

ФОРМУВАННЯ ПРІОРИТЕТІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В ПОСТТРАНЗИТИВНИХ ЕКОНОМІКАХ

АДАМАНОВА З. О.

доктор економічних наук

Сімферополь

Вступ. Аналізуючи економічні проблеми XXI століття, світ зіткнувся з низкою питань, до вирішення й реалізації яких він не був, і ще й досі не є підготовленим. Серед цих нових проблем найважливіше місце посідають проблеми виживання, трансформації, безпеки розвитку. Вони пов'язані в першу чергу з проблемами формування пріоритетів соціально-економічного розвитку, що принципово детерміноване кризовим циклом соціальної активності економічної та правової свідомості. Дослідження існуючих проблем у нашій державі приводить до джерел його становлення як країни з ринковою економікою, що висуває автентичні проблеми у створенні пріоритетів соціально-економічного розвитку. Трансформація командно-адміністративної економіки торкнулася всієї системи господарювання й призвела до незворотних наслідків. Дане дослідження потребує у визначенні особливостей сучасного становлення пріоритетів соціально-економічної політики. Неоднозначність суджень про стан національної економіки і факторів, що призвели до посилення кризових процесів у формуванні пріоритетів соціально-економічного розвитку, підлягає подальшому вивченню й виявленню причинно-наслідкових зв'язків.

Аналіз публікацій. Дослідження проявів і тенденцій глобалізації інтересів у формуванні пріоритетів соціально-економічного розвитку значно активізувалось у вітчизняній економічній думці. Окремими вченими робляться спроби системної оцінки політичних, економічних, соціальних, екологічних та інфраструктурних передумов і складових глобалізації у формуванні соціально-економічного розвитку, серед них Антонюк Л. Л., Білорус О. Г., Лук'яненко Д. Г., Пахомов Ю. М., Поручник А. М., Рогач О. І, Савчук В. С.

Постановка завдання. Розгляд питання розвитку нашої держави, з точки зору ідеології ринкових відносин, дозволить визначити ступінь розвитку основних економічних процесів, їх вплив на практичну діяльність суб'єктів господарювання та на практичне формування соціально-економічної політики. Крім того, це дозволить виявити певну тенденцію у їх розвитку й визначити особливості української трансформації на пострадянському просторі. Наукові дослідження, які зазначені вище, здійснюються вже протягом досить тривалого проміжку часу, що дозволяє прийти до певних висновків та узагальнень. Практична значимість даного дослідження пов'язана з його роллю в стратегічній політиці формування пріоритетів соціально-економічного розвитку держави. Державні програми спрямовані на подолання кризи у формуванні пріоритетів соціально-

економічного розвитку шляхом вивчення основних причин, що призвели до неї, упровадження відповідних антикризових заходів, розроблених з урахуванням сучасного становища. Виникає потреба у встановленні взаємозв'язку між ретроспективними та прогностичними станами національної економіки, факторів, що стримують економічний розвиток і гальмують формування пріоритетів соціально-економічної політики. Виникає потреба також у визначенні ідеології становлення нашої держави з точки зору ринкових трансформацій і формуванні єдиної термінології, що дозволяє позначити неоднозначність процесів, що протікають.

Результати дослідження. Теоретичну основу дослідження склали фундаментальні положення економічної теорії і системного підходу у філософії, роботи ведучих учених у даній сфері. З переходом до ринкової економіки існуючий режим показав повну нездатність швидко реагувати на зміни, що відбуваються, і адаптуватися до нових умов господарювання, що у свою чергу призвело до затяжної кризи, наслідки якої відчуються дотепер. Поняття «криза» було відсутнє як таке через державну підтримку, що виражалася на всіх необхідних рівнях.

Економіка України, як і економіка будь-якої держави, знаходиться в трансформаційному режимі. Перш ніж розглянути відмінні риси української трансформації необхідно дати визначення даному поняттю. Поняття «трансформація» досить часто вживається для позначення тих процесів, що сьогодні відбуваються в колишніх соціалістичних країнах. Найчастіше можна зустріти, що стан сучасної економіки називають перехідним. Таке поняття «трансформація» і «перехід» є відмінними. Поняття «перехідний» передбачає, що існує прямий шлях від якогось одного стану до якоїсь певної стадії, наприклад, від централізованої планової економіки до ринкової економіки. Поняття переходу передбачає чіткий кінцевий пункт економічного розвитку, наприклад, вільну ринкову економіку. Теорія переходу визначає мету змін і визначає, коли ця мета досягнута. Перехід має обмежені часові й просторові рамки тому, що рано чи пізно він повинен закінчитися, незалежно від результату. Цей статичний спосіб бачення не застосовують у трансформаційному підході, що розглядає різноманітні економічні, політичні, соціокультурні зміни. Результат цих трансформацій відкритий і не задається на початку або під час змін, вони відбуваються постійно і не мають обмежень у просторово-часовому вимірі. Трансформація визначає новий вимір світу, а не підкоряється канонам. У стабільному традиційному суспільстві зміни мають передбачувані результати. У нетрадиційному суспільстві, що трансформується, немає сталих зв'язків між елементами, тому наслідки змін передбачити практично неможливо, а отже, росте ризик помилок. Тому, трансформація є неминучим явищем.

Відмінною рисою українських трансформаційних процесів від інших економічно розвинутих держав є те, що вони носили революційний характер. У кінці XX сторіччя Україна змінила свої напрямки майбутнього соціально-економічного розвитку, стала на шлях радикальних соціально-економічних і політичних змін з урахуванням досвіду й досягнень розвинутих країн світу. Однак у результаті відсутності в нашій державі національної трансформаційної моделі і невдалого запозичення чужих моделей економічного розвитку, зокрема моделі економічних реформ, що відома як «вашингтонський консенсус», на жаль, перехід у нову якість набув руйнівного характеру. Замість прогресивних економічних і науково-технологічних зрушень, побудови соціально орієнтованої демократичної держави, підвищення матеріального добробуту і духовного рівня життя народу, Україна опинилася в глибокому занепаді.

Нові виклики світової економіки в XXI столітті поставили Україну перед об'єктивною необхідністю розвитку в умовах глобалізації. Доля України не може не викликати побоювань тому, що вона виявилася неготовою до глобальної конкуренції і глобальної інтеграції. Проблеми соціально-економічного розвитку України в умовах глобалізації пов'язані з тим, що країні доводиться вирішувати питання оптимального включення в глобальну економіку в умовах незавершеної системної соціально-економічної і політичної трансформації. Сказати про те, що Україна знаходиться в перехідному режимі, не є остаточно вірним; перехід не відповідає ні часовому, ні ідеологічному поняттю, тобто досягненню поставленої мети (у даному випадку розвинутій ринковій економіці). Тому при визначенні етапу трансформації, у якому знаходиться Україна на сьогоднішній момент, найчастіше використовують термін постперехідної або посттранзитивної економіки. Дана обставина накладає на антикризове управління свої рамки. Тому сучасне антикризове управління зіштовхується з непосильною задачею реформування кризової ситуації в державі, в якій порушені принципи ідеології. Для того, щоб більш повно розкрити особливості антикризового управління в Україні в трансформаційних умовах необхідно розглянути етапи формування антикризового управління, які ми ідентифікуємо державно-правовими моделями (типами, станами) становлення й розвитку усталених пріоритетів соціально-економічного розвитку.

Формування антикризового менеджменту як антикризового менеджменту створення актуальних пріоритетів соціально-економічного розвитку в Україні починається з того моменту, коли масштабність і глибина кризи соціально-економічного становлення стали непорівнянними з подальшим розвитком економіки. Але перш ніж відбулися позитивні зрушення на користь антикризового управління, пройшло досить багато часу, що більшість підприємств призвело до незворотніх наслідків. Після того, як Україна вступила в перехідний період з новими ідеями, але зі старими звичками, масштаб кризи приймає глобальний характер. Це пов'язано, насамперед, з колосальною різницею командно-адміністративної і ринкової систем формування пріоритетів соціально-економічного

розвитку. Розвиток принципів господарювання при тоталітарній економіці йшов у протигагу принципам ринкової економіки. Особливим каталізатором кризових явищ на той час послужила відсутність нормативної бази, яка б регулювала сформовану неадекватність підприємств на зміни умов господарювання. На сьогоднішній час значимість антикризового управління не залишає ніяких сумнівів, про це свідчать багато фактів: нормативні розробки держави, наявність різних консалтингових компаній, криза менеджерів тощо. Однак існуючий потенціал антикризового управління не використовується в тій мірі, що необхідна, з огляду на складність і неоднозначність ситуації в державі. Природним образом це відбилося на стані економіки в перехідний період і має своє відображення дотепер.

Таким чином, сучасна економіка в цілому нестабільна й знаходиться в стані депресії, спад промислового виробництва має системний характер, глибокі інфляційні процеси протікають поруч з інтенсивним зростанням усіх видів неплатежів, загострилися відносини між підприємствами. Окрім того, при розгляді утвореної ситуації особлива увага приділяється відсутності інноваційної активності підприємств. На багатьох підприємствах, досить тривалий час не впроваджується нова технологія, не проводиться модернізація існуючих технологій, відсутні схеми переробки, слабка автоматизація тощо. Це, в свою чергу, негативно відображається на конкурентноздатності продукції, та ще більш негативно – на виробленні прогресивних тенденцій у формуванні соціально-економічної політики.

Певна річ, списувати існуючі проблеми тільки на перехідний період досить не раціонально. По-перше, перехідний період як такий закінчився, а трансформаційний період не закінчиться по суті, і виправдуватися перехідним режимом не можна. Звичайно, наслідки перехідного режиму настільки вагомими на сьогоднішній час, що їх не можна скидати з рахунків при визначенні кризоутворюючих факторів. А по-друге, останнім часом переважаючими стають кризоутворюючі фактори, надбані Україною останнім часом. У сукупності це дає колосальний ефект і робить економіку України залежною від впливу інших держав, особливо у формуванні пріоритетів соціально-економічного розвитку. Залежність національної економіки та пріоритетів соціально-економічного розвитку від світового господарства має не тільки негативні наслідки, але й позитивні внаслідок збільшення зовнішнього попиту. Однак криза світового господарства свідчить про те, що залежність національної економіки повинна бути раціональною, тобто повинно бути збалансоване співвідношення між внутрішнім ринком і експортом. Позитивним на даний час для України в ситуації кризи світового господарства є, як би парадоксально це не звучало, – нерозвиненість економіки й слабка інтеграція на світові товарний і фінансовий ринки. Окрім того, на тлі погіршення кон'юнктури на світовому ринку й зниження ділової активності в розвинутих країнах, ситуація в державі, що розвивається, – Україна для інвесторів, – буде більш привабливою. Ці обставини є дуже слабкою вітхою для згладжування негативних

факторів, що впливають на економіку України, однак це показує нездвозначність кризоутворюючих факторів і як наслідок антикризового управління. За останні роки свого існування в Україні загострилися і без того нелегкі політичні відносини, що суттєво погіршують стан формування пріоритетів соціально-економічного розвитку. На сьогодні стабілізація політичної ситуації і ліквідація її наслідків є першочерговим завданням для антикризового управління на макрорівні. Перераховані обставини формують основи антикризового управління як основи формування оптимальної моделі пріоритетів соціально-економічного розвитку в трансформаційному пост-транзитивному періоді, а також принципи поведінки підприємства в таких умовах, основним з яких є готовність підприємства сприйняття й подолання кризової ситуації. Основною дестабілізуючою причиною формування пріоритетів соціально-економічного розвитку є апобаральність ідеології господарювання, що заснована на невідповідності реальної економічної ситуації і державної політики, що проводиться.

Сучасна парадигма світогосподарського розвитку формується через системне дослідження явищ, процесів і проблем інтернаціоналізації з урахуванням їхньої багатопланової природи. Як масштабний, динамічний і певним чином структурований процес інтернаціоналізації на мікрорівні виявляється в інтенсифікації залучення фірм до міжнародних операцій, а на макрорівні – у розширенні та поглибленні світогосподарських зв'язків завдяки підвищенню міжнародної мобільності факторів і результатів виробництва. З огляду на національну економіку важливо вирізняти внутрішні прояви формування пріоритетів соціально-економічного розвитку, виявлені у інтернаціоналізаційного процесу (імпорт товарів, послуг, капіталів, трудова імміграція) і зовнішні його прояви (експорт товарів, послуг, капіталів, трудова еміграція).

Стан розроблення інтернаціоналізаційної тематики дає змогу проводити теоретичні дослідження процесів формування пріоритетів соціально-економічного розвитку та їх прикладний аналіз на засадах багатоваріантного критичного осмислення теорій і моделей відкритої економіки, міжнародної торгівлі, руху капіталів, прямих зарубіжних інвестицій, транснаціоналізації та інтернаціоналізації в цілому. Зауважимо, що загальний методологічний підхід до формування пріоритетів соціально-економічної політики, розпочатий з оцінки відкритості економік, яка виявляється в системній міжнародній взаємодії ринків товарів, послуг, капіталів і валют, є продуктивним за умови розвиненості відповідних національних ринків. У новому світі проблема «відкритості» в умовах глобалізації постає стосовно країн із перехідними економіками. Плідними у розгляді цієї проблеми видаються, зокрема, дослідження російських та українських науковців, які впевні в ефективності функціонування саме відкритої економіки. Вони концентрують увагу на проблематиці геоекономічного визначення пріоритетів соціально-економічного розвитку нових незалежних держав, теоретичних і практичних питаннях напрямів, масштабів і темпів досягнення

оптимальної, з погляду національних інтересів, відкритості економіки. Характерним є багатоваріантність у підходах до аналізу відповідних проблем ідентифікації пріоритетів соціально-правових трансформацій стосовно тієї чи іншої країни. Це зумовлено як очевидними факторами (розміри території, населення, природно-ресурсний потенціал), так і відмінностями у стратегіях, масштабах, темпах ринкової трансформації.

Згідно із зарубіжними експертними оцінками, рівень відкритості української економіки є порівняно невисоким. Разом із тим, за деякими кількісними показниками, зокрема співвідношенням обсягів експортно-імпоротної діяльності та ВВП (близько 90%), Україна демонструє достатньо високий рівень відкритості економіки. Проте ця відкритість відбиває не зростаючу конкурентоспроможність українських товарів, а законсервовані структурні диспропорції (непомірну залежність від імпорту енергоносіїв та вимушений експорт низькотехнологічної металургійної продукції, виробництво якої поглинає значну частку «критичного» енергоімпорту), що негативно детермінує визначення пріоритетів соціально-економічного розвитку. За сукупністю кількісних і якісних проявів інтернаціоналізації економіки України набуває вочевидь гіпертрофованих форм, що підтверджується функціонально-структурним аналізом стану й ключових тенденцій зовнішньоекономічної діяльності та широкою інтернаціоналізацією пріоритетів соціально-економічної політики.

Головна проблема розвитку українського товарного експорту – низький потенціал конкурентоспроможності на зовнішніх ринках продукції з високим рівнем доданої вартості, низька технологічність і наукомісткість товарів. Україна має істотні перекося в географічній структурі своїх експортних та імпорتنних зв'язків, що формує автентичні переноси в створенні пріоритетів соціально-економічної політики та практики: надто високий рівень односторонньої імпоротної залежності за окремими статтями критичного імпорту, особливо щодо енергоносіїв із Росії; незначна присутність на ринках багатьох країн, що розвиваються, які могли б бути важливими споживачами продукції та послуг українських підприємств і фірм.

Наявність невідповідності між імпортними потребами країни та її експортним потенціалом постійно продукує проблему торговельного дисбалансу як загалом, так і з окремими стратегічно важливими партнерами, а також проблеми широкої невідповідності імпоротно-експортних пріоритетів соціально-економічного становлення країни. Це, в свою чергу, репродукує проблему зростаючої зовнішньої заборгованості як зростаючої зовнішньої залежності при визначенні пріоритетів соціально-економічного розвитку.

Щодо обсягів і структури іноземного інвестування, то важливою є проблема забезпечення не тільки ефективних кількісних пропозицій, а й насамперед якісних, що продукує домінують кількісних векторів формування пріоритетів соціально-економічного розвитку, а не якісних. Саме на якість іноземних інвестицій, а також на якість і конкурентоспроможність товарів, вироблених завдяки реалізації цих

проектів, слід звернути особливу увагу. За наявності (до останнього часу) численних державних і недержавних інститутів майже повністю відсутній моніторинг реальної ефективності іноземних інвестицій, особливо портфельних. Не тільки абсолютно незначними, а й вкрай непродуктивними є наші інвестиції за кордоном. Водночас свого вирішення у практичному плані вимагає проблема втечі капіталу з України. Така ситуація також морально погіршує формування стійкої бази пріоритетів соціально-економічного розвитку.

Принципово важливими є проблема зовнішньої заборгованості і проблема відсутності дійового національного і міжнародного регулювання інтелектуального обміну, системи захисту українських працівників-мігрантів поглиблює проблему «відтоку мізків», знецінення «людського капіталу» нації.

З огляду на регулювання зовнішньоекономічної діяльності очевидною є невідповідність масштабів, темпів і логіки лібералізації структурним пріоритетам соціально-економічного розвитку. Сучасні наукові дослідження і трансформаційна практика доводять, що лібералізація економіки як фундаментальний компонент ринкової трансформації може мати значні негативні наслідки і навіть створювати загрозу для економічної безпеки країни, якщо в її «технології» порушуються певні обов'язкові принципи.

Висновки. Таким чином, на сьогоднішній день, для кожної країни важливими є не тільки пріоритетні геополітичні орієнтири розвитку соціально-економічної політики, заснованої на дво- і багатосторонніх міжнародних взаємовідносинах, але й орієнтири загальноцивілізаційні, тісно взаємопов'язані з глобальними детермінантами успіху національних економік – інтелектуалізацією із здатністю до постійних інновацій, соціалізацією з пріоритетом якомога повнішого самовиразу особистості, екологізацією виробництва і се-

редовища життєдіяльності. Усі національні економії є перехідними з огляду на формування контурів майбутньої світогосподарської структури, а отож це стосується й до характеристики пріоритетів соціально-економічного становлення та розвитку. Важливо також брати до уваги, що зовнішнє середовище дедалі сильніше впливає на формування ефективних економік та методик створення пріоритетів соціально-економічного розвитку, особливо в умовах глобалізації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Білорус О. Г., Лук'яненко Д. Г. та ін. Глобальні трансформації і стратегії зовнішнього розвитку / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко // За ред. О. Г. Білоруса. – К.: ВІСЛ. – 2008.
2. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б. В. Губський // К.: Наукова думка. – 2010.
3. Зернецька О. В. Глобальний розвиток систем масової комунікації і міжнародні відносини / О. В. Зернецька // – К.: Освіта. – 2009.
4. Економіка зарубіжних країн / За ред. А. С. Філіпенка. – К.: Либідь. – 1998.
5. Мартин Г. -П., Шуманн Х. Западная глобализация: атака на процветание и демократию / Г. -П. Мартин, Х. Шуманн // Пер. с нем. – М.: Издательский Дом «АЛЬПИНА». – 2008.
6. Пахомов Ю. И. Кримський С. Б., Павленко Ю. В. Пути и перепутья современной цивилизации / Ю. И. Пахомов, С. Б. Кримський, Ю. В. Павленко // К.: «Международный деловой центр». – 2009.
7. Пахомов Ю. М., Лук'яненко Д. Г., Губський Б. В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі // Ю. М. Пахомов, Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський // К.: Україна. – 2010.
8. Світова економіка / А. С. Філіпенко, О. І. Рогач, О. І. Шнирков та ін. – К.: Либідь. – 2007.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ БЕЗПЕКИ РИНКОВОГО СТАНУ

МАНЦУРОВ І. Г

доктор економічних наук

НУСІНОВА О. В.

кандидат економічних наук

Київ

Вступ. Поняття «безпека» є комплексним та багатограним, сфера його застосування протягом усієї історії постійно розширюється, тому в сучасних умовах категорія «безпека» є однією з найскладніших.

Аналіз досліджень і публікацій. В більшості робіт виділяються політико-правова та силова, кадрова та інтелектуальна, техніко-технологічна, екологічна, інформаційна та фінансова складові.

