоматизации бизнес-процессов в банке. В том случае, если бизнес-процессы в главном офисе банка не автоматизированы в достаточной степени, то очевидным является высокая нагрузка менеджеров банка и, как следствие – дефицит времени для участия в бизнес-процессах проекта *bancassurance*.

Проект *bancassurance* допускает продажу страховых услуг корпоративным и индивидуальным клиентам банка вместе с предоставлением им банковских услуг. На практике – использование каналов продаж банка заключается в оформлении менеджерами банка страховых полисов, а также проведение учетных операций по получению полисов и передачи страховщику уже оформленных договоров страхования. Корпоративная культура банка ставит высокую планку технологической готов-

ности страховой компании, которая намеревается принимать участие в проекте *bancassurance*. Корпоративная культура страховщика и уровень технологичности продвижения страховых услуг должны быть близки к банковской технологии обслуживания клиентов. Подобное требование к технологической готовности страховщика является отправной точкой для оценки потенциального партнера банка в проекте *bancassurance*.

ВЫВОДЫ

Подводя итоги, следует заметить, что на данный момент сотрудничество банков и СК в Украине ограничиваются страхование залога, финансовых рисков и ответственности за погашение кредита заемщика, только начинает развиваться страхование жизни заемщика. Остается сложным вопрос аккредитации страховой компании в банках, который зависит от лояльности банка к страховой компании, т. к. гипотетически возможна аккредитация в любом банке. Сотрудничество банков и страховых компаний в Украине необходимо, опыт работы этих финансовых организаций в других странах говорит о пользе такого союза. Приблизительно треть годового дохода зарубежных банков составляет продажа страховых продуктов.

Важно определить, какую из моделей взаимодействия коммерческих банков и СК нужно реализовать в Украине. Модель, которая допускает сращивание этих двух финансовых институтов, как это имеет место в Европе, Канаде и некоторых других странах или ту, которая требует их четкого распределения, как в США и Японии. На мой взгляд, объективные мировые тенденции к дальнейшей интеграции страхового и банковского капитала, а также европейский опыт, заставляют нас формировать законодательно-нормативную базу по этим вопросам, а также разрабатывать экономическую политику, которые бы способствовали сращиванию, взаимопроникновению банковского и страхового сегментов финансового рынка. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Арутюнян Р. Р. Формы взаимодействия коммерческих банков и страховых компаний: зарубежный опыт и украинская практика / Р. Р. Арутюнян // Банки.– 2005.– № 7.– С. 2 – 6.
2. Габидулин И. А. Bancassurance: за и против / И. А. Габидулин // Мир денег.– 2007.– август – сентябрь.– С. 7.
3. Соскин О. Предпосылки развития банковского страхования в Украине [Электронный ресурс] / О. Соскин.– Режим доступа: <http://bancassurance.net.ua/?p=105>

СУЩНОСТЬ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ И ЕГО СВЯЗЬ С РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬЮ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

МАЛАЕВА Т. В.

кандидат экономических наук

Луганск

Одной из задач развития отечественной экономики является повышение эффективности управления промышленными предприятиями, современное состояние которых характеризуется низкой конкурентоспособностью, слабыми инновационными процессами, финансовой несостоятельностью и прочими негативными явлениями. Анализ управления предприятиями позволяет констатировать наличие ряда недостатков системы управления промышленных предприятий, в частности низкое качество принимаемых управленческих решений. Вследствие этого предприятия осуществляют убыточную работу, испытывают дефицит производственных и финансовых ресурсов, являются неплатежеспособными и финансово зависимыми от кредиторов.

Основные теоретические аспекты обеспечения высокого качества управления исследованы в трудах многих отечественных и зарубежных ученых. Проблемы, связанные с разработкой и функционированием системы управления, отражены в трудах отечественных и зарубежных авторов, таких как А. В. Гличев, И. Н. Герчикова, Р. А. Белоусов, Ю. А. Львов, В. К. Ващенко, М. И. Круглов, М. Ю. Лайко, Б. З. Мильнер, И. Ансофф и др. Теоретические и практические аспекты оценки результативности управления разработаны в трудах А. В. Бачурина, А. Т. Спицына, С. В. Ефимовой, Г. В. Савицкой, А. Д. Шеремета, Е. С. Стояновой и др. Анализ многочисленных научных трудов показывает, что недостаточно исследованным остается механизм обеспечения высокого качества управленческого процесса.

Целью статьи является исследование сущности качества управления в контексте обеспечения результативной работы предприятия.

Для описания механизма управления применяется множество характеристик, среди которых особое место занимает качество управления.

В экономической литературе понятие «качество», как правило, применяется к какому-то конкретному материальному объекту, в частности, вещи, полученной в процессе труда, и определяется как его полезность, как способность удовлетворять ту или иную общественно-человеческую потребность. Такое понятие качества используется, преимущественно, в экономической теории. Примем его за основу при определении сущности качества управления.

В экономической литературе по проблемам управления встречаются следующие определения качества управления:

- ✦ качество управления – это совокупность характеристик управления, принятая для оценки полезности управления (может оцениваться совокупностью характеристик, временных, точностных, частотных, энергетических, экономических) [51, с. 86];
- ✦ качество управления – это комплекс характеристик управления, отражающих потребность и возможность высокой социально-экономической эффективности управления [5, с. 9].

Таким образом, авторы приведенных определений под качеством управления подразумевают совокупность, комплекс характеристик, на основе которых можно сделать вывод о целесообразности, рациональности, эффективности, полезности и результативности управления. Качество управления зависит, кроме всего прочего, от наличия и поддержания на должном уровне конкурентного преимущества, определяющего уровень благополучия предприятия и результаты его функционирования.

Показательно, что уже один из теоретиков менеджмента Г. Эмерсон основной задачей управления считал его эффективность [76, с. 58]. При этом эффективность может быть оценена по степени достижения намеченных организацией целей; по конечным результатам ее деятельности; по качеству и обоснованности планирования; эффективности использования капитальных вложений и т. д. В то же время эффективность управления можно рассматривать в отношении деятельности непосредственно управляющей системы с помощью специфических критериев, отражающих результаты ее функционирования. Заметим, что немногим позже Г. Саймон настаивал, что в случае, когда оценивается управление, то, прежде всего, оценивается разумность (или рациональность) того выбора, который люди делают, реализуя доступные или альтернативные возможности [71, с. 116]. Кроме того, по мнению Г. Саймона, термин «эффективность» в управленческой литературе может использоваться для выражения одобрения [71, с. 202], поскольку, на наш взгляд, определение эффективности управления имеет смысл лишь при условии достижения целей, т.е. при условии наличия конкретного результата деятельности, соответствующего поставленным целям.

Управление как целенаправленная деятельность не может быть рациональным, если эти цели, воплощенные в конкретных запланированных результатах, не будут достигнуты. Еще Г. Эмерсон утверждал, что первым принципом успешного функционирования предприятия являются точно поставленные цели [76, с. 71], а следовательно, и то, достигнуты ли соответствующие этим целям результаты. Исходя из этого, нами сделан

вывод о том, что в самом широком смысле качество управления служит практически синонимом его результативности. А об эффективности или неэффективности обычно говорится в случаях, когда подразумевается оценка конкретных ценностей. Для обоснования этого тезиса обратимся к словарям английского языка [7, 73], согласно которым понятие эффективности выражается двумя терминами. Один из них (*efficiency*) представляет собой соотношение эффекта (разности между выпуском продукции и потребленными ресурсами) к сумме потребленных ресурсов. По этому параметру можно оценить экономичность работы предприятия и его подразделений. Другой термин (*effectiveness*), также переводимый как эффективность, оценивает степень достижения предприятием своих целей. Этот показатель более полно характеризует успешность работы и отражает не только экономичность производства продукции, но и характеристики взаимоотношения с внешней средой. Термины «*efficiency*» и «*effectiveness*» имеют разные значения, первый относится к действиям и означает способность получить желаемый эффект (или собственно эффективность), второй характеризует уже выполненную работу или ее исполнителя и означает наличие высокого уровня результатов (или результативности). Таким образом, второй термин (*effectiveness*) является более широким по сравнению с термином «*efficiency*». А из этого следует, что понятие результативности является более широким по отношению к термину «эффективность» и, как было сказано выше, характеризуя качество управления, акцент следует делать на оценке именно результативности, а не эффективности.

Как показано на рис. 1, любая деятельность (в том числе и управленческая) может быть как производительной, так и непроизводительной. Производительной является деятельность, которая направлена на создание добавленной стоимости, в отличие от непроизводительной деятельности, когда стоимость потребленных для осуществления такой деятельности ресурсов больше продукта этой деятельности. Заметим, что производительная деятельность в управлении всегда направлена на реализацию поставленных целей, в отличие от непроизводительной деятельности, которая с целями предприятия не согласована. Производительная деятельность может быть как результативной, так и нерезультативной, а соответственно, результат деятельности может быть как положительным, так и отрицательным. Непроизводительная деятельность всегда является нерезультативной. В свою очередь, результативная деятельность может быть как эффективной, так и неэффективной. Нерезультативная деятельность всегда является неэффективной.

Таким образом, если деятельность осуществляется в соответствии с целями предприятия, она является производительной; если в результате производительной деятельности цели предприятия в той или иной степени достигаются, деятельность можно считать результативной; а если эти результаты достигнуты с наименьшими затратами ресурсов, эту деятельность можно считать эффективной.

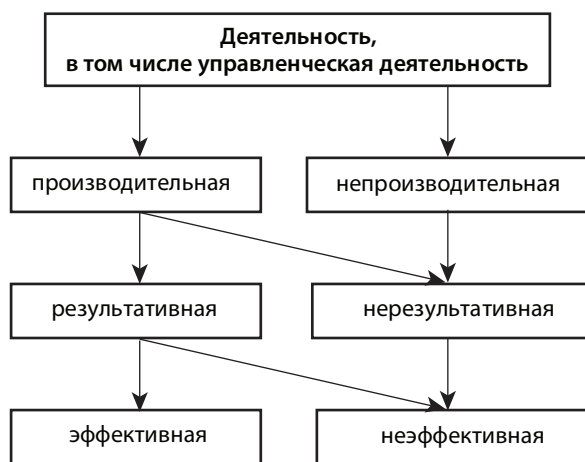


Рис. 1. Производительная, результативная и эффективная деятельность

ВЫВОДЫ

Оценивая эффективность деятельности (в том числе и управленческой), а не ее результативность, мы намеренно сужаем круг показателей, критериев, факторов исследуемых процессов на предприятии. Изучая параметры нерезультативности деятельности и причины такого положения вещей, мы можем разработать мероприятия по переводу соответствующих процессов в категорию результативных, а следовательно, повысим вероятность того, что эта деятельность впоследствии станет эффективной. Кроме всего прочего, достижение цели не всегда влечет за собой получение эффекта, который можно количественно выразить, результат же может быть выражен не только количественно, но и качественно. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Айвазян З., Кириченко В. Антикризисное управление: принятие решений на краю пропасти // Антикризисный менеджмент. – 2007. – № 6. – С. 6 – 13.
2. Англо-русский экономический словарь / Под ред. А. В. Аникина. – М.: Русский язык, 1981. – 792 с.
3. Лагоша Б. А. Оптимальное управление в экономике: учеб. пособие для студ. вузов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 192 с.
4. Саймон Г. А., Смитбург Д. У., Томпсон В. А. Менеджмент в организациях / под общ. ред. А. М. Емельянова. – М.: Экономика, 1995. – 335 с.
5. Словарь иностранных слов. – 15-е изд., испр. – М.: Русский язык, 1988. – 608 с.
6. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тэйлор, Г. Форд. – М.: Республика, 1992. – 251 с.

УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВЫМ ПОВЕДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА

ДОРНИН А. В.

доктор экономических наук

Харьков

Под влиянием информатизации, интеллектуализации жизни человека возникла проблема построения классической теории управления его трудовым поведением. Практика показала, что чем больше общество осваивает информационный или когнитивный вариант своей модели, тем менее прогнозируемой становится активность людей в его экономической подсистеме. Причин этому немало. Одна из них – отсутствие у субъектов хозяйствования навыков интеллектуализации капитала за счет комплектования персонала талантливыми сотрудниками. Вторая – отсутствие научно обоснованной парадигмы исследования трудовой активности таких сотрудников.

В общем виде парадигму в научном мире воспринимают как некоторый перечень базовых правил, понятий, систематизирующих предметный мир науки, определяющих ее ключевые проблемы, возможные формы их интерпретации на протяжении определенного отрезка времени. С одной стороны, сформулированная парадигма положительно влияет на развитие науки, способствуя объединению и концентрации внимания на критических проблемах. С другой, – она ограничивает инструментарий исследования, а по мере расширения или углубления предмета изучения порождает многие проблемы, не решаемые по стандартным правилам. И тогда происходит революционное преобразование науки – создается новая парадигма. Но в любом случае для консолидации усилий ученых парадигмы необходимы.

В связи с этим целью данной статьи является обобщение предпосылок построения парадигмальных основ управления трудовым поведением персонала.

Любое научное направление в контексте парадигмальных основ имеет жизненный цикл. Его первый этап называется феноменологическим. В этот период необходимость выделения новой научной дисциплины уже осознана, но конструктивной парадигмы нет. В такой ситуации сейчас находится трудовое поведение, методологическое обеспечение его упорядочения. Следует указать, что целью научных теорий, находящихся на феноменологическом этапе, является построение вариантов их концепций без глубокого проникновения во внутренние механизмы последних.

Важным положительным моментом построения концептуальных основ управления трудовым поведением является тот факт, что уже многие родственные дисциплины достаточно долго изучали феномен активности человека в разных контекстах его взаимодействия с окружающей средой. Анализ публикаций по этой

проблеме показал, что для построения методологии исследования трудового поведения человека целесообразно использовать как направленную дедукцию, то есть конкретизацию и адаптацию к трудовому поведению теоретических знаний о поведении человека и способах его упорядочения вообще, так и направленную индукцию (определяемую Дж. Соросом как науко-практика) – обобщение накопленного опыта разрешения сложных практических ситуаций упорядочения трудовой активности без использования глубоко обоснованных научно рекомендаций. Известный финансист и не менее известный ученый Дж. Сорос доказал возможность создания качественной прагматичной модели сложной деятельности на основе науко-практики, которая формируется предприимчивым (жизненно активным) человеком, поддерживается накоплением не столько знаний, сколько практического опыта и специальными тренировками [4, 7, 9].

В контексте идей науко-практики в последнее время появился новый конструкт науки – культура или социокультурная парадигма. Ее особенности связаны с тем, что предлагаемый в ней инструмент изучения предмета строится на основе существующих, развивающихся и дополняющих друг друга моделей познания, построенных в других науках. Полидисциплинарный подход к построению культуры обогащает ее инструментарий, делает ее технологичной, отвечающей реальным запросам практики, социальному заказу [4]. Наиболее привлекательной характеристикой модели познания закономерностей трудового поведения человека в организации, построенной на социокультурном подходе, является ее ингерентность. Такая модель будет соответствовать конкретной системе ценностей того коллектива производственной организации, в котором она найдет практическое применение. Это соответствие обеспечит позитивное восприятие смоделированного механизма влияния на трудовое поведение большей частью персонала.

Ввиду того, что научное направление управления трудовым поведением персонала находится на феноменологическом этапе, имеет смысл обосновать некоторую логическую модель его исследования, анализируя опыт построения культуры и опираясь на правила формулировки парадигм и построения теорий [4, 6, 9, 10]. Конструирование парадигмы новой науки на феноменологическом этапе необходимо начинать с формулирования ее научной идеи, нового понимания проблем объективной реальности. Конкретизируют научную идею гипотезы, выдвинутые для объяснения явлений, процессов или причин, предопределяющих проблемную ситуацию.

Что касается управления трудовым поведением персонала, то актуальность разработки концептуальных основ его исследования обусловлена растущей

ролью личностных характеристик творческого работника, потребностью знать мотивационные источники его активности, уметь их диагностировать, развивать и активизировать для решения усложняющихся проблем, связанных с интеллектуализацией капитала организации. На основе предварительного анализа отобраненных в литературе теоретических и практических проблем влияния руководителя на трудовое поведение подчиненных концептуальная идея его исследования сформулирована таким образом: «Трудовое поведение упорядочивается сложным сочетанием административных, экономических, социально-психологических и образовательно-воспитательных инструментов». Сущность идеи конкретизирована в таких гипотезах: 1. Трудовое поведение во многом активизируется внутренними мотивами, системное представление о которых дает конструкт – модель человека. 2. Для управления трудовым поведением подчиненных руководитель должен обладать особым профессиональным потенциалом, способностью использовать косвенные неформальные рычаги упорядочения их активности. 3. Трудовым поведением (как собранием уникальных поступков) нельзя управлять непосредственно, необходимо диагностировать состояние влияющих на него факторов и условий, вводить в действие резервы их интенсификации. 4. Традиционные термины «управление» и «менеджмент» не отвечают качественной природе процесса, реализуемого руководителем при активизации трудового поведения подчиненных. Контекст познавательной триады «общее-особенное-конкретное» в этом случае соответственно отражает триада «упорядочение-влияние-воспитание». 5. Упорядочение трудового поведения персонала зависит от характерных особенностей конкретной ситуации, его адекватность ситуации обеспечивается построением специального механизма на основе социокультурной парадигмы. 6. Влияние на трудовое поведение персонала следует обязательно согласовывать с управлением его трудовой деятельностью.

В основе доказательств справедливости первой гипотезы лежат выполненные ранее автором исследования, которые показали, что совокупная рабочая сила организации формируется на основе комплексной модели ее персонала, построенной на характеристиках различных вариантов модели человека [1].

Подтверждением второй гипотезы выступает уже принятый научным сообществом тезис о том, что высокопрофессиональный творческий работник является целеустремленной (направляемой внутренними желаниями) системой, интеллектуальным капиталистом, воспринимаемым руководителем как внешняя среда (обзор литературы по этой проблеме представлен в [5]). Внутренние мотивы такого подчиненного для руководителя неочевидны, изменить их может исключительно сам человек через рефлексию собственного отношения к ситуации, через сознательное принятие решения, целесообразного с точки зрения удовлетворения своих потребностей в ситуации, сложившейся в организации. Интенсификации и результативности рефлексии способствует компетентность работника и психологически позитивные его отношения с коллегами и руководителем.

Третья гипотеза сформулирована на основе поиска многими учеными возможностей представлять уникальные нестандартные рекомендации по решению проблем интеллектуально насыщенным организациям. Если еще недавно теория управления разрабатывала рекомендации руководителям предприятий, как стать лучше конкурентов в затратах ресурсов и результатах, то сейчас в их основные стратегические цели превращаются способность коллектива быть уникальным в решении нестандартных проблем и кооперация с деловыми партнерами, заинтересованными обменяться уникальностями. Поэтому прогрессивные руководители много внимания уделяют поиску талантливых людей, объединяют их уникальные способности, используя поведенческую модель организации. Достаточно перспективным инструментом решения этих задач является монографическое исследование [11]. Именно оно создает основания перехода от механической модели производственной организации (похожей на других, стандартизированной) к поведенческой (уникальной). Сегодня эту проблему многие руководители не только ощущают, но и решают, используя социально-психологические и учебно-воспитательные инструменты влияния на персонал. Например, обучающиеся по «двойной петле» организации переходят от четко структурированного менеджмента к динамическому и неопределенному, где решающим фактором является случай, формирующий логику стратегического выбора.

О возможности доказательства четвертой гипотезы свидетельствует представленная во многих опубликованных работах практика результативного качественно-количественного моделирования поведенческих аспектов персонала организации (качественно-количественная оценка организационной культуры, диагностика развития функций руководителя, оценка гармоничности (согласованности) коллектива в координатах поведенческих характеристик [2, 3 и др.]). Но в этих исследованиях осталась вне поля зрения связь внутренних источников активизации трудового поведения человека и факторов, влияющих на их изменение.

Что касается пятой гипотезы, то решение проблем управления трудовым поведением ни в коем случае не предполагает полное игнорирование другой формы активности человека в экономической среде – трудовой деятельности. Предприятие как социально-экономическая система имеет свой жизненный цикл, оно способно выжить только при условии удачной комбинации деятельности и поведения, традиций и инноваций [8, с. 137–139]. Эту истину давно исповедуют практикующие менеджеры. Признавая необходимость экспериментов с поведенческими компонентами, они осознали не только ее актуальность, но и связанные с этим возможные проблемы и не отказались от традиционных подходов к управлению активностью персонала. Один из таких успешных менеджеров сформулировал этот тезис таким образом: «Мы верим в могущество рационального анализа. С него должно начинаться все... Если вы не предпримете этот шаг, то очень быстро высвободите мощную силу, которая может быть использована

неправильно» [7, с. 226 – 227]. То есть не контролируемая поведенческая активность персонала способна превратиться из мощного созидателя в мощный источник гибели организации. Сегодня проблема эффективного синтеза традиций и инноваций в управлении активностью персонала предприятия является чрезвычайно актуальной. Причем становится понятной необходимость усиления внимания к исследованию не трудовой деятельности (она может быть упорядочена технологическими и организационными нормами), а трудового поведения (которое практически не регламентируется привычными для руководителя методами).

Уже многими исследованиями установлено, что поведение можно упорядочивать, только выходя в надповеденческий уровень, влияя на формирующие его факторы. Внутренние мотиваторы, генерирующие или сдерживающие намерения работника осуществить нестандартный поступок, характер взаимодействия подчиненных между собой и с руководителем (кооперация, конфликт или переговоры) – это лишь последствия, органично и оригинально соединенные в работающую систему. Но поведение – это системный процесс, который самостоятельно и постоянно адаптируется. Попытка влиять на его последствия, а не на причины похожи на лечение симптомов, а не болезни. Любые изменения в системе, не касающиеся первопричин, в лучшем случае не приведут к изменениям, а чаще – ухудшат ситуацию. Анализ литературы [1–11] дал возможность предложить вариант концептуальной когнитивной конструкции исследования управления трудовым поведением, представленный на *рис. 1*. Ее основные положения могут быть использованы как элементы социокультурной парадигмы [4, 9].

Согласно этой схеме определение резервов усиления влияния руководителя коллектива на трудовую активность подчиненных предлагается начинать с этапа диагностики состояния внутренних источников мотивации активности сотрудников. Исследованиями доказано, что оценка состояния таких источников возможна с применением конструкта – модель человека. Наличие актуальных, но не введенных руководителем в действие внутренних мотиваторов поведения подчиненных свидетельствует о необходимости реализации второго этапа схемы – оценки компетентности руководителя коллектива, его академического и практического интеллекта. Академический интеллект формируется образованием, усвоением основных положений менеджмента и сопутствующих дисциплин, изучающих активность человека.

Функцией практического интеллекта является реализация знаний на практике, способность и predispositionность руководителя к выполнению своих функций на наивысшем уровне. Наличие у руководителя академического и практического интеллекта позволяет ему постоянно развивать компетентность, качественно реализовать роли администратора, наставника и коуча, адекватно ситуации использовать методы управления.

На третьем этапе исследования возможностей руководителя повлиять на поведение подчиненных целесообразно выполнить оценку инструментов, ко-

торыми он может воспользоваться. К таким инструментам относятся организационная культура, социально-психологический климат и эмоциональный интеллект подчиненных. Эти инструменты не подлежат административному или экономическому воздействию. Здесь работают социально-психологические и образовательно-воспитательные методы. Именно они образуют подсистему воспитания руководителем необходимого поведения подчиненных. Имея в своем арсенале эти инструменты, руководитель разрабатывает систему влияния на трудовое поведение подчиненных, диагностируя предварительно внутренние источники, активизирующие их стремление выполнить трудовые операции. При этом несомненно необходимо учитывать степень развития предприимчивости подчиненного, формируемой наполовину заданными природой качествами человека, наполовину социальным опытом и обучением. Многое в информационном обмене между подчиненными и руководителем определяется моделями их информационного восприятия среды, задаваемого социотипом.

В конечном счете, качество влияния руководителя на трудовую активность персонала определяется его способностью развивать коллективный практический и эмоциональный интеллекты. Создавая условия для развития и введения в действие способностей творческих подчиненных к познанию среды (когнитивных способностей), руководитель обеспечивает выработку уникальных решений. Результативная практическая реализация этих способностей невозможна при отсутствии аффективной преданности сотрудников организации, предоставившей им рабочие места. Поэтому и это качество должно находиться в поле воспитательных действий руководителя.

Определение резервов развития элементов, представленных на всех этапах исследования трудового поведения персонала, обеспечивает генерирование системы творческих конструктивных реакций (поступков) на критические непредвиденные ситуации в работе предприятия. Все это обеспечивает интеллектуализацию капитала предприятия, повышение устойчивости и надежности его работы.

В целом по вышеизложенным результатам исследования можно сделать следующие выводы. Научное направление управление трудовым поведением персонала находится на феноменологическом этапе своего развития и нуждается в разработке исходной парадигмы. Ее целесообразно ориентировать на социокультурный вариант, поскольку именно он обеспечивает быстрое приспособление научных рекомендаций к нуждам практики и упреждает сопротивление персонала изменениям. Концептуальная идея исследования трудового поведения состоит в том, что оно упорядочивается сложным ситуационным сочетанием административных, экономических, социально-психологических и образовательно-воспитательных инструментов. Резервы совершенствования управления трудовым поведением определяются в результате последовательного анализа системы внутренних мотиваторов трудового поведения сотрудников, инструментов влияния руководителей на

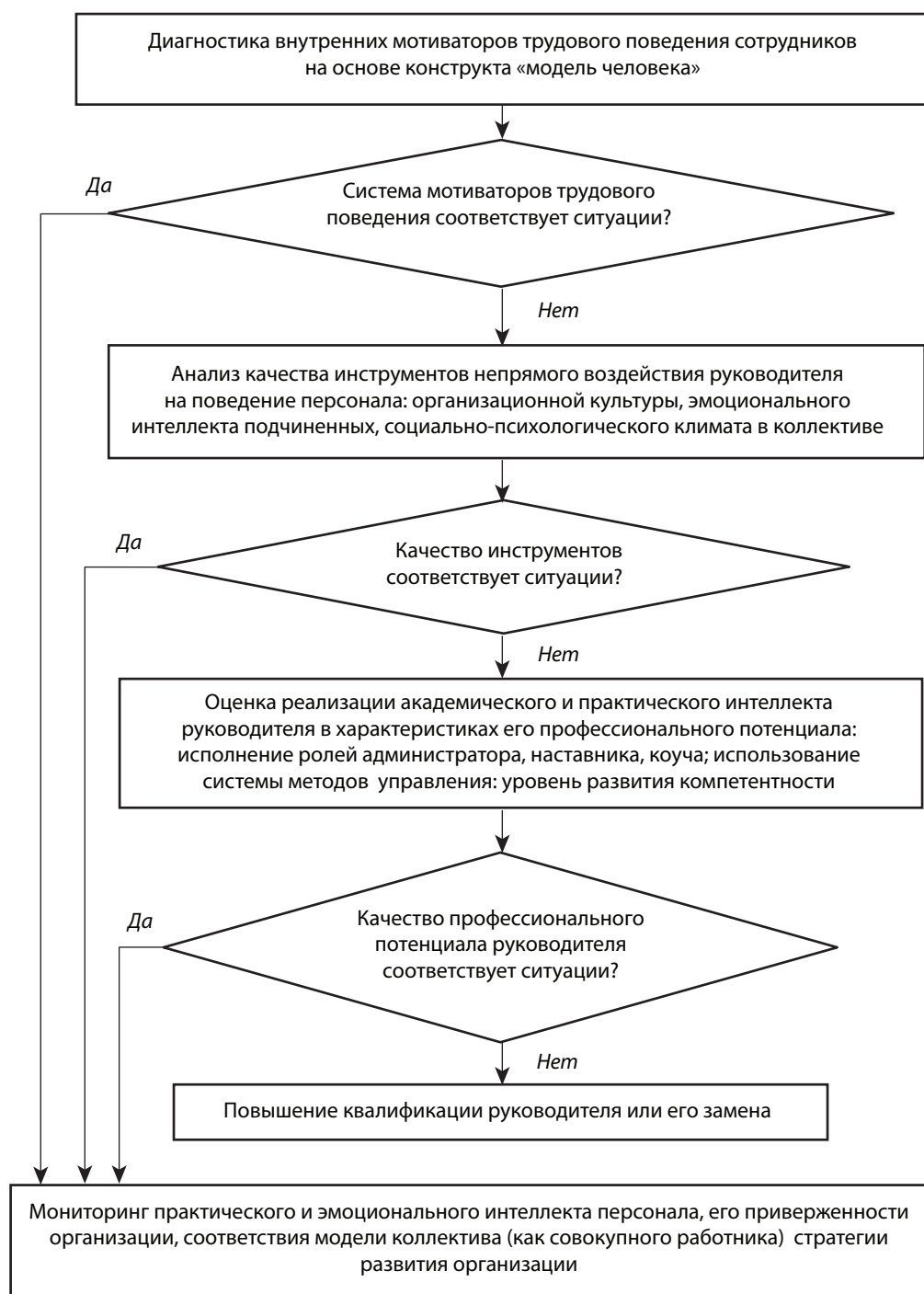


Рис. 1. Алгоритм исследования управления трудовым поведением персонала

подчиненных, по сущности близкого к воспитанию, профессионального потенциала руководителя коллектива. Дальнейшие исследования целесообразно сосредоточить на разработке терминотерминологической системы и методов качественно-количественной оценки трудового поведения и его взаимосвязей с влияющими на него факторами. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Доронин А. В. Еволюція моделей людини і їх відтворення в теорії організацій // Економіка розвитку. – 2007. – № 3. – С. 90 – 97.
2. Доронин А. В. Диагностика культуры управления производственной организацией // 36. Наук, трудов «Экономика: проблемы теории и практики». Вип. 207. – Днепропетровск: Вид ДНУ, 2005. – Т. V1. – С. 986 – 1001.
3. Доронин А. В., Петряев А. А. Количественный анализ потенциала лидерства в производственных организациях // Вестник Восточноукраинского национального университета им. Владимира Даля. – № 8 (84). – 2005. – Ч. 2. – С. 64 – 69.
4. Доронин А. В. Предпосылки создания культуры дигмы управления поведением персонала организации // Экономика развития. – 2008. – № 3. – С. 72 – 76.