В Законі про безпеку [8] політико-правова складова має назву внутрішньо- та зовнішньополітичної. В роботі [2] цій складовій відповідає фізична, а в роботі [3] – військова. Кадрова та інтелектуальна складова в Законі про безпеку [8], а також в роботах [4, 7] називається со-

ціальною. В роботі [3] для цієї складової використовується назва «соціокультурна», а в роботі [6] – трудова.

Техніко-технологічна складова в Законі про безпеку [8] та в роботі [4] називається науково-технологічною, а в роботах [2, 5] – науково-технічною. Екологічний складовій в роботі [1] відповідає сировинна та енергетична. Що стосується фінансової складової, то в багатьох роботах вона пов'язується з економічною. На наш погляд, економічна сфера набагато ширша за фінансову та частково проявляється в усіх інших складових загальної безпеки, хоча всі складові загальної безпеки, за винятком фінансової, не є безпосередньо економічними.

Деякі автори роблять основний акцент не на загрозах, а на урахуванні інтересів підприємства. Очевидно, що безпека підприємства можлива тільки за умови забезпечення балансу інтересів усіх осіб, зацікавлених у результатах діяльності підприємства. Дійсно, недостатнє урахування інтересів будь-якої зацікавленої особи на користь інших осіб призводить до дестабілізації та погіршення економічного стану підприємства.

Особливо це стосується великих стратегічних підприємств та їх об'єднань, які суттєво впливають на різні сторони діяльності суспільства. Частіше всього за рахунок коштів містоутворюючих підприємств утримується велика кількість об'єктів соціально-культурного призначення, проводяться природоохоронні заходи, благодійна діяльність. Завдяки цьому підприємство знаходить додаткову підтримку в суспільстві, зокрема з боку органів місцевої влади.

На нашу думку, діяльність зі створення позитивного іміджу підприємства в суспільстві є обов'язковим елементом сучасної бізнес-стратегії підприємств, що додатково забезпечує безпеку підприємства. Отже, пропонуємо доповнити структуру безпеки підприємства «репутаційною складовою», а до функцій безпеки додати функцію забезпечення балансу інтересів.

Також до традиційної класифікації складових загальної безпеки підприємства пропонуємо додати ринкову складову. Це зумовлено тим, що зовнішні загрози з боку конкурентів підприємства в сучасних ринкових умовах господарювання є одними з найважливіших. Невипадково в загальновідомому методі SWOT-аналізу цим загрозам відводиться перше місце. Отже, ринкова складова безпеки включає загрози збільшення частки ринку у конкурентів, створення їх об'єднань, злиття та поглинання у конкурентів, захоплення конкурентами сировинних баз або ринків збуту.

Постановка завдання. Розглянемо методичні підходи до оцінки ринкової складової економічної безпеки підприємства.

Викладення матеріалу та результати. Абсолютним показником, який характеризує безпеку ринкового стану є обсяг реалізації товарної продукції підприємства, який дозволяє визначити частку його на ринку. Відповідно, безпека ринкового стану може бути досягнута при нормативному (еталонному) значенні обсягу реалізації товарної продукції. При моделюванні цієї ситуації можна визначити які результати могло б отримати підприємство та, відповідно, що воно втрачає від недосягнення нормативного значення обсягу реалізації. При цьому, слід враховувати не лише недоотриманий дохід (виручку) від реалізації продукції підприємства, але і зменшення питомих умовно-постійних витрат, пов'язаних зі збільшенням обсягу реалізації.

Так як зміна обсягу реалізованої продукції впливає на величину виручки від її реалізації та умовно-змінні витрати, тому у вигляді індикатора безпеки ринкового стану підприємства обрано показник маржинального доходу, фактичне значення якого розраховується за формулою:

$$M_{\Delta\phi} = B_p - 3B_{\phi}, \quad (1)$$

де $M_{\Delta\phi}$ – фактичне значення маржинального доходу підприємства, грн;

B_p – фактичне значення виручки від реалізації продукції, грн;

$3B_{\phi}$ – фактичне значення змінних витрат виробництва, грн.

При збільшенні обсягу реалізованої продукції до нормативного значення, виручка розраховується на-

ступним чином:

$$B_p = Q_n \times C_{cp}, \quad (2)$$

де B_p – значення виручки від реалізації продукції, яке досягається при нормативному обсязі реалізації, грн;

Q_n – нормативне значення обсягу реалізованої продукції, тони;

C_{cp} – середня ціна реалізованої підприємством продукції за контрактами, грн.

Якщо підприємство реалізує декілька видів продукції, тоді обсяг кожного виду продукції приводиться до нормативного, а формула для визначення виручки від реалізації прийме вигляд:

$$B_p = \sum_{i=1}^n Q_{n_i} \times C_{cp_i}, \quad (3)$$

де n – кількість видів продукції підприємства, од.;

i – порядковий номер виду продукції підприємства;

Q_{n_i} – нормативне значення обсягу реалізованої i -го виду продукції, тони;

C_{cp_i} – середня ціна i -го виду продукції, реалізованої підприємством, визначена у контрактах, грн.

У тому випадку, коли обсяг реалізованої продукції можна підвищити до нормативного значення лише за умови зменшення ціни на продукцію, величина виручки від реалізації зменшується і визначається таким чином:

$$B_p = \sum_{i=1}^n Q_{n_i} \times C_{z_i}, \quad (4)$$

де C_{z_i} – знижена ціна продукції i -го виду продукції, для забезпечення досягнення нормативного обсягу реалізації.

Загальна величина змінних витрат підприємства збільшується пропорційно зростанню обсягу реалізації продукції, а саме:

$$3B_n = \sum_{i=1}^n Q_{n_i} \times 3B_{p_i}, \quad (5)$$

де $3B_n$ – загальна сума змінних витрат виробництва при нормативному обсязі реалізації продукції, грн;

$3B_{p_i}$ – питомі змінні витрати виробництва i -го виду продукції, грн.

Таким чином, нормативне значення маржинального доходу підприємства визначається за формулою:

$$M_{\Delta n} = B_p - 3B_n, \quad (6)$$

де $M_{\Delta n}$ – нормативне значення маржинального доходу підприємства, грн.

Недоотримана частина маржинального доходу підприємства визначається шляхом порівняння нормативного та фактичного значення цього показника:

$$HMD = M_{\Delta n} - M_{\Delta\phi}, \quad (7)$$

де HMD – недоотримана частина маржинального доходу підприємства, грн.

Оскільки загальна величина постійних витрат виробництва не змінюється із збільшенням обсягу виробництва і реалізації продукції, разом з тим, амортизація відноситься до постійних витрат, тому можна стверджувати, що недоотримана частина маржинального доходу підприємства є величиною, яка характеризує недоотриману частину EBITDA у зв'язку із недосягненням нормативного обсягу реалізації продукції, тобто:

$$\Delta EBITDA_{M\Delta} = HMD, \quad (8)$$

де $\Delta EBITDA_{MD}$ – величина недоотриманого EBITDA через недосягнення нормативного обсягу реалізації продукції, грн.

Якщо нормативне значення обсягу реалізації продукції досягається при зниженні ціни на неї, тоді формула для розрахунку $\Delta EBITDA_{MD}$ прийме вигляд:

$$\Delta EBITDA_{MD} = \sum_{i=1}^n (Q_{H_i} - Q_{F_i}) \times (C_{cp_i} - C_{z_i}) - \sum_{i=1}^n (Q_{H_i} - Q_{F_i}) \times (3B_{\Pi_i}^n - 3B_{\Pi_i}^{\Phi}). \quad (9)$$

При оцінці безпеки ринкового стану величина EBITDA, недоотриманого внаслідок недосягнення підприємством нормативного обсягу реалізації продукції, враховується при визначенні еталонного значення умовно-ринкової вартості підприємства [9].

Далі розглянемо результати оцінки безпеки ринкового рівня на гірничо-збагачувальних комбінатах у 2009 році.

Основним показником оцінки безпеки ринкового рівня є обсяг реалізованої підприємством продукції. У даному випадку обсяг реалізованої продукції потрібно розглядати не в загальному виразі, а у розрізі видів продукції. Норматив цього показника теж встановлюється на кожен вид продукції окремо.

У вигляді нормативного обсягу реалізації товарної продукції приймається середнього галузевого значення цього показника. При цьому, у разі якщо фактичний обсяг реалізації більше за середнє значення, тоді за норматив береться фактичне значення. Крім цього, вводиться додаткове обмеження – проектна потужність підприємства. Тобто, у тому випадку, коли за норматив береться середнього галузевого значення обсягу реалізованої продукції і воно менше за проектну потужність підприємства, то за нормативний обсяг приймається середнє значення, в іншому випадку – проектна потужність.

Результати встановлення нормативного обсягу реалізованої продукції (в розрізі видів) на ГЗК наведено у табл. 1

Як видно з табл. 1, нормативний обсяг реалізації залізрудного концентрату на БАТ «ПівнГЗК» та БАТ «ЦГЗК» встановлено на рівні середньогалузевого, оскільки він вище ніж фактичний обсяг реалізації, але менший за проектну потужність цих підприємств. У той

же час, на БАТ «ІнГЗК» та БАТ «ПівдГЗК» за норматив обрано фактичний обсяг реалізації концентрату.

Нормативний обсяг реалізації залізрудних обкотишів для БАТ «ПівнГЗК» та БАТ «ПолтГЗК» визначено на рівні фактичного. Проте, на БАТ «ЦГЗК» нормативом визначено проектну потужність, яка є меншою за середньогалузевий обсяг реалізації, але більша на фактичний.

Оскільки виробником та продавцем агломерату є лише БАТ «ПівдГЗК», у якого проектна потужність вище за фактичний обсяг реалізації, тому за норматив обрано проектну потужність.

Далі, враховуючи середню ціну кожного виду продукції за контрактами підприємств можна визначити виручку від реалізації продукції та маржинальний дохід, які будуть отримані при нормативному обсязі реалізації.

Потім визначається недоотримана частина маржинального доходу підприємства (недоотримана частина EBITDA) через недосягнення нормативного обсягу реалізації продукції та, разом з тим, надлишкові питомі умовно-постійні витрати.

Результати визначення недоотриманої частини маржинального доходу підприємства та нормативної величини EBITDA наведено у табл. 2.

Як видно з табл. 2, через недосягнення нормативного обсягу реалізації товарної продукції у 2009 році гірничо-збагачувальні комбінати недоотримали EBITDA у обсязі: БАТ «ПівнГЗК» – 4607766,24 тис. грн, БАТ «ЦГЗК» – 1578356,36 тис. грн, а БАТ «ПівдГЗК» – 979838,65 тис. грн. У той час, як БАТ «ІнГЗК» та БАТ «ПолтГЗК» освоїли нормативний обсяг реалізації у повному обсязі.

Врахувавши недоотриману частину EBITDA, її нормативна величина становитиме: по БАТ «ПівнГЗК» – 3 039,5 млн грн; по БАТ «ЦГЗК» – 2 391,1 млн грн; по БАТ «ІнГЗК» – 2 003,3 млн грн; по БАТ «ПівдГЗК» – 1 020,0 млн грн; по БАТ «ПолтГЗК» – 567,2 млн грн.

Надалі виконаємо оцінку рівень безпеки ринкового стану. Результати розрахунків наведено в табл. 3.

Як видно з табл. 3, рівень безпеки ринкового стану можна охарактеризувати як високий на БАТ «ПівнГЗК», БАТ «ІнГЗК» та БАТ «ПолтГЗК», на інших підприємствах він характеризується як середній.

Таблиця 1

Результати визначення нормативного обсягу реалізованої продукції для ГЗК

Показники	Середнє значення	БАТ ПівнГЗК	БАТ ЦГЗК	БАТ ІнГЗК	БАТ ПівдГЗК	БАТ ПолтГЗК
Обсяг реалізованої продукції, тис. т.:						
Концентрат залізрудний товарний	5808,0	3475,7	2655,3	10721,7	6379,1	–
Обкотиші залізрудні	6902,0	9488,2	2222,9	–	–	8994,4
Агломерат	1072,7	–	–	–	1072,7	–
Проектна потужність, тис. т.						
Концентрат залізрудний товарний	–	11000,0	6400,0	14000,0	9000,0	–
Обкотиші залізрудні	–	9600,0	4500,0	–	–	12000,0
Агломерат	–	–	–	–	5000,0	–
Нормативний обсяг реалізованої продукції, тис. т.						
Концентрат залізрудний товарний	–	5808,0	5808,0	10721,7	6379,1	–
Обкотиші залізрудні	–	9488,2	4500,0	–	–	8994,4
Агломерат	–	–	–	–	5000,0	–

Таблиця 2

Результати розрахунку недоотриманої та нормативної величини EBITDA на ГЗК у 2009 році, тис. грн

Показники	ВАТ ПівнГЗК	ВАТ ЦГЗК	ВАТ ІнГЗК	ВАТ ПівдГЗК	ВАТ ПолтГЗК
Фактичне значення виручки від реалізації продукції	5870394,0	2279291,0	4384200,0	2128433,0	4007261,0
Умовно-змінні витрати	1886024,0	835479,0	1185928,0	926599,0	1528018,0
Маржинальний дохід фактичний	3984370,0	1443812,0	3198272,0	1201834,0	2479243,0
Значення виручки від реалізації продукції, яке досягається при нормативному обсязі реалізації продукції, у тому числі:	6549266,5	4770982,0	4384200,0	3863715,0	4007261,0
концентрат залізорудний товарний	1690476,5	2113589,3	4384199,7	1652304,0	–
обкотиші залізорудні	4858148,2	2656710,0	–	–	3968058,2
агломерат	–	–	–	2209250,0	–
інша продукція	641,9	682,8	0,3	2161,0	39202,8
Умовно-змінні витрати при нормативному обсязі	2104130,3	1748813,7	1185928,0	1682042,4	1528018,0
Нормативний маржинальний дохід	4445136,2	3022168,4	3198272,0	2181672,7	2479243,0
Недоотримана частина маржинального доходу (недоотримана частина EBITDA)	460766,2	1578356,4	0	979838,65	0
Нормативна величина EBITDA	3039469	2391085	2003283	1019967	567245

Таблиця 3

Результати оцінки безпеки ринкового стану на ГЗК у 2009 р.

Показники	ВАТ ПівнГЗК	ВАТ ЦГЗК	ВАТ ІнГЗК	ВАТ ПівдГЗК	ВАТ ПолтГЗК
Фактичне значення умовно-ринкової вартості, тис. грн	6492290	2069371	7378199	5612356	4474973
Величина (f _ф), тис. грн	8532878	4483127	8061124	1553711	3563048
Величина (f _{норм}), тис. грн	10086616	6220696	8061124	4882969	3563048
Еталонне значення умовно-ринкової вартості при досягненні безпеки техніко-економічного рівня, тис. грн	8046028	3806940	7378199	8941614	4474973
Кб. рр, частки од.	0, 8070	0, 5436	1	0, 6277	1

Висновки. Таким чином, безпека ринкового стану визначається як співвідношення фактичної вартості бізнесу та його еталонної вартості, яка досягається за умови відповідності обсягу продажів нормативній величині. Зазначена еталонна вартість розраховується на підставі нормативної величини EBITDA, яка дорівнює сумі фактичної величини EBITDA та недоотриманого маржинального доходу внаслідок невідповідності обсягу реалізації його нормативному значенню. Встановлено, що гірничо-збагачувальні комбінати України мають високий рівень безпеки ринкового стану. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) – К.: КНТЕУ, 2004. – 760 с.
2. Берлач А. І. Безпека бізнесу / Відкритий міжнародний ун-т розвитку людини «Україна». – К.: Університет «Україна», 2007. – 280 с.
3. Болгар Т. М. Фінансова безпека банків в умовах ринкової трансформації економіки України: автореф. дис. кандидат економічних наук: 08.00.08 / Українська академія банківської справи НБУ. – Суми, 2009. – 21 с.
4. Головінов О. М., Горожанкіна М. Є., Дмитриченко Л. І., Дмитриченко Л. А., Жемчужнікова Г. П. Соціальна політика та економічна безпека. – Донецьк: Каштан, 2004. – 335 с.

5. Грунин О. А., Грунин С. О. Экономическая безопасность организации. – СПб.; М.; Х.; Минск: Питер, 2002. – 160 с.

6. Дем'яненко Г. Є. Економічна безпека торговельного підприємства: Автореф. дис. . . кандидат економічних наук: 08.07.05 / Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2003. – 18 с.

7. Дорогунцов С. І., Ральчук О. М., Федорищева А. М. Безпека розвитку і безпека стабільності – відповідь на виклики глобалізації / Рада по вивченню продуктивних сил України. – К.: Знання, 2004. – 39 с.

8. Закон України «Про основи національної безпеки України» № 964-IV від 19.06.2003 // Офіційний вісник України. – 2003. – №29. – С. 38.

9. Нусінова О. В. Оцінка умовної ринкової вартості промислових підприємств // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ. – 2011. – №1. – С. 134 – 141.

10. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: моногр. – К.: Книжкове видавництво НАУ, 2007. – 436 с.

ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ «ВИТРАТИ»

КРИВОБОК В. Ю.

кандидат економічних наук

КОРШУНОВ Є. А.

аспірант

Харків

Актуальність. Діяльність промислових підприємств України в сучасних кризових економічних умовах повинна бути спрямована перш за все на виживання підприємств, і тільки після цього на максимізацію виручки від реалізації продукції. Можливості досягнення зазначеного результату обмежені витратами підприємства. Тому отримання максимального ефекту з мінімальними витратами залежить від того, на скільки підприємство багато уваги приділяє витратам своєї операційної діяльності.

Питанням визначення категорії «витрати» присвячені роботи таких вчених, як: Алексеева М. М., Балабанов І. Л., Бутинець Ф. Ф., Ван Хорн Д. К., Гельмут Шмален, Денисова І. П., Кустарев В. П., та ін [1 – 8].

Постановка завдання. Мета написання даної статті полягає в визначенні та доповненні категорії «витрати».

Результати дослідження. Слід зазначити, що категорія «витрати», яка досить широко висвітлюється у сучасній вітчизняній економічній літературі, має різні визначення.

Так, Алексеева М. М. [1], Балабанов І. Т. [2], Ван Хорн Д. К. [4], під витратами розуміють вартість використаних у процесі виробництва продукції природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, трудових ресурсів, а також інших витрат на виробництво й реалізацію продукції.

У положенні (стандартах) бухгалтерського обліку України поняття «витрати» означає зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу між власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [5].

В економічному тлумачному словнику, категорії витрати дають наступне трактування, це витрачена на що-небудь сума (кошти) [12].

Західний фахівець Гельмут Шмален [6], пропонує розглядати витрати як сукупність виражених у грошовій формі витрат підприємства протягом року, що призводять до зменшення частки чистого майна, вільного від заборгованості.

Денисова І. П. [7] визначає витрати, як видатки матеріальних, трудових і фінансових ресурсів у вартісному виразі на забезпечення розширеного відтворення.

Інститут присяжних бухгалтерів (ІПБ) США до витрат відносять усі видатки, які вираховуються з доходів, валове зменшення активів або валовий приріст кредиторської заборгованості, що виникли у результаті

діяльності підприємства та які визначаються й оцінюються відповідно до загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку [3].

В. П. Кустарев [10] витрати визначає, як величину ресурсів, використаних із певною метою, виражена в грошах. Витрати, що відносяться до випущеної продукції, характеризують її собівартість, їх ще називають поточними витратами виробництва.

Рада із стандартів фінансового обліку (РСФО) США визначає категорію «витрати», як відтік чи інше використання активів, або виникнення кредиторської заборгованості в результаті відвантаження або виробництва товарів, надання послуг чи здійснення інших операцій, які є основою життєдіяльності суб'єкта господарської діяльності й включаються в розрахунок прибутку [3].

Треба зауважити, що під витратами розуміють витрачені кошти з метою забезпечення реалізації продукції та одержання виручки від її реалізації. У собівартості продукції, як синтетичному показнику знаходять відображення різні сторони виробничо-господарської діяльності підприємства. Тому ефективне використання матеріальних, трудових, фінансових ресурсів у процесі виробництва продукції є необхідною умовою поліпшення виробничих процесів на самому підприємстві і підвищення виручки від її реалізації.

Усі витрати підприємства поділяються на дві групи:

- витрати обігу;
- витрати виробництва.

Витрати обігу – сумарні витрати праці, виражені в грошовій формі, що виникають у процесі обігу матеріальних цінностей, включаючи транспортування та збереження.

Витрати виробництва – сукупні витрати живої праці, здійсненні в засоби виробництва, необхідні для виготовлення продукції [11].

Виходячи з економічного змісту, всі грошові витрати поділяють на три групи:

- витрати, що пов'язані з отриманням виручки від реалізації;
- витрати, що не пов'язані з отриманням виручки від реалізації;
- примусові витрати.

До витрат, які пов'язані з отриманням виручки від реалізації належать витрати на обслуговування виробничого процесу, витрати на реалізацію продукції.

До витрат, які не пов'язані з отриманням виручки від реалізації відносять витрати споживчого характеру, а також витрати на благодійні та гуманітарні цілі.

До примусових витрат відносять податки і податкові платежі, відрахування на соціальні заходи та ін.

Проаналізувавши погляди різних вчених щодо визначення категорії «витрати» [1 – 15], автори пропонують розділити їх на такі економічні групи:

- витрати – це вартість;
- витрати – це грошовий вимір;
- витрати – це процес.

Наведемо ці визначення в табл. 1.

Проводячи аналіз економічної групи «витрати – це вартість», слід зауважити, що перевага даної групи полягає в тому, що витрати включають в себе вартість залучених чинників виробництва та конкретних ресурсів для здійснення підприємницької діяльності, дають змогу підприємствам аналізувати альтернативні можливості їх використання та оцінювати такі чинники виробництва як земля, праця, капітал і організаторські здібності, наявність яких в сучасних економічних умовах виходить на перше місце. Щодо недоліків наведеної економічної групи, слід виділити те, що на сьогодні, витрати це не тільки вартість залучених чинників виробництва, якими може користуватися підприємство у своїй діяльності, також дуже великого значення набуває можливість та вартість використання власних економічних ресурсів підприємства.

Аналізуючи економічну групу «витрати – це грошовий вимір», слід виділити переваги даної групи, які виражаються в тому, що вони виражають величину економічних ресурсів підприємства, необхідних для здійснення його виробничо-господарської діяльності і досягнення поставленої мети. До недоліків даної групи слід віднести те, що для досягнення поставленої мети, підприємству можуть бути потрібні не тільки власні економічні ресурси, якими володіють підприємства, тому що їх може просто не вистачити для досягнення цієї мети, але й банківські ресурси, інвестиційні ресурси, державні ресурси та ін.

Проводячи аналіз економічної групи «витрати – це процес», слід зауважити, що перевага даної групи полягає в тому, що витрати розглядаються як втрачені можливості, за рахунок того, що підприємством було вкладено недостатню кількість ресурсів для отримання необхідного прибутку від їх використання, тобто особлива увага приділяється корисності, яку підприємство може отримати від своєї діяльності, або навпаки, не отримати. В той же час, до мінусів відноситься те, що в теперішніх кризових економічних умовах, витрати не можуть бути тільки корисністю, перш за все це спосіб здійснення операційної діяльності промислових підприємств.

Висновки. Проаналізувавши погляди різних вчених щодо визначення категорії «витрати», виділення трьох економічних груп, визначаючих, що ж представляють собою витрати, зазначення їх переваг та недоліків, авторами пропонується доповнити категорію «витрати» таким визначенням: *витрати – це економічна категорія, яка відображає грошово-матеріальні ресурси, використані в процесі діяльності підприємства.* ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Алексеева М. М.** Планирование деятельности фирмы / М. М. Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 248 с.
2. **Балабанов И. Т.** Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 80 с.

Таблиця 1

Погляди вчених щодо визначення категорії «витрати»

Група	Автор	Визначення	Джерело
Вартість	В. А. Предборський	Вартість залучених чинників виробництва (економічних ресурсів) для здійснення підприємницької діяльності.	[3]
	Ф. Ф. Бутинець	Вартість тільки конкретних витрат ресурсів.	[3]
	В. Шмаленбах	Вартісна оцінка благ, що дає змогу аналізувати альтернативні можливості їх використання і вибрати найкращі з них.	[10]
	Д. Рікардо	Незмінно заробітна плата і прибуток.	[11]
	Ж. -Б. Сей	Вартість усіх виробничих послуг, які повинні бути використані при виробництві продукту.	[11]
	К. Маркс	Це те, скільки коштує товар капіталісту, а саме сума витрат на придбання засобів виробництва і робочої сили (постійного і змінного капіталу).	[8]
	А. Маршал	Вартість таких чинників виробництва як земля, праця, капітал і організаторські здібності.	[8]
Грошовий вимір	М. Павлишенко	Виражені у грошовій формі витрати різних видів економічних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів) у процесі виробництва, обігу й розподілу продукції, товарів.	[10]
	Економічний тлумачний словник	Витрачена на що-небудь сума коштів.	[12]
	Г. Шмален	Сукупність виражених у грошовій формі витрат підприємств апротягом одного року, що ведуть до зменшення частки чистого майна, вільного від заборгованості.	[6]
	Кустарев В. П.	Величина ресурсів, використаних із певною метою, що виражена в грошах.	[10]
	А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, Н. М. Цуцурук	Грошове вираження величини економічних ресурсів підприємства у застосованій і споживаній формах, необхідних для здійснення його виробничо-господарської діяльності і досягнення поставленої мети.	[13]
Процес	Р. С. Пиндайк	Процес втрачених можливостей, за рахунок того, що фірмою було вкладено недостатню кількість ресурсів для отримання прибутку від їх використання.	[11]
	Ф. Візер	Процес отримання корисності, що приноситься у жертву.	[15]

3. Бутинець Ф. Ф. Історія бухгалтерського обліку: навч. посібник / Ф. Ф. Бутинець. – Ж.: Рута, 2001. – 392 с.

4. Ван Хорн Д. К. Основы управления финансами / Д. К. Ван Хорн; пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 800 с.

5. Витрати: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16, затверджено наказом МФУ від 19.01.2000 №27/4248, із змінами і доповненнями // Нова бухгалтерія. – 2006. – №4. – С. 136 – 140.

6. Г. Шмален. Основы и проблемы экономики предприятия / Г. Шмален. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 512 с.

7. Денисова И. П. Цены и ценообразование: учеб. пособие / И. П. Денисова. – М.: Экспертное бюро-М, 1997. – 64 с.

8. Корнійчук Л. Я. Історія економічних учень: підручник / Л. Я. Корнійчук. – К.: КНЕУ, 2001. – 365 с.

9. Основы економічної теорії: підручник / за ред. В. А. Предборського. – К.: Кондор, 2002. – 223 с.

10. Управление затратами на предприятии: учебник / под. ред. В. Г. Лебедева, Т. Г. Дроздовой, В. П. Кустарёва. – СПб.: Бизнес-пресса, 2000. – 158 с.

11. Рикардо Д. Сочинения. / Д. Рикардо; пер. англ. – М.: Госполитиздат, 1955. – 350 с.

12. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА, 1996. – 494 с.

13. Турило А. А. Управління витратами підприємства: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 120 с.

14. Фандель Г. Теорія виробництва і витрат / Г. Фандель; пер з нім. – М.: Таксон, 2000. – 223 с.

15. Юхименко П. І. Історія економічних учень: навч. посібник / П. І. Юхименко. – К.: Знання – Прес, 2000. – 430 с.

РЕАЛИЗАЦИЯ НОРМЫ ДОВЕРИЯ: СУБЪЕКТНО-ОБЪЕКТНЫЙ АСПЕКТ

ЖУКОВСКАЯ Е. В.

Харьков

Вступление. В экономике активно проявляются разнообразные формы доверия, характеризующие субъектной и объектной определенностью и обладающие специфическими чертами. Как отмечает Ю. Левада, категория «доверие» обозначает самое общее, а потому и самое неопределенное, позитивное отношение человека к социальным феноменам разного рода. Различные виды и степени доверия как бы определяют собственные координаты человека в этом мире (в таком определении участвуют и отрицательные значения переменной, т. е. недоверие, сомнение, отрицание) [7, с 7].

Множество типологий доверия основываются на идеи, что доверие может производиться посредством различных аналитически отличных, но практически взаимодополняемых способов, например: основанное на процессе, на характеристиках и на институтах доверия Л. Зуккер, основанное на познании и на воздействии (аффекте) доверие Макаллистера, основанное на расчетах, знании и идентификации доверие Льюйки и Банкер [4, с 404]. В основе выделения различных видов доверия, кроме перечисленных оснований, может лежать разграничение объектов, по отношению к которым доверие может быть оказано.

Постановка задачи. Однако, классическое теоретическое разделение доверия на межличностное и институциональное значительно расходится с фактическим, более широким, употреблением данного термина при изучении социально-экономических процессов и явлений. Целью данной статьи является анализ субъектно-объектной структуры отношений доверия и систематизация динамических связей между ее элементами.

Результаты. Многие ученые (К. Ньютон, Патнэм, Д. Ходяков) находят необходимым выделение трех видов доверия и изучения специфики каждого из них:

доверие к сильным связям (thick interpersonal trust), слабым связям (thin interpersonal trust) и институтам (institutional trust) [2, с 116].

Доверие к сильным связям распространяется на членов семьи, родственников и близких друзей. Оно необходимо для развития оптимистического отношения к другим, что делает социальные взаимодействия возможными. По своему смыслу это доверие близко тому, что Эрикссон называет базовым доверием, Л. Зуккер относит к основанному на характеристиках доверию, а Э. Усланер определил как особенное доверие [2, с 120].

Доверие к слабым связям распространяется на мало знакомых либо незнакомых людей. В литературе оно также называется доверием, основанным на процессе (Л. Зуккер), или обобщенным доверием (Э. Усланер) [2, с 121].

Институциональное доверие включает в себя доверие к институтам и абстрактным системам, экспертным системам и символическим знакам. Не смотря на осознание большой значимости исследования данного феномена еще в работах Г. Зиммеля и С. Шапиро, некоторые исследователи ставят под вопрос саму возможность доверия к институтам. Например, и Леви и Р. Хардин отмечают, что, по их мнению, доверие может существовать только между людьми, а изучение институционального доверия следует заменить исследованием таких свойств институтов, как надежность и их способность быть достойными доверия (trustworthiness) [2, с 123]. Такой подход представляется необъективным. Отношение доверия существует только в системе субъект – объект. И говоря о свойствах объекта, невозможно быть свободным от присутствия субъекта, его характеристик и специфики связей между ними. Если мы приходим к выводу, что какой-либо институт достоин доверия, то закономерно возникают вопросы «чьего?» и «при каких условиях?». А это уже требует расширения рамок исследования.

Согласно трактовке К. Оффе, доверие к институтам представляет собой знание и признание как действительных значения и формы жизни, соединенных в институте, и происходящее от этого признания предположение, что эта идея имеет достаточный смысл для достаточного количества людей, чтобы мотивировать их продолжающуюся активную поддержку института и согласие с его правилами. Успешные институты производят обратную связь: они имеют значение для субъектов, поэтому субъекты будут поддерживать их и подчиняться предписаниям институционально определенного порядка [5, с. 21].

В определении институционального доверия, принадлежащем Э. Гидденсу, прослеживается не столько ценностный, сколько функциональный подход: «Мы можем говорить о доверии к символическим знакам (например, деньгам) или экспертным системам, но оно опирается на веру в корректность принципов, относительно которых нет точных данных, а не на веру в хорошие намерения и моральность других». В данном контексте персональное доверие всегда в некоторой степени уместно при доверии в системы, но касается скорее надлежащего выполнения профессиональных обязанностей, чем конкретных действий агентов [1, с. 33–34].

Некоторые случаи взаимодействия агентов с представителями абстрактных систем (экспертных систем, институтов) могут быть урегулированы с помощью межличностного доверия. Однако это применимо только к регулярным контактам, характеризующимся положительной историей. Большая часть взаимодействий с абстрактными системами нерегулярна и основывается на иных критериях надежности. Настоящим объектом доверия выступает сама абстрактная система, а не люди, которые при определенных обстоятельствах выступают ее представителями (и, собственно, могут не быть надежными в другом контексте) [1, с. 85].

Таким образом, институты могут рассматриваться как базис, носители и объекты доверия (доверие между акторами может быть основано на институтах, доверие может быть институционализировано, и институты сами могут быть эффективными только при условии наличия доверия к ним [3, с. 17].

Институциональное доверие может рассматриваться как в частном (доверие индивидуальных субъектов по отношению к отдельным институтам), так и в агрегированном виде (совокупное социальное доверие к отдельным институтам либо общий уровень институционального доверия как показатель институционального развития государства).

Не изученным остается вид институционального доверия, при котором и субъект и объект представлены коллективным органом либо институтом. Примером такого доверия в рамках государства выступает доверие между двумя хозяйствующими субъектами (предприятия, банки, страховые компании, инвестиционные компании и т. п.), а в международном масштабе – доверие между государствами, надгосударственными структурами и международными организациями. И если в первом случае данное доверие можно частично свести к межличностному и институциональному доверию руко-

водителей или представителей коллективных органов, то во втором случае это невозможно в силу институционализации этих органов.

Обозначенные трудности и теоретические проблемы обусловили необходимость четкого определения субъектно-объектной структуры отношений доверия. С целью повышения практической адекватности, при построении данной структуры нами учитывались не только и не столько различные теоретические подходы к выделению субъектов и объектов, сколько практическое использование понятия доверия при анализе социально-экономических процессов и явлений.

В основе разработанной нами структуры лежит предположение о возможности существования множественности субъектной и объектной сторон отношения. Дискуссия о возможности проявления доверия по отношению к различным объектам (индивиду, институту, системе) находит значительное отражение в различных теоретических концепциях, рассмотренных выше. В то время, как возможность множественности субъектной стороны прямого теоретического обоснования не получила. Во всех теоретических моделях предполагается, что субъектом отношения доверия может выступать только индивид. Институциональное или коллективное рассмотрение субъекта отношения доверия можно встретить только в некоторых практически направленных исследованиях.

На рис. 1 представлена система субъектно-объектных связей и показана частичная возможность делегирования ответственности за построение доверия на более низкий уровень. Так в случае, если субъектом доверия выступает институт, этот процесс происходит на уровне его функциональных подразделений, в свою очередь, состоящих из индивидуальных агентов. Однако процесс построения доверия происходит не в результате обобщения мнений и ожиданий индивидуальных субъектов, а основан на действии институционализированных правил и процедур. Таким образом, расширив функциональный подход Э. Гидденса относительно представителей абстрактных систем за пределы «точек доступа», отметим, что от корректности установленных внутри института процедур зависит не только его надежность как объекта доверия, но и адекватность принимаемых в нем решений.

В отношении объектной стороны возможно не делегирование, так как активная функция принадлежит субъектам, а декомпозиция одного объекта в один либо несколько других (при определенных условиях процесс может происходить и обратном направлении). Например, в кризисных условиях институциональное доверие может не только значительно снижаться, но и декомпозироваться в межличностное и процессуальное доверие.

Изучение доверия относительно свойств и качества определенных продуктов, товаров традиционно относится к сфере маркетинговых исследований. Однако в последнее время стали рассматриваться и теоретические аспекты этого вопроса. Например, Н. Шмыголь разработала модель зависимости потребительского доверия к товару в зависимости от его качества. Она отмечает, что

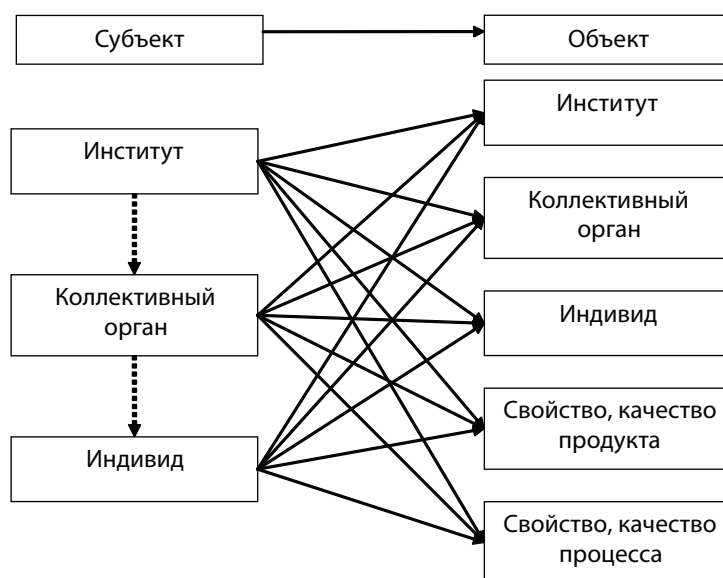


Рис. 1. Субъектно-объектная структура отношений доверия

при снижении качества продукции доверие потребителей снижается меньшими темпами. Но если доверие достигло критического уровня, то рост качества продукции будет иметь значительно меньшее влияние и, чаще всего, производителю уже не удастся возобновить потребительское доверие до первоначального уровня [9]

Согласно Ф. Эмар-Дюверне, существуют различные способы и принципы оценки качества, дифференцированные в соответствии с характером эквивалентности, на которой они базируются. Контроль производства на предприятии-поставщике, репутация поставщика, доверие, которое ему можно оказать, заменяют стандартизацию изделий [10, с. 109]. Таким образом, наблюдается обратная ситуация, уже не доверие основывается на оценке качества, а оценка качества формируется на основе доверительных отношений.

Доверие к свойствам и качеству процесса (как и относительно свойств и качества продукта) сводится к формированию определенных ожиданий субъектов. Сопоставление ожидаемых и фактических параметров объектов доверия является отправным пунктом в утверждении и дальнейшей институционализации данного вида доверия.

Отдельные аспекты доверия к свойствам и качеству таких процессов как экономические реформы и государственная политика, раскрываются в соответствующих исследованиях. Так, В. Лагутин и Т. Кричевская рассматривают доверие к монетарной политике как выбор денежно-кредитной стратегии в Украине [6]. Б. Мильнер исследует фактор доверия при проведении экономических реформ, осуществлении инвестиций, природу и роль доверия в социально-экономическом развитии, корпоративном управлении [8].

Вывод. Различные сочетания объектов и субъектов доверия формируют многочисленные варианты проявления нормы доверия в экономике. Если анализ усложнить путем задания дополнительных критериев и условий, то полученные объектно-субъектные комбинации будут проецироваться на определенном контекст-

ном фоне и соответствовать конкретным социально-экономическим отношениям.

Цель составления любой теоретической модели – понять и описать явление, чтобы предсказать его развитие. Адекватность теории доверия может быть достигнута только путем анализа практической реализации нормы доверия и дальнейшего обобщения полученных наблюдений. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Giddens A. The Consequences of Modernity / A. Giddens. – POLITY PRESS, 1996. – 186 p.
2. Khodyakov D. Trust as a Process: A Three-Dimensional Approach // Sociology. 2007. Vol. 41 (1). Pp. 115–132.
3. Möllering G. Understanding Trust from the Perspective of Sociological Neoinstitutionalism // MPIfG Discussion Paper 05/13.30 p.
4. Möllering G. The Nature of Trust: From Georg Simmel to a Theory of Expectation, Interpretation and Suspension // Sociology. 2001. Vol. 35. № 2. pp. 403–420.
5. Offe C. How Can We Trust Our Fellow Citizens? // Democracy and Trust / M. E. Warren (ed.). – Cambridge: Cambridge University Press, 1999. – Pp. 42–87.
6. В. Лагутин. Довіра до монетарної політики: вибір грошово-кредитної стратегії в Україні / Лагутин В., Т. Кричевська // Вісник НБУ. – 2001, листопад. – С. 22–25.
7. Левада Ю. А. Механизмы и функции общественного доверия / Ю. А. Левада // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2001. – №3. – С. 7–12.
8. Мильнер Б. Фактор доверия при проведении экономических реформ / Мильнер Б. // Вопросы экономики. – 1998. – №4. – С. 27–38.
9. Шмыголь Н. Довіра споживачів як чинник оцінки ефективності соціальної відповідальності фірми. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2009_12/Shmigol.pdf.
10. Эмар-Дюверне Ф. Конвенции качества и множественность форм координации / Ф. Эмар-Дюверне // Вопросы экономики. – 1997. – №10. – С. 104–116.