5. Доронин А. В. Целенаправленность и целеустремленность организационного поведения // Бизнес Информ.– 2006.– № 10.– С. 14 – 18.

6. Кринецкий И. И. Основы научных исследований: Учеб. пособие для вузов.– Киев; Одесса : Высшая школа. Головное изд-во, 1981.– 208 с.

7. Мейер К., Дэвис С. Живая организация / пер. с англ.– М. : Издательство «Добрая книга», 2007.– 368 с.

8. Организационная психология / Под редакцией Г. В. Суходольского.– Харьков : Изд-во «Гуманитарный центр», 2004.– 256 с.

9. Сорос Дж. Советская система: к открытому обществу / Пер.с англ.– М. : Политиздат, 1991.– 222 с.

10. Управление изменениями: Хрестоматия / Пер. с англ. под редакцией Г. В. Широковой; Высшая школа менеджмента СПбГУ.– СПб. : Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2009.– 496 с.

11. Yin R. K. Case Study Research: Design and Methods / Applied Social Research Methods series. London: Sage Publications, 1989, Vol.5.

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ УПРАВЛІННЯ КОМПЕТЕНТНІСТЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

СЛАВГОРОДСЬКА О. Ю.

кандидат економічних наук

Харків

Кінець XX століття став свідком радикальних економічних, технологічних і соціальних змін, які не могли не викликати суттєвих новацій у підходах до управління персоналом на всіх рівнях, зокрема, на мікрорівні, тобто в управлінні персоналом підприємства. Подальший розвиток технології виробництва, глобалізація як ключова економічна тенденція сучасності різко підсилюють конкурентну боротьбу, вимагаючи від підприємств досягнення високої ефективності за рахунок одержання синергетичного ефекту від діяльності всіх складових потенціалу організації. Прискорення технологічного розвитку є могутнім поштовхом інтелектуалізації виробництва, розробки та впровадження інновацій у діяльність підприємства для перемоги в конкурентній боротьбі, сприяє становленню інноваційної економіки, або економіки знань. Тому додержання принципу інноваційності є безальтернативним пріоритетом у стратегічному управлінні сучасним підприємством. Продуктами та носіями інновацій є, безумовно, працівники підприємства, тобто персонал організації, сукупна компетентність (синергетична сума знань, навичок, вмінь) якого становить головне джерело конкурентних переваг підприємства.

У контексті подальшої інтелектуалізації виробництва та пов'язаної з нею необхідністю та важливістю адаптації управлінських процесів до конкретної особистості стає зрозумілою важливість виокремлення стратегічних пріоритетів управління персоналом сучасного підприємства, найважливішим елементом якого у сучасних умовах є розвиток персоналу, зокрема, розвиток компетентності персоналу та компетенцій кожного працівника.

Темі розвитку персоналу підприємства як елементу загальної системи управління персоналом присвячує свої роботи значна кількість зарубіжних і вітчизняних

вчених, серед яких видатне місце займають праці таких дослідників, як В. Антонюк, М. Армстронг, Д. Богиня, Б. Генкін, О. Грішнова, В. Данюк, А. Єгоршин, А. Колот, Дж. Коул, А. Кібанов, М. Семикіна.

Актуальність впровадження стратегічного підходу до системи управління персоналом сучасного підприємства підкреслюється науковими дослідженнями Г. Дмитренко, А. Кібанова, В. Маслова, І. Петрової, Н. Тарнавської.

Значна кількість авторів підкреслюють важливість компетентності персоналу підприємства, яка включає синергетичну сукупність компетенцій його ключових співробітників, для створення, розвитку та утримання конкурентних переваг будь-якої організації.

Проте слід відмітити недостатню розробленість теоретичних і практичних положень щодо головних напрямів стратегічного підходу до управління вдосконаленням саме компетентності персоналу, особливо з огляду на суттєву роль, яку відіграють компетентність та компетенції у реалізації стратегічних планів підприємства щодо досягнення конкурентних переваг на своєму сегменті ринку.

Таким чином, актуальність цієї статті підтверджується необхідністю та важливістю впровадження та подальшого вдосконалення стратегічного управління розвитком компетентності персоналу.

Першочерговим завданням у цьому напрямі автор статті вважає з'ясування основних аспектів стратегічного підходу до управління компетентністю персоналу підприємства як одного з головних компонентів загальної стратегії організації.

Тому метою статті є визначення пріоритетних напрямів стратегічного управління розвитком компетентності та компетенцій персоналу підприємства.

Сучасний технологічний прорив у розвитку виробництва, рівень глобалізаційних процесів в економіці, що постійно підвищується, зростання на цьому підґрунті конкурентної боротьби викликали до життя не тільки потребу в стратегічному стимулюванні інноваційного розвитку підприємства в царині вдосконалення технічних характеристик продукції, технологічних про-

цесів та організації виробництва, підвищення продуктивності та якості праці, а і необхідність стратегічного управління розвитком здібностей, творчого потенціалу працівників, компетенції яких (що врешті-решт складають компетентність персоналу всього підприємства) є «найстабільнішим джерелом конкурентних переваг, а ноу-хау в галузі персоналу – найзахиснішими і найнадійнішими» [6].

Компетенції, згідно з трактуванням цього поняття Л. М. Спенсером та С. М. Спенсером [4], становлять інтегровані моделі поведінки працівників в процесі труда, які містять у собі знання, вміння, навички, мотиви, цінності, суттєво важливі для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Однак сучасна швидкість старіння знань, можливість швидкого копіювання технічних ідей і ноу-хау конкурентами створює перешкоди на шляху формування довготермінових конкурентних переваг. Так, згідно з сучасними даними аналізу управлінської практики, конкуренти-послідовники здатні протягом одного року копіювати до 70% технічних ідей і ноу-хау [6].

У цьому контексті зростання важливості впровадження у виробничі процеси інноваційних методів та прийомів виробництва та управління викликали до життя потребу в постійному підвищенні кваліфікаційно-професійного стану працівників всіх рівнів, розвитку їх різних компетенцій, починаючи з володіння професійними знаннями до здібності до інноваційного, креативного мислення. Тобто, одним з найголовніших пріоритетів формування стратегії розвитку персоналу є програми постійної і безперервної підтримки підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників, навчання та самонавчання працівників всіх щаблів новітніми технологіями як у сфері виробництва, так і в сфері управління виробничим процесом та діяльністю персоналу.

Слід відмітити, що компетентність персоналу підприємства складається не тільки з професійних знань, навичок та вмінь. Згідно з класифікацією І. Швець та С. Позднякової [8], компетенції управлінського персоналу, наприклад, поділяються на якісні та функціональні. До якісних входять професійні компетенції (професійні знання, специфічні знання, оперативні уміння) та особистісні (аналітичні здібності, організаторські здібності, лідерство, компромісність, організованість, авторитарність, рішучість, комунікабельність, прагнення до саморозвитку). Функціональні компетенції включають також дві підгрупи: управлінські (здатність управляти розвитком персоналу, мотивуванням персоналу, делегувати повноваження та контролювати їх виконання, здатність управляти конфліктами) та організаційно-комунікативні (управління діяльністю в умовах змін, формування іміджу підприємства, управління діловими взаємовідносинами) [8]. Подібну класифікацію можливо запропонувати і для робітників. У цьому разі у підгрупі професійних компетенцій назва компетенції «Оперативні уміння» буде доповнена поняттям «та навички», підгрупа особистісних компетенцій може включати компетенції «Аналітичні здібності», «Організаторські здібності», «Організованість», «Праг-

нення до саморозвитку», «Комунікабельність», «Рішучість», «Компромісність». Функціональні компетенції будуть складатися з організаційно-комунікативних, які характеризують ділові і особистісні якості робітника, здатність робітника приймати рішення, що сприятимуть покращенню професійної діяльності; вдосконаленню системи взаємовідносин як поміж самими робітниками, так і між робітниками та роботодавцями, управлінським персоналом (впровадження в життя принципу соціального партнерства); підвищенню іміджу підприємства.

Використання запропонованих класифікацій надасть змогу оцінити наявність та якості компетенцій працівників та претендентів на посади та робочі місця.

Розвиток персоналу та його компетентності визнається нині вченими та практиками менеджменту головним нематеріальним ресурсом підприємства, чинником забезпечення конкурентоспроможності організації.

Вирішальною конкурентною перевагою підприємства у забезпеченні стійкої конкурентоспроможності на тлі швидких та часто непередбачуваних змін зовнішнього середовища у сучасних умовах економічного розвитку стають ключові компетенції персоналу як носія інноваційності та творчого, креативного характеру діяльності. Частину ключових компетенцій, якими володіє персонал підприємства, становлять унікальні компетенції.

За визначенням І. Петрової, «зміст стратегічного управління людськими ресурсами можна визначити як комплексний підхід до управління персоналом у перспективі, спрямований на розвиток і реалізацію компетенцій, необхідних для забезпечення стійких конкурентних переваг організації та досягнення її стратегічних цілей в умовах динамічного та непередбачуваного зовнішнього середовища» [3]. З цього визначення можливо зробити висновок, що одним з найголовніших пріоритетів управління персоналом та його розвитком є визначення переліку компетенцій (у тому числі, ключових та унікальних), необхідних для подальшого стратегічного інноваційного розвитку підприємства, здійснення постійного творчого пошуку та генерування конкурентоспроможних товарів або послуг, створення та утримання конкурентних переваг підприємства.

Загальна стратегія підприємства, складовою частиною якої є стратегія управління персоналом, передбачає наявність компетенцій, які забезпечують її (загальної стратегії) реалізацію. Створення, закріплення та розвинування компетенцій, бажаних і необхідних для досягнення стратегічних цілей підприємства, має своєю передумовою формування стратегії управління розвитком компетентності персоналу організації. Зрозуміло, що при визначенні нової стратегії або нового етапу існуючої стратегії можливе виявлення розбіжностей між наявними компетенціями та концепціями компетенцій, бажаних для реалізації стратегічних цілей підприємства. Подолання такого розриву становить одне з пріоритетних завдань управління компетентністю персоналу організації.

Перелік наявних компетенцій створює підґрунтя для конкретного опису кожної компетенції та визначення рівнів володіння нею як персоналом, що працює, так і претендентів на посаду чи робоче місце.

Одним з пріоритетних завдань стратегічного управління компетентністю персоналу є визначення та оцінка якісних характеристик трудової діяльності працівників, які становлять основу компетенцій кожної посади та робочого місця. Складність проблеми оцінювання якості та компетентності персоналу зумовлена труднощами встановлення причинно-наслідкового зв'язку між впровадженням компетенції в діяльність працівника і встановленням результативності застосування цієї компетенції для підприємства в цілому, для визначення синергетичного впливу суми компетенцій на такі, наприклад, критеріальні показники ефективності діяльності підприємства, як балансовий прибуток та дохід; відсутністю достатньої кількості універсальних різнобічних вимірювачів компетентності та результативності її складових – компетенцій.

Деякими вимірювачами якісних характеристик персоналу на рівні всього підприємства можуть слугувати, на думку автора цієї статті, такі критеріальні показники, як середній стаж роботи за спеціальністю; питома вага працівників, що мають фахову освіту, у загальній чисельності персоналу підприємства; динаміка рівня освіти працівників підприємства; витрати на навчання і підвищення кваліфікації працівників підприємства, середня кількість часу, що витрачається одним працівником на підвищення кваліфікації; рівень компетентності персоналу підприємства; коефіцієнт кар'єрного зростання працівників; індекс продуктивності праці персоналу підприємства; прибуток, що припадає на одного працівника; приріст прибутку, що припадає на 1 грн ФОП; дисциплінованість персоналу. І. Швець та С. Позднякова пропонують впровадження показника ефективності використання компетенції конкретним працівником для управлінського персоналу з відповідною формулою розрахунку [8]. Н. Тарнавська [6], висловлює пропозицію щодо розрахунку грошового еквіваленту ефекту від навчання у системі чинників, які визначають кінцеві результати діяльності підприємства, за допомогою методики оцінки ефективності інвестицій у розвиток персоналу Дж. Філіпса [1]. О. Варецька [2] пропонує критерії позиціонування персоналу різних категорій та показники-алгоритми розрахунку визначення відмінностей компетенцій кожного робочого місця чи посади, включаючи інтегральний показник, за кожним критерієм. За допомогою цих алгоритмів нормується абсолютне значення кожного показника за робочим місцем чи посадою, Оцінка діяльності персоналу, в тому числі оцінка відмінностей у компетенціях, отримана таким способом, може сприяти адекватному обґрунтуванню розбіжностей у розмірах і структурі заробітків, витрат на навчання, планування кар'єри за допомогою методу порівняння з подібними оцінками аналогічних робочих місць та посад [2].

Усі показники за переліченими підходами мають формули для розрахунку, можуть бути використані у системі вимірювачів якості персоналу та його компетентності у загальній системі показників кінцевих результатів діяльності підприємства. Але, незважаючи на значну увагу, яку дослідники приділяють розробці вимі-

рювачів рівня компетенцій та компетентності, слід відмітити, що єдиної системи показників, які б адекватно та всебічно оцінювали б рівні володіння певними компетенціями та рівні компетентності, ще не існує. Одним з пояснень цього є труднощі визначення ефективності застосування компетенції в кінцевому результаті діяльності підприємства. Однак, незважаючи на ці труднощі, необхідність створення системи вимірювачів рівня компетенцій та компетентності для визначення ефективності їх впливу на діяльність підприємства та, виходячи з цього, для розробки заходів щодо вдосконалення самих компетенцій, залишається актуальною та пріоритетною у царині управління розвитком персоналу та забезпеченні конкурентоспроможності організації.

Завдання вимірювання рівня компетенцій та компетентності, співставлення наявних та бажаних компетенцій персоналу призводить до виявлення необхідності глибокого аналізу сучасного стану рівня компетентності персоналу на українських підприємствах, важливості стратегічного прогнозування, планування та програмування процесів розвитку компетентності персоналу на мікрорівні, розробки та впровадження в діяльність підприємства науково обґрунтованих стандартів компетентності персоналу.

Проведене автором цієї статті дослідження робить зрозумілим принципове значення розвитку компетенцій та компетентності персоналу для досягнення підприємством стійких конкурентних переваг, інноваційного забезпечення конкурентоспроможності підприємства. У сучасних умовах пріоритетним об'єктом стратегічного управління стають компетенції. Цей чинник зумовлює пріоритетну питому вагу стратегічного управління компетентністю персоналу у загальній стратегії організації, що зумовлює необхідність вагомої інвестиційної підтримки забезпечення розвитку цього процесу.

Аналіз закордонного досвіду підтверджує, що інвестування в персонал (і, зокрема, в розвиток його компетентності) як основне джерело конкурентних переваг вважається компаніями беззаперечним і безумовним засобом «підвищення ефективності економічної діяльності і власної конкурентоспроможності» [7]. Так, наприклад, «Motorola», витрачаючи майже 100 млн. дол. на рік на навчання персоналу та тренінги, отримує дохід 3 дол. на кожний витрачений долар [6]. Західні компанії розглядають підготовку персоналу, яка повністю відповідає цілям та власним потребам організації, як своє першочергове завдання. Нормою для багатьох з фірм вважається ситуація, коли найбільшою після оплати праці статтею витрат є бюджет професійного навчання, який складає від 2 до 10% фонду заробітної плати. А, наприклад, в компанії «Pfizer» цей бюджет становить навіть 14% загальної суми на оплату праці [7].

Слід зауважити, що під інвестиціями в персонал розуміють не тільки капіталовкладення у знання кожного працівника, а й інвестиції у здоров'я та розвиток інтелектуальних здібностей людей. У склад інвестицій в широкому розумінні включаються витрати на оздоров-

чі, медичні, культурні, наукові заходи, «які призводять до створення нових знань і, в кінцевому результаті, є основою підвищення вартості підприємства. При цьому основними управлінськими технологіями, які дозволяють прирошувати людський капітал, є поширення спеціальних знань, методики навчання і тренінги» [6].

Для чіткого визначення потрібного обсягу інвестицій у всі види розвитку персоналу, підприємству в рамках стратегії управління персоналом необхідно мати науково обґрунтовані програми розвитку компетентності персоналу, які базуються на розробці та впровадженні в діяльність підприємства стандартів компетентності персоналу. Такі стандарти можуть бути створені як на державному рівні, так і на мікрорівні (на базі державного, з урахуванням конкретних потреб певного підприємства) з дотриманням міжнародних вимог за взірцем стандартів ISO 9001 «Система менеджменту якості», ISO 14001 (система управління навколишнім середовищем), OHSAS 18001 (система управління безпекою та здоров'ям працюючого персоналу) [5].

Висновком за результатами проведеного дослідження, на думку автора статті, має бути визначення наступних пріоритетних напрямів у здійсненні стратегічного управління процесом розвитку компетентності та компетенцій персоналу підприємства як основи створення ключових конкурентних переваг організації: глибокий аналіз сучасного стану рівня компетентності персоналу на українських підприємствах; стратегічне прогнозування, планування та програмування процесів розвитку компетентності персоналу на мікрорівні; формування, впровадження та постійний розвиток програм підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників, навчання та самонавчання працівників всіх щаблів новітнім технологіям як у сфері виробництва, так і в сфері управління виробничим процесом та діяльністю персоналу; визначення переліку конкретних компетенцій, необхідних для діяльності конкретної організації; подолання методами стратегічного управління розриву між компетенціями наявними та бажаними для підприємства; визначення та оцінка якісних характеристик трудової діяльності працівників, які становлять основу компетенцій кожної посади та робочого місця; формування всебічної системи показників та вимірювачів рівнів компетентності та володіння компетенціями; розробка та впровадження в діяльність підприємства стандартів компетентності персоналу; всеосяжна система інвестування процесу розвитку персоналу, зокрема, різних аспектів розвитку компетентності працівників.

Уже з цього, далеко не повного, переліку пріоритетних напрямів стратегічного управління компетентністю персоналу підприємства, стає очевидним великий обсяг теоретичних та практичних досліджень, потрібний для вивчення всіх аспектів стратегічних пріоритетів цього процесу, практичної апробації результатів досліджень та впровадження найбільш значущих з них в діяльність підприємства. У цьому напрямі полягають перспективи подальших наукових розробок, цей чинник зумовлює необхідність подальшого уточнення та аналі-

зу пріоритетних аспектів стратегічного управління компетентністю персоналу. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Как оценить инвестиции в персонал [Электронный ресурс] / А. Афанасьев // Финансовый директор.– 2004.– № 6.– Режим доступа к журн.: http://www.iteam.ru/publications/human/section_67/article_2585.
2. **Варецька О.** Сегментація персоналу: стратегічний вибір / О. Варецька // Україна: аспекти праці.– 2010.– № 8.– С. 36 – 43.
3. **Петрова І.** Обґрунтування стратегічного підходу до управління людськими ресурсами організації / І. Петрова // Україна: аспекти праці.– 2011.– № 1.– С. 25 – 30.
4. **Спенсер Л. М., Спенсер С. М.** Компетенции. Модели максимальной эффективности работы / Л. М. Спенсер, С. М. Спенсер / Пер. с англ.– М.: НРРО, 2005.– 384 с.
5. **Стахів О.** Система управління персоналом у контексті контролю якості за міжнародним стандартом ISO 9001/O. Стахів // Персонал.– 2006.– № 9.– С. 68 – 72.
6. **Тарнавська Н.** Інноваційне управління розвитком персоналу як основним джерелом конкурентних переваг / Н. Тарнавська // Україна: аспекти праці.– 2010.– № 7.– С. 36 – 43.
7. **Хромов М.** Європейський досвід удосконалення розвитку людського капіталу на базі управління освітою і професійною підготовкою персоналу / М. Хромов // Україна: аспекти праці.– 2010.– № 8.– С. 44 – 49.
8. **Швець І., Позднякова С.** Компетентність управлінського персоналу: формування, розвиток та ефективність використання / І. Швець, С. Позднякова // Україна: аспекти праці.– 2011.– № 1.– С. 31 – 36.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ АДАПТИВНОЇ ГНУЧКОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ІННОВАЦІЙ

МУШНИКОВА С. А.

Дніпропетровськ

Ринкові умови господарювання з постійною зміною економічних та політичних факторів впливу вимагають підвищення рівня конкурентоздатності всіх рівнів національної економіки. Реальному сектору економіки і промисловим підприємствам, як основній складовій національної економіки, відводиться провідна роль в рішенні цих питань. Але на сьогодні промислові підприємства стикаються з рядом проблем, пов'язаних саме з впливом факторів як зовнішнього (зміна політичної ситуації в країні, недосконала система оподаткування, недостатній рівень державної підтримки суб'єктів господарювання, зростання цін на енергоносії, зростання рівня інфляції та ін.) так і внутрішнього (зношеність основних фондів, недостатній рівень кваліфікації кадрів, недосконала система управління підприємствами та ін.) впливу. Це призводить до зниження якості товарів (робіт, послуг), втраті конкурентних позицій саме промислових підприємств. Наслідками проблем які виникають на промислових підприємствах є: зниження обсягів виробництва, підвищення рівня собівартості продукції, зниження рівня продуктивності праці, погіршення фінансового стану суб'єктів господарювання, зниження рівня вартості підприємства. Одним з виходів із складної ситуації що склалася на промислових підприємствах є впровадження новітніх технологій виробництва, удосконалення матеріальної бази підприємств та використання новітніх форм і методів управління, тобто впровадження інновацій.

Для забезпечення прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо адаптації промислових підприємств до умов функціонування які склалися, необхідно використання сучасних інструментів, насамперед, управлінського аналізу який буде спрямований саме на рішення поставлених цілей.

Поняття управлінського аналізу виникло на заході в середині 80-х років XX сторіччя. Цьому питанню присвячено багато праць закордонних економістів-аналітиків: Друрі К.[1], Хелферт, Ерик А. [2], Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж. [4], Скоун Т. [5], Шим Дж. К., Сигел Дж. Г. [6] та ін. Але автори виділяють управлінський аналіз як складову управлінського обліку, який виконує одну з основних функцій менеджменту, та не розглядають аналіз як самостійну функцію управління. На пострадянському просторі управлінський аналіз все частіше не відокремлюється від комплексного економічного аналізу суб'єктів господарювання, чому є підтвердження робіт М. И. Баканова, А. Д. Шеремета [8], А. Т. Гіляровської [9], В. В. Ко-

вальова [10], Г. В. Савицької [12, 13], М. Г. Чумаченко [15], В. О. Меца [16] та ін. У рамках використання управлінського аналізу на сучасному етапі розвитку ринкових умов функціонування промислових підприємств необхідно впровадження методики аналізу для прийняття інноваційних управлінських рішень.

Метою дослідження є аналіз та обґрунтування показників оцінки рівня адаптивної гнучкості промислових підприємств в рамках інноваційної діяльності суб'єктів господарювання для формування системи управлінських інновацій.

Сучасний управлінський аналіз повинен змінювати акценти цільової спрямованості та сутності в зв'язку із значними змінами в макроекономіці та їх впливом на господарську діяльність на макрорівні. Становлення економіки, яка базується на принципово новому рівні знань, перехід від екстенсивного розвитку до інноваційного економічного зростання з використанням не тільки нових технологій, але й принципів інноваційного управління, породжують сучасні підходи к оцінці факторів економічного розвитку, к оцінці вартості бізнесу, майбутньої дохідності.

На сьогодні існує велике розмаїття наукових джерел вітчизняних і закордонних авторів, пов'язаних з методологією комплексного економічного аналізу, який ототожнюють з управлінським аналізом. Найбільш вагомими роботами з формування методик управлінського аналізу за видами діяльності суб'єктів господарювання на пострадянському просторі стали роботи авторів, які наведені в *табл. 1*.

Аналіз сучасних методик управлінського аналізу за видами діяльності суб'єктів господарювання показав, що найбільш розкриті питання з оцінки виробничої, фінансової та трудової діяльності підприємств. Ці види діяльності підприємств охоплені всіма авторами методик. З підвищенням значущості маркетингової та управлінської діяльності у функціонуванні підприємств вважаємо за необхідне приділяти цим питанням більш уважного характеру, що знайшло відображення лише у деяких авторів методик управлінського аналізу [9, 10, 14, 15]. З виходом підприємств на європейський та світовий ринки виникає необхідність більш ретельної уваги до прийняття управлінських рішень стосовно інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності, але ці питання відображені в аналізі недостатньо [9, 15]. З необхідністю інноваційного економічного розвитку національної економіки необхідним та гострим стає питання інноваційної активності суб'єктів господарювання. Жодна з представлених методик комплексного економічного (управлінського) аналізу не відображає специфічної інноваційної діяльності підприємств (див. *табл. 1*).

Методики управлінського аналізу за видами діяльності

Автор(и)	Види діяльності промислового підприємства							
	Управлінська	Виробнича	Маркетингова	Фінансова	Трудова	Інвестиційна	Інноваційна	Зовнішньоекономічна
1. М. І. Баканов, А. Д. Шеремет [8]		+		+	+			
2. В. В. Ковальов, О. Н. Волкова [10]		+	+	+	+			
3. Н. Г. Чумаченко [15]	+	+		+	+	+		+
4. А. І. Алексєєва, Ю. В. Васильєв, А. В. Малєєва, Л. І. Ушвицький [14]	+	+	+	+	+			
5. В. О. Мец [16]		+		+	+			
6. Є. В. Мних, П. Ю. Бурак [17, 18]		+		+	+			
7. Б. В. Прикін [11]		+		+	+			
8. Г. В. Савіцька [12, 13]		+		+	+			
9. В. А. Чернов [19]		+	+	+	+	+		
10. Л. Т. Гіляровська [9]	+	+	+	+	+	+		+

До умов високої конкурентної боротьби підприємство може адаптуватися лише при розгляді інноваційної діяльності як необхідною передумові стабільного тривалого розвитку та підвищення конкурентоспроможності. Аналіз сучасних методик управлінського аналізу є підставою для формування автором системи показників.

Саме у цій комбінації класичні показники різноманітних видів аналізу дозволяє оцінити рівень адаптивної гнучкості підприємств, що є об'єктивною основою розробки та реалізації управлінських інновацій в сучасних економічних умовах (табл. 2).