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОМУ МЕХАНИЗМУ ФОРМИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБЩЕСТВА

КОМАРОВА О. А.

доктор экономических наук

Кировоград

Преодоление негативных тенденций развития образовательного потенциала общества и его последующее динамическое развитие требуют постоянного обновления и совершенствования организационно-экономического механизма его формирования. Такое совершенствование заключается в поиске форм, методов и инструментов государственного регулирования образования, которые бы позволили обеспечить соответствие образовательного потенциала общества современным индивидуальным, общественным и государственным потребностям. Усовершенствование организационно-экономического механизма формирования образовательного потенциала общества предусматривает упорядочение всех процессов, происходящих в образовательной сфере, согласование индивидуальных, общественных, отраслевых, региональных интересов и интересов предприятий, учреждений, организаций в области образования.

Сегодня нужны новые подходы к пониманию организационно-экономического механизма формирования образовательного потенциала общества (далее организационно-экономического механизма). Это обусловлено тем, что тесная взаимосвязь целей образования с социальными, экономическими, культурными, политическими ценностями определяет необходимость трансформации организационно-экономического механизма в зависимости от целевых установок общества в конкретный исторический период. При этом нужно отметить, что трансформация организационно-экономического механизма в соответствии с историческими условиями предусматривает осознание и понимание диалектики объективного и субъективного в нем. Объективный аспект организационно-экономического механизма отражает организационно-экономические и организационно-управленческие отношения в образовательной сфере. Субъективный аспект заключается в том, что эффективное функционирование организационно-экономического механизма зависит от сознательно определенной совокупности методов и инструментов регулирования процессов воспроизводства образовательного потенциала общества.

Необходимость разработки новых подходов к организационно-экономическому механизму обусловлена физическим и моральным старением действующего механизма, что проявляется в его низкой эффективности и инертности. На Западе в последние десятилетия широко признано кризисное состояние образования.

«Кризис образования» стал одним из самых употребляемых терминов в социологическом и педагогическом лексиконе. Впервые подробный анализ нерешенных проблем образования в глобальном масштабе был проведен Ф. Кумбсом в его книге «Мировой кризис образования», вышедшей в свет в 1968 г. Ф. Кумбс отмечал, что «в зависимости от условий, сложившихся в разных странах, кризис проявляется в разной форме, сильнее или слабее. Но его внутренние пружины в одинаковой мере проявляются во всех странах – развитых и развивающихся, богатых и бедных, которые издавна славятся своими учебными заведениями или с трудностями создают их в настоящий момент» [2, с. 30–31].

Проблемам обоснования сущности организационно-экономического механизма формирования образовательного потенциала общества посвящены работы многочисленных авторов. Так, особенности социального элемента организационно-экономического механизма отражены в трудах С. Бандура, И. К. Бондарь, Р. И. Капелюшников, Г. Купаловой и др. Существенный вклад в исследование организационного элемента механизма внесли В. М. Геец, В. В. Демьяненко, И. А. Зязюн, М. И. Карлин и др. Проблемы формирования экономического элемента указанного механизма получили развитие в трудах Е. А. Гришновой, Г. И. Евтушенко, И. А. Каленюк, В. И. Куценко, О. А. Кратта и др. Однако в научной литературе отсутствует комплексный подход к пониманию организационно-экономического механизма формирования образовательного потенциала общества.

Целью статьи является определение сущности организационно-экономического механизма формирования образовательного потенциала общества на основании определения его уровней, функций, задач и элементов.

Формирование образовательного потенциала общества является организованной деятельностью, которая подлежит регулированию и координации. Этот способ организации можно рассматривать как организационно-экономический механизм. В обобщенном виде организационно-экономический механизм – система связей между органами управления (субъектами управления) и разными уровнями образовательной системы (объектами управления), между самими звеньями образовательной сферы относительно выбора конкретных целей образования, способов их достижения, исходя из имеющихся финансовых, материально-технических и кадровых ресурсов.

Можно выделить три уровня организационно-экономического механизма – государственный, региональный и уровень учебного заведения. На уровне государства (региона) организационно-экономический механизм – это система основных форм, методов и

інструментів, регулюючих і координуючих процеси воссоздания, развития и накопления образовательного потенциала общества, формирующих индивидуальные и общественные потребности в образовании, создающих условия для повышения образовательного уровня граждан, совершенствования профессионально-квалификационной структуры рабочей силы и улучшения социальной структуры населения. На уровне учебного заведения организационно-экономический механизм – совокупность форм, методов и инструментов регулирования контингента учеников (студентов), объемов приема по направлениям подготовки путем целенаправленного влияния на ресурсное обеспечение учебного заведения и качество образования.

Сущность организационно-экономического механизма, его функциональная и организационная структура определяются не его собственным объективным содержанием, а является производными от внешнего влияния экономических, политических, социальных, культурных и идеологических факторов. Поэтому сущность организационно-экономического механизма нельзя сводить только к организации форм образования и средств реализации образовательной политики. Организационно-экономический механизм целесообразно рассматривать как действующую систему отношений между субъектом и объектом управления, являющуюся неотъемлемой составляющей национальной экономики. Исходя из этого структура и элементный состав организационно-экономического механизма в функциональном, организационном, пространственном и территориальном аспектах должны отвечать конкретному состоянию экономики. Следовательно, можно утверждать, что законом организации организационно-экономического механизма становится закон взаимообусловленности его структуры и элементов уровнем развития экономики на определенном историческом этапе. При этом главным заданием субъектов организационно-экономического механизма является адекватное определение и генерация форм, методов и инструментов регулирования с целью наиболее эффективного решения поставленных перед ними задач. Субъекты организационно-экономического механизма должны руководствоваться положением, соответствующим с которым экономическая и социальная эффективность образовательной политики должна носить избыточный, опережающий характер по сравнению с экономическими целями. Это обусловлено взаимозависимостью перспектив экономического развития от наличного образовательного потенциала общества.

На любом этапе своего развития организационно-экономический механизм характеризуется следующими чертами:

- организация образовательной отрасли направлена на удовлетворение индивидуальных, отраслевых, региональных и общественных потребностей в образовании;
- согласование индивидуальных, отраслевых, региональных и общественных потребностей в образовании происходит в соответствии с наиболее актуальными приоритетами общественного развития;

- налаживание согласованного действия всех звеньев образовательной системы, стремления к их упорядоченности и взаимосвязи.

Кэлементам организационно-экономического механизма, охватывающие в полном объеме функционирование образовательной сферы как целостной системы, следует отнести:

1. Формы организации производительных сил. Они отвечают составляющим системы образования, определенным в Законе Украины «Об образовании». Это дошкольное, общее среднее, профессионально-техническое, высшее и последипломное образование, аспирантура, докторантура, самообразование.

2. Органы управления образованием: Министерство образования науки, молодежи и спорта Украины, министерства и ведомства, которым подчинены учебные заведения, местные органы государственной исполнительной власти и органы местного самоуправления и подчиненные им органы управления образованием.

3. Внутренние и внешние связи в образовательной сфере. Внутренние связи отображают преемственность ступеней образования и программ обучения, обмен опытом между учебными заведениями. Внешние связи характеризуют отношения учебных заведений с работодателями, учебными заведениями других стран, отечественными и зарубежными фондами, которые поддерживают разные образовательные инициативы (Международный фонд «Возрождение», Совет международных научных исследований и обменов, Информационное агентство США, Фонд Евразия, Корпус Мира США и т. п.).

4. Информационную структуру – типы информационных потоков между субъектом и объектом управления, между субъектами управления, между объектами управления.

5. Систему стимулирования учебных заведений относительно диверсификации образовательных услуг и улучшения их качества, индивидов – относительно повышения их образовательно-квалификационного уровня.

6. Нормативно-правовую базу, которая регулирует общественные отношения в сфере обучения, воспитания, профессиональной, научной и общекультурной подготовки населения. На сегодняшний день законодательной базой образования в Украине выступают: Конституция Украины (1996 г.); законы Украины «Об образовании» (1996 г.), «О профессионально-техническом образовании» (1998 г.), «Об общем среднем образовании» (1999 г.), «О дошкольном образовании» (2000 г.), «О внешкольном образовании» (2001 г.), «О высшем образовании» (2002 г.). Основные концептуальные взгляды и идеи на стратегию, основные направления развития образования в первой четверти XXI века определены в «Национальной доктрине развития образования» утвержденной Указом Президента Украины от 17 апреля в 2002 г. [3, с. 346].

7. Индивидуальные, коллективные, отраслевые, региональные и общественные интересы в образовании. Это ключевой элемент организационно-экономического механизма. Именно интересы выступают движущей силой развития образовательного потенциала общества

и всех сфер жизнедеятельности последнего в целом. Образовательные интересы – побудительные мотивы (экономические, социальные), стимулы образовательной деятельности, направленные на удовлетворение образовательных потребностей. Ведущим ориентиром государственной образовательной политики является общественный интерес, который заключается в «насыщении» общества образованными индивидами, способными к производительной, творческой, инновационной деятельности. Чем ближе образовательная политика к общественному интересу, тем меньшим является конфликт интересов, возникающий в процессе выбора самого приоритетного из них. Коллективные, отраслевые, региональные и общественные интересы обусловлены, в первую очередь, потребностями в кадрах высокого образовательно-квалификационного уровня. Отмеченные виды интересов обуславливают спрос на кадры определенной профессионально-квалификационной структуры и тем самым превалируют над индивидуальными интересами. Последние, в свою очередь, определяются конкретными потребностями человека относительно получения образования, отвечающего его природным наклонностям, способностям, способствующего самореализации, обеспечивающего желаемое материальное благосостояние и социальный статус. В течение длительного времени господствовал примат общественных интересов над индивидуальными. Однако демократизация общества, социальная направленность рыночных преобразований изменили ситуацию: отныне человек становится центральным субъектом образовательных процессов, усиливаются гуманистические тенденции в образовании. Поэтому учет интересов осуществляется в таком порядке: интересы индивидов, коллективов, отраслей экономики, общества.

Основной функцией организационно-экономического механизма должна стать функция регулирования процессов воссоздания и развития образовательного потенциала общества. Эта функция реализуется способом, присущим конкретному историческому периоду. В условиях рыночной экономики, для которой является характерной свободная конкуренция, основным регулятором формирования образовательного потенциала общества выступает рынок. Однако в условиях переходной экономики, когда происходит ее реструктуризация, нарушено равновесие между спросом и предложением рабочей силы, разрушены мотивационные механизмы социальной защиты населения, значительно усиливается роль государства в регулировании процессов, происходящих в образовательной сфере.

Необходимость вмешательства государства в формирование образовательного потенциала общества следует из его роли главного социально-экономического субъекта. Именно государство создает условия для развития всех сфер жизнедеятельности общества, и тем самым обеспечивает реализацию социальных, экономических, политических, культурных и других интересов последнего. Влияние государства на формирование образовательного потенциала общества чрезвычайно велико. Она может иметь как прогрессивную, так и регрессив-

ную роль. Эффективность государственного вмешательства в образовательную сферу полностью предопределяется тем, насколько полно оно учитывает объективно действующие законы общественного развития.

Таким образом, в условиях рыночных преобразований организационно-экономический механизм реализуется через государственное регулирование расширенного воспроизводства образовательного потенциала.

Государственное регулирование можно охарактеризовать с трех сторон: методологической, организационной и социально-экономической. Методологическая сторона отражает государственное регулирование формирования образовательного потенциала общества как инструмент регулирования, представленный совокупностью форм, методов, подходов, принципов, которые выделяются для реализации целей образования, то есть методологическую базу, которая обеспечивает реализацию процесса регулирования. Организационная сторона – представляет организационную структуру образовательной системы, задачи функции органов управления, формы взаимодействия субъекта и объекта управления. Социально-экономическая сторона – раскрывает социально-экономические отношения в сфере образования, диалектическое единство ее социальных и экономических функций и, соответственно, социально-экономическую значимость образования.

Основными задачами государственного регулирования формирования образовательного потенциала общества в условиях рыночных преобразований должны стать:

- создание и обеспечение правовой базы, которая бы содействовала опережающему развитию образовательного потенциала. Эта деятельность предусматривает разработку и контроль за выполнением нормативных актов, которые бы устанавливали оптимальные (то есть те, которые обеспечивают наивысшее качество образовательных услуг) объемы финансирования, материально-технического и кадрового обеспечения образовательной отрасли, совершенствовали сеть учебных заведений, способствовали диверсификации образовательных услуг и расширяли возможности населения относительно получения образования;

- проведение политики стабилизации процессов формирования образовательного потенциала общества. Стабилизация означает обеспечение, во-первых, органичного развития индивидуального, совокупного образовательного потенциалов и потенциала системы образования; во-вторых, – пропорциональности между объемами воспроизводства и использования образовательного потенциала общества. Стабилизация процессов формирования образовательного потенциала общества предусматривает учет ряда особенностей организационно-экономического механизма в условиях рыночных преобразований.

Во-первых, создание организационно-экономического механизма, адекватного условиям переходной экономики, – достаточно длительный процесс. Долгое время будут сохраняться старые организационные формы, методы и инструменты управления. Их суще-

ствование обусловлено признанной инерционностью развития образования. В этой связи рыночные методы влияния на процессы формирования образовательного потенциала общества в течение определенного периода будут реализовываться в «искривленном», то есть не в чистом виде.

Во-вторых, доминирующими мероприятиями стабилизации являются те, которые направлены на сохранение имеющегося образовательного потенциала. Это возможно только при условии превращения существующего организационно-экономического механизма путем его качественного совершенствования, а не создания нового механизма после полного разрушения предыдущего.

В-третьих, при определении оптимального соотношения роли центральных органов управления, местных органов государственной исполнительной власти и органов местного самоуправления необходимо исходить из критерия успеваемости, эффективности решения задач образования, реализации его целей и направлений образовательной политики.

Ведущей функцией государственного регулирования формирования образовательного потенциала общества должна стать целевая функция, предусматривающая определение и постановку конкретных целей, которые представляют иерархическую систему. Однако подчинена целевая функция, в первую очередь, стратегической долгосрочной цели государственной регуляции – приумножению и опережающему развитию образовательного потенциала общества. Стабилизация процессов формирования образовательного потенциала и создания предпосылок его накопления – цели промежуточного этапа.

Функции государства в регулировании процессов формирования образовательного потенциала общества можно разделить на две группы. К первой группе относятся функции поддержки и обеспечения функционирования системы образования. Такими являются функции создания и поддержки правовой базы образования. Ко второй группе относятся функции развития и обеспечения перспективного состояния образовательного потенциала общества. Это функции, от которых зависит стабилизация процессов воспроизводства и накопления образовательного потенциала общества.

Кроме того, функции государственного регулирования можно разделить на функции первого и второго порядка – соответственно общие и специальные функции. К функциям первого порядка относятся: обеспечение непрерывного воспроизводства образовательного потенциала общества; регуляция процессов распределения и использования образовательного потенциала общества; содействие планомерному накоплению образовательного потенциала общества.

Реализация функций первого порядка достигается реализацией специальных функций второго порядка. Последние отражены в Законе Украины «Об образовании». К ним относятся: определение приоритетов развития образовательной отрасли; влияние на качество учебы путем установления государственных стандартов образования, аккредитации профессионально-технических и

высших учебных заведений независимо от форм их собственности и подчинения, учебно-методического руководства, аттестации педагогических и научно педагогических работников; контроль за качеством учебы путем государственного инспектирования и др. [1, с. 6, 20].

Специфическими функциями государственного регулирования формирования образовательного потенциала общества в переходный период является: формирование конкуренции на рынке образовательных услуг; создание в сфере образования инфраструктуры рыночного типа. Реализация этих функций возможна в случае создания условий для развития альтернативных государственным (частным) учебных заведений, диверсификации их типов и учебных программ.

Основными формами государственного регулирования процессов формирования образовательного потенциала общества должны стать:

- стимулирующая фискальная политика, состоящая в увеличении государственных ассигнований в образовательную отрасль и уменьшении налогового груза на учебные заведения, установлении льготного налогообложения граждан на период получения ими образования;
- бюджетная политика: государство является гарантом обеспечения образовательного уровня населения. Поэтому государственная бюджетная политика по отношению к образовательной отрасли должна носить целенаправленный характер. Государство должно финансировать: подготовку в государственных дошкольных и общих средних учебных заведениях; подготовку рабочих кадров в профессионально-технических учебных заведениях; подготовку молодых специалистов, которые готовятся по государственному заказу; специальные программы поддержки ученической и студенческой молодежи; программы поддержки молодых студенческих семей; программы материальной помощи одаренной молодежи из малообеспеченных семей. Для этого может использоваться как прямая адресная материальная поддержка, так и косвенная – через предоставление льготных кредитов;
- социальная политика, которая заключается в предоставлении минимальных гарантий гражданам для получения образования, социальной защите учеников, студентов, работников образования, а также выпускников учебных заведений, которые не смогли трудоустроиться;
- образовательная политика как система действий относительно реализации целей образования, стоящих перед обществом, утвержденных органами государственной власти и конкретизированными в совокупности образовательных государственных и негосударственных (поддерживаемых государством) программ.

Сущность организационно-экономического механизма как системы форм влияния субъекта на объект управления с целью достижения поставленных целей должна формироваться через совокупность методов государственного регулирования. Последние целесообразно условно разделить на экономические и административные. Важнейшими экономическими методами является планирование, прогнозирование и программирование. Реализация экономических методов происходит через систему экономических регуляторов: нало-

ги, налоговые льготы, цены на образовательные услуги, кредитование населения, получающего образование, кредитование учебных заведений, государственные расходы на образование. Важность экономических методов регулирования возрастает по мере имущественного расслоения общества, которое может принять угрожающие, с точки зрения материальных возможностей населения получать образование, масштабы.

Административные методы включают следующие меры: контроль – в целом за образовательной деятельностью, за соблюдением стандартов образования, за ресурсным обеспечением учебных заведений; ограничения – контингента студентов через формирование государственного заказа на подготовку кадров, агентов на рынке образовательных услуг через сертификацию и лицензирование образовательной деятельности; разрешения – создания правового поля, в котором функционирует система образования, с целью регламентации всех мероприятий и взаимоотношений, касающихся образования.

Основными требованиями к современному организационно-экономическому механизму являются:

- механизм должен быть целостной, органичной системой таких элементов: субъекты и объекты, цели и функции, методы и инструменты государственного регулирования, связанные между собой и обуславливающие друг друга;
- адекватность механизма объективным условиям внешней среды. В условиях формирования экономики рыночного типа он должен учитывать трансформацию форм собственности, несоответствие структуры производства имеющимся возможностям;
- механизм должен быть гибким и мобильным, восприимчивым к экономическим, научно-техническим, культурным и политическим преобразованиям. Это позволит осуществлять оперативную адаптацию, трансформацию механизма в соответствии с конкретными внешними условиями его функционирования;
- в основу построения механизма должны быть положены принципы комплексности и системности, позволяющие охватить все фазы воспроизводства образовательного потенциала общества;
- взаимосвязь между субъектом и объектом управления должна определяться требованиями, специфическими особенностями конкретного этапа развития общества;
- построение механизма должно осуществляться с учетом индивидуальных и общественных интересов, то есть интересов заказчиков образовательных услуг.

Современный организационно-экономический механизм должен быть совокупностью следующих взаимосвязанных и взаимообусловленных элементов:

1. Законодательно-правовой элемент:

- мероприятия по обеспечению социальных гарантий граждан в получении образования любого уровня;
- разработка нормативных, законодательно-правовых актов, обеспечивающих функционирование образовательной отрасли, регулирующих взаимоотношения между государством, учебными заведениями и потребителями образовательных услуг;

- усовершенствование действующего законодательства относительно: внедрения новых механизмов финансового обеспечения образовательной отрасли; обеспечения правовых основ для повышения качества подготовки; обеспечения согласованности индивидуальных образовательных потребностей и государственных потребностей в квалифицированных кадрах;

2. Экономический элемент: внедрение государственной финансовой политики, обеспечивающей воспроизводство материально-технической базы и кадрового потенциала образовательной сферы; целевая экономическая поддержка потребителей образовательных услуг путем образовательного субсидирования, кредитования и страхования; стимулирование развития меценатства в образовательной сфере.