Таблиця 2

Показники оцінки рівня адаптивної гнучкості в системі формування управлінських інновацій

Показники	Модель розрахунку	Скорочення
1	2	3
1. Показники використання виробничих ресурсів		
1.1. Показники ефективності виробничих засобів		
Середня вартість основних виробничих фондів		F_H – вартість основних фондів на початок періоду; $F_{вв}$ – вартість введених основних фондів за період; $F_{в}$ – вартість виведених основних фондів за період; m – кількість повних місяців функціонування введених основних фондів; m_1 – кількість повних місяців функціонування виведених основних фондів
Фондовіддача		N – обсяг реалізованої продукції; $F_{оф}$ – середня вартість основних виробничих фондів
Фондоємність		N – обсяг реалізованої продукції; $F_{оф}$ – середня вартість основних виробничих фондів
Рентабельність основних фондів		P – прибуток від реалізації підприємства; $F_{оф}$ – середня вартість основних виробничих фондів
Амортизація	A_m	Відшкодування в грошовій формі зносу основних фондів підприємства
Амортизаційна віддача		A_m – амортизація; N – обсяг реалізованої продукції
1.2. Показники ефективності використання матеріальних ресурсів		
Матеріальні витрати	M	–

1	2	3
Матеріаловіддача	$M_o = \frac{N}{M}$	N – обсяг реалізованої продукції; M – матеріальні витрати підприємства
Матеріалоємність	$\lambda^M = \frac{M}{N}$	N – обсяг реалізованої продукції; M – матеріальні витрати підприємства
Коефіцієнт обіговості	$\lambda^E = \frac{E}{N}$	E – середня вартість обігових засобів товарно-матеріальних цінностей; N – обсяг реалізованої продукції
Коефіцієнт закріплення	$\lambda^Z = \frac{N}{E}$	E – середня вартість обігових засобів товарно-матеріальних цінностей; N – обсяг реалізованої продукції
1.3. Показники ефективності використання праці		
Чисельність виробничого персоналу	R	–
Продуктивність праці	$D = \frac{N}{R}$	N – обсяг реалізованої продукції; R – чисельність виробничого персоналу
Оплата праці	U	Витрати з оплати праці працюючого персоналу з нарахуваннями
Реалізація продукції на 1 грн оплати праці	$\lambda^U = \frac{N}{U}$	N – обсяг реалізованої продукції; U – оплата праці
2. Показники продажу продукції		
2.1. Показники оцінки продажу продукції		
Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	$N = F \cdot a$ $N = M \cdot M_o$ $N = R \cdot D$	F – вартість необоротних активів; f – фондівіддача; M – матеріальні витрати; M_o – матеріаловіддача; R – чисельність виробничого персоналу; D – продуктивність праці
2.2. Показник собівартості продукції		
Собівартість реалізованої продукції	$S = M + U + A_M + \text{ін. витр.}$	M – матеріальні витрати; U – витрати на оплату праці; A_M – амортизація
2.3. Показники оцінки величини та структури авансованого капіталу (активів)		
Активи	$A = \Phi + E$	F – вартість необоротних активів; E – середня вартість обігових засобів
3. Показники ефективності господарської діяльності		
3.1. Показники прибутку та рентабельності підприємства		
Прибуток від реалізації		N – обсяг реалізованої продукції; A_z – акцизний збір; $ПДВ$ – податок на додану вартість
Валовий прибуток	$GP = P - S$	P – прибуток від реалізації підприємства; S – собівартість реалізованої продукції
Чистий прибуток	$NI = GP + \text{Ін. доходи} - \text{Ін. витрати}$	GP – валовий прибуток підприємства
Рентабельність основної діяльності	$R = \frac{P}{S}$	P – прибуток від реалізації підприємства; S – собівартість реалізованої продукції
Рентабельність продажу	$R_p = \frac{P}{N}$	P – прибуток від реалізації підприємства; N – обсяг реалізованої продукції
Рентабельність необоротного капіталу	$R_F = \frac{NI}{F}$	NI – чистий прибуток; F – вартість необоротних активів

1	2	3
Рентабельність оборотного капіталу	$R_E = \frac{NI}{E}$	NI – чистий прибуток; E – середня вартість обігових засобів
Рентабельність авансованого капіталу (активів)	$ROA = \frac{NI}{F + E}$	NI – чистий прибуток; F – вартість необоротних активів; E – середня вартість обігових засобів
Рентабельність власного (акціонерного) капіталу	$ROE = \frac{NI}{EC}$	NI – чистий прибуток; EC – власний (акціонерний) капітал
4. Показники фінансового стану		
4.1. Показники ліквідності		
Загальний коефіцієнт ліквідності		OЗ – оборотні засоби; ПЗ – поточні зобов'язання
Коефіцієнт швидкої ліквідності		ГК – грошові кошти; ДЗ – дебіторська заборгованість
Коефіцієнт абсолютної ліквідності		ГК – грошові кошти
4.2. Показники фінансової стійкості		
Коефіцієнт автономії (концентрації власного капіталу)		ВК – власний капітал; ЗК – загальна сума капіталу підприємства
Коефіцієнт фінансової залежності		ЗК – загальна сума капіталу підприємства; ВК – власний капітал
Коефіцієнт маневреності власного капіталу		OЗ – оборотні засоби; ПЗ – поточні зобов'язання; ВК – власний капітал
Коефіцієнт фінансової стабільності		ВК – власний капітал; ДСЗ – довгострокові зобов'язання; ПЗ – поточні зобов'язання
Коефіцієнт фінансового левиреджа		ДСЗ – довгострокові зобов'язання; ВК – власний капітал
4.3. Показники ділової активності		
Коефіцієнт оборотності оборотних активів		P – прибуток від реалізації; OЗ – оборотні засоби
Тривалість обороту оборотних активів		365 – тривалість року; K ₉ – коефіцієнт оборотності оборотних активів
Коефіцієнт завантаженості активів в обороті		P – прибуток від реалізації; OЗ – оборотні засоби
Коефіцієнт оборотності активів		P – прибуток від реалізації; A – активи підприємства
Тривалість обороту активів		365 – тривалість року; K ₁₁ – коефіцієнт оборотності активів
Коефіцієнт завантаженості активів		P – прибуток від реалізації; A – активи підприємства
Коефіцієнт оборотності власного капіталу		P – прибуток від реалізації; ВК – власний капітал
Тривалість обороту власного капіталу		365 – тривалість року; K ₁₃ – коефіцієнт оборотності власного капіталу
Коефіцієнт завантаження власного капіталу		P – прибуток від реалізації; ВК – власний капітал

Система показників включає чотири групи, до яких відносять:

- ★ показники використання виробничих ресурсів. Необхідно мати інформацію про реальну ситуацію за рівнем наявності, якості та використанням виробничих запасів, матеріальних і трудових ресурсів;
- ★ показники продажу продукції. На підставі отриманих даних з оцінки використання виробничих ресурсів має бути обґрунтовано можливість підвищення рівня обсягу виробництва та реалізації продукції, зниження (або підвищення) рівня собівартості, підвищення якості продукції;
- ★ показники ефективності господарської діяльності. Класичні показники прибутку та рентабельності повинні надати відповідь про існуючий стан ефективності діяльності господарюючого суб'єкта, який пов'язано безпосередньо з показниками оцінки попередніх двох груп;
- ★ за допомогою показників фінансового стану підприємства необхідно надати відповідь на питання фінансової складової діяльності підприємства, а саме: наявність фінансових ресурсів підприємства, можливість отримання додаткових залучених коштів та їх повернення, самостійність фінансування інноваційних заходів та ін.

Комплексний системний підхід до використання представлених показників надасть можливість оцінити гнучкість підприємства та його адаптацію до зміни зовнішніх та внутрішніх факторів впливу, а надалі й можливість впровадження управлінських інновацій.

ВИСНОВКИ

Можливість впровадження управлінських інновацій на промислових підприємствах України необхідна передумова інноваційного економічного розвитку національної економіки. Для реальної оцінки існуючого стану промислових підприємств з метою оцінки їх адаптивної гнучкості в умовах, що постійно змінюються під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, необхідно формування системи показників, яка надасть обґрунтування заходів щодо впровадження управлінських інновацій.

На підставі проведеного дослідження сучасних методик управлінського аналізу, автором статті виявлено ряд недоліків стосовно недостатньої уваги до інноваційної діяльності підприємств, на підставі чого пропонується система показників оцінки рівня адаптивної гнучкості промислових підприємств з метою формування управлінських інновацій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Друри К.** Введение в управленческий и производственный учет: Пер. с англ. / Друри К.– М.: Вильямс, 2000.– 272 с.
2. **Хелферт, Эрик А.** Техника финансового анализа: Пер. с англ. / Хелферт, Эрик А.– М.: Аудит, 1996.– 663 с.
3. Учет в управлении промышленными предприятиями США: Отчет бригады американских специалистов

по вопросам учета и отчетности о поездке в США в 1950 г.: Перев. с англ.– М.: Изд. Иностран. Литературы, 1957.– 185 с.

4. **Хорнгрен Ч. Т.** Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер. с англ. / Хорнгрен Ч.Т., Фостер Дж.– М.: Финансы и статистика, 1995.– 416 с.

5. **Скоун Т.** Управленческий учет: Как его использовать для контроля бизнеса: Пер. с англ. / Скоун Т.– М.: Аудит: ЮНИТИ, 1997.– 179 с.

6. **Шим Дж. К.** Методы управления стоимостью и анализа затрат: Пер. с англ. / Шим Дж. К., Сигел Дж. Г.– М.: Финансы, 1996.– 344 с.

7. **Эберт Х.** Анализ затрат на основе потребительской стоимости: Новые методы рационализации: Пер. с нем. / Эберт Х., Томас К.– М.: Экономика, 1975.– 190 с.

8. **Баканов М. И.** Теория экономического анализа: Учебник для студ. экон. спец. / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет.– 4-е изд., доп и перераб.– М.: Финансы и статистика, 2002.– 415 с.

9. Экономический анализ: Учебник для вузов / [Под ред. Л. Т. Гиляровской].– 2-е изд., доп.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.– 615 с.

10. **Ковалев В. В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник для вузов / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова.– М.: Проспект, 2002.– 424 с.

11. **Прыкина Л. В.** Экономический анализ предприятия / Прыкина Л. В.– М.: ЮНИТИ, 2003.– 407 с.

12. **Савицкая Г. В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Савицкая Г. В.– М.: ИНФРА-М, 2004.– 336 с.

13. **Савицкая Г. В.** Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс для вузов / Савицкая Г. В.– М.: ИНФРА-М, 2001.– 288 с.

14. **Алексеева А. И.** Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А. И. Алексеева, Ю. В. Васильев, А. В. Малеева, Л. И. Ушвицкий.– М.: Финансы и статистика, 2006.– 672 с.

15. **Болух М. А.** Економічний аналіз: Навч. Посібник / М. А. Болух, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк та ін.; [За ред. Акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченко].– К.: КНЕУ, 2001.– 540 с.

16. **Мец В. О.** Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник / Мец В. О.– К.: КНЕУ, 1999.– 132 с.

17. **Мних Є. В.** Економічний аналіз на промисловому підприємстві: Навч. посібник / Мних Є. В., Бурак П. Ю.– Львів: Світ, 1998.– 207 с.

18. **Мних Є. В.** Економічний аналіз: Навч. посібник / Мних Є. В., Ференц І. Д.– Львів: Армія України, 2000.– 144 с.

19. **Чернов В. А.** Технично-економічний аналіз виробництва: Учебник для вузов / Чернов В. А.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.– 399 с.

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ВДОСКОНАЛЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВ

БЕЗУГЛА Ю. Є.

Харків

Реформування економічних відносин в Україні пов'язане з рішенням ряду важливих проблем як теоретичного, так і методичного характеру. Насамперед, це впровадження теорії й практики менеджменту, маркетингу й правової бази, які забезпечать побудову нової концепції соціально-економічного розвитку нашого суспільства. Однак відставання теоретичних і методичних розробок ряду основних проблем негативно впливає на поступальний рух і розвиток суспільних соціально-економічних відносин. В умовах спаду виробництва, коли майже половина підприємств збиткові або балансують на грані беззбитковості, постає проблема поліпшення фінансово-економічного стану підприємств і регіонів при гострому дефіциті фінансів. Кілька років назад одним із варіантів вирішення цієї проблеми виникло реформування й реструктуризація підприємств, але тільки до кінця 90-х років минулого століття з'явився практичний, реальний досвід реформування й реструктуризації підприємств. При цьому хотілося б відзначити, що реструктуризація підприємства – це не тільки поділ підприємства на самостійно господарюючі суб'єкти або виділення таких від підприємства (як багато хто помилково вважають), але й зміна внутрішньої структури підприємства і його систем управління, а також комплекс робіт з активізації внутрішнього потенціалу.

Для більшості промислових підприємств у процесі здійснення структурних перетворень на перший план виходить проблема вибору оптимальної моделі реструктуризації. Причому головною характеристикою оптимальності в цьому випадку виступає досягнення бажаного результату з найменшими для підприємства витратами.

Проблемами реструктуризації підприємств займалися такі видатні зарубіжні та вітчизняні вчені, як Алпатов А. [1], Андрущак Є. [2], Бланк І. [3], Височин І. [4], Королькова Є. [5], Федулова Л. [6], Хори Дж. К. Ван [7] та ін. Але до сих пір не існує єдиних концептуальних положень системи управління реструктуризацією підприємств.

Метою статті є вдосконалення концептуальних положень системи управління реструктуризацією підприємств.

Розробка багатьох варіантів управлінських рішень з метою забезпечення гнучкості і неповторності тих чи інших способів дії в конкретній ситуації як один із принципів управління підприємством виокремлюється в наукових працях Бланка І. А. [3], Хори Дж. К. Ван [7], Федулової Л. [6], та ін. Якщо розглядати реструктуриза-

цію як систему заходів, то вона в цілому і кожен її окремий елемент повинні розроблятися на основі можливої більшості альтернативних варіантів з урахуванням впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Необхідність розробки альтернативних заходів обумовлюється їх можливою різною результативністю, ймовірністю змін у зовнішньому оточенні, внутрішньому потенціалі підприємства, цілях його діяльності, внаслідок чого розроблений варіант проекту реструктуризації може бути відхилений як недоцільний або неможливий для реалізації.

Таким чином, для того, щоб розробляти концепцію системи управління реструктуризацією підприємств потрібно сформувати теоретичні положення розвитку підприємства на основі реструктуризації (рис. 1).

З цього витікає, що необхідно враховувати інтереси всіх сторін, які можуть здійснити істотний вплив на процес реструктуризації промислового підприємства. Саме тому, яким не було б трактування головної мети проведення реструктуризації різними сторонами, управління нею має сприяти створенню адаптованих до ринкових умов суб'єктів господарювання, що, у свою чергу, може бути забезпечене при наявності міцних конкурентних позицій підприємства на споживчому ринку та можливостей їх зростання у довгостроковій перспективі. Етапи системи управління реструктуризацією підприємств подано на рис. 2.

При реалізації стратегічного управління потрібна технологія, умови швидкої мінливості зовнішнього середовища, що враховують, при розвитку складного соціально економічного об'єкта, і що дозволяють прогнозувати настання проблемної ситуації і вживати заходи по зниженню міри ризику і невизначеності [1 – 3]. На цьому ж етапі з безлічі базисних чинників ситуації задаються підмножини цільових чинників, що управляють, а також початкові тенденції базисних чинників. Як керівники вибираються чинники, що відносяться до об'єкта управління або до зовнішнього середовища, на які суб'єкт управління має можливість впливати; як цільові чинники, що найбільшою мірою характеризують стан об'єкта.

При проведенні тактичного управління необхідно не лише дати оцінку фінансово-господарській діяльності підприємства, але й встановити причини її незадовільного стану, яких може бути безліч: низька диверсифікація продукції, помилки у маркетинговій і ціновій політиці, недоліки в організації постачання товарів, низький професіоналізм керівників та ін. [7]. Саме тому при розробці концептуальних положень системи управління встановлюються такі обмеження:

- ✦ досліджуються показники фінансової стійкості й показники збалансування базисних підсис-

- тем, при цьому інші функціональні види стійкості в роботі не аналізуються;
- † предметом аналізу виступають технологічна, процесна та структурна підсистеми, при цьому допоміжні підсистеми підприємства не вивчаються;
 - † у дослідженні не враховується вплив людського фактора на процеси реструктуризації, а розробка механізму будується на раціональних принципах;
 - † управління стійкістю направлено на зменшення ризиків, пов'язаних з платоспроможністю підприємства та можливістю фінансувати програму розвитку та ін.

ВИСНОВКИ

У процесі реструктуризації підприємства намагаються закласти фундамент свого майбутнього розвитку, що базується на деяких особливостях: ринкова економіка України недостатньо розвинена й перебуває в процесі реформування, що позначається на відсутності конкуренції між вітчизняними товаровиробниками; обмеженість державних фінансів, яка привела до повального акціонування (приватизації) державних підприємств і дробленню власності; наростаючі боргові зобов'язання, бартеризація економіки, обмеженість грошових потоків, недостатня інвестиційна привабливість та ін. Саме тому концептуальні положення системи управління реструктуризацією підприємств повинні базуватися на



Рис. 1. Теоретичні положення розвитку підприємства на основі реструктуризації

Швидкозмінлива ситуація за межами підприємства та всередині нього обумовлює використання нових підходів до управління, а саме: розгляд підприємства як відкритої системи, яка знаходиться у стані постійної взаємодії із зовнішнім середовищем, з метою адаптації до впливу якого необхідно застосувати стратегічні інструменти управління [6].

Для прийняття обґрунтованого рішення і вибору певної послідовності робіт, які б дозволили досягти встановлених цілей, необхідно розробити такий проект плану проведення реструктуризації, який би дав можливість діагностувати загальний стан підприємства на даний момент та надати перспективи його розвитку.

Для того, щоб проводити спостереження за результатами, отриманими під час реалізації запланованих заходів необхідно створити систему моніторингу, завданням якої повинно стати своєчасне виявлення відхилень від запланованих показників, прийняття кваліфікованих управлінських рішень для їх подолання та створення можливостей використання нових оздоровчих резервів.

наявності чітких планів, прозорості системи звітності, ефективних методик аналізу фактичних показників і можливих тенденцій їх змін.

Отже, для проведення ефективної реструктуризації необхідним є:

- † сильна державна влада, що підтримує рівні правила для всіх учасників процесу реструктуризації;
- † удосконалювання податкової системи - для стимулювання ефективного й чесного господарювання;
- † наявність сильної правоохоронної системи;
- † удосконалювання правового механізму;
- † лібералізація сфери трудових відносин і т. ін. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Алпатов А. Реструктуризация предприятий: механизмы и организационные меры / А. Алпатов // Экономист. — 2000. — № 3. — С. 26 – 32.

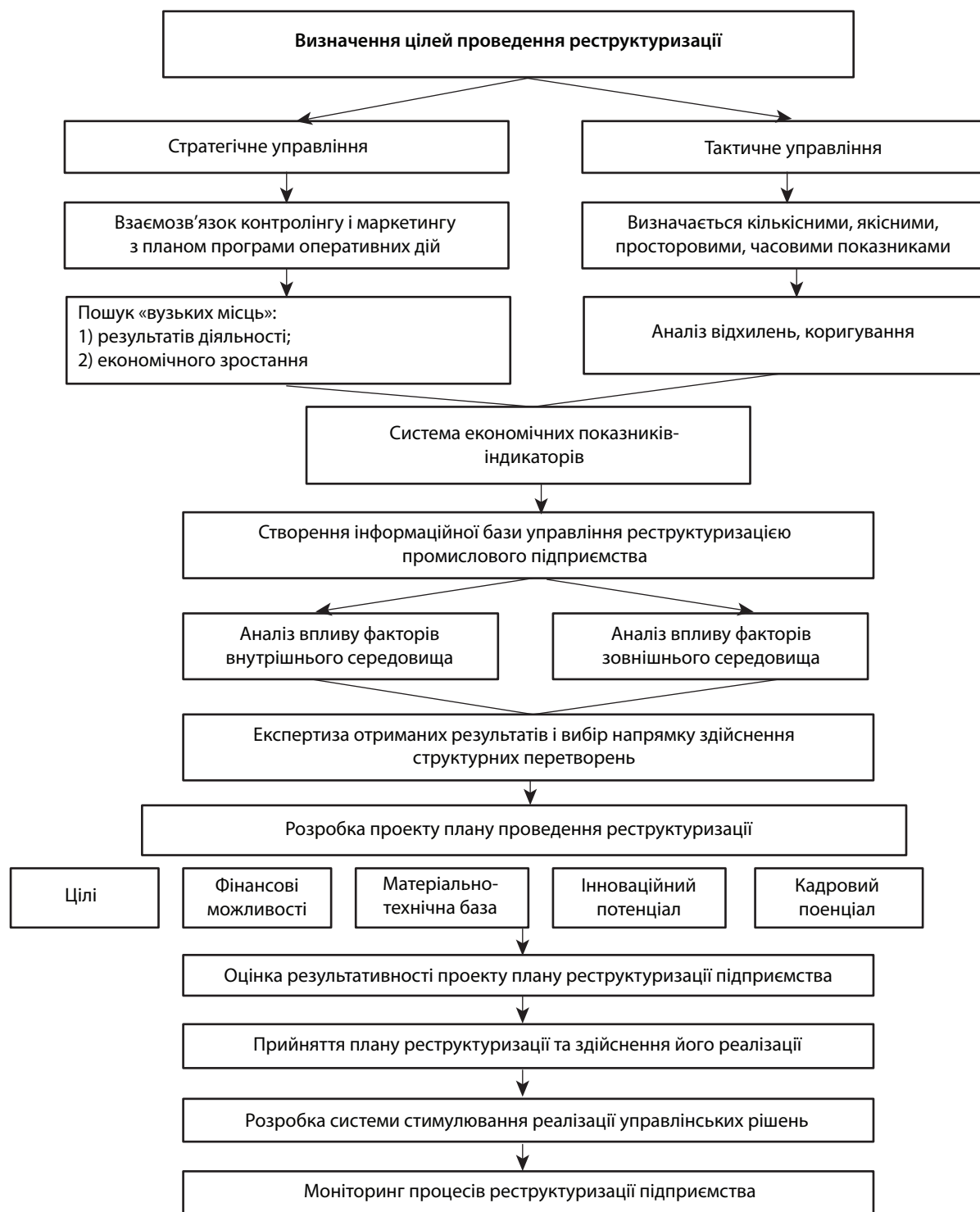


Рис. 2. Етапи системи управління реструктуризацією підприємств

2. Андрущак Є. Реорганізація як ефективний засіб вирішення проблеми банкрутства підприємств / Є. Андрущак // Регіональна економіка. – 2002. – № 1. – С. 83 – 89.

3. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия: Учебное пособие / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2006. – 520 с.

4. Височин І. В. Реструктуризація підприємства: цілі, принципи та етапи проведення / І. В. Височин // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування: Збірник наукових праць. – Випуск 4 (28). – Частина 3 «Економіка». – Рівне, 2004. – С. 35 – 41.

5. Королькова Е. М. Реструктуризация предприятий: Учебное пособие / Е. М. Королькова. – Тамбов: Издательство ТГТУ, 2007. – 384 с.

6. Федулова Л. І. Методологічні підходи до управління реструктуризацією підприємств / Л. І. Федулова // Проблеми науки. – 2002. – № 5. – С. 54 – 59.

7. Хори Дж. К. Ван. Основы управления финансами / Хори Дж. К. Ван. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 385 с.

ОСОБЛИВОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ І ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ БЕЗПЕКОЮ ВАНТАЖОПЕРЕВЕЗЕНЬ МОРСЬКИМ ТРАНСПОРТОМ

ПІШЕНІН І. К.

Київ

У зв'язку з розвитком світового судноплавства, який направлений на зниження експлуатаційних витрат, а також на забезпечення якості транспортних послуг у відповідності до європейських стандартів, особлива увага надається вдосконаленню системи управління морськими перевезеннями.

У світі вимог Міжнародної Конвенції МКУБ зростає роль використання високотехнологічних засобів і інструментів планування та контролю показників, що впливають на безпеку водного транспорту.

В економічній літературі існує ряд фундаментальних праць з проблем автоматизації обліку, створення і впровадження автоматизованих систем. Незважаючи на наявність досліджень відомих вчених, методологічні, методичні та практичні проблеми автоматизації обліку вантажів при морських перевезеннях недостатньо досліджені.

Для підвищення ефективності управління морськими перевезеннями вантажів необхідно забезпечити високий рівень інформації про вантаж, що підлягає транспортуванню.

У сучасних умовах розвитку морської галузі така інформація відіграє вирішальну роль. Це особливо стосується таких видів вантажів, як металобрухт, мінеральні добрива, граніт, вугілля, фосфорити.

Інформація на сучасному етапі розвитку морської галузі стала відігравати вирішальну роль при організації управління транспортними морськими перевезеннями. Це пов'язано як з розвитком нових інформаційних технологій, так і зі змінами в технології управління судном (процеси обґрунтування і прийняття управлінських рішень, а також організація їх виконання). За цих умов інформаційна витратна складова здійснення транспортних перевезень морськими судами стала значно більшою. У зв'язку з цим виникає необхідність підвищення ефективності системи управління в цілому та інформаційної складової цієї системи зокрема.

Сучасний стан виробничо-технічної бази морських портів і технологічний рівень перевезень вантажів за багатьма параметрами не відповідає зростаючим потребам суспільства і європейським стандартам якості надання транспортних послуг, які найближчим часом можуть стати перешкодою для подальшого розвитку соціально-економічного держави. Головною причиною виникнення кризового стану морського транспорту України є невідповідність існуючих обсягів фінансування нормативним вимогам процесів простого відтворення основних виробничих фондів і нестача інвестицій, які стримують

інноваційно-інвестиційний процес розвитку морських шляхів. На судах прогресує тенденція фізичного зносу і морального старіння основних виробничих фондів, від наявності та технічного стану яких залежить діяльність морського транспорту, а також економічна безпека й функціонування морських перевезень.

Особливого значення набуває ця проблема у зв'язку з виконанням Україною міжнародних угод МАР-ПОЛ.

У зв'язку з цим виникає потреба інформаційного забезпечення системи управління морських транспортних перевезень. Перегляду підлягають методи управління господарсько-економічною діяльністю, механізм інформаційного забезпечення, принципи формування організаційної структури, стратегії розвитку морських транспортних перевезень. У наших дослідженнях ми розглядаємо судно як транспортно-промисловий комплекс, що виконує три головні функції – завантаження вантажу на судно, перевезення вантажу і вивантаження вантажу в порт поставки. Аналізуючи існуючу сьогодні інформаційну базу, ми зробили висновок, що більшість інформації використовується безсистемно. Але частка, яка припадає на функції інформаційного забезпечення вантажоперевезень, з кожним роком стає більш вагомою. Через це успіх діяльності підприємств, що формують вантаж, значною мірою залежить від того, наскільки є досконалою інформація про вантаж, основне призначення якої – створення загальних інформаційних, організаційних, нормативно-правових і матеріальних умов для ефективного вантажоперевезення як дієвого способу підвищення ефективності діяльності судна в цілому.

Окремою проблемою на морському транспорті є повна відсутність приладів контролю радіаційної безпеки на судні, за допомогою яких забезпечується радіоекологічний моніторинг перевезень вантажів. Цілий ряд принципово важливих завдань інформаційного забезпечення процесу управління перевезення вантажів не знайшли до цього часу свого вирішення.

Так, не достатньо висвітленими залишаються питання формування інформаційного забезпечення управління транспортно-промисловим комплексом на підставі ідентифікації змісту інформаційних потоків про вантаж, його безпеку для членів екіпажу. Необхідним є наукове обґрунтування системи показників оцінки якості здійснення функцій управління по перевезенню вантажів. Вимагають подальшого дослідження питання побудови системи інформаційної безпеки судна, оцінки інформаційних ризиків та впровадження нових інформаційних технологій.

Саме тому дослідження, оцінка та пошук шляхів удосконалення інформаційного забезпечення є актуальним завданням і потребує подальшого розвитку. Запропоновані дослідження спрямовані на вдосконалення

системи управління судном шляхом організації інформаційних потоків, які забезпечують горизонтальні і вертикальні зв'язки інформаційної системи, не порушуючи основних принципів раціонального управління транспортно-промисловим комплексом, необхідних для ефективного його функціонування.