3. Социальный элемент: обеспечение государственных социальных стандартов в отрасли образования; совершенствование механизма предоставления образовательных услуг социально уязвимым слоям населения; расширение сферы приложения труда с целью сбалансирования спроса и предложения рабочей силы на рынке труда; расширение объемов подготовки, переподготовки и повышения квалификации незанятого населения с целью повышения конкурентоспособности незанятых трудовой деятельностью граждан.

4. Организационный элемент: создание эффективной организационной структуры управления образовательной отраслью; материально-техническое, научное и кадровое обеспечение образовательной сферы; создание системы мониторинга развития образовательного потенциала общества; обеспечение координации мероприятий по формированию и развитию образовательного потенциала общества с другими направлениями социальной политики.

Выводы. В современных условиях недостаточно понимать организационно экономический механизм лишь как средство регулирования процессов воспроизводства образовательного потенциала общества. Крайне актуальным становится осознание взаимосвязи устойчивого экономического развития государства с трансформацией организационно-экономического механизма, адекватной динамике и закономерностям развития всех сфер жизнедеятельности общества. Основным критерием оценки адекватности организационно-экономического механизма на каждом этапе его развития выступает экономическая и социальная эффективность образования. Создания эффективного организационно-экономического механизма невозможно без оценки имеющихся возможностей и ресурсов для последующего развития образовательного потенциала, и главное – без усиления роли государства как «генерального регулятора» процессов воссоздания образовательного потенциала общества. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Законодавство України про освіту. Збірник законів: за станом на 10 березня 2002 р. – К.: Парламентське вид-во, 2002. – 159 с. – (Бібліотека Офіційних видань).
2. Кумбс Ф. Мировой кризис образования / Ф. Кумбс; [пер. з англ. В. Рябченко]. – М.: Политиздат, 1982. – 374 с.
3. Освіта в Україні: зб. норм. док. / упоряд. та голов. ред. Є. К. Пашутинський. – [З-є вид.]. – К.: КНТ, 2007. – 520 с.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВЕЛИКОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

ПАВЛЕНКО Н. В.

кандидат економічних наук

Харків

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світової економіки, заснованої на ринкових засадах і приватній власності, успіх будь-якої країни залежить, в першу чергу, від конкурентоспроможності продукції національних (або транснаціональних) приватних компаній, які стають основними гравцями на міжнародних ринках. З огляду на масштаби їх діяльності, ці компанії, як правило, є представниками великого бізнесу. Саме від їх здатності підвищувати якість власної продукції, здійснювати модернізацію виробництва, запроваджувати інновації, шукати нові товарні ніші на світовому ринку зрештою залежить і конкурентоспроможність всієї національної економіки в цілому. Оскільки конкурентоспроможність економіки України залишається низькою (89 місце серед 139 країн у 2010 р. [1]), це означає, що великий бізнес не виконує свої основні функції і має серйозні проблеми розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній вітчизняній економічній літературі проблеми великого бізнесу майже не розглядаються. На нашу думку, це викликано як обмеженістю інформації про його діяльність, так і негативним ставленням до його представників, що склалося в українському суспільстві. Окремі аспекти становлення великого бізнесу в Україні розглядали у своїх роботах А. Верховодова, В. Дементьєв, О. Лісничук, В. Любімов, С. Наливайченко, О. Пасхавер, І. Погрібний, Г. Рачинська, О. Стожок, А. Суплін, О. Сушко, О. Шаповалов, В. Шевчук, Г. Уманців та інші. Але ці дослідження були зроблені наприкінці 1990-х або на початку 2000-х рр. і потребують корегування з огляду на новітні тенденції, що мають місце у вітчизняній економіці. Попри непопулярність теми, вона здається нам дуже актуальною, враховуючи проголошення курсу на модернізацію національної економіки та побудову інноваційної системи, в яких великий бізнес має, але ще не відіграє належної ролі.

Метою даної роботи є формулювання основних сучасних проблем розвитку великого бізнесу в Україні та пошук шляхів їх вирішення.

Основні результати дослідження. Великий бізнес в Україні представлений вертикально та горизонтально інтегрованими бізнес-групами, а також групами конгломеративного типу. Єдина спроба його інституціонального оформлення у промислово-фінансові групи виявилася невдалою через неприйнятність умов і відсутність економічної доцільності їх офіційної реєстрації. Тому в Україні великий бізнес працює в інших організаційних формах (асоціації, корпорації, консорціуми, концерни). За деякими оцінками, сьогодні в економіці України існує щонайменше 14 неформальних бізнес-груп [2]. Аналіз їх

діяльності дозволяє виділити такі притаманні їм риси, як високий рівень організації, ієрархічність побудови, масштабний, міжрегіональний і міжнародний характер діяльності, величезний бюджет, наявність «парасольки безпеки» за рахунок створення структур, що забезпечують зовнішню і внутрішню безпеку. Тож можна стверджувати, що за своїм потенціалом бізнес-групи в повній мірі здатні перебрати на себе роль локомотива структурної перебудови української економіки і достойно представляти її на зовнішніх ринках. Здатні, але роблять цього, бо не мають дієвих стимулів для участі у реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва, отже цей потенціал в недостатній мірі використовується державою для досягнення стратегічних цілей економічного розвитку.

Сучасні проблеми розвитку великого бізнесу значною мірою коріняться у механізмах його походження. Так само, як і в інших постсоціалістичних країнах, в Україні він виникнув не на порожньому місці, не з тривалого нагромадження капіталу ощадливими і працелюбними громадянами. Його формування стало наслідком первісного нагромадження капіталу, тобто потужних перерозподільних процесів, в результаті яких соціалістична суспільна власність перетворилася на приватну (в різних її модифікаціях) та класичну державну власність.

До основних методів первісного нагромадження капіталу в Україні можна віднести приватизацію державного майна, арбітраж, нееквівалентний обмін, нецільове використання бюджетних коштів, ухилення від сплати податків, бюджетні дотації, неповернення гарантованих державою кредитів, бартерні операції тощо. Особливе значення для формування великого бізнесу мала приватизація, бо саме через неї українські бізнес-групи одержали основні виробничі активи. Переважна більшість зазначених методів (і, в першу чергу, приватизація) були засновані на порушенні закону або використанні його недосконалостей, тому великий капітал і досі сприймається суспільством як такий, що має нелегітимне походження [3, 5].

Зрозуміло, що використання подібних методів первісного нагромадження капіталу було б неможливим без підтримки з боку владних коаліцій і широкого розповсюдження корупційних схем «співробітництва» влади і бізнесу, що зрештою призвело до їх зрощення. Це, у свою чергу, закріпило і зробило панівною рентоорієнтовану модель поведінки українських бізнес-груп, засновану на ціннісному принципі простого утилітаризму, що передбачає прагнення економічного суб'єкта збільшувати корисність без зв'язку із своєю продуктивною діяльністю (а за рахунок доступу до дефіцитних ресурсів). Не дивно, що переважна більшість бізнес-груп сформувалася саме у тих галузях, де можливе отримання рентних доходів, – чорній металургії і пов'язаних з нею галузях, сільському господарстві, торгівельному посередництві тощо.

Можна констатувати, що первісне нагромадження капіталу в Україні все ще не переросло у звичайне виробниче нагромадження. Найвигіднішою формою максимізації прибутків є захоплення ренти за рахунок встановлення контролю над товарними і фінансовими потоками підприємств та державними фінансами. За деякими підрахунками, рентні доходи складають 71, 7% всіх доходів суб'єктів господарювання [4].

З огляду на це, стає зрозумілою відсутність попиту з боку бізнес-груп на такий інститут цивілізованого ринку як специфікація прав власності. В економіці України сформувалася своєрідна прикордонна зона симбіозу державних і приватних прав та відповідальності. У цій зоні номінальний власник, з одного боку, не має гарантій одержання повних вигод від формально належних йому ресурсів, а з іншого боку – не обов'язково несе усі втрати, що можуть виникати в процесі функціонування цих ресурсів. Це стосується як недержавного власника, так і держави. Існуюча інституціональна структура економіки визначає наявність різноманітних багатозаповнених перетоків витрат і вигод, як від держави до недержавних власників, так і навпаки. Причому для окремого власника баланс потоків вирішальним чином залежить від зв'язків у владних структурах. В той же час, така система залишається рухомою в силу реальної можливості переділу власності при змінах у владних структурах (у тому числі і позаекономічними методами шляхом рейдерських захоплень).

Рентна мотивація великого бізнесу завдає суттєвої шкоди розвитку економіки України. Саме вона обумовлює сировинно-орієнтовану вітчизняного виробничого сектору та інвестування у реіндустріалізацію галузей третього технологічного укладу замість розвитку наукоємних виробництв. Інвестиції у нематеріальні активи складають лише 3,7% капітальних інвестицій, інвестиції у дослідження і розробки – лише 0,2% усіх інвестицій в основний капітал [5], а інноваційний прибуток підприємств – лише 2,3% усіх їх доходів [4]. Доки у бізнес-груп залишатиметься можливість отримання рентних доходів, вони не матимуть дієвих стимулів до впровадження інновацій. А без участі великого бізнесу, як показує світовий досвід, створення в Україні повноцінної інноваційної системи залишатиметься нездійсненою мрією [6].

Саме рентна орієнтація є основною перешкодою на шляху побудови інноваційної системи в Україні, а не відсутність фінансування, як стверджують 44% підприємств [7]. Фінансові ресурси українські бізнес-групи мають, але вони масово виводять їх в офшорні зони. Нелегальний вивіз капіталу з України за 2000 – 2008 рр. оцінюється експертами дослідницької організації Global Financial Integrity (GFI, США) у \$82 млрд [8]. Показовим є також і той факт, що за даними Держкомстату 92,1% легальних зарубіжних інвестицій українських підприємств здійснюється на Кіпр [9]. Щоправда, ця країна (напевне, в інтересах великого бізнесу) не увійшла у новий перелік офшорних зон, складений Урядом України у 2011 р. Хоча, на наш погляд, аргумент про те, що Кіпр має середньоевропейський рівень оподаткування і тому

не є офшором, не витримує критики, бо привабливість офшорів визначається не тільки низькими податками, а і забезпеченням високого рівня анонімності володіння і конфіденційності операцій, що і приваблює, у першу чергу, українські бізнес-групи, враховуючи їх походження і схильність до ухилення від сплати податків (навіть у докризові роки обсяги надходжень від податку з прибутку підприємств, основним платником якого є великий бізнес, мали стійку тенденцію до зниження [10]).

Одним з найсуттєвіших джерел отримання ренти в Україні є зловживання монополієм становити на ринку. Монополіє надприбутки складають 42, 8% доходів підприємств, причому їх питома вага у порівнянні з докризовим 2007 роком зросла майже у 1,5 рази [3]. Підвищення рівня концентрації виробництва є необхідним і неминучим для створення потужних інтегрованих корпорацій. Фінансова криза 2008 р. тільки підсилює цей процес: за 2010 р. рівень монополізації економіки суттєво збільшився у 29 галузях (енергетика, металургія, транспортні послуги, хімічна промисловість, торгівля нафтопродуктами тощо) [11, 26]. Тому акцент у діяльності Антимонопольного комітету має бути перенесений на боротьбу з негативними наслідками монополізації, а не самими монополіями. Це зменшить можливість отримання монополістичних рентних доходів та опосередковано сприятиме переходу бізнес-груп на інноваційний шлях розвитку.

Узагальнюючи викладене, можна зробити такі **висновки і пропозиції**:

1) потенціал українських бізнес-груп недостатньо використовується для досягнення стратегічних цілей розвитку економіки України, тому головним завданням держави стає створення необхідних стимулів (позитивних і негативних, адміністративних і економічних) для цього;

2) стимулювання має носити адресний (не вибірковий!) характер, а для цього неформальним промислово-фінансовим групам потрібна інституціалізація; вона також дозволить покращити моніторинг і регулювання їх діяльності, сприятиме оптимізації їх структури, специфікації прав власності;

3) з метою зменшення можливостей отримання рентних доходів потрібно посилити контроль за ціновою поведінкою монополістів, ввести індикативні ціни на експортні операції, запровадити відкриту фінансову звітність українських компаній і банків, а також суспільний контроль бюджетних витрат та особистих доходів-витрат державних службовців;

4) необхідно внести Кіпр до переліку офшорних зон, бо усі позитивні новели Податкового кодексу в сфері боротьби з нелегальним вивозом капіталу можуть виявитися недієвими; ввести заборону на інвестиційні операції з офшорними територіями;

5) на законодавчому рівні визначити пріоритетними напрямками розвитку економіки України наукомісткі галузі і розробити конкретні механізми стимулювання перетоків капіталу бізнес-груп в ці сфери діяльності;

6) запропоновані заходи будуть мати позитивний ефект тільки в умовах покращення інвестиційного клімату в економіці України, в іншому випадку

вони тільки збільшать рівень корупції та примусять бізнес-групи ще активніше «захоплювати» державу та втручатися у політичні процеси, намагаючись взяти під контроль це «джерело небезпеки». Позбавляючи великий бізнес рентних доходів, потрібно створити чіткі, стабільні і справедливі правила його роботи в інтересах економіки України. Тільки так він перетвориться на справжній локомотив вітчизняної економіки та витягне її з «периферійної» зони світового співтовариства, в якій вона зараз знаходиться. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. The Global Competitiveness Report 2010–2011 [Електронний ресурс] / World Economic Forum. – Режим доступу: <http://www.weforum.org>.
2. **Стожок О.З.** Фінансово-промислові групи в Україні та організаційні механізми їх удосконалення [Електронний ресурс] / О. З. Стожок // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2009. – № 1 (47). – Режим доступу: http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/econom/1_47/47.pdf.
3. Питання легітимізації результатів приватизації в уявленнях широких верств населення: аналітична довідка / Центр соціально-економічних досліджень CASE Україна. – К.: CASE Україна, 2007. – 24 с.
4. **Лановий В.** Україна: держава без промисловості? [Електронний ресурс] / В. Лановий. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/09/20/248896/>.
5. Капітальні інвестиції за 2010 рік [Електронний ресурс] / Держ. ком. статистики України // Експрес-випуск. – № 85. – 14.04.2011. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. **Михайловська О.** «Європейський парадокс» інноваційного розвитку: уроки для України / О. Михайловська // Економіка України. – 2006. – №9. – С. 80–85.
7. Обстеження потенціалу виробництва високотехнологічної промислової продукції за період 2005 – 2007 рр. [Електронний ресурс] / Держ. ком. статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2000 – 2009 [Електронний ресурс] / Global Financial Integrity. – Режим доступу: <http://www.gfip.org/>.
9. Иностранные инвестиции в Украину выросли на \$2,45 млрд [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://biz.liga.net/news/E1107026.html>.
10. **Тимошук А.** Статистика проти великого бізнесу [Електронний ресурс] / А. Тимошук. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/02/14/271198/>.
11. **Бироваш М.** Хозяин – барин / М. Бироваш // Корресподент. – 2011. – № 25 (462). – С. 26–29.

ФУНКЦИЯ ПОЛЕЗНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ: ОСОБЕННОСТИ ПОСТРОЕНИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ

БИЗЯНОВ Е. Е.

кандидат технических наук

Алчевск

Постановка проблемы. При проектировании информационных систем (ИС) необходимо решить, сколько и какой именно информации необходимо предприятию (фирме) для полноценного функционирования. Ответ на этот вопрос позволяет сформулировать требования к техническому и программному обеспечению: объемы хранилищ данных, пропускную способность компьютерной сети, вид и содержимое интерфейсов программ, формы отчетов и т. п. Именно поэтому вопрос оценки характеристик информации до сих пор остается актуальным.

Анализ последних достижений и публикаций. Понятие «информация» привлекает внимание исследователей в различных областях науки. Так, например, в работе Д. С. Чернавского [1] собрано более двух десятков определений для понятия «информация», что говорит с одной стороны, о важности этого понятия, а с другой стороны, показывает, что исследования еще не завершены.

При оценке информации используются ее количественные, семантические и вероятностные характеристики. По мере изучения понятия «информация» перечень ее характеристик расширялся, и сейчас к ним

относят: количество, ценность, структурированность, точность, полноту, репрезентативность, содержательность, достаточность, доступность, актуальность, своевременность, достоверность, понятность, краткость и устойчивость [2]. Отметим, что перечисленные характеристики информации в основном относятся к качественным, или же оцениваются уровнем вероятности.

На настоящий момент экономическая теория использует два подхода к оценке полезности: кардиналистский и ординалистский. Кардиналистский подход основан на представлении полезности, как функции от количества блага. Ординалистский подход базируется на ряде аксиом: упорядоченности, рефлексивности, транзитивности, ненасыщения, непрерывности, выпуклости. К информации подходят аксиомы рефлексивности, непрерывности и ненасыщения, хотя последнюю аксиому можно принять, как будет показано ниже, с определенными оговорками. Все остальные аксиомы базируются на сопоставлении наборов благ [3]. Однако в случае представления информации, как блага (товара, ресурса), ее сложно сопоставить с другим благом, разве что с той же информацией, представленной в другой форме. Кроме того, следует учесть, что информация является уникальным видом ресурса, потребление которого не уменьшает ее объема (количества).

Иванов Е. Ю. исследовал функции полезности информации с точки зрения формирования цен на информационные продукты, основываясь на кардиналист-

ском подходе и используя в качестве меры количество информации. Он рассмотрел 8 вариантов функции полезности информации, учитывая при этом предельные затраты на приобретение информации и предельную полезность от ее использования [4].

С точки зрения автора, при оценке полезности информации необходимо применять комплексный подход: кардиналистский – для оценивания количественных и ординалистский – для оценивания качественных характеристик информации.

Цель статьи. Целью данной статьи является обоснование многокритериальной функции полезности экономической информации и выявление особенностей ее построения и использования.

Материалы и результаты исследований. Под экономической информацией будем понимать внутреннюю и внешнюю информацию, возникающую (производимую) в результате финансово-хозяйственной либо иной деятельности предприятия, исключив сугубо техническую и технологическую информацию.

Проанализировав определения для перечисленных в [2] характеристик информации, изначально напрашивается вывод, что наилучшим вариантом будет их максимизация. Однако в реальности это не всегда возможно, так как некоторые характеристики информации, с одной стороны, частично дублируются, а с другой стороны – противоречат друг другу. Так, например, актуальность и своевременность, по сути, означают временную характеристику информации; содержательность и достаточность отражают ее количество; репрезентативность, точность и достоверность оценивают качество информации; понятность и доступность – форму представления. В то же время такие характеристики, как достаточность и краткость, доступность и понятность вступают в противоречие друг с другом. Исходя из этих рассуждений, количество характеристик информации сведем к трем: количество, момент времени потребления и форму представления, а функцию полезности экономической информации представим в следующем виде:

$$U_I(N, C, T) = f(N, C, T), \quad (1)$$

где N – количество информации;
 C – степень обработки информации;
 T – момент времени представления информации.

Вопрос измерения количества информации является достаточно сложным. Использование байт, как единицы измерения, не позволяет в полной мере оценить качество и релевантность информации ввиду многообразия форматов данных в современных системах обработки и хранения информации. Поэтому целесообразно учитывать форматы всех данных, входящих в состав информации. Рассмотрим, например, такой показатель, как объем выпуска продукции Q . Сама по себе эта величина не имеет смысла без привязки ко времени и месту производства. Если предприятие выпускает только один вид продукции, достаточно добавить дату D . В результате получим кортеж: $\{D, Q\}$. Если предприятие выпускает несколько видов продукции, имеет несколько производственных цехов, работающих в несколько смен, релевантный кортеж должен выглядеть так:

$$\{D, Q, G, B, C\} \quad (2)$$

где D – дата выпуска; Q – объем выпуска; G – код продукции; B – код цеха; C – номер смены.