У даному випадку йдеться про наукове обґрунтування моделі інформаційних потоків у системі управління вантажоперевезеннями. Тому зараз необхідно розробити нові методичні підходи до визначення ефективності проходження інформаційних потоків не тільки на підприємствах що використовують спеціальні судна, а на всіх промислових підприємствах морського транспорту України. Результатом наших наукових досліджень є обґрунтування теоретичних основ і розробка практичних рекомендацій щодо формування системи інформаційного забезпечення процесу управління морськими перевезеннями вантажів. Управління транспортно-промисловим комплексом, яким у наших дослідженнях є морське судно, в умовах формування ринкових відносин висуває нові вимоги до інформаційно-організаційного забезпечення вантажу та контролю за діяльністю об'єктів управління. Вимоги до інформаційної системи як функції управління можуть бути реалізовані найбільш ефективно на базі добре організованої сучасної технології обробки обліково-економічних даних про вантаж, що готується до перевезення.

Автоматизовані інформаційні системи обліку складових транспортно-промислового комплексу повинні дозволити забезпечення істотних змін технології прийняття управлінських рішень, подальше вдосконалення автоматизованих інформаційних систем з переходом до їх інтеграції, комплексної автоматизації інформаційних процесів в управлінні судна.

Побудова автоматизованих систем обліку вантажів, як головних складових частин інформаційно-керуючих систем, на основі інформаційної єдності процесу управління транспортно-промислового комплексу, має за мету підвищувати якість управлінських рішень. Інформаційна єдність компонентів керуючих систем забезпечується, у першу чергу, побудовою та використанням розподільної бази даних в різних напрямках їх використання.

Слід окремо приділити увагу питанням формування організаційного забезпечення автоматизованих систем обліку вантажів, визначенню складових організаційної структури системи контролю якісних та кількісних показників вантажів. При створенні автоматизованої системи обліку вантажів у складі інформаційно-керуючої системи судна важливою ланкою є раціональна організація впровадження, яка істотно впливає на експлуатаційні характеристики системи в умовах відсутності загальноприйнятих стандартів щодо впровадження та застосування автоматизованих систем, які б відображали технічні, технологічні зміни процесів автоматизації управлінських робіт з перевезення вантажів.

У наших наукових дослідженнях обґрунтовано концептуальні засади та методичні рекомендації з побудови організаційного, інформаційного забезпечення

транспортно-промислового комплексу автоматизованими системами обліку вантажів у складі інформаційно-керуючих систем відповідно до принципів роздільної обробки інформації по характеристиках вантажу. Методичною основою служили законодавчі акти, методичні положення, інструктивні матеріали з питань автоматизації обліку вантажів, роботи вчених економістів, провідних учених-фахівців з питань організації управління морськими суднами, обробки інформації та створення автоматизованих систем вантажоперевезень України та інших країн, спеціальна наукова література, матеріали наукових конференцій, статистичних щорічників, періодичної преси. У розробках використовувався апарат теорії економічних систем, загальної теорії статистики, теорії релятивних баз даних.

Дослідження проблеми організації та впровадження автоматизованої системи обліку в інших напрямках, аналіз існуючих державних стандартів, різних точок зору вчених, фахівців-практиків з приводу раціонального впровадження інформаційно-керуючих систем на морському транспорті, практичний досвід, розроблені методичні рекомендації з використання автоматизованої системи обліку на етапах підготовки об'єкта до застосування дослідної експлуатації системи, дозволили виробити ряд рекомендацій з цього приводу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Абалкин Л. И.** Национальная экономика [Текст] / Л. И. Абалкин, М. А. Абрамова, А. И. Алексеев. – М.: Экономист, 2007. – 864 с. – (Серия Homo faber).
2. **Абдеев Р. Ф.** Философия информационной цивилизации [Текст] / Р. Ф. Абдеев; ред.: Е. С. Ивашкина, В. Г. Деткова. – М.: ВЛАДОС, 1994. – 336 с.
3. **Ананькина Е. А.** Контроллинг как инструмент управления предприятием [Текст] / Е. А. Ананькина С. В. Данилочкин и др. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 279 с.
4. **Дибкова Л. М.** Информатика і комп'ютерна техніка [Текст]: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / Л. М. Дибкова. – Вид. 2-ге, перероб., доповн. – К.: Академвидав, 2005. – 416 с.
5. **Економічна інформатика** [Текст]: навч. посіб. / В. С. Стельмах. – Суми: Слобожанщина, 2000. – 256 с.
6. **Информационные технологии в бизнесе** [Текст]: энциклопедия / под ред. М. Желена; пер. А. Железниченко, И. Ключева, А. Ларичева. – СПб.: Питер, 2002. – 1120 с.
7. **Камлик М. І.** Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект [Текст]: навч. посібник / М. І. Камлик. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.
8. **Чумаченко М. Г.** Економічний аналіз [Текст]: навч. посіб. / М. Г. Чумаченко. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФИЛЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

БЕРЕЗОВСКИЙ К. М.

аспирант

Харьков

Развитие процессов глобализации требует перевода на качественно новый уровень стратегической работы предприятий, в том числе и в сфере маркетинговой деятельности (особенно в случае подчинения логики менеджменту принципам маркетинга и формирования систем маркетингового управления). С одной стороны, существует достаточно большое количество публикаций, связанных с разработкой и формализацией международной маркетинговой стратегии. Данные публикации дают детальное определение роли маркетинга при формировании стратегии корпоративного уровня [1, 5], описывают особенности разработки комплекса международного маркетинг-микса [3, 6] и формализуют возможные решения международного маркетинга [4, 10], предоставляя при этом необходимый инструментарий.

С другой стороны, большинство инструментов формализации маркетинговой стратегии декларируют необходимость достижения эффектов синергии или проявления принципов системности и эмерджентности, не предлагая при этом конкретных механизмов. Для того, чтобы получить такие механизмы, следует разработать соответствующие модели предметной области международного маркетинга, каждый элемент которых будет подкреплен соответствующим инструментарием и ориентирован на обеспечение роста синергии маркетингового управления. Наиболее целесообразным основанием для этого являются разработки А. Г. Теслинова [8, с. 160 – 181] относительно представления маркетинга как взаимосвязанной системы концептов и И. А. Тогунова [9], относительно разработки архитектуры маркетинговой системы.

Ценность указанных публикаций [8, 9] состоит в предоставлении исчерпывающего представления о структуре и жизнедеятельности систем маркетингового управления. К сожалению, в них также отсутствует взаимосвязанное представление инструментов, соответствующих всем элементам концептуального или архитектурного описания маркетинга. В связи с этим, развивая идеи [8, 9], предложим подход к взаимосвязанному описанию процесса формирования и формализации стратегии международного маркетинга.

Целью статьи является развитие теоретико-методологических подходов к формированию и обеспечению реализации маркетинговой стратегии промышленного предприятия, функционирующего на глобализованном

рынке. Тут следует отметить, что существует достаточно много подходов к пониманию сущности стратегии вообще [2, 7] и к определению стратегической составляющей маркетингового инструментария [1, 3, 5, 6]. Не вдаваясь в сущность понимания стратегии, в основу реализации цели статьи предлагается положить перечень основных вопросов (проблем и их решений) с которыми сталкивается предприятие в процессе формирования системы маркетинговых стратегий.

В первую очередь это решения относительно сегментации потребителей, о товарной и ассортиментной политике, об обеспечении доставки потребительской ценности и обеспечении коммуникаций с субъектами рынка. Существует множество инструментов обоснования таких решений, наиболее распространенными из которых являются матричные методы портфельного анализа. Автор также считает целесообразным их применение, однако с оговоркой на необходимость как расширения перечня используемых матриц, так и увязки их для расчета уровня синергичности и эмерджентности в маркетинговой деятельности.

Соответственно, на рис. 1 предложен подход к описанию маркетинговой стратегии предприятия с помощью системы матриц, в которой предусмотрено попарное соединение осей матриц. Такой подход, во-первых, дает возможность получения взаимоувязанного профиля маркетинговой стратегии предприятия (в обобщенном виде представлен в табл. 1). Во-вторых, достигается возможность проецирования решений в сфере одного элемента маркетинг-микса на другие элементы.

Предложенная схема имеет ряд особенностей. Так, естественным является желание предприятия в начале разработки стратегии определиться с рынками присутствия своей продукции. В данной ситуации предприятие должно позиционироваться на плоскости «товарная категория – стратегические зоны хозяйствования» (матрица || ТК ? СЗХ || довольно подробно рассмотрена автором в своих работах). При этом построение профиля маркетинговой стратегии должно осуществляться циклически с постепенным получением синергии между отдельными сегментами матрицы || ТК ? СЗХ ||. Старт же стратегического процесса предполагает индивидуальное построение предлагаемого профиля для каждого сегмента || ТК ? СЗХ ||.

На стратегический выбор в процессе осуществления маркетингового управления огромное влияние оказывают возможности и компетенции предприятия, раскрывающиеся в различном уровне развития его маркетингового потенциала (ПТ).

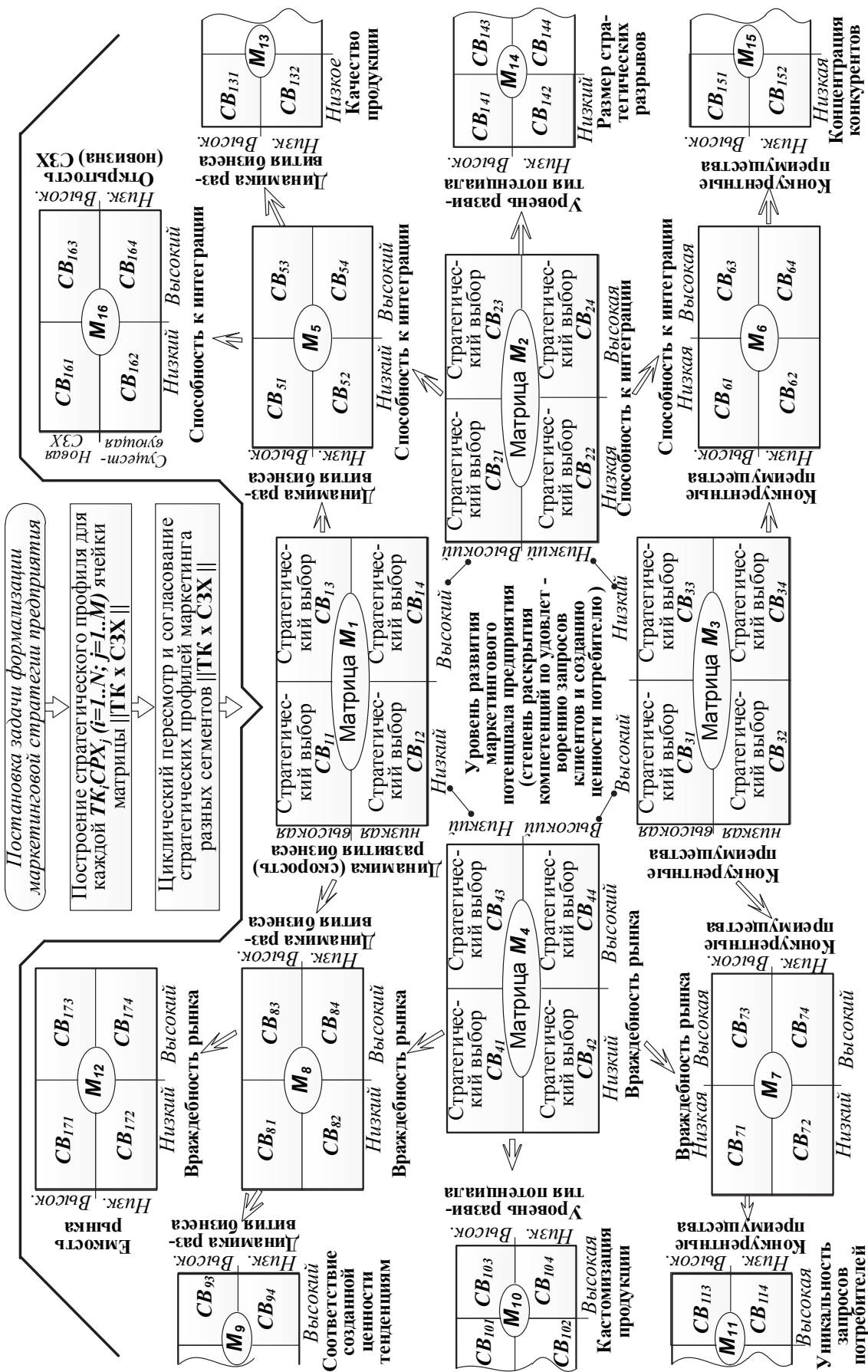


Рис. 1. Матричный подход к описанию маркетинговой стратегии промышленного предприятия

Таблиця 1

Профіль маркетингової стратегії підприємства

Матриця / Елемент профіля		Елементи профіля / варіанти стратегічного вибору			
Назва	Назва осей	Вибір 1	Вибір 2	Вибір 3	Вибір 4
1	2	3	4	5	6
M_1 – обоснование варианта развития и присутствия на СЗХ	«Уровень развития потенциала – динамика развития бизнеса»	CB_{11} – наращивание потенциала за счет экспансии на рынок	CB_{12} – опцион присутствия на выбранном сегменте рынка	CB_{13} – быстрый захват стратегической зоны хозяйствования	CB_{14} – максимизация стоимости бизнеса («снятие сливок»)
M_2 – порядок взаимодействия с контрагентами и покупателями	«Уровень развития потенциала – способность к интеграции»	CB_{21} – наступательные стратегии, поглощение конкурентов	CB_{22} – самостоятельный захват рынка, индивидуализация	CB_{23} – Создание фокальных сетей, франчайзинг	CB_{24} – совместные предприятия, создание альянсов
M_3 – наличие и реализация ключевых компетенций	«Уровень развития потенциала – конкурентного преимущества»	CB_{31} – рыночная экспансия, максимизация доли рынка	CB_{32} – закрепление полученных позиций, стабилизация	CB_{33} – развитие деятельности для усиления потенциала	CB_{34} – сохранение существующих позиций, выживание
M_4 – благоприятность условий присутствия в зоне хозяйствования	«Уровень развития потенциала – враждебность рынка»	CB_{41} – нейтральные или оборонительные стратегии	CB_{42} – агрессивный маркетинг, наступательные стратегии	CB_{43} – стратегии «голубого океана» или уход с рынка	CB_{44} – агрессивные стратегии для перспективных рынков
M_5 – форма интеграционного развития предприятия	«Способность к интеграции – динамика развития бизнеса»	CB_{51} – вертикальная кооперация в инфраструктуру рынка	CB_{52} – отсутствие стимулов к интеграционному маркетингу	CB_{53} – активное поглощение конкурентов, слияния	CB_{54} – вовлечение в существующие ценностные цепочки
M_6 – правила конкурентной борьбы и поведения на рынке	«Способность к интеграции – конкурентные преимущества»	CB_{61} – ассиметричное предложение своих компетенций	CB_{62} – пассивная позиция по отношению к стейкхолдерам	CB_{63} – симметричные альянсы с «сильными» субъектами рынка	CB_{64} – поиск компетенций в смежных областях СЗХ
M_7 – оценка агрессивности маркетинговой политики	«Конкурентные преимущества – враждебность рынка»	CB_{71} – пассивное присутствие на выбранном сегменте рынка	CB_{72} – использование благоприятных возможностей рынка	CB_{73} – выработка жесткой конкурентной позиции	CB_{74} – поиск свободных сегментов, уход (невыход) с (на) рынка
M_8 – эффективность отвлечения ресурсов в сегмент рынка	«Динамика развития бизнеса – враждебность рынка»	CB_{81} – аккумулятивное всех ресурсов на сегмент рынка	CB_{82} – выделение минимально необходимого объема ресурсов	CB_{83} – опцион удержания сегмента рынка	CB_{84} – минимизация отвлечения ресурсов на сегмент рынка
M_9 – инновационная составляющая маркетинговой стратегии	«Динамика развития бизнеса – стратегическое соответствие»	CB_{91} – внедрение инноваций для преодоления разрывов	CB_{92} – удержание позиций минимальными ресурсами	CB_{93} – поддержание выбранной инновационной стратегии	CB_{94} – увеличение темпов роста бизнеса
M_{10} – структурирование ценности (товарная стратегия)	«Уровень развития потенциала – кастомизация продукта»	CB_{101} – минимальная адаптация параметров предлагаемого товара	CB_{102} – предложение стандартизованной продукции	CB_{103} – максимальный учет запросов потребителей, новый товар	CB_{104} – ограниченное изменение параметров потребительской ценности

1	2	3	4	5	6
M_{11} – ассортиментная составляющая маркетинговой политики	«Конкурентные преимущества – уникальность запросов»	CB_{111} – минимизация затрат на удовлетворение запросов	CB_{112} – создание потребителя (навязывание ценности)	CB_{113} – отбор запросов, подпадающих под профиль предприятия	CB_{114} – ориентация ассортимента на лояльных потребителей
M_{12} – эластичность спроса / стратегия выхода на рынок	«Враждебность рынка – ёмкость рынка»	CB_{121} – умеренная стратегия интенсивного расширения сбыта	CB_{122} – агрессивная стратегия интенсивного расширения сбыта	CB_{123} – агрессивная стратегия удержания доли рынка	CB_{124} – поиск и удержание части (ниши) на рынке
M_{13} – ценовая стратегия маркетинг-микса сегмента рынка	«Динамика развития бизнеса – качество товара (ценности)»	CB_{131} – снижение цены до себестоимости или уход с рынка	CB_{132} – политика демпинга или активной активности маркетинга	CB_{133} – «снятия сливок» или «проникновения на рынок»	CB_{134} – «следование за лидером» или минимизация цен
M_{14} – качество позиционирования и горизонты роста	«Уровень развития потенциала – стратегические разрывы»	CB_{141} – поддержание текущей позиции для роста соответствия	CB_{142} – минимальная активность в сфере роста потенциала	CB_{143} – оптимизация ассортимента для преодоления разрывов	CB_{144} – изменение видения присутствия на данном сегменте
M_{15} – обоснование стратегии выхода на рынок	«Конкурентные преимущества – концентрация конкурентов»	CB_{151} – агрессивное увеличение доли рынка, поглощения	CB_{152} – работа в рамках равновесия спроса и предложения	CB_{153} – вхождение в состав олигополистов в конкуренции	CB_{154} – защита и удержание полученных позиций
M_{16} – выбор формы взаимодействия со стейкхолдерами	«Способность к интеграции – открытость зоны хозяйствования»	CB_{161} – ориентация на агрессивный захват каналов сбыта	CB_{162} – поиск партнеров или создание своих представительств	CB_{163} – дистрибуция через национальных субъектов рынка	CB_{164} – выход на рынок через усиление взаимодействия

Соответственно важным будет позиционирование предприятия на расширенной плоскости || ТК ? СЗХ ? ПТ ||. Именно поэтому в представленной на рис. 1 схеме предусмотрена подчиненность стратегии имеющемуся маркетинговому потенциалу (уровень развития потенциала помещен в центр рис. 1), а параметры маркетинговой стратегии подчиняются решениям корпоративной стратегии (поэтому элементы маркетинг-микса расположились на периферии рис. 1).

Таким образом, в статье рассмотрен подход к описанию маркетинговой стратегии предприятия, формализованного через создание соответствующего профиля и согласованное применение матриц портфельного анализа. Вместе с тем, предложенные матрицы могут быть расширены как за счет более детализированного представления шкалы отобранных признаков (например, «высокий – средний – низкий»), так и за счет перевода шкалы на четкие количественные оценки. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Азарян Е. М. Международный маркетинг. Киев: НВФ «Студцентр», 1998. – 200 с.
2. Акофф Р. Л. Планирование будущего корпорации. – М.: Сирин, 2002. – 256 с.
3. Багиев Г. Л., Моисеева Н. К. Международный маркетинг. – СПб, 2001. – 512 с.
4. Диденко Н. И., Скрипнюк Д. Ф. Анализ и обоснование решений в международном маркетинге. – М.: Высшая школа, 2010. – 304 с.
5. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость. – СПб.: Питер, 2001. – 480 с.
6. Кирюков С. И. Управление маркетинговыми каналами. – М.: Высшая школа, 2010. – 368 с.
7. Минцберг Г., Куинн Дж. Б. Стратегический процесс. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
8. Теслинов А. Г. Концептуальное проектирование сложных решений / А. Теслинов. – СПб.: Питер, 2009. – 288 с.
9. Тогунов И. А. Маркетинг. Философия моделирования [электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/read/sci/m3/index.htm>
10. Черенков В. И. Международный маркетинг. – СПб: ИВЭСЭП, Знание, 2003. – 848 с.

ЕЛЕМЕНТИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА НА МАРКЕТИНГ

РУДЕНКО Ю. В.

аспірантка

Харків

Стабільність і розвиток будь-якого суб'єкта підприємництва на конкурентному ринку залежить від створення ефективної системи управління витратами. Адже розмір витрат є основним чинником для оцінювання ефективності діяльності підприємства, а також значно впливає на формування фінансового результату підприємства. Через це управління витратами потребує детального вивчення та удосконалення.

Управління маркетинговими витратами є важливим елементом у системах управління витратами підприємства та управління маркетингом. Зростання значення маркетингової діяльності для фірм визначає як актуальність управління даним видом діяльності в цілому, так і, у тому числі, витратами на її здійснення. У цьому зв'язку актуальним є вдосконалення економічного механізму управління маркетинговими витратами з метою підвищення конкурентоспроможності продукції та розробка управлінських рішень, пов'язаних з раціональним витрачанням коштів на маркетингову діяльність. Управління маркетинговими витратами на підприємстві – складна багатоаспектна проблема, вирішення якої неможливе без комплексного і системного підходу, чіткого визначення об'єкта, функцій і методів управління.

Теоретичні та методологічні аспекти обліку, аналізу та фінансування витрат на проведення маркетингової діяльності підприємства розглядаються вітчизняними і закордонними авторами впродовж останнього десятиліття дедалі частіше, зважаючи на недостатнє дослідження та невідлагожденість даної ланки обліку, враховуючи постійні зміни та інновації в маркетинговій та обліковій науках. Дана проблема має місце в роботах Р. Вілсона, П. Р. Діксона, Еванса Дж. Р., Бермана Б., Турило А. М., Кравчук Ю. Б., Турило А. А., Примака Т. О., Зав'ялова П. С., Давидовича І. Є., Солов'єва Б. А., Амблера Т. А., Ковальова А. І., Войченко В. В., Моїсєєвої Н. К., Конишевої М. В. та ін. Слід відзначити, що в наукових працях відсутній єдиний теоретико-методичний підхід до розподілу та управління маркетинговими витратами в складі загальних операційних витрат підприємств та облікового забезпечення для оцінки ефективності даного виду витрат. Більшість дослідників аналізують окремо механізм управління витратами підприємства та систему управління маркетингом, ігноруючи комплексний підхід до управління маркетинговими витратами. Дана ситуація зумовлює появу різноманітних невизначеностей в фінансовій, обліковій та управлінській політиці вітчизняних організацій і потребує вирішення.

Метою статті є формування злагодженої системи управління витратами на маркетингову діяльність на основі аналізу існуючого механізму управління витратами та функціональних елементів маркетингу.

Маркетинг передбачає системний підхід до управлінської діяльності, наявність чітко поставленої мети, ретельно розробленої системи заходів по досягненню цієї мети і відповідного організаційно-технічного, комерційного та фінансового забезпечення її реалізації [1, с. 11]. Сутність маркетингової діяльності полягає в аналізованні ринку, складанні звітів з його кон'юнктури, формуванні нової стратегії і тактики, розробці та реалізації планів і програм маркетингової діяльності, задоволенні запитів цільових покупців на вищому рівні в порівнянні з конкурентами.

Будь-яка створювана система оцінки та інформаційного забезпечення ефективного управління витратами повинна містити об'єднання окремих елементів, які обов'язково володіють хоча б однією властивістю, що забезпечує досягнення мети системи загалом [2, с. 357]. Метою створення системи управління витратами є набір складових, за допомогою яких здійснюється збір та обробка даних про витрати, а також надання інформації для прийняття управлінських рішень саме в той момент, коли вона може бути використана найбільш ефективно. Особливість даного підходу пов'язана з розглядом підприємства як системи, діяльність якої постійно залежить від змінного набору обставин.

Розглядаючи управління витратами з погляду теорії менеджменту, потрібно враховувати досягнення певної мети управління витратами, зважаючи на елементи управлінських рішень (прогнозування, планування, нормування, організація, калькулювання, мотивація та стимулювання, облік, аналіз, регулювання та контроль витрат)[2, с. 359]. Елементи системи управління витратами та їхній взаємозв'язок з класичними функціями управління наведено на *рис. 1*.

У працях відомих науковців [3,4] увага акцентується не на визначенні завдань управління витратами, а на застосуванні функцій управління витрат. Для реалізації цих функцій у сучасній економічній науці розроблені різноманітні методи, прийоми, способи і образи дій. Стосовно витрат метод управління розглядається як прийнята послідовність дій, яка визначає особливості реалізації функцій управління і дозволяє домогтися поставлених при застосуванні методу цілей.

Управління маркетинговими витратами є сукупність робіт щодо прогнозування, планування, організації мотивації, контролю і регулювання поведінки фірми в ринкових умовах стосовно таких складових [5,20]:

- ➔ позиція фірми на ринку;
- ➔ товарний асортимент;

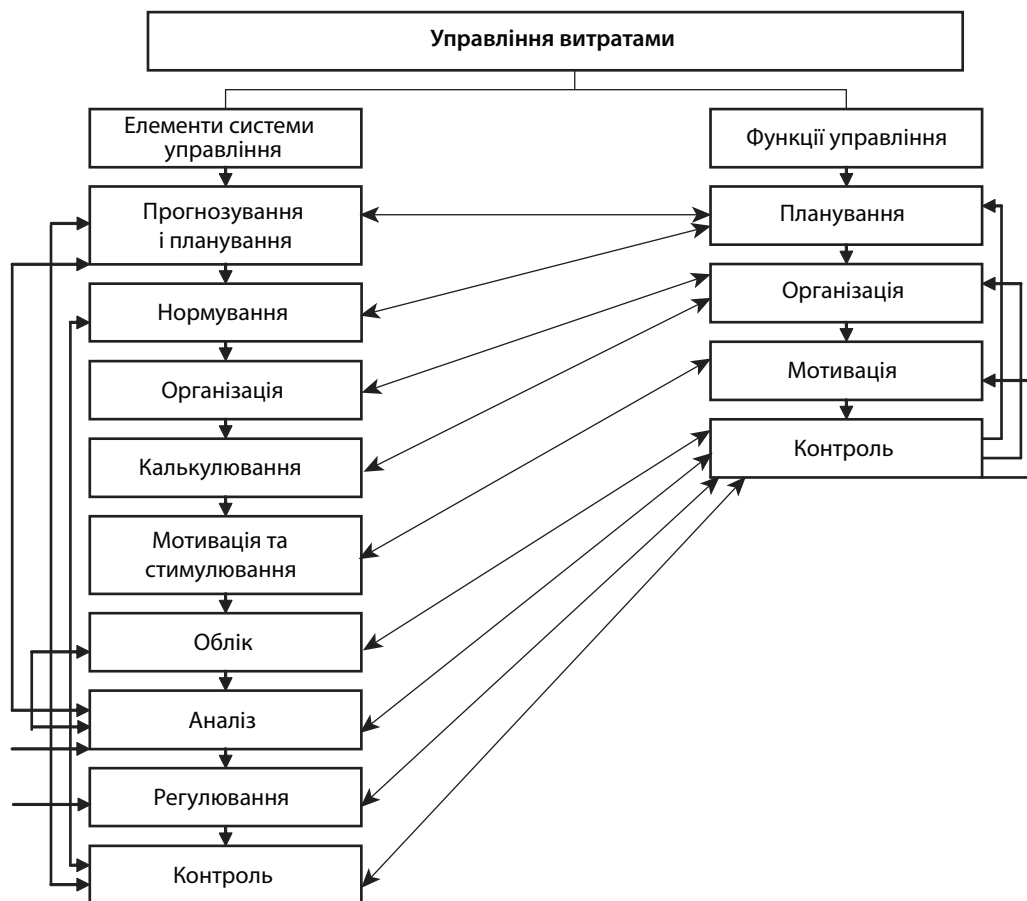


Рис. 1. Взаємозв'язок управління витратами з функціями управління [2, с. 359]

- ✦ ціноутворення;
- ✦ розподіл продукції (послуг);
- ✦ персональний продаж;
- ✦ комунікації (реклама, зв'язки з громадськістю і т. ін.).

Проте, на думку автора, такий перелік витрат на маркетинг не є повним. Адже витрати на маркетингові дослідження, адміністративні витрати, в тому числі витрати на професійний розвиток торговельного персоналу і менеджерів з роботи з клієнтами [6, с. 125] також відносяться до складових елементів маркетингових витрат і є об'єктами управління на підприємстві.

Виконання всіх функцій управління по всіх елементах – це взаємодія керуючої підсистеми (суб'єкт управління) на керовану підсистему (об'єкт управління). Згідно з Наказом Мініну № 131 від 14.06.2000 [7] під об'єктом витрат розуміється продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення, пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) витрат. У зв'язку з цим з'явилися такі об'єкти формування і обліку витрат, як місця виникнення витрат, центри витрат і центри відповідальності [8, с. 156]. Групування витрат за центрами, по суті, являє складову частину системи калькулювання і його краще здійснювати у єдності з калькуляційним обліком. Збутові центри відповідальності займаються реалізацією продукції (відділ маркетингу, відділ збуту) – це основні центри відповідальності, їх роботу, як правило, можна співвіднести з конкретними видами продукції. Метою відділу збуту є організація управління процесом реалізації. Відділ

маркетингу має на меті організацію управління динамікою взаємодії виробників і споживачів.

Значну роль в управлінні витратами відіграє калькуляційна система. [9, с. 110] Прогресивні калькуляційні системи виділяють такі об'єкти віднесення витрат, як: бізнес-процеси та операції; функції діяльності; вартість, яка створюється для споживача; набір видів діяльності, що створюють таку вартість (ланцюжок цінностей); атрибути продукту; стадії життєвого циклу продукту; стадії руху продукту в процесі його створення; аренди і т. ін.

Аналіз наукової літератури [10, 11] дозволив виділити принаймні дві калькуляційні системи маркетингових витрат, що забезпечують співвідношення витрат з їх носіями з метою інформаційного забезпечення процесу управління та здійснення функцій з їх планування, обліку, контролю, аналізу та регулювання (рис. 2).

На думку автора, зважаючи на функції маркетингу та особливості механізму управління витратами, на вітчизняних підприємствах доцільно використовувати перший варіант калькулювання маркетингових витрат (табл. 1).

Специфіка маркетингової діяльності висуває основні ознаки калькулювання витрат для прийняття рішень і планування. Витрати в цьому випадку поділяють на релевантні, які приймаються до уваги, і не релевантні [10]. Такий розподіл витрат необхідний для прийняття рішень про ціну реалізації, розформування сегментів ринку, про збільшення обсягів продажу.



Рис. 2. Складові калькуляційних систем витрат на маркетинг

Таблиця 1

Калькулювання витрат на маркетингову діяльність

Групи витрат	Зміст витрат
1	2
Витрати на збут продукції	• послуги допоміжних цехів, які пов'язані з виготовленням тари та упаковки; • вартість тари, придбаної на стороні; • витрати по ремонту та утриманню тари; • оплата вартості упакування виробів сторонніми організаціями у випадках, коли вартість тари і упакування не оплачується додатково покупцем; • утримання складів готової продукції, амортизації складських приміщень, вантажно-розвантажувальних машин і устаткування; • заробітна плата працівників складів; • транспортні витрати з доставки продукції на станцію або пристань відправлення, відвантаження до вагонів, контейнерів; • оплата послуг спеціалізованих транспортно-експедиційних контор, якщо ціна встановлюється франко-станцією відправлення; • оплата залізничного тарифу або водного фрахту, або інших транспортних витрат, якщо ціна встановлена франко-станцією призначення; • комісійні збори, що сплачуються оптовим, збутовим або іншим посередницьким підприємствам відповідно до договорів з розширення ринків збуту та обсягу продажів
Витрати на збір і поширення поточної маркетингової інформації	• послуги сторонніх організацій зі збору зовнішньої інформації; • витрати на утримання дистриб'юторів, роздрібних торговців і інших осіб, що займаються збором інформації про конкурентів; • оплата часу, витраченого на ознайомлення з спеціалізованими виданнями, на зустрічі з клієнтами, постачальниками та ін.; • матеріальне стимулювання за надання важливих відомостей; • утримання спеціальних відділів

1	2
Витрати з маркетингових досліджень	• витрат по дослідженню: споживчих мотивацій, рекламних текстів, ефективності реклами, проблем інформування споживачів, реакції на новий товар, потенційних можливостей ринку; • визначення каналів збуту; • вивчення тенденцій ділової активності, операцій довгострокового та короткострокового прогнозування. Ці послуги можуть бути виконані спеціалізованими фірмами або відділом підприємства
Рекламні витрати	• витрати на рекламну діяльність; • вартість рекламних звернень, до яких відносяться витрати на охоплення осіб, частоту появи реклами; • вартість конкретних носіїв реклами; • вартість засобів стимулювання збуту: зразки, купони, упаковки за пільговою ціною, залікові талони і премії, участь у виставках, ярмарках, організація і участь в професійних зустрічах, експозиціях, демонстраціях товарів та ін.
Представницькі витрати	• витрати, що пов'язані з комерційною діяльністю і складаються з витрат на проведення офіційних прийомів представників інших підприємств і організацій (у тому числі іноземних), які прибули для переговорів щодо здійснення заходів, пов'язаних із встановленням та підтриманням взаємовигідного співробітництва; • відвідування культурно-видовищних заходів; • буфетне обслуговування під час переговорів і заходів культурної програми; • оплата послуг осіб для переговорів, які не перебувають в штаті; • транспортне забезпечення під час заходів
Інші маркетингові витрати	• витрати на утримання маркетингового відділу – заробітна плата працівників з нарахуваннями, відрядження, поштові, телефонні витрати та ін.; • утримання торгових представництв – заробітна плата з нарахуваннями працівників, оренда приміщень, телефаксні та інші витрати; • витрати на сертифікацію продукції; • знос нематеріальних активів – товарних знаків, торгових марок і т. п.; • інші витрати

Релевантні фінансові витрати являють собою майбутній приріст грошової готівки, розмір якої залежить від розглянутого рішення. Беруться до уваги тільки прирістний рух готівки. Практика показує, що в різних ситуаціях одні й ті ж витрати можуть виступати як релевантні, так і нерелевантні. Наприклад, закуплені матеріали, які виявилися зайвими. Ці матеріали не можуть бути витрачені або продані, тому незалежно від прийнятого рішення їх вартість буде однаковою, тобто вони є нерелевантними витратами. В іншій ситуації, коли матеріали закуповують для виробництва якого-небудь виробу, аналізуються їх вартість, номенклатура і т. ін. – витрати на матеріали тут є релевантними. Матеріальні витрати в цьому випадку будуть залежати від прийнятого рішення. Отже, неможливо привести перелік релевантних витрат через те, що він буде різний для кожного конкретного випадку. Однак у кожній ситуації потрібно керуватися принципом: релевантні витрати – це майбутні витрати, які змінюються в залежності від обраного варіанта рішення.

Форми і методи управління витратами на маркетинг надзвичайно різноманітні за характером свого прояву і результатами. Їх різноманітність визначається наявністю багатьох стратегічних методів вирішення маркетингових завдань, відмінністю цих завдань і об'єктів управлінського впливу, мінливими умовами роботи на ринку, зміною потреб споживачів і їх купівельних переваг, різноманітністю форм і методів конкуренції, їх безперервним розвитком і вдосконаленням та ін. Таким чином, управління маркетинговими витратами – це гнучка і динамічна система, яка вимагає постійного вдоскона-

лення з метою підвищення ефективності діяльності підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Завьялов П. С.** Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 496 с. – (Серия «Высшее образование»).
2. **Ясінська А. І.** Сутність управління витратами на вітчизняних підприємствах / А. І. Ясінська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Логістика». – Львів: Вид. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2007. – № 594. – С. 357 – 360.
3. **Давидович І. Є.** Управління витратами: Навч. посібник. 2-ге вид., перероб. і доп. – Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 228 с.
4. **Турило А. М., Кравчук Ю. Б., Турило А. А.** Управління витратами підприємства: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 120 с.
5. **Моисеева Н. И., Конышева М. В.** Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии: Учеб. пособие / Под ред. Н. К. Моисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 304 с: ил.
6. **Руденко Ю. В.** Аналіз складу витрат підприємства на маркетинг / Ю. В. Руденко // Управління розвитком: зб. наук. пр. / Харківський нац. ек. ун-т. - Харків: ІНЖЕК, 2011. – Вип. 4 (101). – С. 124 – 125.
7. <http://zakon.rada.gov.ua>
8. **Давидович І. Є.** Контролінг / Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2008. — 552 с.
9. **Одинцова Т. М.** Использование перспективных калькуляционных систем в оперативном и стратегическом контроллинге / Т. М. Одинцова // Вісник СевНТУ : зб. наук.

пр. / Севастоп. нац. техн. ун-т. - Севастополь: Вид-во Севастоп. нац. техн. ун-ту, 2010.– Вып. 109: Економіка і фінанси.– С. 108 – 114 : рис.– Библиогр. в конце ст. (4)Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Вип. 109/2010. Серія: Економіка і фінанси.– Севастополь, 2010.

10. <http://lib.4i5.ru/cu737.htm>

11. Richard M. S. Wilson, Colin Gilligan, David J. Pearson. Strategie Marketing Management. Planning? implementation and control. Butterworth-Heinemann Ltd, Oxford. 1994.

ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В КОНТЕКСТЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

ПОПОВ А. В.

аспирант

Харьков

В современных условиях посткризисного развития национальной экономики несомненно актуальными становятся разработки по формированию и реализации новой маркетинговой концепции, важной составляющей которой выступает изменение инструментария поиска, привлечения и удержания клиентов. Преимущественное большинство отечественных и зарубежных исследователей данного вопроса утверждают о необходимости переориентации маркетинга на поиск партнеров (формирование маркетинга партнерских отношений [2, 11]), на совместное с потребителем создание ценности [7] и на необходимость учета интересов всех сторон маркетинговой деятельности в процессе их взаимодействия [8, 9]. Вместе с тем, в указанных исследованиях отсутствует как кардинальный пересмотр маркетингового инструментария, так и часто нивелирован вопрос подчинения всей деятельности предприятия принципам взаимодействия с клиентом.

Рассматривая партнерские отношения через призму маркетинга, недостаточно разработать механизмы идентификации и продуцирования ценности в ответ на запросы конкретного потребителя. Необходимо обеспечить регламентацию взаимодействия с потребителем (в этом ключе автором неоднократно говорилось о целесообразности создания единого информационно-институционального пространства взаимодействия) и переориентировать процессы функционирования и развития предприятия на поддержку такого взаимодействия.

В данном контексте следует поддержать предложения [3] о необходимости формирования системы интрамаркетинга. Она предусматривает размытость границ между рынком и предприятием, когда взаимодействие в цепочке «поставщик – производитель/субконтрактор – потребитель» основывается не столько на технико-технических явлениях, сколько на когнитивных процессах у всех участников взаимодействия. Организация маркетинговой деятельности тут подчиняется не требованию улучшения показателей функционирования, а требованию создания образа предприятия

(обоснованию выбора и содержательному наполнению отдельных когнитивных параметров). Именно создание такого образа (обеспечение идентичности предприятия) и становится основной задачей организации жизнедеятельности.

Естественной необходимостью при этом становится определенное изменение инструментария организации маркетинговой деятельности, в качестве которого автором предлагается применение модели сбалансированной системы показателей (Balanced Score Cards, BSC [4, 5]), тем более что ее авторами предусмотрена возможность достижения «стратегического единства» и синергии во взаимодействии отдельных субъектов хозяйствования [5]. Вместе с тем, взаимодействие субъектов в модели BSC из [5] ориентировано на объединение предприятий холдингового типа, а не на основанную на категории «интерес» институционально-информационную структуру (тем более, что факторы среды напрямую не входят в перспективы BSC), что и обуславливает необходимость исследований.

Целью статьи является разработка теоретико-методического подхода к организации маркетинговой деятельности промышленного предприятия в условиях глобализации путем трансформации концепции сбалансированной системы показателей в инструментарий регламентации процесса согласования интересов.

В основу достижения поставленной цели предлагается положить концепцию когнитивного маркетинга [10], ориентирующую предприятие на формирование набора потенциальных потребителей из субъектов рынка со схожей познавательной системой. Применяя данную концепцию, как видно из рис. 1, позиционирование предприятия на рынке можно рассматривать как аттрактор, предлагающий потребителю определенную ценность. Естественно, такой аттрактор выступает продуцентом определенного интереса, который необходимо включить в происходящий на предприятии стратегический процесс (в терминологии Г. Минцберга [6]).

Отметим, что с помощью подобных к представленной на рис. 1 когнитивных карт можно описать процедуру согласования интересов производителя и потребителя в рамках формирования соответствующей информационно-институциональной среды взаимодей-

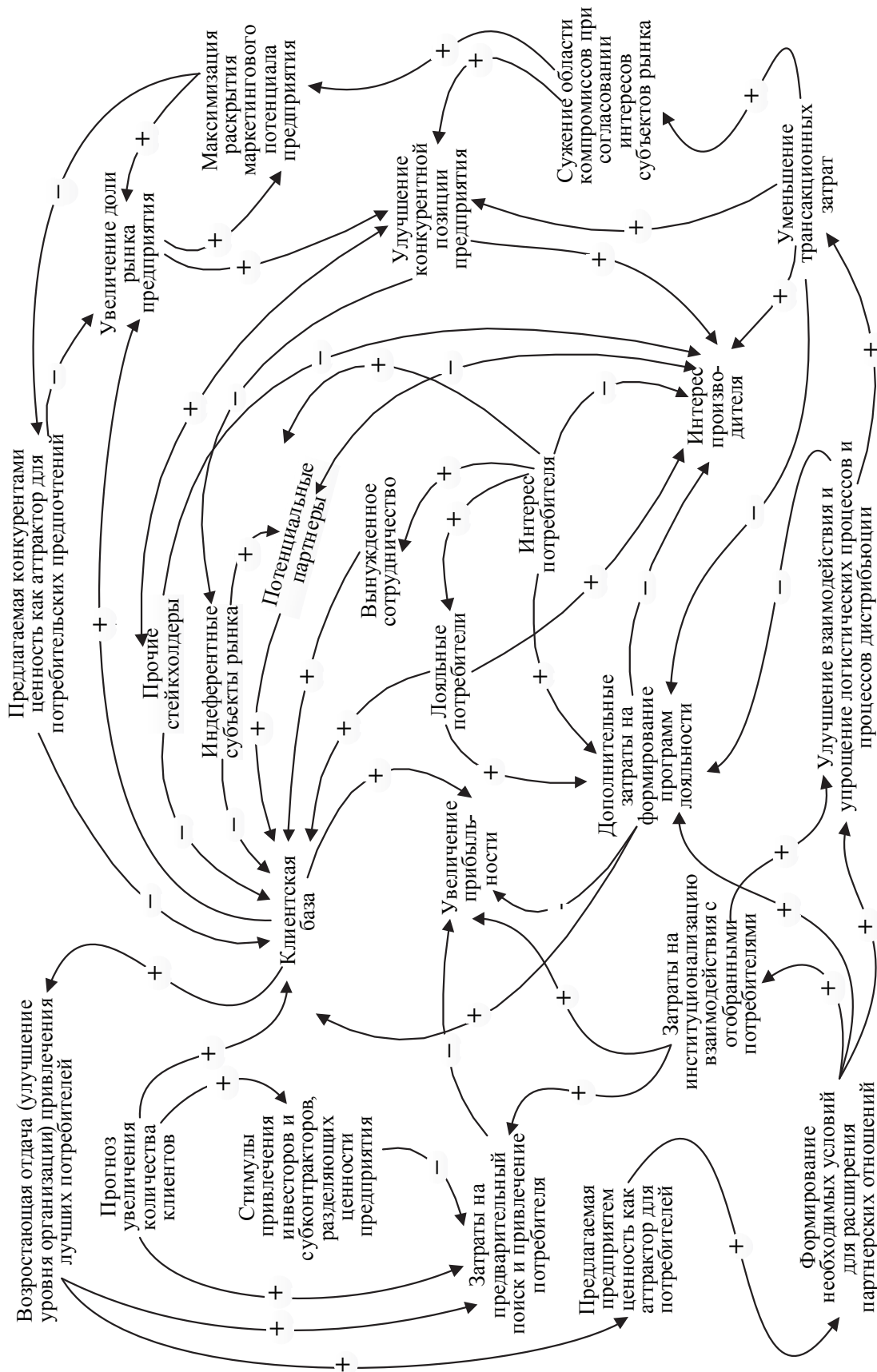


Рис. 1. Когнитивная карта ориентированной на согласование интересов маркетинговой деятельности предприятия

ствия. Вместе с тем, особенностью данной схемы является ее ориентация на представление предложения ценности как предприятия, так и его конкурентов в виде соответствующих аттракторов. Таким образом, реализуется синергетическая парадигма в маркетинге (среда институционализации рассматривается как сложная система с большим количеством разнообразных элементов), когда раскрытие маркетингового потенциала соответствует максимизации синергетического эффекта от взаимодействия предприятия и его контрагентов (данный эффект оценивается в рамках программ лояльности и правил согласования интересов).

Организация маркетинговой деятельности в данном контексте состоит в обеспечении сбалансированности: спроса и предложения ресурсов в рамках различных зон хозяйствования (выделенных в рамках глобального рынка), распределения компетенций между поддержанием текущих и созданием новых конкурентных преимуществ, параметров согласования интересов потребителей и предприятия. Достижение такой сбалансированности требует оптимизации параметров взаимодействия с клиентами, что, по мнению автора, проще всего сделать в рамках стратегических императивов сбалансированной системы показателей (BSC). При этом в рамках общепринятых четырех перспектив стратегической карты (BSC) следует предусмотреть ряд нововведений, обобщенное представление которых представлено на рис. 2.

Основу представленной на рис. 2 схемы составляет введение в проекции BSC составляющих категории «интерес», параметров его согласования и инструментария формализации долгосрочного согласования интересов методами институционального проектирования. Балансирование целей и каскадирование показателей при этом проводится исходя из необходимости получения конкурентных преимуществ через увеличение лояльности потребителя. Поскольку же потребительские предпочтения формируются в контексте предоставляемой ценности, то и в рамках перспектив стратегической карты будет фиксироваться процесс создания, поддержания в актуальности и развития образа предоставляемой ценности. Зафиксированный вариант стратегической карты будет отображать процесс увеличения количества потребителей, стремящихся к предлагаемому аттрактору ценности. Пересмотр стратегических императивов сведется к переориентации потребителя на новый аттрактор. Параметры такого пересмотра также будут задаваться в рамках инструментария BSC. Относительно же непосредственно процесса организации маркетинговой деятельности отметим, что стандартный маркетинговый инструментарий в организационном процессе будет подчинен заложенным в перспективы концепции BSC стратегическим императивам.

Таким образом, в статье рассмотрен подход к организации маркетинговой деятельности с ориентацией на когнитивный подход и синергетическую парадигму. В качестве организационного регламента предложено использование инструментария сбалансированной

системы показателей. Вместе с тем, предложения относительно использования в качестве аттракторов при разработке маркетинговой стратегии предлагаемой потребителю ценности требуют дальнейшей проработки в части структурирования параметров такой ценности и моделирования поведения потребителя в рамках действия разных аттракторов. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Баранцев Р. Г. Синергетика. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 144 с.
2. Гордон Я. Х. Маркетинг партнерских отношений. – СПб.: Питер, 2001. – 384 с.
3. Интрамаркетинг // <http://www.metaphor.ru/er/index.xml>
4. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 320 с.
5. Каплан Р., Нортон Д. Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей. – М.: ИД «Вильяс», 2006. – 384 с.
6. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гамая / Пер. с англ.; [Под. ред. Ю. Н. Каптуревского]. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
7. Прахалад К. К., Рамасвами В. Майбутні конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами. – К.: Видавництво Олексія Капусти, 2005. – 258 с.
8. Сизоненко В. А. Рыночная экономика: система интересов. – К.: Знание, 1990. – 202 с.
9. Старостіна А. О. Маркетингові дослідження. – М.: ВД «Вільямс», 1998. – 262 с.
10. Юлдашева О. Когнитивный маркетинг или искусство создания и продвижения технологий потребления [электронный ресурс]. – режим доступа: www.compass-r.ru
11. Hekansson H., Snehota I. Developing Relationships in Business Networks London: Routledge, 1995. – 433 p.
12. Precision Marketing: Emotions Trigger the Right Moves // <http://articles.zp.ua/html/6144.html>

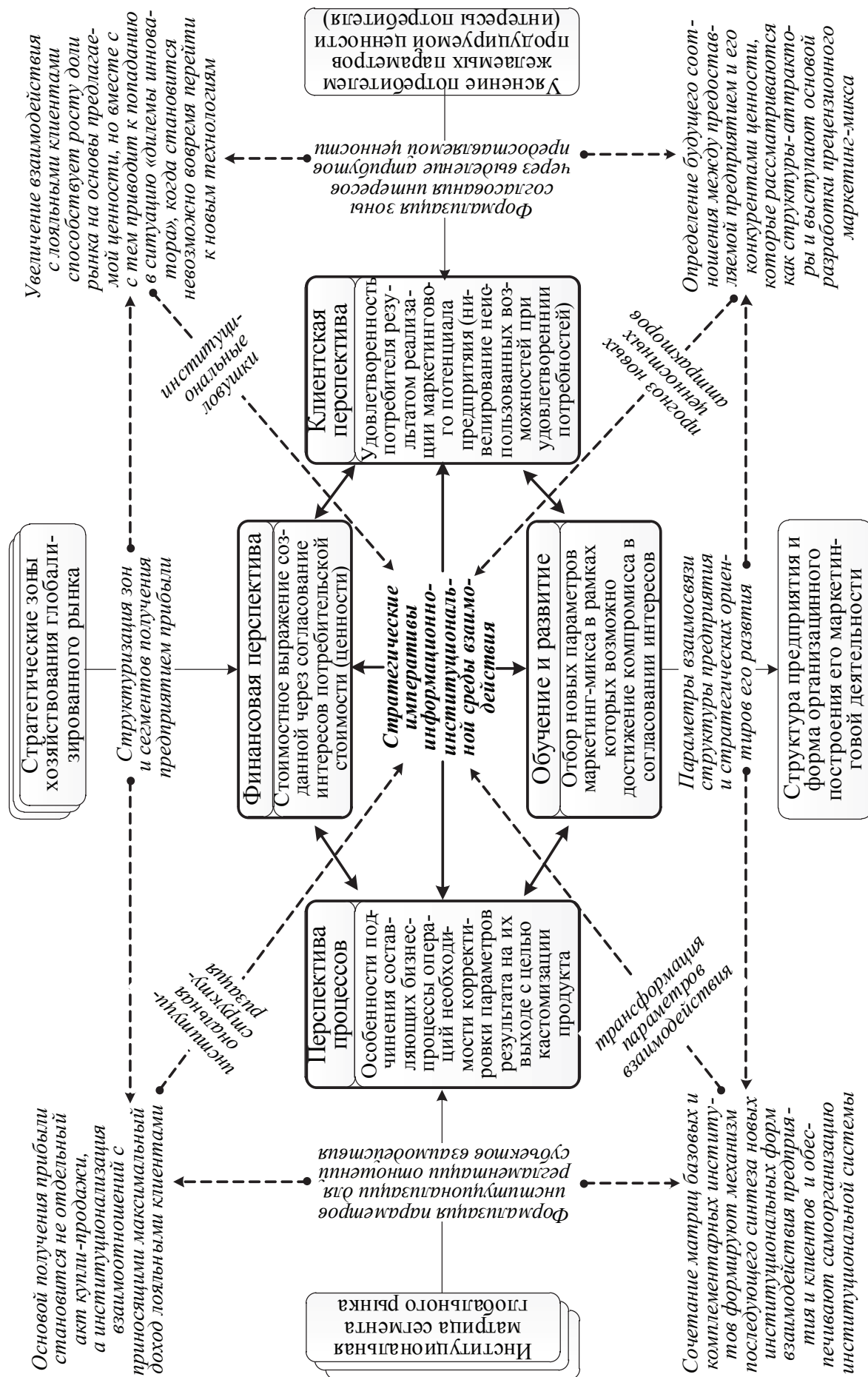


Рис. 2. Сбалансированная система показателей как ориентир организации маркетинговой деятельности предприятия

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ОСВІТНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАСЕЛЕННЯ В СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

КОМАРОВА О. А.

доктор економічних наук

Кіровоград

Можливості еволюційного розвитку світового товариства та окремих держав в XXI столітті нерозривно пов'язані з гнучкістю та адаптивністю вищої освіти до загальносвітових тенденцій, обумовлених орієнтацією системи освіти на потреби інформаційного суспільства.

У Всесвітній декларації «Про вищу освіту для XXI століття: підходи та практичні заходи» підкреслюється, що «на порозі XXI століття ми є свідками безпрецедентного попиту на вищу освіту та її широкої диверсифікації поряд зі все більшим усвідомленням її вирішального значення для соціально-культурного та економічного розвитку та такого майбутнього, в якому більш молоді покоління повинні будуть опановувати нові навички, знання та ідеї» [2].

Формування суспільства, заснованого на знаннях, супроводжується переходом до масової підготовки спеціалістів вищої кваліфікації. Для постіндустріального суспільства необхідно, щоб не менше 30% дорослого населення мало вищу освіту [7, с. 25]. У зв'язку з цим цілком об'єктивним є зростання інтересу населення до вищої освіти та розширення масштабів її розвитку.

Проте в Україні формування освітнього потенціалу населення в системі вищої освіти ускладнюється через такі проблеми:

- ✦ зниження рівня доступності вищої освіти для молоді із малозабезпечених сімей;
- ✦ відсутність належного матеріально-технічного забезпечення вищих навчальних закладів (ВНЗ), що унеможливає підвищення якості підготовки фахівців;
- ✦ погіршення кадрового забезпечення вищої школи внаслідок зниження частки викладачів з науковими ступенями та вченими званнями, що гальмує оновлення змісту навчання, впровадження новітніх педагогічних технологій на підставі використання інформаційних та комунікаційних технологій;
- ✦ низька ефективність діяльності аспірантури та докторантури, що ускладнює оновлення кадрового корпусу вищих навчальних закладів молодими фахівцями з науковими ступенями.

Дослідженню проблем формування ефективного організаційно-економічного механізму формування освітнього потенціалу в системі вищої освіти присвяче-

ні праці таких науковців, як О. А. Грішнова, Б. М. Данилишин, В. С. Журавський, І. С. Каленюк, М. І. Карлін, В. І. Куценко, С. В. Льовочкін та ін. Проте зазначені автори вивчають окремі аспекти удосконалення зазначеного механізму. Так, О. А. Грішнова, Б. М. Данилишин і В. І. Куценко зосереджуються на проблемах удосконалення фінансового забезпечення вищої школи [3, 4], В. С. Журавський – удосконалення механізму державної освітньої політики [5], І. С. Каленюк – формування та використання освітнього потенціалу [9], М. І. Карлін – стимулювання праці у сфері вищої освіти [10], С. В. Льовочкін – розширення автономії вищих навчальних закладів [11]. Водночас залишаються невирішеними питання комплексного удосконалення організаційно-економічного механізму формування освітнього потенціалу у системі вищої освіти.

Метою статті є визначення пріоритетних напрямків удосконалення організаційно-економічного механізму формування освітнього потенціалу у системі вищої освіти (далі організаційно-економічного механізму) на підставі обґрунтування механізму субсидіарного фінансування вищої школи, організаційно-правових засад розширення автономії ВНЗ та створення університетських комплексів.