Используя форматы данных языка запросов SQL, получим, что для хранения в базе данных одного кортежа (2) необходимо от 16 до 28 байт дискового пространства. Так, например, за год требуемый объем дискового пространства для 10 цехов, 3 смен, 365 рабочих дней и 50 видов продукции составит 547500 кортежей объемом от 8760000 $\approx$ 9 Мбайт до 15330000 $\approx$ 15 Мбайт. Для количества информации принцип «чем больше, тем лучше» не всегда приемлем и не всегда нужен. Излишняя информация ничего не даст, но может усложнить анализ и принятие решений.

Степень обработки информации C есть ни что иное, как форма ее представления. Будем оценивать значение C , как количество операций (арифметических, логических, семантических), которые были произведены над данными.

Так, например, для расчета годового фактического фонда рабочего времени $T_{\text{год}}^{\text{ф}}$ необходимо из годового планового фонда рабочего времени $T_{\text{год}}^{\text{пл}}$ вычесть количество часов простоя $T_{\text{пр}}$. При этом используется одна операция – вычитание, и, соответственно, $C = 1$. При расчете годового фактического выпуска продукции j -го типа $B_j^{\text{ф}}$ необходимо выпуск продукции за день B_j^1 умножить на годовой фактический фонд рабочего времени $T_{\text{год}}^{\text{ф}}$. Для получения $T_{\text{год}}^{\text{ф}}$ уже применялась операция вычитания, а для получения $B_j^{\text{ф}}$ – еще и операция умножения, следовательно, $C = 2$.

Для построения функции полезности информации целесообразно, во-первых, представить характеристики в измеримой, числовой форме, и, во-вторых, как предложено в [5], ограничить уровень полезности единицей.

На рис. 1 показаны предлагаемые одномерные функции полезности информации для отдельных факторов. Здесь приняты следующие обозначения: $N_{\text{еп}}$ – достаточное количество информации; $C_{\text{еп}}$ – достаточный уровень обработки; $T_{\text{еп}}$ – момент времени использования информации; T_1 – момент времени, при котором полезность снижается до минимального значения; U_{imax} , U_{imin} – соответственно максимальная и минимальная полезность информации.

Прокомментируем эти функции. На всех приведенных графиках функции полезности имеют особую точку A , в которой полезность информации U_I достигает своего максимального значения U_{imax} . Снижение полезности при $N > N_{\text{еп}}$ объясняется тем, что избыточная информация в системе управления начинает играть роль шума и снижает эффективность принимаемых решений, а увеличение степени обработки информации свыше требуемого уровня $C > C_{\text{еп}}$ не повышает полезность с точки зрения принятия решений, т. к. полученные результаты теряют экономический смысл.

На рис. 1, в показаны два возможных варианта зависимости полезности информации времени ее потребления (использования). Для первого варианта (кривая 1) полезность имеет максимальное значение U_{imax} с

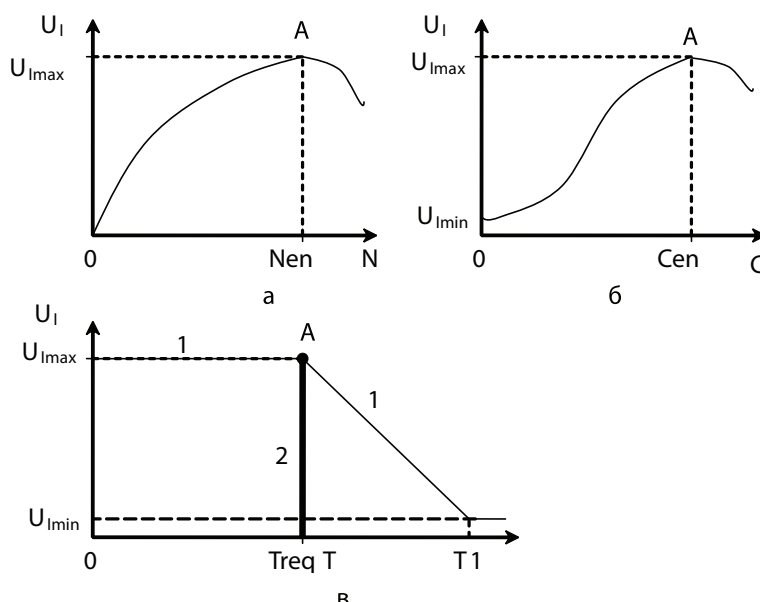


Рис. 1. Вид одномерных функций полезности информации

момента возникновения информации ($T = 0$) вплоть до точки потребления $T = Treq$, а затем начинает снижаться и достигает минимального уровня U_{imin} при $T = T1$. Во втором варианте (кривая 2) информация полезна только в точке A ($T = Treq$), а за ее пределами полезность обращается в нуль.

Исходя из приведенных выше соображений, функции полезности, представленные на рис. 1, опишем следующим образом:

$$U_I(N) = \begin{cases} 1 - e^{-\frac{N}{K_{N1}}}, & \text{при } N \leq Nen, \\ 1 - \sin\left(\frac{N - Nen}{K_{N2}}\right), & \text{при } N > Nen, \end{cases} \quad (3)$$

$$U_I(C) = \begin{cases} U_{imin} + \left(1 + th\left(\frac{C - K_{C1}}{K_{C2}}\right)\right) \cdot (1 - U_{imin}), & \text{при } C \leq Cen, \\ 1 - \sin\left(\frac{C - Cen}{K_{C3}}\right), & \text{при } C > Cen, \end{cases} \quad (4)$$

$$U_I(T) = \begin{cases} 1, & \text{при } T < Treq, \\ 1 - \frac{T}{K_{T1}}, & \text{при } Treq \leq T < T1, \text{ для кривой 1,} \\ U_{imin}, & \text{при } T \geq T1, \end{cases} \quad (5)$$

$$U_I(T) = \begin{cases} 1, & \text{при } T = Treq, \\ 0, & \text{при } T \neq Treq, \end{cases} \text{ для кривой 2,} \quad (6)$$

где $K_{N1}, K_{N2}, K_{C1}, K_{C2}, K_{C3}, K_{T1}$ – постоянные коэффициенты.

В [5] при построении многофакторных функций полезности рекомендуется исследовать влияние каждого фактора на полезность при фиксированных значениях остальных факторов. В нашем случае показатель T не зависит от N и C , а для C и N имеет место следующая зависимость:

$$C = g(N), C < N, \quad (7)$$

где g – нелинейная функция.

Перед выбором вида многомерной функции полезности проанализируем функцию $U_I = f(T)$. Пренебрегая участком $T > Treq$, приходим к двум возможным вариантам зависимости полезности от времени: полезность максимальна от момента ее формирования ($T = 0$) до момента использования ($T = Treq$), а затем снижается до U_{imin} (кривая 1), или же полезность максимальна только в точке $T = Treq$ (кривая 2). Учитывая зависимость (7), приходим к мультипликативной форме функции полезности, которая определена на интервале $0 \dots Treq$:

$$U_I(N, C) = U_I(N) \cdot U_I(C), \quad (8)$$

где $U_I(N, C)$ – многомерная функция полезности информации;

$U_I(N), U_I(C)$ – одномерные функции полезности информации.

На рис. 2 приведен пример многомерной функции полезности, построенной с использованием (3)–(6), (8) при $Nen = 1000$, $Cen = 40$.

Как видно из рисунка 2а, функция полезности информации имеет экстремум, соответствующий максимальной полезности. Часть кривых на рис. 2, б, состоящие из левых и нижних фрагментов контурных линий, являются кривыми безразличия для N и C . Таким образом, максимизация полезности информации возможна не только за счет увеличения ее количества, но и за счет увеличения степени обработки. Нижние и правые фрагменты контурных линий – это кривые безразличия для количества информации, как антиблага, когда дополнительная обработка предпочтительнее прироста ее количества.

Выводы. Использование многомерной функции полезности экономической информации дает возможность определить такие ее показатели, как количество, степень обработки и момент времени использования (потребления). Знание требуемого количества информации позволяет рассчитать объемы хранилищ данных, а знание требуемой степени обработки – определить требования к программному и математическому обеспечению информационной системы. ■

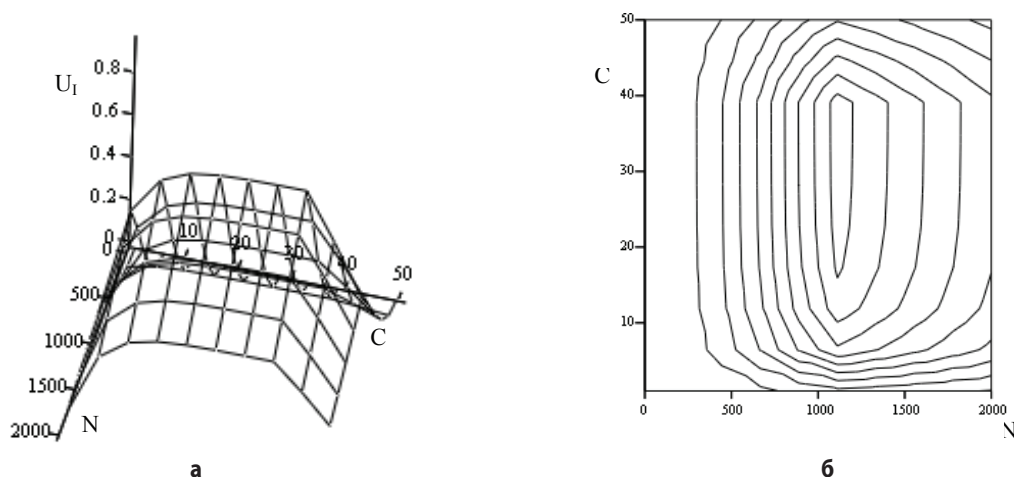


Рис. 2. Пример многомерной функции полезности информации

ЛИТЕРАТУРА

1. **Д. С. Чернавский.** Синергетика и информация / Чернавский Д. С. – М.: Наука, 2001. – 105 с.
2. **Гагарина Л. Г.** Автоматизированные информационные системы: учеб. пособие / Лариса Геннадиевна Гагарина. – М.: МИЭТ, 2003. – 103 с.
3. Вехи экономической мысли. Том 1. Теория потребительского поведения и спроса. – Серия: Вехи экономической мысли. – М.: Экономическая школа, 1999. – 400 с.

4. **Иванов Е. Ю.** Функция полезности информации и ее влияние на цену информационных продуктов // Известия АГУ. – 2000. – №2 (16). – С. 105-109.
5. **Кини Р. Л., Райфа Х.** Принятие решений при многих критериях: предпочтения и замещения: Пер. с англ. под ред. И. Ф. Шахнова. – М.: Радио и связь, 1981. – 560 с.

ПРОСТОРОВО-ДИНАМІЧНА МОДЕЛЬ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ*

Л. О. ЧАГОВЕЦЬ

кандидат економічних наук

Харків

В умовах сьогодення соціально-економічні перетворення здійснюються під впливом низки чинників, яким притаманні нестаціонарність та стохастичність прояву. Вони зумовляють специфіку соціально-економічного розвитку регіонів, їх взаємодію та необхідність інтеграції інтересів [1, 3 – 4]. Саме тому проблеми оцінки нерівномірності, асиметричності та диспропорції регіонального розвитку є одними з найбільш актуальних.

Одним з головних завдань оцінки асиметричності соціально-економічного розвитку регіонів є побудова моделей диференціації регіонів. Результати такого аналізу є базовими для побудови моделей оцінки інтегрального рівня соціально-економічного розвитку і моделей ідентифікації регіональних катастроф. Проблема групування регіонів полягає у виокремленні серед вхідної сукупності регіонів на основі сформованого інформаційного простору два кластери в залежності від ступеня прояву в регіонах соціально-економічної нерівномірності розвитку: кластер № 1 – регіони з високим і кластер №2 –

регіони з низьким рівнем СЕР [2]. Реалізація цієї моделі здійснюється за допомогою методів кластерного аналізу, що дозволяє проводити класифікацію регіонів на основі чисельних значень ознак, що беруть участь в їх описі.

Класифікацію було здійснено на прикладі 79 регіонами РФ (без урахування Чеченської Республіки внаслідок об'єктивних обмежень ведення даних та м. Москва, Санкт-Петербург) за складовими, які відбивають стан демографії, зайнятості, доходів та видатків, економічного потенціалу, медичного обслуговування, правопорушень. Детальний аналіз складу кластерів за просторово-динамічною вибіркою дозволив дійти висновку, що регіони, які належать другому кластеру, утворюють групу з найбільш високими середніми значеннями за складовими, які відбивають соціально активні регіони (рис. 1). Низькі середні значення спостерігалися за складовими стану економічного та виробничого потенціалу, екології. Для регіонів, що належать першому кластеру, середні значення системи ознак є протилежними середнім значенням другого кластера. Оцінка структурних змін в кластерах здійснювалась на основі динаміки питомої ваги групи з високим і низьким рівнем розвитку (табл. 1).

Аналіз табл. 2.3 свідчить про досить значну диспропорцію між регіонами Російській Федерації на 2004 рік (35,1%). Найбільш низька частка регіонів-лідерів

* Дослідження виконано в рамках україно-російського науково-дослідного проекту «Моделі оцінки нерівномірності і циклічності динаміки соціально-економічного розвитку регіонів України і Росії», здійснене за результатами спільного конкурсу НАН України і РГНФ-2010 (проект № 1-10/10-02-00716a/U.)



Рис. 1. Картограма класифікації регіонів Російської Федерації за рівнем соціально-економічного розвитку

спостерігалась у 2003 році (5,2%). Крім того в 2005 році відбувся значний спад цієї частки. Відсоток регіонів з високим СЕР в Росії знизився до рівня 2003 року та становив лише 9,1%. Схожа ситуація відбулась у 2008 році. Кількість регіонів-лідерів знизилась в 2,74 рази. Для аналізу напряму і інтенсивності незбалансованого розвитку регіонів було обчислено динаміку темпів росту питомої ваги регіонів (табл. 2).

Як видно з табл. 2, для регіонів з високим рівнем СЕР зростання питомої ваги спостерігалось лише в 2003 р., наприкінці періоду наявні лише дуже незначні зміни кластерів.

Одним з найважливіших завдань оцінки незбалансованості розвитку СЕР регіонів є оцінка зміни структури кластерів СЕР регіону. Аналіз циклічних темпів росту загальної міжгрупової дисперсії обчисленої для регіонів Російської Федерації та внутрішньогрупових дисперсій кластерів підтвердив думку щодо зростання нерівномірності та розшарування кластеру регіонів з високим рівнем СЕР за останні роки (рис. 2).

Збільшення значень міжкласових дисперсій разом зі зниженням внутрішньокласових дисперсій спостерігалось за рівнем доходів, зайнятості і коефіцієнту одруження. При цьому спостерігалось зниження середніх значень цих показників. Такі перетворення можуть свідчити про загальне зниження соціально-економічного розвитку регіонів.

Аналіз регіонів Росії за соціально-економічним рівнем наглядно демонструє суттєву стійку нерівномірність їх розвитку, зростаючу диференціацію та незбалансованість економічного простору як країни в цілому, так і посилення диспропорцій розвитку окремих регіонів, що входять до складу виділених класифікаційних груп. Небезпечністю такого розшарування та частішання міграції регіонів з високим рівнем СЕР до кластеру депресивних регіонів є різке підвищення ймовірності настання фази гострої кризи соціально-економічного розвитку для регіонів країни.

Одним із завдань аналізу регіональної диференціації є аналіз динаміки руху регіонів усередині кластеру та визначення стійкості групування регіонів було про-

Таблиця 1

Відсотковий розподіл регіонів за кластерами

Рівень СЕР регіонів	Роки									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Високий	11,7	13	9,1	5,2	35,1	9,1	27,3	28,6	10,4	24,7
Низький	88,3	87	90,9	94,8	64,9	90,9	72,7	71,4	89,6	75,3

Таблиця 2

Темпи росту питомої ваги регіонів з високим і низьким рівнем СЕР

Рівень СЕР регіонів	Роки (2000 рік – базовий)								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Високий	0,9	1,0	1,1	0,8	1	0,8	0,8	1,0	1,0
Низький	0,1	0,1	0,1	0,4	0,1	0,3	0,3	0,1	0,1

ведено аналіз динаміки зміни питомої ваги регіонів, які мали значення вище та нижче середнього для кожного з кластерів. Результати аналізу виконаної класифікації Російської Федерації дозволили встановити скорочення питомої ваги регіонів-лідерів у 2008–2009 рр., і, як наслідок, зростання питомої ваги регіонів-аутсайдерів як у кластері з високим, так і з низьким рівнем СЕР за коефіцієнтом одруження (з 0,53 до 0,5), кількістю зареєстрованих

них злочинів на 1000 населення (з 0,56 до 0,54), кількістю малих підприємств на 10000 населення (з 0,63 до 0,53), забезпеченість легковими автомобілями (з 0,53 до 0,50).

За такими показниками як кількість медичного персоналу (питома вага – 0,47), ступінь зносу основних засобів (0,44) інвестиції в основний капітал на душу населення у кластері з високим рівнем СЕР спостерігалась стабілізація питомої ваги (рис. 3). А ось у іншому клас-

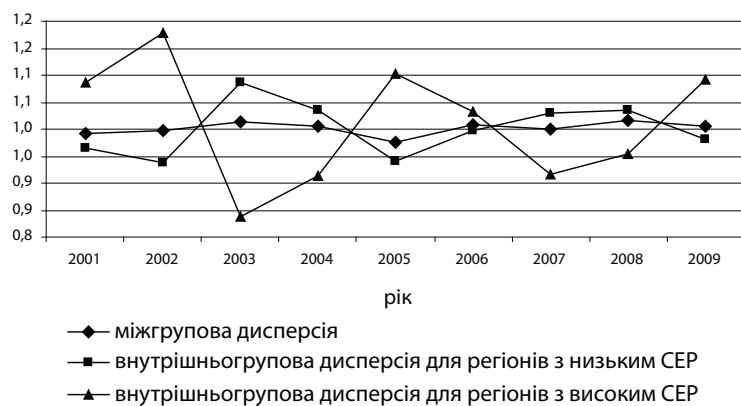
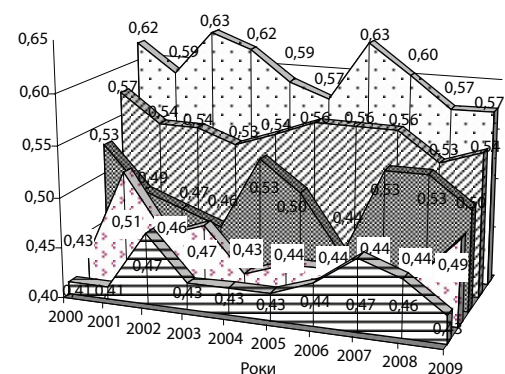
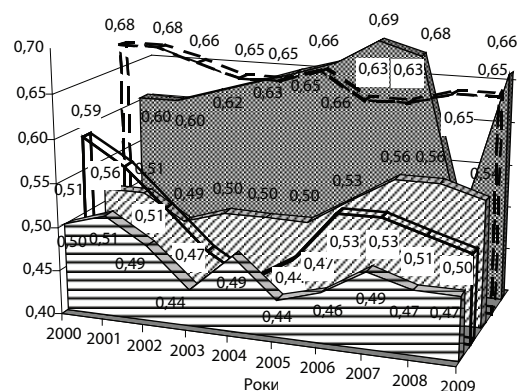


Рис. 2. Темпи росту загальної внутрішньогрупової та міжгрупової дисперсії для регіонів Російської Федерації

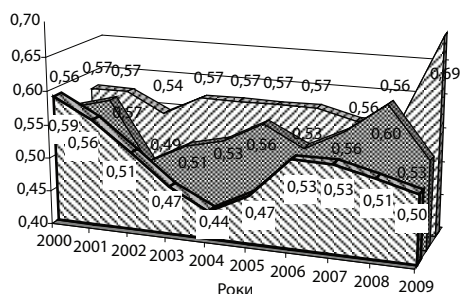


- Підготовка (випуск) кваліфікованих працівників ПТУ на 10 000 населення, чол.;
- Рівень економічної активності населення(% від чисельності населення у віці 15-70 років);
- Коефіцієнт одруження на 1000 нас.
- ▨ Середньомісячна номінальна з/пл працівників, тис. руб.;
- Введення в експлуатацію житлових будинків на 1000 чол., м2 загальної площі;

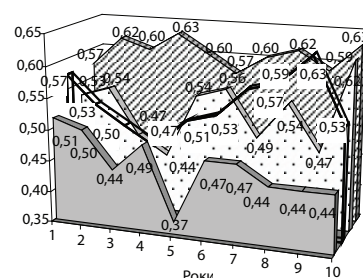


- Кількість середнього медичного персоналу на 10 000 населення;
- Забезпеченість населення легковими автомобілями, на 1000 населення;
- ▨ Кількість зареєстрованих злочинів на 1000 населення;
- Кількість промислових підприємств; на 1 січня
- Викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря стаціонарними і пересувними джерелами забруднення т/чол.;

a)



- Забезпеченість населення легковими автомобілями, на 1000 населення;
- ▨ Індекс продукції сільського господарства, % до перед року
- Валовий регіональний продукт на 1 чол.