Основою удосконалення організаційно-економічного механізму має стати підвищення ефективності використання бюджетних коштів. Це положення набуває особливої актуальності у зв'язку з відсутністю чіткого визначення правового статусу безоплатної освіти у вітчизняних нормативно-правових актах. Необхідно зауважити, що безоплатність освіти носить умовний характер, оскільки відповідно зі ст. 56 Закону України «Про вищу освіту» випускник вищого навчального закладу (ВНЗ), який навчався за державним замовленням і якому присвоєно кваліфікацію фахівця з вищою освітою певного освітнього-кваліфікаційного рівня, працевлаштовується на підставі направлення на роботу відповідно до угоди між замовником, керівником вищого навчального закладу та випускником [6, с. 84]. Водночас на практиці випускники, які навчалися за рахунок бюджетних коштів, дуже рідко працевлаштовуються за направленням на роботу за одержаною спеціальністю. Внаслідок цього з року в рік зростають державні витрати на формування освітнього потенціалу населення, який не знаходить своєї професійної реалізації. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває розробка механізму фінансування вищої освіти на субсидіарній основі. Такий механізм передбачає:

- ✦ цільовий прийом до вищих навчальних закладів з наданням всім студентам, що навчатимуться

за державним замовленням, субсидій на засадах їх повернення;

- ★ запровадження обов'язкової системи розподілу фахівців, підготовлених за кошти державного бюджету.

Основою нового фінансового механізму має виступати система пайового фінансування цільових витрат на підставі надання фізичним особам державних субсидій в речовій формі (формі освітніх послуг) на основі повернення. Залежно від наявності чи відсутності у випускника навчального закладу мотивації до праці за обраною спеціальністю повернення субсидії може здійснюватися у двох формах – відповідно через відпрацювання протягом визначеного законодавством періоду за місцем розподілу та через повернення повного розміру субсидії у грошовій формі.

Основною умовою надання державної субсидії на здобуття вищої освіти є успішний конкурсний відбір на вступних іспитах до ВНЗ. Субсидія має надаватися на підставі трьохсторонньої угоди (держава – навчальний заклад – одержувач субсидії). У даній угоді мають бути чітко визначені права та обов'язки кожної зі сторін, зокрема основними обов'язками держави є своєчасне фінансування підготовки фахівця в повному обсязі та його працевлаштування у разі проходження ним повного циклу навчання, навчального закладу – забезпечення якісної підготовки, одержувача субсидії – успішне навчання та відпрацювання наданої субсидії за місцем розподілу. При цьому держава має право на повернення субсидії через працевідачу чи у вартісній формі, навчальний заклад – на одержання в повному обсязі та у визначені терміни державних коштів на забезпечення підготовки одержувача субсидії, одержувач субсидії – на якісні освітні послуги та працевлаштування за розподілом.

Запровадження системи субсидування здобуття вищої освіти вимагає відповідного правового забезпечення. Зокрема, необхідно прийняти Порядок надання молодим громадянам державних субсидій для здобуття освіти у вищих навчальних закладах за різними формами навчання. Даним Порядком має бути визначені: умови надання субсидій; пільги, що дозволяють погашати субсидію у разі порушення одержувачем субсидії обов'язка щодо її відпрацювання, наприклад, у випадках народження дитини, продовження навчання за вищим освітнім рівнем, служби в армії тощо; міра відповідальності сторонами угоди своїх обов'язків (наприклад, у разі відрахування студента за неуспішне навчання, він повинний повернути у грошовій формі розмір субсидій, одержаний до моменту відрахування. Крім того, його відновлення може бути можливим тільки на контрактній основі).

Система субсидування освітніх послуг може бути запровадженою не тільки у вищій школі, але й у професійно-технічних навчальних закладах, аспірантурі та докторантурі. Проте для кожної ланки освіти повинні бути визначені розміри субсидій виходячи з вартості та тривалості навчання, термін відпрацювання за розподілом, пільги тощо.

З метою управлінського забезпечення системи субсидування на регіональному рівні доцільним є створення спеціальних територіальних відділів, які б на сучасних науково-методичних засадах визначали поточні та перспективні потреби регіону у кадрах (в освітньо-кваліфікаційному та професійному розрізах), приймали заявки від підприємств на підготовку кадрів, відслідковували б виконання договірних обов'язків за трьохсторонніми угодами на надання освітніх субсидій. Утримання таких відділів має здійснюватися за рахунок коштів, що надходили б як погашення субсидій у грошовій формі у разі відрахування студентів за неуспішне навчання та невиконання обов'язка одержувача субсидії щодо її відпрацювання за централізованим розподілом.

Особливу увагу при запровадженні механізму фінансування освіти на субсидіарній основі слід звертати на збереження державного замовлення за спеціальностями, трудова діяльність за якими має соціальну вигоду, що перевищує майбутню заробітну плату випускників, а також за спеціальностями, які мають загальнокультурний характер.

Фінансування підготовки кадрів у суворій відповідності з поточними та перспективними потребами галузей економіки дозволить підвищити ефективність використання державних коштів та зменшить невиправдані державні витрати на підготовку фахівців, які не мають мотивації до праці за обраною спеціальністю. Вивільнені таким чином кошти можуть бути спрямовані на подолання практики призупинення терміном на фінансовий рік окремих норм і положень Закону України «Про освіту» Законом України «Про Державний бюджет України». Наприклад, протягом 2002 – 2006 рр. Законом України «Про державний бюджет України» (на відповідний рік) була призупинена дія положень і норм, передбачених абзацами одинадцятим і дванадцятим частини першої, абзацом другим частини другої статті 57 Закону України «Про освіту», якими передбачалось відповідно: встановлення середніх посадових окладів (ставок заробітної плати) науково-педагогічним працівникам вищих закладів освіти третього та четвертого рівнів акредитації на рівні подвійної середньої заробітної плати працівників промисловості; встановлення середніх посадових окладів (ставок заробітної плати) педагогічним працівникам вищих закладів освіти першого та другого рівнів акредитації та інших закладів освіти на рівні не нижчому від середньої заробітної плати працівників промисловості; встановлення доплат спеціалістам, які працюють в системі освіти, до рівня середньомісячної заробітної плати працівників у цілому по народному господарству. У 2007 р. поряд з призупиненням положень і норм, передбачених абзацами дванадцятим частини першої та абзацом другим частини другої ст. 57 Закону України «Про освіту» Законом України «Про Державний бюджет на 2007 рік» призупинялась дія абзацу тринадцятого частини першої зазначеної статті Закону України «Про освіту», згідно з яким передбачається, що перегляд заробітної плати педагогічним і науково-педагогічним працівникам провадиться двічі на рік з щоквартальною індексацією з урахуванням рівня інфляції [12, с. 33, 34].

Подолання практики зупинення вище наведених норм і положень Закону України «Про освіту» сприятиме підвищенню рівня матеріальної мотивації науково-педагогічних і педагогічних працівників, що особливо важливо в умовах зниження престижності праці педагога та якості підготовки внаслідок низького рівня оплати праці освітян. Водночас підвищення рівня матеріального забезпечення освітян знижуватиме корумпованість освітньої галузі.

Поряд з впровадженням механізму субсидіарного фінансування вищої освіти доцільно розширити автономію вищих навчальних закладів. Адже в умовах розвитку ринку платних освітніх послуг саме автономія ВНЗ виступає головним важелем посилення конкурентної боротьби між ними. З цього приводу не можна не погодитися з С. В. Львовичем, який підкреслює: «Університетська автономія необхідна не заради самостійності як такої. Світовий досвід переконує, що це об'єктивний атрибут вищої освіти, визначальний чинник конкуренції у даній сфері. Як не можуть в економіці нормально розвиватися ринкові відносини в умовах підпорядкування підприємств галузевим міністерствам і відомствам, так вища освіта не може розвиватися без автономії її закладів» [11, с. 28].

Розширення автономії ВНЗ передбачає, що їх фінансово-господарська діяльність має ґрунтуватися на таких принципах: диверсифікація можливостей щодо залучення позабюджетних коштів та прав щодо розпорядження фінансовими ресурсами; підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, фінансових і кадрових ресурсів; подальший розвиток контрактних відносин з державою, населенням та підприємствами (організаціями); посилення внутрішнього контролю за ефективністю використання фінансових ресурсів через педагогічні та вчені ради; запровадження системи фінансування навчальних закладів одним показником, а не за статтями витрат.

Практична реалізація зазначених принципів дозволить: збільшити обсяги позабюджетних надходжень та відповідно змінити фінансову стійкість навчальних закладів; стимулювати навчальні заклади до ефективного використання бюджетних і позабюджетних коштів; легалізувати благодійні внески батьків і підприємств на підтримку навчальних закладів; підвищити відповідальність навчальних закладів за рівень матеріально-технічного та кадрового забезпечення навчального процесу і, відповідно, якість освітніх послуг; посилити прозорість використання фінансових ресурсів.

Крім того, розширення фінансової автономії навчальних закладів вимагає подолання протиріччя між окремими нормами і положеннями Закону України «Про освіту» та Бюджетного Кодексу України. Зокрема, ст. 61 п. 4 Закону України «Про освіту» визначено, що додатковими джерелами фінансування закладів освіти є кредити і позички банків, дивіденди від цінних паперів та доходи від розміщення на депозитних вкладах тимчасово вільних позабюджетних коштів закладу [6, с. 25]. У той же час відповідно зі ст. 48 (частина перша, п. 2) Бюджетного Кодексу України в Україні застосовується казначейська

форма обслуговування Державного бюджету України, яка передбачає, що навчальні заклади державної форми власності як бюджетні установи здійснюють розрахунково-касове обслуговування в органах Державного казначейства [1]. У зв'язку з цим було б доцільним внести зміни до ст. 48 (частина перша), додавши до частини першої даної статті наступний пункт: розрахунково-касове обслуговування закладів освіти державної форми власності застосовується для операцій з коштами державного бюджету та не поширюється на доходи від позабюджетної діяльності закладів освіти.

Розширення фінансової автономії навчальних закладів дозволить розвивати механізми кредитування освіти на рівні закладів освіти. Адже доходи, одержані від позабюджетної діяльності, частково зможуть спрямовуватися на кредитування студентів. Останнє в свою чергу теж стане додатковим джерелом одержання позабюджетних коштів. У зв'язку з цим доцільно доповнити перелік додаткових джерел фінансування закладів освіти, визначений пунктом 4 ст. 61 Закону України «Про освіту» наступним підпунктом: відсотки за освітніми кредитами, наданими за рахунок позабюджетних коштів.

Розширення автономії ВНЗ і розвиток механізму фінансування вищої освіти на субсидіарній основі мають виходити з положення про неможливість побудови інноваційної моделі економіки без інтеграції науки, освіти і виробництва. Основним інструментом, що дозволить забезпечити таку інтеграцію на практиці, є створення університетських комплексів.

Під університетськими комплексами слід розуміти: по-перше, форму об'єднання різнопрофільних навчальних закладів навколо провідного університету (університетів); по-друге, засіб створення єдиного освітнього простору на регіональному рівні, сформованого шляхом вертикальної (дошкільний навчальний заклад – загальноосвітній навчальний заклад – професійно-технічний навчальний заклад – вищий навчальний заклад) або горизонтальної (на рівні міста, області, держави) інтеграції навчальних закладів; по-третє, як найбільш адекватну вимогам інформаційного суспільства форму зміцнення ресурсного потенціалу самої системи освіти; по-четверте, як найбільш перспективну форму взаємодії освіти, науки, виробництва, місцевих органів влади, представників громадськості та ділових кіл.

Університетські комплекси повинні створюватися за такими принципами:

- ✦ організаційної єдності навчальної та наукової роботи, що дозволяє уникнути міжорганізаційних протиріч між учасниками інноваційної діяльності;
- ✦ реалізації єдиної, безперервної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів за професійними програмами різних рівнів;
- ✦ залучення потенційних працедавців як головних замовників на підготовку кадрів, що повинні не лише надавати територіальним органам управління інформацію про поточну та пер-

- спективну потребу у робітниках та фахівцях, але й визначати кваліфікаційні вимоги до них;
- ✦ залучення учнів та студентів до науково-дослідної роботи, особливо до конструкторських та проектних розробок. Це дозволить розвивати їх творчий потенціал та підвищувати рівень опанування професією.

Розвиток університетських комплексів вимагає формування відповідної нормативно-правової бази. В Україні створення університетських комплексів регулюються Положенням «Про навчальний та навчально-науково-виробничий комплекси», затвердженим Наказом Міністерства освіти від 19.01.94 р. № 13 [8, с. 238 – 244]. В даному Положенні визначено порядок створення навчальних та навчально-науково-виробничих комплексів, але не акцентовано увагу на провідній ролі університетів у забезпеченні такої інтеграції. Однак слід відзначити, що доцільність створення університетських комплексів зумовлена насамперед провідною роллю та ресурсними можливостями вищих навчальних закладів щодо перепідготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів і, відповідно, зниження структурного безробіття. Поряд з цим провідні університети, будучи інкубаторами для наукоємних галузей, здатні забезпечувати належні умови для наукового та кадрового забезпечення інвестиційних проектів, впровадження новітніх технологій (в першу чергу інформаційних) та забезпечення на цій основі економічного розвитку регіонів. Тому було б доцільним в першому розділі зазначеного Положення надати визначення університетського комплексу як добровільного об'єднання навчальних закладів, науково-дослідних установ, виробничих підприємств (установ, організацій), згуртованих навколо провідного університету (університетів).

Згідно з вказаним Положенням передбачається, що учасники навчально-виробничих та навчально-виробничо-наукових комплексів зберігають юридичну та фінансову самостійність [8, с. 238]. Проте в умовах обмеженості бюджетних асигнувань на освіту є цілком об'єктивним розширення варіантів моделей створення університетських комплексів. Зокрема, в розділі першому підпункті 1.1. діючого Положення «Про навчальний та навчально-науково-виробничий комплекси» слід передбачити такі моделі створення університетських комплексів:

- ✦ університетський комплекс як єдина юридична особа (університетський округ);
- ✦ університетський комплекс як юридична особа, але при збереженні його учасниками статусу юридичних осіб;
- ✦ університетський комплекс без статусу юридичної особи.

Запропонованим моделям створення університетських комплексів відповідають такі форми інтеграції:

- ✦ *злиття* – договірне об'єднання закладів освіти, науково-дослідних установ та підприємств (установ, організацій), які утворюють нову юридичну особу, що об'єднує всіх учасників на правах структурних підрозділів.

- ✦ *асоціація* – договірне об'єднання закладів освіти, науково-дослідних установ та підприємств (установ, організацій), що утворюють нову юридичну особу, але зі збереженням статусу юридичної особи всіх учасників об'єднання.
- ✦ *кооперація* – договірне об'єднання закладів освіти, науково-дослідних установ та підприємств (установ, організацій) зі збереженням статусу юридичних осіб учасників об'єднання.

Розширення форм інтеграції навчальних закладів, науково-дослідних установ і підприємств (установ, організацій) сприятиме підвищенню координації спільної діяльності учасників університетських комплексів.

Враховуючи провідну роль університетських комплексів в забезпеченні інноваційного та економічного розвитку регіонів, було б доцільним виокремити окремим підпунктом в першому розділі Положення «Про навчальний та навчально-науково-виробничий комплекси» поряд з такими цілями створення комплексів як супроводження ступеневої підготовки фахівців за наскрізними навчальними планами та програмами, ефективне використання науково-педагогічних кадрів, навчально-лабораторної та виробничої сфери, соціальної інфраструктури, організація підвищення кваліфікації викладачів навчальних закладів та працівників підприємств, спільне проведення науково-дослідних робіт, апробація та використання результатів науково-дослідних робіт, підготовка наукових кадрів, розробка навчально-методичного забезпечення [8, с. 238] таких цілей створення університетських комплексів: підвищення якості освітніх послуг; створення умов і можливостей для реалізації освітніх, економічних, соціальних та технологічних програм регіонального, міжрегіонального, галузевого та державного рівнів; підвищення ролі університетів в забезпеченні соціально-економічного, науково-технічного, технологічного, освітнього, культурного та духовного розвитку суспільства.

Практична реалізація запропонованих до внесення у Положення «Про навчальний та навчально-науково-виробничий комплекси» цілей створення університетських комплексів вимагає максимального узгодження планів їх розвитку з планами соціально-економічного та інноваційного розвитку регіонів (держави). В діючому Положенні «Про навчальний та навчально-науково-виробничий комплекси» (розділ 4 «Структура і керівництво комплексом») вказано, що вищим органом керівництва діяльністю комплексу є Рада, до складу якої входять представники навчально-виховних закладів, підприємств, організацій та установ, які входять до складу комплексу. При цьому підкреслюється, що комплекс «працює згідно з планами, затвердженими його Радою» (п.п. 4.4) [8, с. 238]. Однак у Положенні не акцентовано увагу на необхідності узгодження даних планів з планами соціально-економічного та інноваційного розвитку регіону (держави). Тому є доцільним формулювання п.п. 4 вказаного Положення таким чином: комплекс працює згідно з планами, розробленими з урахуванням планів соціально-економічного та інноваційного розвитку регіонів (держави) та затвердженими його Радою.

Поряд з вищезазначеними перспективними напрямками вдосконалення організаційно-економічного механізму є: розвиток інструментів підтримки інвестицій населення; розвиток інструментів регіональної підтримки навчальних закладів. Доцільність першого напрямку ґрунтується на необхідності забезпечення доступності освіти для всіх верств населення незалежно від рівня матеріального добробуту. Основними інструментами підтримки інвестицій населення можуть стати: освітні кредити та освітнє страхування. Інструментами регіональної підтримки навчальних закладів можуть бути: виплати обласних стипендій найкращим студентам; додаткове матеріальне стимулювання працівників навчальних закладів за досягнення в праці; створення, підтримка та розвиток матеріально-технічної бази навчальних закладів; забезпечення житлом та надання житлових кредитів працівникам сфери освіти; компенсація проїзду громадським міським транспортом учням та студентам. Фінансовим джерелом забезпечення даних інструментів повинні бути кошти обласних і місцевих бюджетів.

ВИСНОВКИ

Таким чином, пріоритетними напрямками вдосконалення організаційно-економічного механізму формування освітнього потенціалу населення у системі вищої освіти повинні стати:

- ✦ запровадження механізму субсидіарного фінансування вищої освіти, що дозволить максимально узгодити поточні та перспективні потреби галузей економіки у фахівцях з обсягами їх підготовки, підвищити ефективність використання бюджетних коштів на підготовку кадрів за державним замовленням;
- ✦ розширення автономії ВНЗ з метою диверсифікації джерел їх фінансування, підвищення відповідальності навчальних закладів за ресурсне забезпечення та якість освітніх послуг;
- ✦ розвиток практики створення університетських комплексів, що сприятиме покращенню ресурсного забезпечення учасників інтеграційного об'єднання, підвищенню їх ролі в економічному, інноваційному та соціально-культурному розвитку регіонів.

Удосконалення організаційно-економічного механізму системи вищої освіти створить передумови для подальшого розвитку освітнього потенціалу населення, забезпечить залучення додаткових фінансових ресурсів та їх раціональне використання. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] / Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу до ресурсу : <http://zakoni.com.ua/?q=node/16>.
2. Всемирная декларация о высшем образовании для XXI века: подходы и практические меры [Электронный ресурс] // Сайт Государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский городской психолого-педагогический университет». –

Режим доступа к ресурсу : http://www.mgppu.ru/structure_mgppu/otdeli/kontrl_kach/deklaraciya.php.

3. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки : [монографія] / О. А. Грішнова. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.

4. Данилишин Б. М. Культурно-освітня сфера як соціальна база підтримки ринкової трансформації в Україні: питання теорії та практики / Б. М. Данилишин, В. І. Куценко. – К. : РВПС України, 1999. – 121 с.

5. Журавський В. С. Вища освіта як фактор державотворення і культури в Україні / В. С. Журавський. – К. : Видавничий Дім «Ін Юре», 2003. – 416 с.

6. Законодавство України про освіту. Збірник законів : за станом на 10 березня 2002 р. – К. : Парламентське вид-во, 2002. – 159 с. – (Бібліотека Офіційних видань).

7. Захаров Ю. А. Новые финансовые инструменты в высшем образовании / Ю. А. Захаров, В. Е. Курбатова, В. С. Долганов // Университетское управление: практика и анализ. – 2004. – № 1. – С. 25 – 34.

8. Збірник нормативних актів України щодо організації навчально-виховного процесу у вищому навчальному закладі / автор-упоряд. В. В. Коровайченко. – К. : УАЗТ, 2003. – 420 с.

9. Каленюк І. С. Освіта в економічному вимірі: потенціал та механізм розвитку : [монографія] / І. С. Каленюк. – К. : ТОВ «Кадри», 2001. – 326 с.

10. Карлін М. І. Стимулювання праці в освітньо-науковій сфері: проблеми теорії і практики / М. І. Карлін. – Луцьк : Редакційно-видавничий відділ «Вежа» Волинського держ. ун-ту ім. Л. Українки, 2000. – 194 с.

11. Львовичкін С. В. Завдання і напрямки реформування фінансів соціальної сфери / С. В. Львовичкін // Фінанси України. – 1999. – № 12. – С. 25 – 32.

12. Освіта в Україні : зб. норм. док. / упоряд. та голов. ред. Є. К. Пашутинський. – [3-є вид.]. – К. : КНТ, 2007. – 520 с.

ПРОБЛЕМАТИКА СУЧАСНОЇ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ КАТЕГОРІЇ «ЯКІСТЬ»

ДЕМКІВ Ю. М.

аспірантка

Севастополь

«Тільки бездоганна якість та досконале управління можуть принести необхідні плоди».

У. Едвард Демпінг

Сьогодні споживачі думають, що вони знають, що таке якість, і при необхідності, звичайно ж, дізнаються про її наявність. Важливо, що вони очікують, більше того – вимагають, щоб якість була невід'ємним атрибутом кожної придбаної речі або наданої послуги, настільки суспільно важливе це поняття. Проте, трактування поняття «якість» виробника і споживача розходиться. Для оптимізації замкнутого циклу «виробництво-споживання» першорядним завданням є визначення єдиної компромісної інтерпретації категорії «якість».

Якість визначається здатністю товару або послуги задовольняти потреби споживачів, а не їх відповідністю встановленим стандартам – це сучасне визначення поняття якості. Воно сформувалося всього за 3-4 останні роки. До 2000 року таку позицію висловлювали одиниці. Ще у середині 90-х років минулого століття більшість споживачів автоматично описувало якість, як відповідність стандартам. Сучасна ж інтерпретація приходить до висновку, що якість у загальному вигляді краще розглядати, як здатність задовольняти потреби. Часом це задоволення і зовсім суперечить будь-яким стандартам, у вигляді індивідуального підходу до споживчих потреб. Слід вважати, що причиною такої зміни стало інтенсивне накопичення досвіду життя і роботи в умовах більш-менш стабільної ринкової економіки. Для більш чіткого висновку слід провести дослідження, що таке якість і яке її призначення.

Мета статті – формування поняття «якість» як об'єктивної реальної категорії з урахуванням сучасного етапу економічного розвитку суспільства.

Починати вивчення поняття «якість» необхідно з аналізу філософської точки зору, яка є основоположною і фундаментальною.

Категорію «якість» одним з перших проаналізував давньогрецький філософ Аристотель. Він пояснював якість як «відмінність між предметами» з диференціацією за ознакою протилежностей.

У «Метафізиці» Аристотель зазначив, що «якість» називається видова відмінність суті, наприклад: людина є жива істота такої-то якості, тому що вона двонога істота, а кінь – тварина, тому що чотиринога істота і коло – фігура без кутів, таким чином, те, що відноситься до сутності видової відмінності, і є якість» [1]. Він також писав, що якістю називається «... стани рухомих сутностей, наприклад, тепло і холод, білизна і чорнота,

тяжкість і легкість і все тому подібне, зміна чого дає підставу говорити, що і тіла стають іншими» [1].

Німецький філософ Гегель розглядав якість як логічну категорію, вбачаючи в ній початкову ступінь пізнання речей і становлення світу. Він писав, що «якість є в першу чергу тотожна з буттям визначеності, так те, що перестає бути тим, чим воно є, коли воно втрачає свою якість» [3].

У роботі «Діалектика природи» Ф. Енгельс підкреслював, що існують не якості самі по собі, а речі, що володіють якостями [3].

Істотним у підході російських філософів було те, що якість вони пов'язували насамперед з духовністю. Згідно з таким трактуванням, «духовність – духовна, інтелектуальна природа, сутність людини, протилежна його фізичній, тілесній сутності» [4].

Отже, у філософському сенсі якість – це:

- ✦ ознака, що відрізняє дану сутність від іншої сутності;
- ✦ безпосередня характеристика безпосереднього буття.

Вона не існує сама по собі, але існують предмети, що володіють якістю; проявляється якість тільки у процесі взаємодії одного об'єкта з іншим.

Категорія «якість» відтворює певну ступінь пізнання людиною об'єктивної реальності. Процес такого пізнання нескінченний. Важливою є мінливість якості, її «плинність», що характеризує категорію як історичну [2].

Для відповіді на питання «Що таке якість?» звернемося до думки найбільших в історії фахівців у сфері якості: Філіппа Кросбі, У. Едвардса Демпінга, Арманда В. Фейгенбаума, Х. Дж. Харрінгтона, Каору Ісікава, Генрі Тагучі, Джозефа М. Джурана, Уолтера Шухарта, які зробили у XX сторіччі найбільший внесок у розвиток менеджменту якості [3].

Мабуть, одним з перших став вивчати відступ від норми, проблематику появи неякісного продукту і задався питанням управління якістю американський вчений Волтер Шухарт. Шухарт вважав, що «існує два аспекти якості. Один пов'язаний з уявленням про якість речей як об'єктивної реальності, яка не залежить від існування людини. Інший аспект – з тим, що ми думаємо, відчуваємо щодо цієї об'єктивної реальності» [5]. Саме його ідеї на початковому етапі досліджень у сфері якості став розвивати відомий у всьому світі Уолтер Едвардс Демпінг, названий «наставником з якості».

Е. Демпінг вважає, що «труднощі у визначенні якості полягають у перенесенні властивостей, необхідних споживачу, у вимірювані характеристики, щоб продукція могла бути спроектована, виготовлена і надана споживачеві за таку ціну, яку він готовий заплатити. Тому якість може бути визначена тільки у термінах конкретної особи» [3]. У той же час він активно заявляв про необхідність зміни мислення щодо розуміння важли-

вості категорії «якість» кожним учасником процесу виробництва.

Послідовники, які розвивали ідеї Демпінга, Фейгенбаума і Джурана, внесли свої корективи у частині розгляду проблеми людського фактора. Думка А. Фейгенбаума: «Якість визначає споживач, а не інженери, служба маркетингу або вище керівництво» [6]. Воно ґрунтується на фактичній оцінці споживачем продукції або послуги по відношенню до його вимог, заявлених або незаявлених, усвідомлених або відчутних, технічно обґрунтованих або суто суб'єктивних – і в умовах конкурентного ринку завжди є рухливою мішенню. Якість продукції та послуги можна визначити так: «... це загальна сукупність характеристик продукції та послуги, що відносяться до маркетингу, розробки, виробництва і технічного обслуговування, за допомогою яких продукція і послуга при своєму використанні задовольнить очікування споживача» [3]. Із чотирьох «смертних гріхів», ним сформульованих: «... постійного рівня якості не існує (рівень якості повинен безперервно підвищуватися). Якість виробу або послуги він визначає як загальну сукупність технічних, технологічних, експлуатаційних характеристик виробу або послуги, за допомогою яких вироби або послуги будуть відповідати вимогам споживача при експлуатації» [3].

Дж. Джуран вважав, що домінують два значення слова «якість»:

«1: Якість полягає у тих властивостях продукції, які задовольняють споживачів.

2: Якість полягає у відсутності невідповідностей» [8].

Крім того, важливий перехід від адміністрування (наказів зверху) до планомірного управління всією діяльністю у сфері якості та усвідомлення важливості поняття «якості» як такого.

Відомий американський фахівець в області якості Х. Дж. Харрінгтон визначав якість продукції як задоволення очікувань споживача за ціну, яку він може собі дозволити, коли в нього виникає потреба [7].

Ф. Кросбі вважав, що «хибним уявленням є те, що якість розуміють як доброякісність, або як насолоду, або як щось видатне, або щось вагоме. Слово «якість» застосовують, щоб показати відносну значимість речей. Все це – причина для визначення якості як «відповідність вимогам», якщо ми хочемо керувати нею ... » [2].

Думка К. Ісікави: «Ми займаємося управлінням якістю, щоб виробляти продукцію з такою якістю, яка може задовольнити вимоги споживачів. Проста відповідність національним стандартам або технічним вимогам сьогодні не може влаштувати. У вузькому сенсі якість означає якість продукції. У широкому сенсі – якість роботи, якість послуги, якість інформації, якість процесу, якість підрозділів, якість співробітників, включаючи робітників, інженерів, менеджерів і виконавчу дирекцію, якість системи, якість компанії, якість цілей і т. ін.. Таким чином мова йде про загальність участі в процесі росту якості та врахуванні факторів, що на неї впливають» [8].

Ще один відомий японський статистик, чотири рази лауреат премії Демпінга, Геніті Тагучі висунув теорію підвищення якості з одночасним зниженням витрат [7].

У цілому думки зазначених експертів, що стосуються сенсу терміна «якість», можна розділити на дві групи:

- ★ *перший рівень* якості – виробництво такої продукції або надання таких послуг, чії вимірювані характеристики задовольняють конкретним технічним вимогам, які мають чисельне значення;
- ★ *другий рівень* якості продукції або послуг не залежить від будь-яких вимірювальних характеристик і визначається тим, наскільки задоволені очікування споживача щодо застосування або використання цієї продукції або послуги.

Продовжуючи аналізувати природу поняття «якість», слід розглянути цю категорію як технічну, оскільки поняття якості тісно пов'язане з поняттям технічного рівня продукції. А саме, технічна якість обумовлена необхідністю вивчення закономірностей формування та прояву властивостей об'єктів з інженерно-технічної точки зору (наприклад, фізичних, хімічних, механічних, біологічних та ін.) Технічний аспект якості (технічна якість) проявляється в тому, що у сучасних умовах техніка та технологія, їх досконалість, відповідність вимогам науково-технічного прогресу (НТП) багато в чому обумовлюють рівень якості, беруть участь в оформленні якісних властивостей об'єктів [9].

Окремі фахівці вважають технічну якість нижньою межею соціально необхідної якості, тобто таким її рівнем, при якому об'єкт ще володіє споживчою вартістю, а нижче цього рівня не задовольняє жодної з потреб індивіда та суспільства. Верхньою межею соціально необхідної якості може бути максимальна величина суспільної потреби, при якій якість об'єкту повністю виступає як суспільна корисність [12]. Кожному об'єкту притаманна сукупність властивостей. Об'єкт, який використовується у процесі споживання, повинен володіти корисними властивостями. Корисність, що встановлюється споживачем, має об'єктивний характер. «Запропонований продукт, – зазначав К. Маркс, – корисний не сам по собі. Його користь устанавлюється споживачем» [3]. К. Маркс зазначав, що «кожну корисну річ, як, наприклад, залізо, папір і т. ін., можна розглядати з двох точок зору: з боку якості і з боку кількості» [3]. Якісна сторона споживної вартості характеризується здатністю даної речі (продукту) задовольняти певну потребу. «Корисність речі робить її споживчою вартістю» [3].

Безумовно, категорія «якість» є соціальною категорією і має узагальнююче значення, оскільки вона визначає для людини якість об'єктів, з якими він вступає у взаємодію у всіх сферах і аспектах свого існування. Ця категорія представляється у вигляді складної багаторівневої системи, пов'язаної з сукупністю властивостей системи «людина – середовище життєдіяльності». Якість життєдіяльності пов'язують, по-перше, з об'єктивно існуючими факторами, які людина споживає і використовує, по-друге, з суб'єктивними факторами для кожної конкретної людини [10].

Об'єктивні чинники умовно можна об'єднати в такі групи: якість освіти, якість довкілля, якість охорони здоров'я; якість комунікацій; якість продукції (по-

слуг). Усі вони входять до поняття «якість життя». Усі ці об'єктивні потреби реалізуються у вигляді конкретних потреб. Держава має бути гарантом забезпечення якості життя свого населення [13].

Об'єднуючи технічні та соціальні аспекти та враховуючи економічні позиції, якість формується як результат споживання або споживчої вартості досліджуваного об'єкта, під якою розуміється його корисність – здатність задовольняти яку-небудь потребу.

Існує ряд теорій, що описують види і взаємини потреб. Одна з найбільш відомих – теорія ієрархії потреб англійського вченого А. Маслоу, висунута ним у 50-ті рр. XX ст. (рис. 1), що дозволяє свідомо керувати поведінкою людини на основі аналізу ступеня задоволення його потреб, де:

- ✦ перший рівень (нижчий) утворюють основні, або фізіологічні, потреби, які визначаються біологічною природою людини;
- ✦ більш високий другий рівень складають потреби у захищеності від «ударів долі», які можуть знищити потреби попереднього (першого) рівня. Це хвороби, нещасні випадки, убогість і т. ін.;
- ✦ наступний, третій рівень включає соціальні потреби, пов'язані з прагненням до спілкування, взаємин з іншими людьми;
- ✦ четвертий рівень утворюють потреби визнання – прагнення до поваги оточуючих, престижу;
- ✦ найвищий, п'ятий рівень становлять потреби розвитку, що виражаються у прагненні до самовираження, самовдосконалення [11].

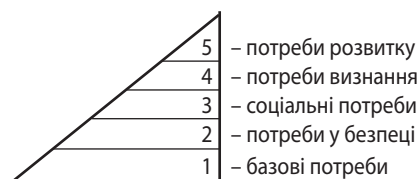


Рис. 1. Піраміда потреб по теорії А. Маслоу

Сучасні психологи внесли уточнення в теорію А. Маслоу, вважаючи, що перехід до потреб більш високого рівня відбувається, якщо потреби попереднього рівня задоволені на 70% і менше (по А. Маслоу – 100%) [12].

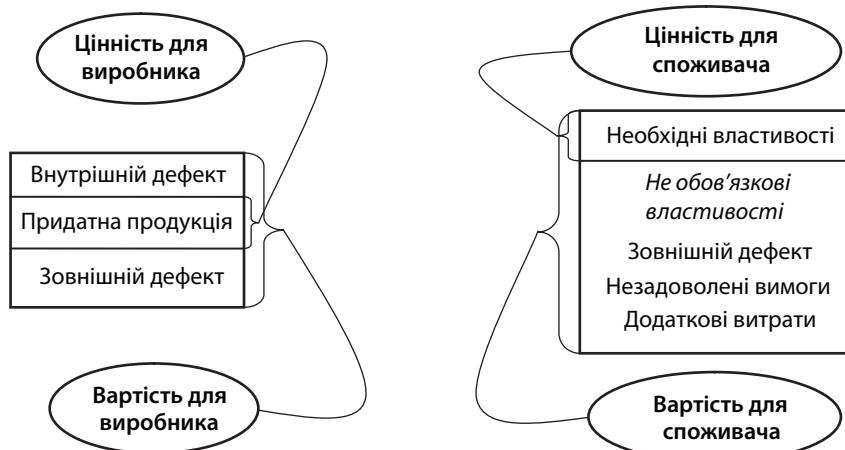


Рис. 2. Якість продукції з точки зору виробника та споживача

Конкретно-економічних трактувань поняття якості існує також досить велика кількість. Найбільш чітко та структурно дає американський професор Х. Д. Харрінгтон. Він пише, що якість – це задоволення очікувань споживача за ціну, яку він може собі дозволити, коли у нього виникне потреба, а висока якість – це перевищення очікувань споживача за нижчу ціну, ніж припускає (9).

Поняття якості як ступеня задоволеності споживача – це сучасний варіант визначення цього терміна, обумовлений вимогами нового ринку, яке визначається співвідношенням вартості, наприклад продукції, та її цінності – споживчої вартості (рис. 2). Це співвідношення для виробника та споживача виробів показує таке:

- 1) для виробника вся продукція, яка не має дефектів, які перешкоджали б її продажу, має цінність;
- 2) для споживача цінність мають тільки ті якості продукції, які відповідають його відчуттям.

Еволюція поняття «якість», визначеного у вітчизняних і міжнародних стандартах, також схильна до тенденції переходу на новий рівень визначення цього поняття.

Якщо поняття якості продукції, регламентоване ГОСТом 15467-79, визначалося як сукупність властивостей продукції, що обумовлюють її придатність задовольняти певні потреби відповідно до її призначення [13], то останні положення згідно з міжнародним стандартом ISO 9000:2000 визначають якість як сукупність властивостей і характеристик продукції, які надають їй здатність задовольняти обумовлені або передбачувані потреби (14), тим самим без згадки про споживача продукції, повідомляють про його вирішальне значення.

ВИСНОВКИ

Підводячи підсумки аналізу поняття якості, варто зазначити фундаментальність категорії і важливість як загальноекономічну, так і соціально-технічну. Особливе значення правильності розуміння категорії набуває у сучасних умовах розвитку суспільства, коли рівень життєдіяльності виходить на якісно новий рівень, а якість представляється у вигляді складної багаторівневої системи, пов'язаної з сукупністю властивостей системи «людина - середовище життєдіяльності».

Фундамент поняття «якість» базується на сутнісних ознаках, будучи початком пізнання речей, виступа-

ючи безпосередньо характеристикою буття і проявляючись у процесі взаємодії одного об'єкта з іншим, що формує філософську думку стосовно категорії.

Підходячи до аналізу категорії з технічного боку, необхідно зазначити, що якість – є відповідність нормативним технічним стандартам.

З економічної точки зору, якість – це задоволення очікувань споживача за ціну, яку він може собі дозволити.

З соціальної позиції – якість, у першу чергу – корисність – здатність задовольняти будь потребу.

Різняться сприйняття категорії «якість» з боку виробника та споживача. Для першого – це відсутність дефектів. Для другого – тільки певні якості, які відповідають його індивідуальним інтересам.

Важливою є мінливість якості, що пояснює в тому числі і зміну визначення поняття у часі. Таким чином, враховується вже не тільки об'єктивна реальність, але і що ми думаємо і відчуваємо щодо неї. Думка споживача, задоволення його очікувань – найважливіший фактор якості.

Таким чином, категорія «якість» – це загальна сукупність характеристик продукції (послуги, роботи), що відносяться до маркетингу, розробки, виробництва і технічного обслуговування, за допомогою яких продукція (послуга, робота) при своєму використанні задовольнить потреби споживача у кожній із сфер його життєдіяльності за ціну, яку він може собі дозволити. Висока якість – це перевищення очікувань споживача за нижчу ціну, ніж він припускає.

Вузько категорію «якість» слід визначити як відповідність вимогам. Вимоги, у свою чергу, можуть виходити від різних учасників процесу «виробництво – споживання»: суб'єктивні від споживача, стандартизовані від конкретної держави або міжнародного органу, конкретно визначені від виробника. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Ребрин Ю. И.** Управление качеством: Учебное пособие.– М: Издательство ТРТУ, 2004.– С. 210 – 215.
2. **Девид Бодди.** Основы управления качеством.– Санкт-Петербург: Питер, 1999.
3. **Роберт Хойер, Брук Хойер.** Что такое качество? // Стандарты и качество.– 2002.– № 3.– С. 97 – 102.
4. Управление качеством под редакцией д.э.н. Ильенковой С. Д.– М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1998.
5. **Калита П.** У бізнесі, як у спорті перемагає найсильніший // Стандартизація, сертифікація, якість.– 2003.– № 1.– С. 45 – 51.
6. **Майдебура Е. В.** Маркетинг услуг.– Киев: ВИРА-Р, 2001.
7. **Ричард Кох.** Менеджмент и финансы от А до Я.– Санкт-Петербург: Питер, 1999.
8. **Тони Бенделл, Тед Марра, Джонатан Сиверанс.** Модернизация методики "Шесть сигм" – ориентация на потребителя. // Европейское качество.– 2001.– № 5.– С. 121 – 126.
9. **Фатхутдинов Р. А.** Стратегический маркетинг.– М.: Питер. 2003.
10. **Момот А. И.** Менеджмент качества: Учебное пособие для ВУЗов.– Донецк: ДонГТУ, 2000.– С. 1 – 52.
11. **Пименов В., Березин В.** Формирование конкурентной стратегии предприятия // Стандарты и качество.– 2002.– № 6.– С. 62 – 66.
12. **Ситниченко В.** Модель конкурентоспособного предприятия XXI столетия // Стандартизація, сертифікація, якість.– 2000.– № 2.– С. 46 – 48.
13. **Миронюк Г.** Державна політика в сфері якості. // Стандартизація, сертифікація, якість.– 2001.– № 4.– С. 32 – 34.
14. **Братчиков В.** Міжнародні стандарти ISO 9000 версії 2000 року. Основа, структура і практика застосування (Частина 1. Принципи побудови) // Стандартизація, сертифікація, якість.– 2000.– № 2.– С. 53 – 57.

ПРОБЛЕМА ВЛАДИ В ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІЙ ТЕОРІЇ

МОІСЕЄНКО О. М.
аспірантка

Харків

ДЖ. К. ГЕЛБРЕЙТ, В. ОЙКЕН, Ф. ПЕРРУ, Я. ТАКАТА

Проблема економічної влади приваблювала і продовжує приваблювати дослідників найрізноманітніших економічних шкіл і напрямів. Економічна влада, власність, ресурси, управління створюють базовий механізм руху економічних процесів і організують їх зміст. На думку автора дослідження, аналіз феномену економічної влади дозволяє поглибити розуміння фундаментальних основ руху економічних процесів, визначити місце влади в системі економічних відносин.

У найбільш загальному вигляді влада являє собою певний аспект у відносинах між людьми, що полягає в

здатності «однієї людини або цілої групи нав'язувати свої цілі іншим» [3, с. 126].

Влада являє собою феномен економічного життя суспільства, повсякденного економічного буття, і відносини між економічними агентами, як і будь-які соціальні відносини, містять у собі владну складову.

Дана теза не є настільки однозначною, як здається на перший погляд, ряд економічних шкіл по-різному ставляться до існування владної складової в економічному житті, саме ж місце владної складової в економічних обставинах остаточно не визначено в економічній науці. Спробу вирішити ці проблемні питання здійснили представники інституціонального напрямку економічної теорії, але їх наукова спадщина в даному напрямку залишається майже недослідженою у вітчизняній економічній науці.

Проблемам місця влади в економічному житті суспільства були присвячені наукові труди представників інституціонального напрямку економічної теорії Дж. К. Гелбрейта, В. Ойкена, Ф. Перру, Я. Такати. Аналізу їх теоретичних напрацювань у даному напрямку економічних досліджень присвячені роботи В. А. Волконського, В. В. Дементьєва, Б. Селигмена, які дають змогу скласти певне уявлення про економічні погляди інституціоналістів в питаннях економічної влади.

Таким чином, метою даної статті є аналіз теоретичних напрацювань представників інституціонального напрямку економічної теорії з питань місця владних відносин в економічних процесах

В економічній теорії до проблеми влади склалися суперечливе ставлення.

На одному полюсі – економічні концепції, що заперечують значення концепту «влада» для економічного аналізу. Неокласична школа в економічному аналізі, а також ряд інших течій в економічній думці (наприклад, австрійська школа), негативно ставляться до включення проблеми влади (за винятком монопольної влади) до предмета економічного аналізу. Влада (примус) розглядається як «сторонній фактор для виробництва», дія якого викликана зовнішніми для економіки силами, або як відхилення від нормального (природного) стану економічної системи.

На другому полюсі перебувають економісти, які включають владу до предмету економічного аналізу і розглядають її як фактор, що впливає на господарське життя суспільства. Сюди належать, наприклад, представники марксистської школи, традиційного інституціоналізму, теорії господарського порядку, соціально-інституціональної теорії.

Для інституціоналістів, таких як В. Ойкен, Ф. Перру, Дж. К. Гелбрейт, Я. Таката, центральною економічною проблемою є контроль над економікою, який є результатом розподілу владних повноважень в економічній сфері.

Зокрема, концепція економічної влади є центральним елементом теорії господарського порядку, розробленої В. Ойкеном (1891 – 1950). В. Ойкен справедливо стверджував, що теоретичне осмислення економічної влади як «чогось раціонально пізнаного» необхідне для розуміння економічної дійсності. Однак вивчення феномену влади ускладнюється ідеологічними бар'єрами. Для зміцнення свого положення владні групи використовують відповідні ідеології, «на їхні замовлення» розроблені інтелектуалами [1].

За точним зауваженням В. Ойкена, «вся духовна історія людства є суцільною низкою спроб ідеологічного обґрунтування чиїхось домагань влади, уже реалізованих або лише заявлених» [4, с. 15].

В основі порядку, на думку В. Ойкена, перебувають історичні форми розподілу влади і свободи. Реальне співвідношення свободи та її антипода – влади визначає механізм регулювання й ефективність будь-якої господарської системи.

В. Ойкен виправдував владу з позиції підтримки конкурентного порядку. У цьому зв'язку він засуджував

окремі владні угруповання, а також виступав за обмеження економічної влади держави. Присутність «центру» вітається лише з позиції створення ефективних форм економічного порядку, а не самого процесу регулювання економіки [3, с. 35].

По суті справи, В. Ойкен переносить у сферу економічної політики завдання побудови правової держави у тому вигляді, у якому вона була сформульована Кантом. Завдання держави полягає в тому, щоб знайти форму, у рамках якої можливе спільне проживання в співтоваристві і яка надає по можливості найбільший простір для вільного розквіту індивідуальних сил. «Абсолютна свобода природного стану» повинна бути обмежена законами, якими окремо взята людина захищена від сваволі інших [4, с. 455].

Аналогічно В. Ойкен основне завдання економічної політики бачив у захисті господарської поведінки від свавілля приватної або державної влади. Тому, на відміну від традиційного лібералізму, «абсолютна економічна свобода природного стану» ним відкидається, оскільки така свобода стає джерелом свавілля.

В. Ойкен постійно звертає увагу на те, що в економіці потрібно боротися не зі зловживаннями монопольної влади, а із самою владою, із владними позиціями й умовами, що їх породжують. На його думку, контроль за діяльністю монополій, вістря якого було спрямовано проти так званого «опору влади», зазнають поразки. «Поняття «зловживання», – пише він, – не піддається точному визначенню. Як відомо, владні структури набувають великої політичної ваги в тій країні, де вони починають розростатися. У силу цього сама держава не в змозі здійснювати дієвий контроль за діяльністю монополій» [4, с. 245].

Велику роль в обмеженні економічної влади В. Ойкен відводить принципу відповідальності в економічній політиці: той, хто має доходи, повинен нести й збитки. «Для конкурентного порядку повинен діяти принцип: *той, хто відповідальний за плани й дії підприємств і домашніх господарств, несе за це юридичну відповідальність*» [4, с. 366].

Теорія господарського порядку і розроблена на її основі економічна політика, що включає в себе як істотний момент усунення й мінімізацію економічної влади, лягли в основу концепції соціальної ринкової економіки, відбилися у формуванні інституціональної структури економіки Німеччини після закінчення Другої світової війни й стали одним з теоретичних джерел «німецького економічного дива». Ідеї В. Ойкена вплинули на особливості економічної політики у сфері влади. Не випадково тільки в німецьких підручниках з економічної політики є обов'язковим розділ, присвячений економічній владі. Водночас радикальні пропозиції В. Ойкена, спрямовані на мінімізацію економічної влади, не знайшли підтримки й так і не були реалізовані. Наприклад, він пропонував ухвалити загальний закон, спрямований проти економічної влади. Дія закону про недопущення або усунення економічної влади мало поширитися на всі підприємства, «які спроможні робити на ринку такий вплив, який в умовах повної конкуренції був би просто неможливим» [3, с. 42].

Разом з тим не можна не зазначити, що свобода в економічному сенсі безумовно є благом, проте наявна і зворотна її сторона, на що справедливо вказують О. А. Яременко і В. Г. Яременко, зауважуючи, що «негативна сторона свободи як економічного інституту полягає в тому, що вона являє собою дещо, що нав'язується індивідові ззовні, у вигляді суми певних, іноді досить складних правил, стереотипів і обмежень. Як більш висока форма соціальної організації економічна свобода не лише не може бути повністю «очищена» від попередніх форм, але обов'язково бере на себе їхні функції, зокрема, функцію примусу» [6].

По суті твердження В. Ойкена про необхідність тотальної економічної свободи вносить істотні обмеження в його теоретичні побудови, оскільки така свобода або веде до економічного хаосу, або призводить до виникнення економіки «радянського типу», яка є ознакою і сучасної економіки України, де повну економічну свободу має тільки держава, інші економічні агенти змушені в своїй діяльності постійно стикатися з економічною державною владою.

Новий ракурс у вивченні влади містить у собі концепція компенсувальної (врівноважувальної) влади Дж. Гелбрейта (1908 – 2006). У реальній економіці, на думку Дж. Гелбрейта, співіснують мережі влади й контрвлади. Так, економічній владі великих корпорацій (монополій-виробників) протистоять сильні торговельні компанії (монополії-покупці).

З погляду Дж. Гелбрейта, недоліком сучасної економічної теорії є те, що вона дотепер не встановила ділового контакту з політичною наукою. Це серйозна вада, оскільки, на його думку, в економічній науці вирішальну роль відіграє проблема влади. В умовах, коли олігополістична структура стала найважливішою рисою господарства, цілком очевидно, що ця проблема повинна бути поставлена в центр інтересів економічної науки. На жаль, традиційна теорія конкурентної економіки ігнорувала всі питання, пов'язані з категорією влади, розглядаючи їх як нібито позаекономічні за своєю природою [5, с. 138 – 139].

Гелбрейт стверджує, що в сучасному капіталізмі найважливіші економічні рішення приймаються не лише індивідами (споживачами, бізнесменами), але й групами індивідів або індивідами, що діють як представники структурованих соціальних груп. Теорія «врівноважувальної влади» є відбиття розуміння Дж. Гелбрейтом ролі організованих груп і держави в сучасному капіталізмі.

Центральною ідеєю концепції «врівноважувальної влади» Дж. Гелбрейта є положення про те, що в умовах олігополії виникають нові фактори, що стримують економічну поведінку – не в особі суперників (конкурентів), а на протилежній стороні ринку – там, де перебувають покупці й постачальники [3, с. 45].

Концепція «врівноважувальної» влади може бути узагальнена в такий спосіб: по-перше, для кожного центру влади в економіці є тенденція до виникнення «врівноважувального» центра влади, і, по-друге, один центр влади «урівноважує» інший таким чином, що це служить

суспільним інтересам. Економічна влада великих корпорацій породжує протидію: сильним продавцям тепер протистоять сильні покупці. Ідея Дж. Гелбрейта полягає в тому, що олігополії внутрішньо властива тенденція до «врівноважування» сил (влади). Дж. Гелбрейт ілюструє свою концепцію багатьма прикладами, особливо підкреслюючи роль профспілок і великих компаній у сфері роздрібної торгівлі. З позиції Дж. Гелбрейта, існуюча система влади і контрвлади, які заперечують одна одну в економічному процесі, або рівність переговорної влади роблять внесок у досягнення суспільного добробуту. Ефект багатства, що асоціюється з рівновагою влади, полягає у більш низьких роздрібних цінах, більш високій ефективності виробництва, більш рівному розподілі доходу, кращому використанні ресурсів.

Дж. Гелбрейт констатував, що в умовах олігополії «саморушійна сила конкуренції є химерою»; а реальність полягає в «урівноважуванні» сил монополій-продавців і монополій-покупців. Зростання «врівноважувальних» сил, підвищує здатність економіки до саморегулювання, але в деяких випадках вони не діють, тоді на допомогу приходить втручання держави, що також виступає однієї з «урівноважувальних» сил [2, с. 136].

Разом з тим, теоретичні побудови Дж. Гелбрейта також далекі від ідеалу: залишається нерозкритою проблема монополійної влади, не окреслені межі втручання держави в економіку, сама влада покупців і влада постачальників у реальній економіці досить обмежена, що пов'язане, з одного боку, з конкуренцією в середовищі постачальників, а з іншого – з обмеженими можливостями покупців реально проявляти свої владні можливості, наприклад використовуючи механізми самообмеження, змови, що в наші дні під силу тільки великим торговельним мережам.

З інших позицій до проблеми влади підійшов Ф. Перру (1903 – 1987), що утвердив в економіці думку про можливості економічного домінування як джерела влади. Ефект домінування як прояв влади в економіці є одним із центральних питань, досліджуваних представниками французької соціально-інституціональної школи, у першу чергу, Ф. Перру. За своєю природою реальна економіка являє собою «мережу сил», нерівних відносин і є далекою від «свободи і рівності ринку».

Існування економічної нерівності, на думку Ф. Перру, пояснюється низкою причин, серед яких: відмінності у розмірах виробництва й капіталу, асиметричність інформації, приналежність до різних сфер господарства [7, с. 26].

Нерівність призводить до розподілу всіх економічних одиниць на домінуючі та підлеглі, встановленню певних зв'язків між ними. Домінуючі суб'єкти на вигідних для себе умовах примушують більше слабких агентів до угод і «співробітництва». Наслідком нерівності господарських одиниць є деформація економічного простору навколо домінуючої одиниці, його поляризація. Перебуваючи в поляризованому просторі, кожна залежна одиниця повинна при прийнятті рішень урахувати прямий і непрямий примус домінуючої одиниці. Це змінює умови рівноваги в даному просторі, його

параметри відхиляються від параметрів в інших місцях загальнонаціонального (або світового) економічного простору [3, с. 49 – 50].

У цілому дана економічна концепція є досить обґрунтованою, наближеною до реальних економічних умов, зокрема до реалій сучасної економіки, у якій великі виробники, продавці мають можливість впливати на економічну поведінку дрібних економічних структур. Водночас і теорія Ф. Перру має проблеми – не розглянутими залишаються питання відносно домінування в горизонтальній площині, тобто у взаєминах, рівних за своїм економічним потенціалом і економічних можливостях економічних агентів.

Оригінальну концепцію інкорпорування проблеми влади в економічну теорію розробив відомий японський економіст і соціолог Я. Таката (1883 – 1971), якого характеризують як «японського Маршалла».

Центральне місце в теорії влади Я. Такати займають пояснення впливу влади на величину заробітної плати й критика теорії граничної продуктивності [3].

Відповідно до теорії граничної корисності, ціна фактора виробництва визначається винятково граничною продуктивністю цього фактора. Зарплата, відповідно, – граничною продуктивністю робочої сили, а гранична продуктивність ґрунтується на найбільш ефективній комбінації засобів виробництва. При цьому вплив влади не заперечується. Просто вважається, що вона відіграє роль вторинного фактора в поясненні цін. Вимог, пропонує працівниками, недостатньо для пояснення зарплати – вони, скоріше, є її результатом [3, с. 61].

Я. Таката дає протилежне пояснення. З його погляду, виникає питання: як ми визначимо цю граничну продуктивність? Без ціни на фактори виробництва неможливо оцінити величину граничної продуктивності, і це логічно суперечить визначенню ціни на засоби виробництва через граничну продуктивність. Гранична продуктивність – це величина, на яку дохід збільшується або зменшується, коли певний фактор виробництва вилучається або додається до найбільш сприятливої комбінації факторів виробництва. Найбільш сприятлива комбінація будь-яких факторів виробництва підлегла впливу влади на економічні процеси. Якщо влада не в змозі встановити ціну на всі засоби виробництва, то неможливо визначити найбільш ефективну комбінацію й, отже, граничну продуктивність.

На думку Я. Такати, величина заробітної плати визначається, насамперед, соціальним статусом працівника і його позаекономічною владою, а гранична продуктивність впливає на оплату праці. Якщо ми приймаємо цю точку зору, пише він, то тоді зарплата буде розраховуватися відповідно до вимог працівників, що супроводжують пропозицію робочої сили і відображають їхній соціальний стан. Це саме та зарплата, що вони одержують. Саме вона дозволяє приймати всі виробничі плани й знаходити найбільш ефективну комбінацію засобів виробництва. Тим самим визначається гранична продуктивність, що робить коригувальний вплив на заробітну плату, що дає можливість установити загальну рівно-

вагу. Тому вплив влади є не просто даною зовнішньою умовою, на основі якої розвиваються суто економічні процеси, а їхньою частиною, що впливає на визначення економічних змінних. Влада – це не основна передумова економіки, а елемент, що діє в межах економіки. Фактичний статус працівника є щось більше, ніж простий товар [8, с. 103 – 104]. Таким чином, за Я. Такатою, не гранична продуктивність є первинним чинником, що визначає величину доходу (заробітної плати), а величина заробітної плати, обумовлена системою владних відносин, виявляється первинної стосовно граничної продуктивності.