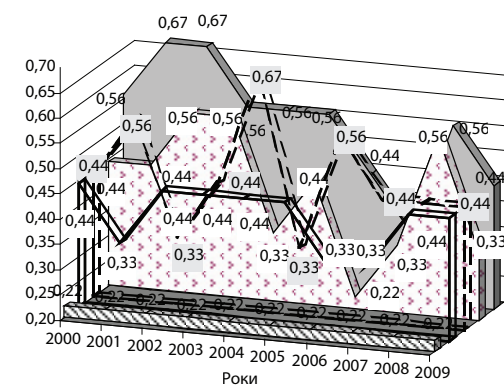
- Ступінь зносу основних засобів,%
- Кількість малих підприємств на 10 000 населення
- Індекси споживчих цін, % до перед року
- ▨ Інвестиції в основний капітал на душу населення, грн

б)

Рис. 3. Розподіл питомої ваги регіонів з високим рівнем СЕР за значеннями індикаторів, що перевищують середнє

тері частка регіонів, яка мала значення індикаторів вище середнього рівня значно зменшилась за індексом сільськогосподарської продукції (з 0,7 до 0,56) та валовим регіональним продуктом на душу населення (з 0,33 до 0,22), рівнем економічної активності населення (з 0,56 до 0,33). Такі зміни свідчать про взаємне віддалення регіонів всередині кожного кластеру, їх економічний спад, спричинений загальними кризовими явищами економіки (рис. 4).

Таким чином, проведений порівняльний аналіз диференціації економічного простору Російської Федерації, виконаний на підставі реалізації моделей групування регіонів за складовими оцінки соціально-економічного розвитку на період 2000 – 2009 рр., проведеного порівняльного аналізу зміни темпів росту розвитку, дозволив встановити основні напрями формування диспропорцій соціально-економічного регіонального розвитку. Аналізуючи отримані результати, можна дійти висновку, що для кожної з груп регіонів характерно збільшення внутрішньогрупової регіональної диференціації, що підтверджує вищевказані висновки про посилення нерівномірності соціально-економічного розвитку саме всередині окремих груп. ■



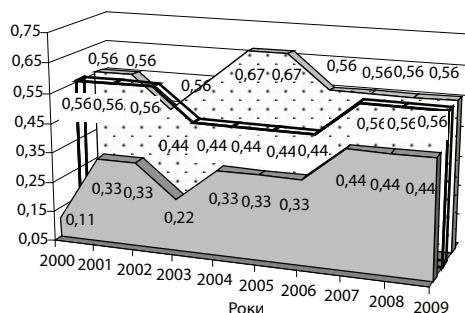
■ Кількість промислових підприємств; на 1 січня

■ Введення в експлуатацію житлових будинків на 1000 чіл, м² загальної площі;

■ Індекси споживчих цін, % до перед року

■ Рівень економічної активності населення (% від чисельності населення у віці 15-70 років);

■ Кількість середнього медичного персоналу на 10 000 населення;

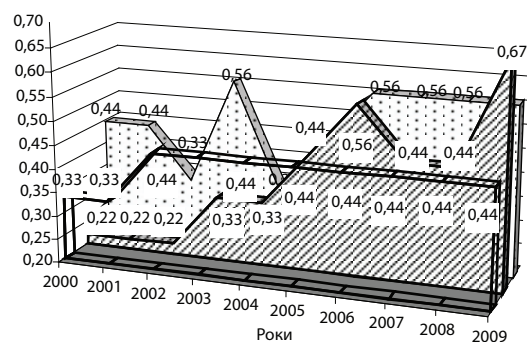


■ Інвестиції в основний капітал на душу населення, грн;

■ Забезпеченість населення легковими автомобілями, на 1000 населення;

■ Кількість зареєстрованих злочинів на 1000 населення;

a)

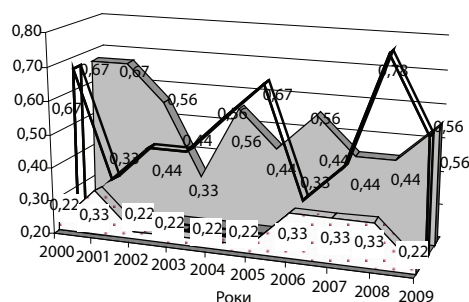


■ Викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря стаціонарними і пересувними джерелами забруднення т/чол;

■ Кількість малих підприємств на 10 000 населення

■ Коефіцієнт одруження на 1000 нас

b)



■ Валовий регіональний продукт на 1 чол.

■ Індекс продукції сільського господарства, % до перед року

■ Ступінь зносу основних засобів, %

Рис. 4. Розподіл питомої ваги регіонів Російської Федерації з низьким рівнем СЕР за значеннями показників, що перевищують середнє

МОДЕЛЬ НЕЧЕТКОГО ВЫВОДА ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

СТЕПУРИНА С. А.

кандидат экономических наук

ПИМОНОВА Г. В.

Харьков

В настоящее время, в условиях кризисных явлений в банковской системе, актуальной задачей является оценка кредитоспособности клиентов банка. Решение данной задачи способствует получению максимальной прибыли от заключенных сделок по предоставлению кредитов и исключению возможности финансовых потерь. Банковский работник не может адекватно судить о материальных возможностях клиента, поскольку на характер принимаемого решения влияют множество факторов, которые могут быть противоречивыми и неоднозначно определенными. Зачастую эта задача решается экспертами на основании собственного опыта и интуиции. Данный подход вносит существенную погрешность в работу системы и носит субъективный характер, следствием чего являются невозврат выданных кредитов, что приводит к финансовым потерям банка.

Для совершенствования механизма оценки кредитоспособности целесообразно использовать аппарат нечеткой логики, основное преимущество которого заключается в возможности создания количественных оценок для лингвистических переменных, а также эффективного отображения зависимости между этими переменными в виде нечетких правил.

Таким образом, **целью данной статьи** является разработка модели нечеткого логического вывода для определения кредитоспособности юридического лица.

В оценке кредитоспособности предприятия и риска его банкротства многие отечественные и зарубежные экономисты рекомендуют использовать интегральную оценку финансовой устойчивости на основе скорингового анализа – методику Д. Дюрана [5, 8], которая представляет собой суммирование трех основных показате-

лей, характеризующих платежеспособность предприятия (рентабельность совокупного капитала; коэффициент текущей ликвидности; коэффициент финансовой независимости) с определенными весовыми коэффициентами.

В соответствии с данной методикой, предприятия имеют следующее распределение по классам: класс I – предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств; класс II – предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные; класс III – проблемные предприятия; класс IV – предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению; класс V – предприятия высочайшего риска, практически несостоятельные.

В табл. 1 представлена группировка предприятий на классы по уровню платежеспособности.

Один из возможных вариантов решения рассматриваемой в данной работе проблемы – применение алгоритма нечеткого вывода Мамдани [7]. В качестве его основных этапов можно выделить следующие:

- 1) фаззификация входных параметров;
- 2) построение базы знаний;
- 3) определение результирующего нечеткого множества;
- 4) дефаззификация.

В качестве нечеткой модели используется система нечеткого вывода со следующими входными переменными: рентабельность совокупного капитала, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент финансовой независимости. В качестве выходной переменной используется показатель оценки уровня кредитоспособности, которая является основой для принятия решения руководством банка по предоставлению кредита потенциальным клиентам. Экспертный анализ характера взаимосвязи входных переменных с выходной позволяет составить базу данных, на основании которой формируются правила системы нечеткого логического вывода.

Таблица 1

Оценочная таблица Д. Дюрана

Показатель	Границы классов согласно критериям				
	I класс	II класс	III класс	IV класс	V класс
Рентабельность совокупного капитала, %	30% и выше – 50 баллов	от 29,2% до 20% – от 49,9 до 35 баллов	от 19,9% до 10% – от 34,9 до 20 баллов	от 9,9% до 1% – от 19,9 до 5 баллов	менее 1% – 0 баллов
Коэффициент текущей ликвидности	2 и выше – 30 баллов	от 1,99 до 1,7 – от 29,9 до 20 баллов	от 1,69 до 1,4 – от 19,9 до 10 баллов	от 1,39 до 1,1 – от 9,9 до 1 балла	1 и ниже – 0 баллов
Коэффициент финансовой независимости	0,7 и выше – 20 баллов	от 0,69 до 0,45 – от 19,9 до 10 баллов	от 0,44 до 0,3 – от 9,9 до 5 баллов	от 0,29 до 0,2 – от 1 до 5 баллов	менее 0,2 – 0 баллов
Границы классов	100 баллов	от 99 до 65 баллов	от 64 до 35 баллов	от 34 до 6 баллов	0 баллов

Предположим, что во всех входящих переменных термы распределены по функции принадлежности Гаусса, которая наиболее точно описывает динамику изменения оценки входных параметров, обеспечивая гладкие переходы между значениями. Параметры и графическое представление каждой из функций принадлежности зависят от распределения оценки исследуемого параметра модели Д. Дюрана в соответствии с табл. 1.

В качестве терм-множества первой входной переменной «Рентабельность совокупного капитала» будем использовать множество $T1 = \{\text{«Плохая»}, \text{«Нормальная»}, \text{«Отличная»}\}$. Числовое значение переменной $[0, 1]$.

В качестве терм-множества второй входной переменной «Коэффициент текущей ликвидности» – множество $T2 = \{\text{«Плохая»}, \text{«Нормальная»}, \text{«Отличная»}\}$. Числовое значение переменной принадлежит интервалу $[0, 3]$.

В качестве терм-множества третьей входной переменной «Коэффициент автономии» используется множество $T3 = \{\text{«Плохая»}, \text{«Нормальная»}, \text{«Отличная»}\}$. Числовое значение переменной принадлежит интервалу $[0, 1]$.

В выходной переменной термы распределены по треугольной функции принадлежности т. к. данная функция наиболее полно описывает изменение оценки выходного параметра [3]. В качестве терм-множества переменной «Оценка кредитоспособности» используется множество $M = \{\text{«Плохая»}, \text{«Нормальная»}, \text{«Отличная»}\}$. Числовое значение выходной переменной $[0, 100]$.

После объявления входящих переменных выполняется процедура фаззификации – присвоение переменным термов (лингвистических значений) из терм-множества, в соответствии с их числовыми значениями и функциями принадлежности. На основании лингвистической оценки данная модель формирует четкую числовую оценку входного параметра в соответствии с его функцией распределения. Затем, используя полученные числовые значения всех входящих переменных, с помощью базы правил выводится итоговая оценка кредитоспособности клиента.

На рис. 1 – 4 отражена реализация поставленной задачи в пакете MatLab.

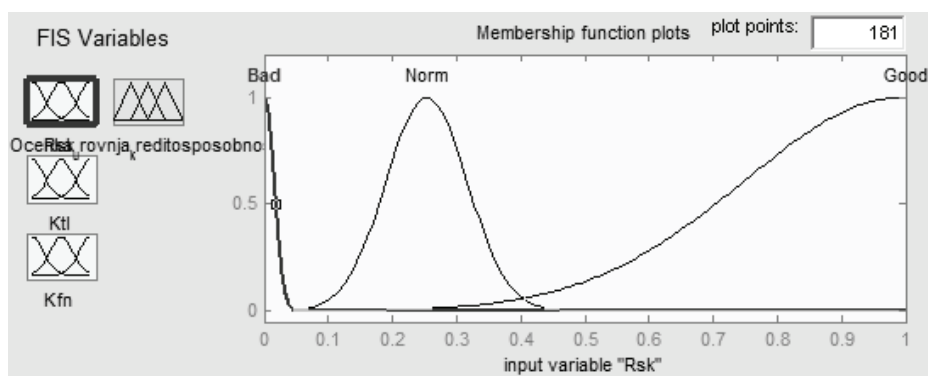


Рис. 1. Функции принадлежности входной переменной «рентабельность совокупного капитала»

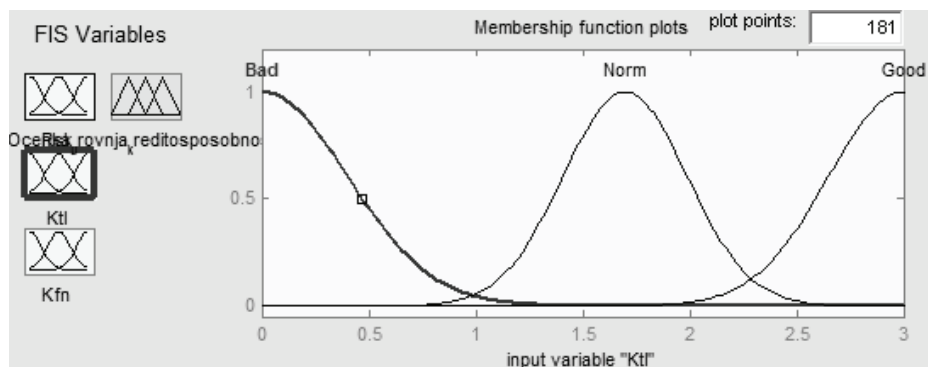


Рис. 2. Функции принадлежности входной переменной «коэффициент текущей ликвидности»

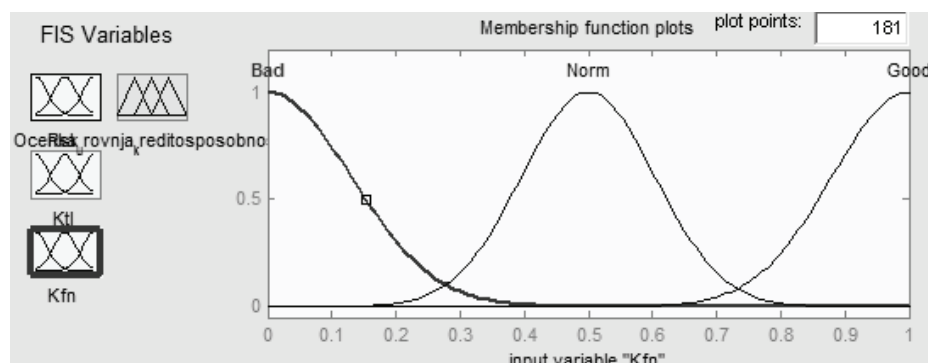


Рис. 3. Функции принадлежности входной переменной «коэффициент финансовой независимости»

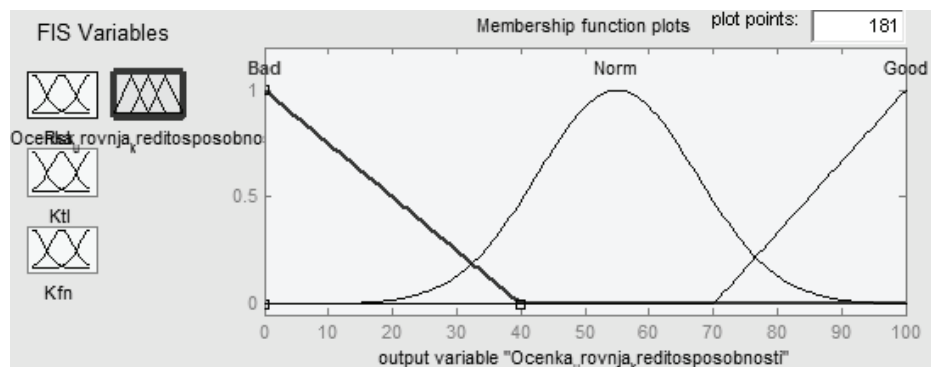


Рис. 4. Функции принадлежности выходной переменной «оценка уровня кредитоспособности»

Для метода соединения высказываний конъюнкцией (меню And method) выберем элемент меню min, т. е. min-конъюнкции. Для метода соединения высказываний дизъюнкцией (меню Or method) выберем элемент меню max, т. е. max-дизъюнкции. Метод вывода заключения (меню Implication) установлен выбором элемента меню min, т. е. min-активизации:

$$\mu'(y) = \min\{c, \mu(y)\},$$

где c – произведение степени истинности условия на весовой коэффициент правила (F);

$\mu(y)$ – степень истинности нечеткого высказывания о результате в правиле.

Метод для агрегирования значений функции принадлежности каждой из выходных лингвистических переменных заключений нечетких правил (меню Aggregation) установлен выбором элементов меню max, т. е. max-дизъюнкции. Метод для выполнения дефазификации (меню Defuzzification) – centroid, то есть метод

центра тяжести для дискретного множества значений функции принадлежности.

Для анализа зависимости оценки кредитоспособности от входных переменных можно воспользоваться средством просмотра поверхности вывода (рис. 5).

Предположим, что в банк обратились некоторые компании по поводу получения долгосрочного кредита. Для моделирования используются данные годовых отчетов этих предприятий (форма1 «Баланс», форма2 «Отчет о финансовых результатах»), а также рассчитанные показатели, которые являются входными переменными решаемой задачи.

Воспользовавшись созданной системой нечеткого вывода, получим следующие результаты (рис. 6, рис. 7).