Я. Таката показує, що безробіття на ринку праці неможливо пояснити за допомогою економічного аналізу, заснованого на корисності (*utility-based economic analysis*), і оскільки безробіття має місце, то гранична продуктивність праці не може визначати заробітну плату. Навпаки, безробіття може бути пояснене тільки тим фактом, що «робітники вимагають поваги до себе й використовують владу таким чином, що вони не будуть працювати за менш чим відповідну зарплату» [8, с. 133].

Разом з тим теоретичні побудови Я. Такати має сенс розглядати в контексті японської економічної культури або в контексті економічної культури чистого капіталізму, де мова може йти про реальний «соціальний статус і працівника», про його можливість протестувати проти низької заробітної плати, використовуючи у тому числі й права на страйк.

В умовах же сучасної пострадянської економіки про таку постановку питання навряд чи доречно говорити, у зв'язку із чим можна констатувати, що дана теорія для пострадянських країн має скоріше умоглядний, ніж практичний характер. Мало обґрунтованою з погляду реальної економіки здаються думки Я. Такати щодо причин безробіття.

ВИСНОВКИ

Таким чином, у роботах Дж. В. Ойкена, Дж. Гелбрейта, Ф. Перру, Я. Такати знаходимо визнання влади системною внутрішньою характеристикою економічного життя, владної складової економічних взаємодій, виділення концепту економічної влади в самостійний предмет аналізу й аналіз його як економічної категорії.

При цьому для одних економістів (В. Ойкен) приватна економічна влада на ринку – це «зло», а влада держави розглядається як сила, здатна це зло усунути, для інших (наприклад, Ф. Перру) економічна влада – це двигун економічного розвитку, без якого неможлива динаміка капіталізму, третя група економістів (Дж. Гелбрейта, Я. Таката) розглядають владу як об'єктивну економічну реальність, втручання держави в економіку в їхніх теоретичних побудовах також є об'єктивним процесом, однак, таке втручання має бути обмеженим і цілеспрямованим.

У цілому, проведений аналіз дозволяє говорити про те, що інституціоналістам не вдалося створити єдиної теорії економічної влади, разом з тим, протиріччя між незадовільним відбиттям проблеми влади в інституціональній теорії, з одного боку, і очевидним значенням фактору влади в господарському житті – з другого, породжують постановку питання про створення більш широкої теорії

економічної влади, що намагалися зробити і представники неоінституціональної економічної теорії. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Волконский В. А.** Теория экономических порядков В. Ойкена: основные положения и выводы / В. А. Волконский // Вопросы экономической теории.– 2001.– № 10.– С. 55 – 69.
2. **Гэлбрэйт Дж. К.** Экономические теории и цели общества / Дж. К. Гэлбрэйт.– М.: Прогресс, 1976.– 406 с.
3. **Дементьев В. В.** Экономика как система власти: монографія / В. В. Дементьев.– Донецк: Каштан, 2003.
4. **Ойкен В.** Основные принципы экономической политики / В. Ойкен.– М.: Прогресс, 1995.– 496 с.
5. **Селигмен Б.** Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен.– М.: Прогресс, 1968.– 600 с.
6. **Яременко В. Г.** Историческое место государственного социализма: нституциональный аспект / В. Г. Яременко, О. Л. Яременко // Научные труды ДонНТУ Серия: экономическая. Выпуск 31-1 Электронный адрес статьи: http://www.library.dgtu.donetsk.ua/fem/vip31-1/31-1_19.pdf
7. **Perroux F.** The Domination Effect and Modern Economic Theory / F Perroux //Power in Economics // Ed. by K.W.Rothschild. Harmondworth: Penguin books, 1971. P. 56 – 73.
8. **Takata Y.** Power Theory of Economics / Y. Takata New York : St. Martins Press. 1995.– 199 p.

НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

КІПА Д. В.

аспірант

Харків

Дослідження основних питань теорії конкуренції є особливо актуальними для української економіки у зв'язку з проведенням економічної політики, що забезпечує розвиток ринкових відносин при збереженні суттєвої ролі держави в окремих галузях економіки. Актуальними на сьогодні залишаються питання успішної участі України в процесах світової конкуренції. У зв'язку з цим накопичення теоретичних знань і досвіду практичного застосування законів, методів, інструментів конкуренції буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств і посиленню конкурентних переваг нашої країни на світовому ринку.

Мета статті – розкрити теоретичні протиріччя категоріального апарату управління конкурентоспроможністю підприємства, дослідити процес формування та реалізації конкурентної стратегії підприємства.

Наприкінці ХХ ст. проблеми стратегії випередження конкурентів, виявлення конкурентних переваг країн і компаній, конкурентного потенціалу й конкурентного середовища аналізуються американським ученим М. Портером. Дослідження конкуренції як процесу, що динамічно розвивається, а не як сформованої ситуації, проводиться І. Кірцнером. Питання, пов'язані із завоюванням майбутніх ринків у конкурентній боротьбі, розглядаються Г. Хамелом і К. К. Прахаладом.

Регулювання конкуренції стосовно питань формування стратегії конкурентної боротьби, а також теорії досягнення лідерства на ринку були розглянуті такими вченими-економістами, як М. Портер, М. Трейсі, Ф. Вірсема, Дж. Ф. Мур, А. М. Бранденбургер, Б. Дж. Нейлбафф та ін.

Таким чином, на сьогодні вже сформульовано великий понятійний апарат. Слід зауважити, що питання

забезпечення конкурентоспроможності знаходиться в тісному взаємозв'язку із стратегічним управлінням підприємством. Стратегічна спрямованість процесів управління конкурентоспроможністю підприємства припускає розробку і реалізацію відповідної стратегії управління. Формування конкурентної стратегії використовується практично всіма ефективно функціонуючими компаніями в країнах із розвинутою ринковою економікою та поступово стають невід'ємним елементом систем планування діяльності й вітчизняних підприємств які все більш намагаються конкурувати із зарубіжними підприємствами.

На сьогодні в літературі спостерігаються деякі розбіжності між поняттями конкурентної стратегії, стратегій конкуренції підприємства, стратегії управління конкурентоспроможністю підприємства та ін. На думку автора, необхідно виокремлювати поняття конкурентної стратегії і стратегії конкуренції підприємства. Конкурентна стратегія може в собі інтегрувати заходи декількох стратегій конкуренції залежно від ситуації, що склалася на ринку. Впровадженню певної стратегії конкуренції передують оцінка альтернативних варіантів. На підставі аналізу й оцінки конкурентного середовища і діяльності конкурентів керівництво підприємства вибирає з можливих варіантів той, який найбільшою мірою відповідає умовам зовнішнього і внутрішнього середовища, а також поставленим цілям підприємства. Обрану стратегію необхідно оцінювати з позиції її складності й оптимальності. Вибір оптимальної в конкретній ситуації стратегії конкуренції залежить від впливу факторів зовнішнього середовища, ефективності управління конкурентними перевагами підприємства, стадії життєвого циклу підприємства й основних видів товарів, стадії життєвого циклу конкурентної переваги та ін. Автор [13, 14] визначає три чинники, взаємодія яких обґрунтовує вибір конкурентної стратегії: конкурентна позиція підприємства; стратегічні завдання; ринкова ситуація.

У літературі виділяють такі загальні ієрархічні рівні стратегій: корпоративну, ділову, функціональну й опе-

раційну. Різні автори ототожнюють конкурентну стратегію підприємства із різними рівнями стратегій. Деякі автори [9] ототожнюють конкурентну стратегію з корпоративною, інші [16, 21] – із функціональною та оперативними стратегіями. Розробка конкурентної стратегії полягає, по суті, у відшуванні чіткого формулювання того, як підприємство буде вести конкуренцію, якими повинні бути його цілі та які кошти і дії знадобляться для досягнення цих цілей.

У результаті аналізу літератури можна відмітити існування багатьох підходів і трактувань конкурентної стратегії. Так, конкурентну стратегію підприємства трактують як: сукупність довготривалих наступальних або оборонних дій підприємства на ринку [3, 6, 14]; концепцію досягнення успіху підприємства, що має інноваційну спрямованість [9]; набір правил, методик і ініціатив для зміцнення позиції на ринку [8, 16, 20]; конкурентна перевага підприємства, що сприяє утриманню або збільшенню його частки ринку [4].

Базуючись на наведених визначеннях, під конкурентною стратегією пропонується розуміти сукупність дій, заходів, методик і ініціатив, що підпорядковуються законам конкуренції, і формують концепцію досягнення підприємством конкурентних переваг на ринку. Конкурентна стратегія формується на діловому рівні і включає в себе ряд стратегій конкуренції – функціональних стратегій. Конкурентна стратегія включає в себе інструменти та засоби підприємства, за допомогою яких плануються й реалізуються конкретні дії з урахуванням факторів конкурентного середовища підприємства й намірів конкурентів.

Будь-яка конкурентна стратегія підприємства формує та реалізує ряд конкурентних переваг підприємства, хоча і віддає пріоритет одному з них. Підприємство, що впроваджує стратегію зниження собівартості, повинне забезпечувати належний рівень якості продукції, сервісного обслуговування та ін. Аналіз практики показує, що більшість сучасних підприємств, що мають широку номенклатуру продукції, що випускається, і/або різні сфери бізнесу, одночасно використовують кілька підходів для різних груп товарів, регіонів або періодів свого розвитку. Відповідно до теорії ефективної конкуренції і функціонального підходу, більш конкурентноспроможними є підприємства, які щонайкраще здатні реалізувати всі напрями стратегії управління [5, 12].

Проведене дослідження дозволяє виділити такі основні критерії класифікації стратегій конкуренції:

1) за маркетинговим спрямуванням (стратегічний профіль фірми) [7, 11, 18, 19, 22]: стратегія ринкового лідера; стратегії оборони та наступу; стратегія фірми-челенджера; стратегії фірми-послідовника; стратегії фірм-нішерів; стратегія пошукувача; стратегія аналітика; стратегія реагуючого;

2) за джерелом конкурентної переваги фірми [1, 2, 13, 14]: стратегія зниження собівартості (стратегія цінového лідерства і максимізації ринкової частки); стратегія фокусування (сегментування ринку); стратегію негайного реагування на потреби ринку; стратегія диференціації (стратегія диференціювання товарів/послуг фірми та

стратегія диференціювання ринку (ринкової ніші); стратегія впровадження нововведень (стратегія росту, яка забезпечує майбутній розвиток).

Стратегія конкуренції становить основу конкурентної поведінки підприємства на ринку й описує схему забезпечення переваг над конкурентами. Вона є центральним моментом у стратегічній орієнтації підприємства. Від її правильного вибору залежить ефективність формування конкурентної стратегії підприємства. У деяких літературних джерелах [1] її називають базовою стратегією конкуренції.

Процес розробки конкурентної стратегії підприємства підпорядковується правилам розробки будь-якої стратегії управління виробничо-економічною діяльністю, і складається з п'яти основних елементів [10]: комплексного (системного) моделювання ситуації; визначення необхідності змін; здатності розробки стратегії; спроможності використовувати надійні економіко-математичні методи в процесі вибору стратегії та її оцінки відносно останніх; спроможності реалізації обраної стратегії.

Формалізований опис цього алгоритму припускає розробку опису кожного *i*-го фактора внутрішньої і зовнішньої інфраструктури виробничої системи. Як фактори пропонується розглядати множини показників об'ємів виробництва і реалізації продукції, виробничого і технологічного потенціалів, фінансово-економічного стану підприємства, стану ринкового середовища, що включає характеристики постачальників, споживачів і конкурентів [1, 12]. Направляючими процесу стратегічного управління є критерії управління та різного роду обмеження на ресурси (сировинні, виробничі, часові, фінансові тощо).

Кожна зі стратегій конкуренції має свої переваги та недоліки, необхідні ринкові умови впровадження, вимоги до організації виробництва й управління, а також сукупність дестабілізуючих факторів, що впливають на ефективність їхньої реалізації.

Залежно від моделі конкуренції, що діє на ринку, виділяють основні напрями конкурентної боротьби підприємства [1]. Додатковими критеріями для визначення найбільш характерної моделі конкуренції для ринку, що досліджується, можуть служити пріоритети маркетингової політики підприємств.

Наприклад, у конкурентному середовищі України розробка конкурентної стратегії підприємства повинна враховувати заходи, що характерні в основному для ринку монополістичної конкуренції, тобто виключення зайвих витрат, економія за рахунок ефекту від збільшення масштабів виробництва, інтеграція з усіма ланками в технологічному ланцюзі, спеціалізація на конкретному типі товару, спеціалізація на індивідуальних замовленнях покупців та активні дії на регіональному ринку. Але слід враховувати також наявність ознак олігополістичної конкуренції й чистої монополії. Стримуючим фактором розвитку національного промислового виробництва на сьогодні виступають завищені тарифи на послуги природних монополій. Протягом останніх чотирьох років цей негативний вплив суттєво посилюється: від-

соток промислових підприємств, що його відчують, згідно з даними проведених Держкомстатом опитувань, збільшився з 20 у середині 2005 р. до 30 у IV кварталі 2008 р. і 26 – 27 відсотків у 2009 році. Отже, у період кризових проявів суб'єкти природних монополій вочевидь намагалися підтримати і покращити своє фінансове становище за рахунок отримання додаткової монопольної ренти [15]. Структурні передумови конкуренції в економіці України за 2008 – 2009 рр. характеризують збільшення чистої монополії на 0,8% у 2009 році, збільшення олігополії – на 4,6%, зменшення підприємств з ознаками індивідуального домінування – на 3%, зменшення підприємств з конкурентною структурою – на 2%.

Найважливішим етапом реалізації конкурентної стратегії підприємства є розробка механізмів інтеграції функціональних підрозділів підприємства шляхом впровадження певних заходів, які не повинні суперечити один одному і повинні бути спрямованими на досягнення єдиної поставленої мети. Головний критерій вибору стратегії – адаптація своїх можливостей до конкретних умов ринку. І в цьому сенсі стратегії конкуренції є принциповою, загальноекономічною основою, на якій будуються практичні дії конкурентів. Ступінь ефективності реалізації конкурентної стратегії визначають наявність стійкої конкурентної переваги і високого прибутку.

Обмеженість виробничих ресурсів і потужностей вимагає зосередження діяльності підприємства на різних стратегіях конкуренції в рамках єдиного виробничого комплексу. Виробничі структури, що одночасно використовують різні базові стратегії конкуренції, повинні бути диверсифіковані й будуватися з використанням нових прийомів і методів організації виробництва.

ВИСНОВКИ

Необхідно виокремлювати поняття конкурентної стратегії і стратегії конкуренції підприємства. Під конкурентною стратегією пропонується розуміти сукупність дій, заходів, методик і ініціатив, що підпорядковуються законам конкуренції, і формують концепцію досягнення підприємством конкурентних переваг на ринку. Конкурентна стратегія формується на діловому рівні і включає в себе ряд стратегій конкуренції – функціональних стратегій. Від правильного вибору пріоритетної стратегії конкуренції залежить ефективність формування загальної конкурентної стратегії підприємства

Процес формування конкурентної стратегії підприємства включає оцінку базових стратегій конкуренції з позицій складності і оптимальності, вибір альтернативних варіантів. Процес реалізації конкурентної стратегії повинен включати розробку механізмів інтеграції функціональних підрозділів підприємства шляхом впровадження певних заходів, які не повинні суперечити один одному і мають бути спрямованими на досягнення єдиної поставленої мети. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф, Дж. Э. Макдоннелл. Пер. с англ. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.

3. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрильяна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
4. Виханский О. С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд. – М.: Гардарики, 2003. – 130 с.
5. Горшкова Л. А. Анализ организации управления. Аналитический инструментальный. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 208 с.
6. Гусев Ю. В. Стратегическое управление: Учебное пособие / ч. 1. НГАЭиУ. – Новосибирск, 1995. – 45 с.
7. Джоббер Д. Принципы и практика маркетинга : Пер. с англ. : Уч. пос. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. – 688 с.: ил. – Парал. тит. англ. – 679 с.
8. Забелин П. В. Основы стратегического управления: Учебное пособие / П. В. Забелин, Н. К. Моисеева. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1997. – 210 с.
9. Иванов И. В. Высокотехнологичные предприятия в эпоху глобализации / И. В. Иванов, В. В. Баранов, Г. И. Лысак, О. В. Кирсанов. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 416 с.
10. Канчавелли А. Д. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: Логистикоориентированное проектирование бизнеса / А. Д. Канчавелли, А. А. Колобов, И. Н. Омельченко; [Под ред. А. А. Колобова, И. Н. Омельченко. – М.: Изд. МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2001. – 600 с.
11. Котлер Ф. Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей / Пер. с англ. Под ред Т. Р. Тейлор. – СПб.: Издательский Дом «Нева», 2004. – 192 с.
12. Отенко І. П. Управління конкурентними перевагами підприємства. Наукове видання / І. П. Отенко, Є. О. Полтавська. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2005. – 212 с.
13. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
14. Портер М. Е. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. – К.: Основа, 1998. – 390 с.
15. Річний звіт Антимонопольного комітету України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua>
16. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуация для анализа / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 412 с.
17. Томпсон-мл. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. – 12-е изд.: пер. с англ./ Томпсон-мл., Артур, А., Стрикленд III, А., Дж. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 928 с.
18. Уолкер-мл. О., Х. Бойд-мл., Ж.-К. Ларше, Дж. Маллинз 2006, Вершина. – 496 с.
19. Хулей Г. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование: Пер. с англ. / Г. Хулей, Д. Сондерс, Н. Пирси. – Д.: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 774 с.
20. Яременко О. Ф. Науково-практичні аспекти стратегічного і тактичного управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mev-hnu.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_internet_konferencija/8_shljakhi_pidvishhennja_konkurentospromozhnosti_vitchiznjanikh_pidpriemstv/9-1-0-74
21. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методичні і методологічні засади: Наук. вид. – Харків: ХНЕУ, 2004. – 472 с.
22. Miles R. E., Snow C. C. Fit, failure and the hall of fame: How companies succeed or fail. – New York, 1994.

РАЗРАБОТКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМОЙ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

ТИМОХОВА Г. Б.

кандидат экономических наук

ХОРОШАЯ Е. Н.

Харьков

Современный период развития исследований по проблеме финансовой безопасности характеризуется как период становления относительно нового направления экономической теории – теории безопасности функционирования хозяйственных систем. Основой ее формирования является комплексный подход к исследованию жизненного цикла хозяйствующего субъекта и хозяйства в целом как к экономическим системам.

В Украине и за рубежом различными аспектами данной проблемы занимались А. И. Барановский, В. В. Бурцев, А. Д. Васирик, М. Ю. Дмитриева, М. М. Ермошенко, Я. А. Жалило, Н. П. Капустин, А. Ф. Новикова, Е. А. Олейников, Г. А. Пастернак-Таранушенко и другие. Отдавая должное научным наработкам отечественных и зарубежных ученых по проблемам обеспечения и оценки финансовой безопасности предприятий, следует заметить, что существует потребность в их дальнейшем развитии в контексте обеспечения устойчивого развития предприятия, что и определило цель данной статьи.

Выделяют два аспекта финансовой безопасности, которые формируются вместе с появлением и развитием хозяйствующего субъекта – «система обеспечения финансовой безопасности хозяйствующего субъекта» и «финансовая безопасность хозяйствующего субъекта».

Система обеспечения финансовой безопасности хозяйствующего субъекта представляет собой организованную совокупность специальных служб, средств, методов и мероприятий, обеспечивающих прогнозирование рисков, формирование системы мер по их предупреждению и ослаблению, ликвидацию последствий их реализации, обеспечение защищенности персонала и имущества предприятия [1, 2].

Финансовая безопасность хозяйствующего субъекта представляет такое состояние, при котором:

- ✦ предприятие находится в финансовом равновесии и обеспечивается устойчивость, платежеспособность и его ликвидность в долгосрочном периоде;
- ✦ удовлетворяются потребности в финансовых ресурсах для устойчивого расширенного воспроизводства;
- ✦ обеспечивается достаточная финансовая независимость;

- ✦ предприятие способно противостоять существующим и возникающим опасностям и угрозам, стремящимся причинить ему финансовый ущерб, изменить (к более нерациональной) структуру капитала, принудительно ликвидировать предприятие;
- ✦ обеспечивается достаточная гибкость при принятии финансовых решений;
- ✦ обеспечивается защищенность финансовых интересов собственников предприятия [3, 4].

Данные структурные аспекты финансовой безопасности объединены основной целью существования комплексной системы финансовой безопасности предприятия – обеспечение равновесного финансового развития хозяйствующего субъекта.

Финансовое равновесие в классификации типов равновесия экономических систем относится к динамическому целевому равновесию, которое характеризуется состоянием оптимума, достигаемого системой под влиянием деятельности управляющего субъекта. Такой тип равновесия связан с выделением управляющей подсистемы, являющейся функционально автономной, процессом субъективного целеполагания и оптимального управления.

Термин «финансовое равновесие» (*l'équilibre des flux*) наиболее полное развитие получила в приложении к экономическим системам микроуровня. Он используется учеными французской научной школы финансового менеджмента для обозначения такого режима функционирования предприятия, при котором в каждый период времени процессы поступления и расходования денежных средств сбалансированы, то есть сальдо положительных и отрицательных денежных потоков равно нулю [8]. Предполагается, что такой режим функционирования предприятия, называемый режимом финансового равновесия, обеспечивает его безопасное финансовое развитие: отсутствуют кризисы ликвидности и платежеспособности.

В понятийном аппарате американской школы финансового менеджмента термин «финансовое равновесие» отсутствует, однако в качестве его аналога используется понятие синхронизации денежных потоков во времени (*cash flows synchronization*) [1, 8].

Исходя из методологического подхода Унковской Т. Е. [6, 7] понимание концепции финансового равновесия предприятия как абсолютной синхронизации денежных потоков является слишком ограниченным. Если предприятие находится в таком финансовом режиме, то теоретически сумма денежных средств на счете предприятия может быть равной нулю. Такая ситуация

неоптимальна внаслідок того, що в цьому випадку задовольняється тільки транзакційний попит підприємства на грошові засоби, при цьому інші життєво важливі компоненти сукупного попиту на гроші – попит, зумовлений мотивом обережності (*precautionary demand*), а також мотивом підтримки кредитного рейтингу і зберігання компенсаційних залишків, залишаються незадоволеними [6]. Тобто, режим синхронізації грошових потоків не описує структуру оптимального і безпечного фінансового стану і не дозволяє достатньо повно розкрити вплив параметрів фінансової політики підприємства і зовнішнього середовища на динамічні властивості рівноважного стану, його досягнємості і стійкості.

Таким чином, фінансове рівноважжя економічної системи – це такий фінансовий режим її функціонування, при якому сукупний потенціал фінансової дестабілізації даної системи дорівнює нулю.

Якщо рівноважжя не встановилося, і в системі існують градієнти сукупного потенціалу фінансової дестабілізації, то фінансовий режим функціонування системи є нерівноважним і фактично небезпечним.

Процес фінансової релаксації економічної системи – це процес її переходу з нерівноважного стану в стан фінансового рівноважжя. Період фінансової релаксації – інтервал часу, впродовж якого відбувається цей процес переходу [6].

Якщо розглянути процес, що відбувається в економічній системі зі швидкістю, значно меншою швидкості релаксації, на будь-якому етапі, на якому сукупний потенціал фінансової дестабілізації встигає вирівнюватися (проходить через нульове значення), він представляє собою ланцюжок рівноважних станів і відповідно є фінансово безпечним для функціонування господарюючого суб'єкта. Роль управління комплексною системою фінансової безпеки підприємства в контексті досягнення фінансового рівноважжя визначається тим, що її положення повинні мінімізувати процес фінансової релаксації і задавати такий характер функціонування системи забезпечення безпеки, який створює:

а) можливість ідентифікації загроз по градієнтах сукупного потенціалу фінансової дестабілізації, їх ознакам, оцінці ймовірного характеру їх прояву, і періоду фінансової релаксації. Зміна функції потенціалу фінансової дестабілізації в часі несе в собі значущу інформацію про траєкторію фінансового розвитку фірми, її відхилення від рівноважжя і накопиченні джерел нестабільності і небезпечності;

б) можливість розробки «шкали фінансової безпеки» господарюючого суб'єкта, що складається з чотирьох зон – максимальної безпеки, достатньої безпеки, нестійкості і ризику, і трьох точок – оптимальності, рівноважжя і резерву. Дані шкали можуть бути одним з критеріїв оцінки оптимальності прийнятих рішень. Використання

даного підходу дозволить об'єктивно оцінити поточний стан господарюючого суб'єкта і дати аналіз розвитку ситуації в перспективі;

в) можливість цілеспрямованих реакцій суб'єктів безпеки при виникненні загроз, які не були передбачені.

Підкреслимо, що діагностика рівня фінансової безпеки за системою « шкала фінансової безпеки » в необхідних випадках повинна враховувати спеціальні галузеві особливості підприємств, а порогові значення показників слід визначати з урахуванням періодів розвитку економіки і фінансової релаксації. Система оцінних показників повинна включати не тільки показники-критерії, але і додаткові аналітичні показники, що формують загальне представлення про стан господарюючого суб'єкта.

Розглядаючи методи побудови комплексної системи фінансової безпеки необхідно врахувати ряд аспектів:

- ✦ в склад індикаторів, що визначають « шкалу фінансової безпеки », в першу чергу слід включати ті показники, які характеризують різні сторони фінансового стану підприємства і дозволяють оцінити його фінансові результати по різних напрямках. Якщо ж внутрішнє пристроювання такої системи таке, що в ній домінують механізми позитивної зворотної зв'язі, то зовнішнє вплив викликає внутрішні процеси, що посилюють це вплив, то система все далі відхиляється від рівноважного стану, і вона стає для неї недосяжною;
- ✦ можливість кількісної оцінки окремих показників і аналіз їх взаємозв'язку. Ізольоване розглядання індикаторів не дозволяє обґрунтовано визначати їх порогові значення;
- ✦ при виборі показників необхідно передбачувати можливість розрахунку їх прогнозних значень;
- ✦ прогнозування рівнів показників повинно передбачати оцінку надійності в залежності від періоду фінансової релаксації;
- ✦ методика розрахунку комплексного показника, що характеризує фінансовий рівень економічної безпеки підприємства, повинна бути достатньо простою і доступною, базуючоюся на облікових даних.

Підводячи висновки дослідження, цілеспрямовано відзначимо, що дискусійною залишається сама проблема вибору критеріїв оцінки управління фінансовою безпекою підприємства. Причому ця дискусійність зумовлена не внутрішніми суперечностями системи критеріїв, а складністю самого об'єкта дослідження – промислового підприємства. При формуванні критеріальної бази доводиться вирішувати достатньо складні задачі визначення чітко фіксованих меж рівня фінансової безпеки, співставимості різних оцінок рівня безпеки

отдельно взятого предприятия, а также предприятий разных отраслей. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк.– К.: Эльга, Ника-Центр, 2004.– 784 с.

2. Гапоненко В. Ф. Экономическая безопасность предприятия. Подходы и принципы / В. Ф. Гапоненко, А. А. Безпалько, А. С. Власков.– М.: Изд. «Ось-89», 2006.– 208 с.

3. Гладченко Т. М. Економічна безпека підприємницької діяльності. / Т. М. Гладченко // Збірник наукових праць «Актуальні проблеми міжнародних відносин»: Вип. 26.– К.: ВПЦ «Київський університет», Інститут міжнародних відносин, 2001.– С. 357.

4. Горячева К. С. Фінансова безпека підприємства, сутність та місце в системі економічної безпеки. / К. С. Горячева // Економіст.– 2003.– № 8.– С. 216.

5. Минаев Г. А. Безопасность организации [Текст] : учебник / Г. А. Минаев ; Ин-т управления и безопасности.– Київ : КНТ, 2009.– 440 с.

6. Унковская Т. Е. Новая парадигма понимания финансовой стабильности: разрешение парадоксов монетарной политики / Т. Е. Унковская // Экономическая теория.– 2009.– № 1.– С. 14 – 33.

7. Унковская Т. Е. Финансовое равновесие предприятия: монография / Унковская Т. Е.– К.: Генеза, 1997.– 380 с.

8. Фінансова безпека підприємства і банківських установ: монографія/ За загальною ред. А. О. Єпіфанова.– Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009.– 295 с.