Оценка уровня кредитоспособности ВАТ «ТЭЦ-5» равна 45,9. На основе табл. 1, данное предприятие можно отнести к так называемым проблемным предприятиям. Выдача кредита такому предприятию нежелательна без анализа дополнительной информации о его финан-

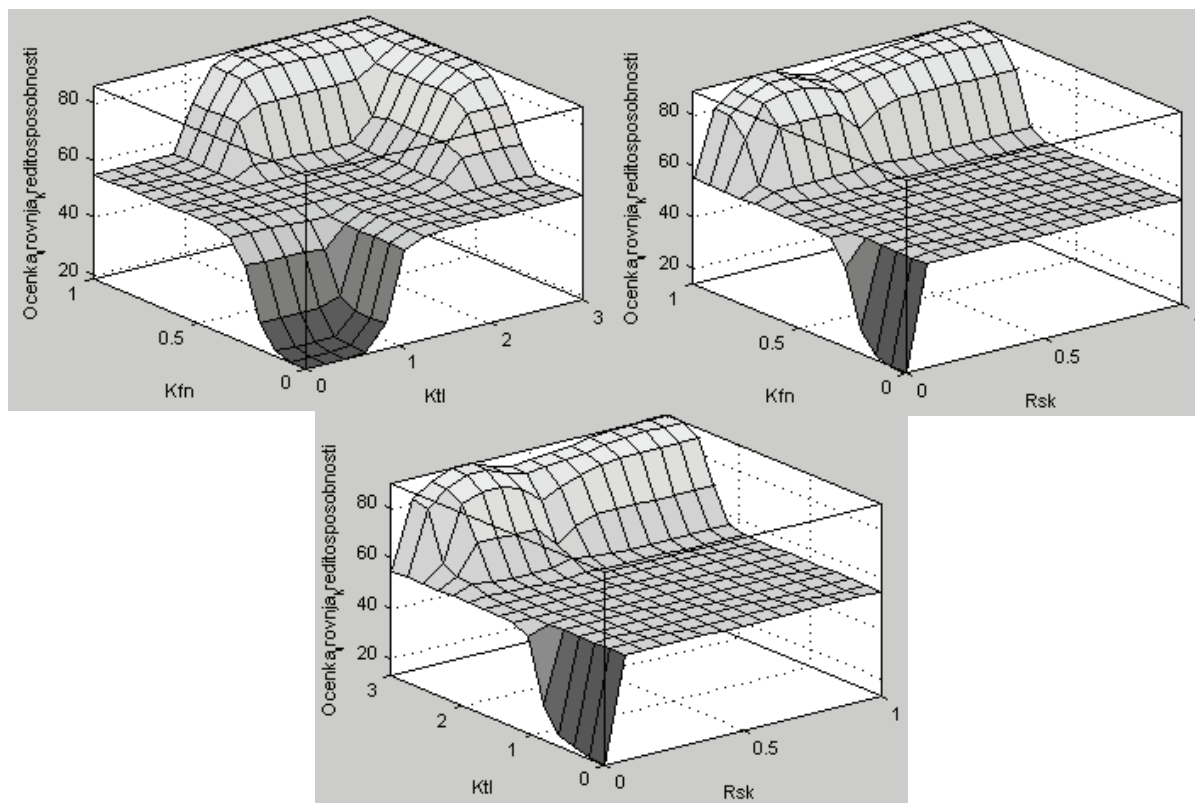


Рис. 5. Поверхность вывода в модели оценки кредитоспособности

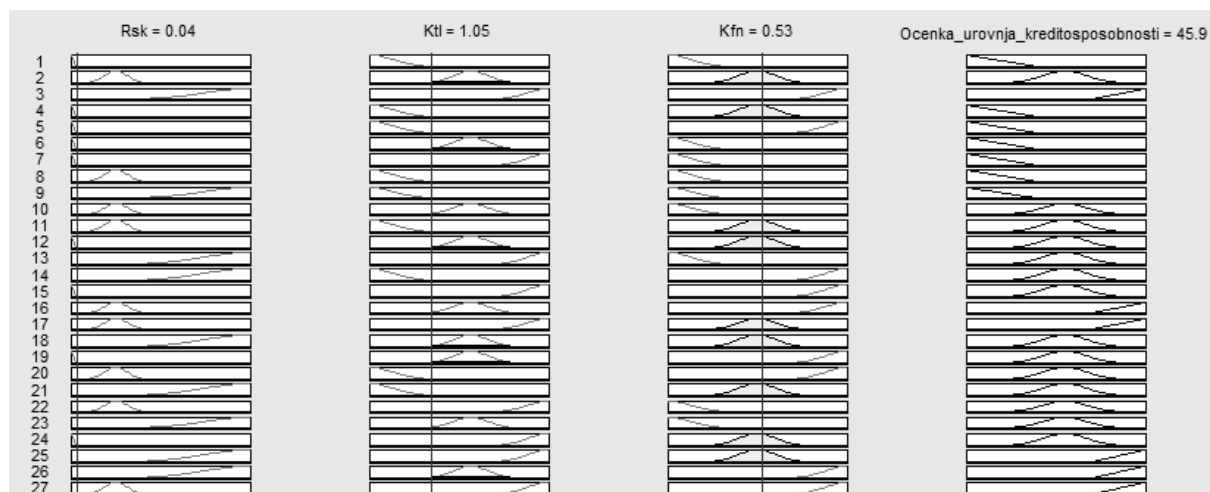


Рис. 6. Оценка уровня кредитоспособности БАТ «ТЭЦ-5»

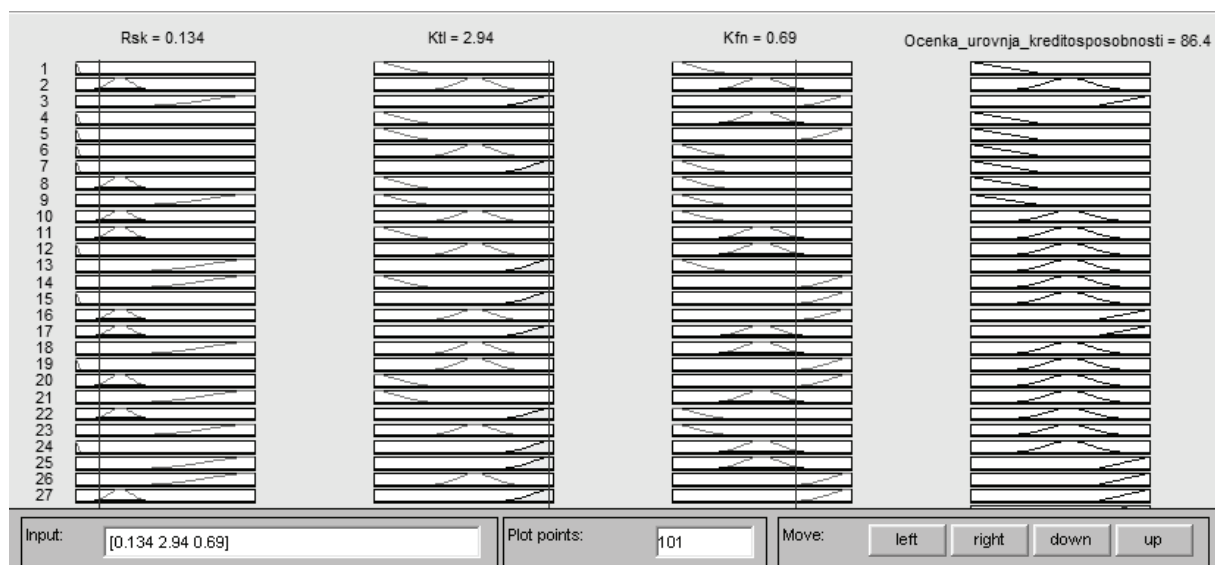


Рис. 7. Оценка уровня кредитоспособности БАТ «Завод Фрунзе»

совом состоянии с учетом размера кредита и срока кредитования. Оценка уровня кредитоспособности БАТ «Завод им. Фрунзе» составляет 86,4, следовательно, его можно отнести ко 2-му классу кредитоспособности (предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные). В данном случае предприятие может рассчитывать на получение кредита.

Таким образом, на основании экспертного анализа и методики Дюрана разработана база знаний, учитывающая характер взаимосвязи входных и выходной характеристик, являющаяся основой нечеткой системы определения кредитоспособности банковских клиентов при принятии решений по выдаче кредита, построенной на основе алгоритма нечеткого вывода Мамдани.

Проведенные исследования показали, что использование системы нечеткого логического вывода в системах поддержки принятия решений способствует повышению скорости и точности принятия решения за счет автоматизации процесса обработки поступающей информации. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Борисов А. Н., Крумберг О. А., Федоров И. П. Принятие решений на основе нечетких моделей: Примеры использования. – Рига: Зинатне, 1990. – 184 с.
2. Леоненков А. В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH / А. Леоненков. – СПб: БХВ-Петербург, 2003. – 736 с.
3. Раевнева Е. В., Степурина С. А. Особенности применения нечеткой логики для принятия управленческих решений // Бизнес Информ.– 2009. – № 4 (2). – С. 137 – 142.
4. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. – М.: Радио и связь, 1993.
5. Шрайнер М. Кредитный скоринг: очередной прорыв в микрофинансировании? // Журнал CGAP. – Январь 2003. – 64 с.
6. Ягер Р. Р. Множества уровня для оценки принадлежности нечетких подмножеств / В сб.: Нечеткие множества и теория возможностей. – М: Радио и связь, 1986 – с. 71 – 78.
7. Ярушкина Н. Г. Основы теории нечетких и гибридных систем: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 320 с.
8. Durand D. Risk elements in consumer installment _nancing.– NY: National Bureau of Economic Research, 1941.

ПЕРСПЕКТИВЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ НАНОТЕХНОЛОГИЙ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ*

МАТЮШЕНКО И. Ю.

кандидат технических наук

Харьков

К началу XXI века мировое сообщество признало, что нанотехнологии в некоторых отношениях значительно отличаются от других «волн» технологического прогресса. Прежде всего, нанотехнология связана с существенной сменой парадигм развития, поэтому она создает не только новые товары, но и новые потребности или рынки, одновременно обещая существенно сократить стоимость товаров и повысить их качество.

По данным The Global Technology Revolution 2020, In-Depth Analyses 2006, нанотехнологии названы одной из четырех основных технологий будущего наряду с биотехнологиями, информационными технологиями и технологиями материалов (в перечне 16-ти самых перспективных технологий 2020 года).

Многие запатентованные идеи нанотехнологии могут иметь множество приложений, что создает сложности для инвесторов. Возможно, уже в ближайшем будущем, инвесторы и юристы смогут выработать новую модель развития бизнеса, соответствующую особенностям нанотехнологических инноваций и желаниям инвесторов расширить рамки возможного применения и коммерциализации (например, разделив права интеллектуальной собственности в этой области на «ядро» идеи и возможные приложения, позволяющие создавать новые продукты). Коммерциализация всегда является опасным и рискованным бизнесом, так как новые товары подразумевают «совместимость» наноустройств с макроокружением, организацию крупномасштабного производства и получение необходимых разрешений соответствующих государственных структур.

Выработка разумной стратегии при коммерциализации нанотехнологий основана на следующих принципах: ясное представление о научно-технических возможностях нанотехнологий, уверенность в революционной природе новых технологий и неизбежности их быстрого развития, точное знание существующей структуры рынка, его потребностей и ожиданий.

Поэтому проблема определения наиболее перспективных направлений вложения средств в нанотехнологические разработки является актуальной для всех ведущих стран мира, являющихся сегодня технологическими лидерами.

1. Особенности рынка нанотехнологий

Сегодня на рынке нанотехнологий присутствуют три субъекта [1, с. 188 – 190]:

1) *Исследовательские лаборатории университетов, национальные лаборатории (например, в США),*

государственные программы национальных агентств и министерств, междисциплинарные центры – занимаются исследованием фундаментального поведения наноструктур, то есть созданием фундамента, на основе которого могут получиться коммерческие продукты или возникнуть даже целые новые интересные области, для которых необходимы огромные средства. Кроме того, нанонаучные исследования в большинстве случаев требуют глубоких научных знаний уровня минимум кандидата наук. Поэтому существует проблема защиты от «утечки мозгов», когда передовые исследователи, сделавшие ценное коммерческое открытие, стоят перед выбором: основать новую компанию, запатентовать открытие, сделать его общедоступным или доверить своему институту;

2) *Большие корпорации* с возможностью исследования, разработки, производства, маркетинга и распределения (например, Merck, IBM, Dow, Kraft, 3M, Hewlett Packard, Agilent, Lucent Technologies, Cisco, Sony, Siemens, Hitachi и др.) и работающие, в основном, с эволюционными технологиями. Многие из них уже внедряют нанотехнологии в существующие продукты, и они будут заинтересованы в том, чтобы производство и распределение было дорогим, что позволит им сыграть на эффекте масштаба. Проблемой этих компаний является медленный и громоздкий процесс одобрения, принятия и коммерциализации новых продуктов;

3) *Новые развивающиеся компании (стартапы)*, которые при перспективе прибыли 50/50 могут добиться успеха именно с революционными технологиями.

Пока что большинство сфер применения нанонауки приходится на бытовую, медицинскую, информационную, энергетическую и сельскохозяйственную отрасли. Это значит, что большая часть прибыли, скорее всего, окажется в руках основных промышленных гигантов, уже присутствующих на рынках. Инвестиции в новые компании среднего размера и развивающиеся фирмы с акцентом на нанотехнологиях окупятся, скорее всего, в сфере биотехнологий из-за того, что новые и молодые компании имеют свои продукты, процессы, ноу-хау и интеллектуальную собственность. Они становятся очень привлекательными кандидатами на поглощение другими компаниями и в общем случае покупаются большими игроками рынка. Это приносит выгоду обеим сторонам. Инвесторам и разработчикам малых компаний это экономически выгодно: продукты разрабатываются быстро и эффективно, а при их доставке собственно на рынок используются влияние, каналы и схемы распределения больших игроков.

Нанотехнологии улучшают многие эволюционные и революционные технологии, в то же время бизнес нанотехнологий отличается от технологического и Интернет-бизнеса несколькими ключевыми моментами:

* Начало. Продолжение см. в следующем номере

1) Нанотехнологии построены на *защищенной интеллектуальной собственности*, которую можно запатентовать и которую может быть трудно скопировать. Время, требуемое на дублирование продукта или процесса, часто измеряется годами, а не месяцами, и конкурент должен выбрать достаточно отличающийся подход или лицензировать существующий патент. Для нанотехнологий характерны действительно революционные изобретения, защитив которые можно будет заставить платить любого, кто хочет его использовать – даже наибольшие, развитые компании. Это может создать серьезный барьер при выходе на рынок и снизить шансы того, что компания будет задавлена ценовой политикой хорошо подготовленных конкурентов;

2) В сфере нанотехнологий *нет процесса адаптации продукта*, убеждающего потребителя, что нужно пользоваться более быстрым компьютером с наночипом или принимать наномедикаменты. Инженерам и врачам, возможно, потребуется дополнительное обучение; машинные цеха и сборочные конвейеры нужно будет переоборудовать, но это в целом не повлияет на спрос на новые продукты, когда они станут доступны;

3) *Длительный процесс разработки продукта* бьет и по производителю, и по конкуренту. Он не только создает ограждающий барьер, но и означает, что продукты должны иметь больше времени для выхода на рынок. Инвесторам, которые привыкли к ожидаемой окупаемости инвестиций в два-три года, будет сложно иметь дело с более длительными и малопредсказуемыми исследованиями и разработками. Это, вероятно, для достижения коммерческого успеха вызовет необходимость решать вопросы интеграции систем и производства;

4) Идеи новых компаний далеко не всегда приходят от людей, имеющих данные предпринимателей. Часто это люди – ученые и инженеры, и их необходимо окружить сильными командами менеджеров, способных управлять деньгами, людьми, связями. *Потребуется команды по продажам и разработке продуктов, исследовательские команды*, за которыми нужно вести тщательное наблюдение, чтобы они не превысили бюджет и разрабатывали прибыльные продукты. Предприниматели, идущие на риск, и другие вкладчики в акционерный капитал могут не понимать науки, стоящей за новыми продуктами, но они должны понимать бизнес и людей. В нанотехнологических фирмах гораздо сложнее устранить или обойти решения учредителей, владеющих интеллектуальной собственностью (хотя существуют способы, не позволяющие им передавать идеи другим предприятиям);

5) Нанотехнологические компании, после того, как они изобретают продукт или процесс, могут попытаться производить его, лицензировать или продать права (или всю компанию). Делая ставку на лицензирование и сбор гонораров (но не акционируясь), эти деньги можно будет вкладывать в родственные исследования, позволяющие компании разносторонне развиваться. То есть этот подход заключается в *создании движения капитала с минимальными накладными расходами*. Если поток капитала достаточный, то компании не нужно становиться открытой или продаваться инвесторам для получения денег (это альтернативная стратегия ликвидности). Данная стратегия позволяет выделять огромные суммы на текущие операции, поскольку отчеты,

проверки, регистрация и другие атрибуты открытой компании могут высасывать слишком много времени и ресурсов;

6) В прошлом, например американские компании, занимающиеся высокими технологиями, старались обходиться без государственной поддержки и полагались почти исключительно на частный капитал и ресурсы. Сегодня понимание того, что нанотехнологии действительно глобальны и могут преобразовать все сферы жизни общества, привело к пониманию, что *без сильной государственной поддержки на ранних этапах* ни одна страна не сможет удержать лидирующее положение в науке, которая может изменить все. В США активно работают государственные программы в виде грантов, начальных капиталов и инвестиций на пером этапе, например такие, как Small Business Innovation Research (SBIR), Small Business Technology Transfer (STTR), которые могут предоставить ресурсы, достаточные для открытия бизнеса (в частности некоторые ресурсы Национальной нанотехнологической инициативы (NNI));

7) Кроме проблемы недостаточного финансирования существует и проблема *избыточного финансирования*, когда компания необоснованно завышает расходы, подырая капитал и снижая окупаемость. В нанотехнологических компаниях этого можно избежать, согласовав вначале с инвестором *вехи проекта*, подготовив подробный бюджет и делая бизнес насколько возможно малым и насколько необходимо большим. Однако создание вех проекта может быть сложным для инвестора в настолько технической области, как нанотехнологии. Сегодня быстро расширяется практика привлечения ведущих специалистов из исследовательских институтов в качестве консультантов больших промышленных фирм на контрактной основе. Это приводит к более строгому анализу новой концепции, идеи и лучшему пониманию сути – действительно ли она так хороша, чтобы это было правдой. Хотя такие консультации и дороги, они помогают сберечь миллионы вложенных долларов. Некоторые институты, занимающиеся нанотехнологиями, также учреждают программы партнерства университет-промышленность, которые идеально подходят для описанной схемы и позволяют обучить инвестора (который приносит свой опыт ведения бизнеса, управления риском и заключения сделок) основным аспектам, позволяющим контролировать техническую сторону дела.

С точки зрения коммерциализации *инновационные фирмы* (старт-апы) в сфере нанотехнологий целесообразно разделить на шесть больших групп, в соответствии с областью научных интересов и приложений: наноматериалы и их обработка; нанобиотехнологии; наноэлектроника; нанофотоника; инструментальная база нанотехнологий; нанопроекты в области программного обеспечения (табл. 1) [2, с. 91 – 92].

Задача заключается не в том, чтобы построить бизнес, подходящий для нанотехнологий, а в том, чтобы создать нанотехнологии, подходящие для бизнеса.

Кроме того, к особенностям, характерным для «молодых» технологий, следует отнести [3, с. 52]:

– необходимость разработки *точной измерительной аппаратуры*, систематизированной *программы испытаний* и согласованных *стандартов* на количественные и качественные характеристики для нарастающего числа новых материалов с новыми свойствами;

Таблиця 1

Направления коммерциализации нанотехнологий с точки зрения инновационных фирм

№	Область научных интересов и приложений	Достигнутые успехи	Перспективные направления
1.	Наноматериалы	Множество материалов уже выпускается коммерчески, так как новые материалы значительно превосходят существующие по важнейшим характеристикам (прочность, сопротивление нагрузкам и «царапанию», высокие коэффициенты электро- и теплопроводности, износостойкости и т. д.)	– Расширение производства; – Развитие методов обработки или применения новых материалов исходя из необычных свойств и возможностей
2.	Нанобиотехнологии	Применения нанотехнологий к биологическим системам: новые методы терапии, направленная доставка лекарств в организме, диагностические датчики и т. п.)	Принципиально новые направления, связанные с молекулярной биологией: детектирование и изучение генов, белков, фрагментов ДНК, отдельных молекул и т. д.)
3.	Наноэлектроника	Создано множество устройств с совершенно новыми функциональными особенностями, которые значительно превосходят существующие по цене и важнейшим техническим характеристикам: очень низкое энергопотребление (наноВатт), исключительную плотность монтажа (1 трлн элементов/см ²) и сверхвысокое быстродействие (частота переключения 1 ТГц).	– Логические элементы с большим числом состояний; – Многоцветные фотоизлучающие диоды с высоким квантовым выходом; – Энергонезависимые запоминающие устройства; – Лазеры на квантовых точках; – Датчики универсального типа и т. п.
4.	Нанофотоника	Использование нанотехнологий и наноматериалов для выпуска оптических устройств с высокой степенью интеграции, работающих на парциальных волнах, а также применение таких устройств в сочетании с коммерчески производимыми МОП-структурами. Новые устройства позволяют объединить электронные и фотонные компоненты в одном чипе за счет достаточно сложных технологических операций.	Скорое появление на рынке дешевых и высокоэффективных оптоэлектронных устройств разного типа: – преобразователи длин волн; – перестраиваемые фильтры; – устройства совмещения поляризации пучков; – перестраиваемые мультиплексоры; – оптические приемопередатчики и т. п.
5.	Контрольно-измерительная аппаратура для нанонауки	Приборы и инструменты, позволяющие изучать химический состав и строение вещества в необходимом диапазоне (значительно ниже 100 нм) – микроскопическая техника: сканирующие и трансмиссионные электронные микроскопы, атомно-силовые микроскопы и т. п.	Новейшая техника:– нанолитография;– атомные зондовые микроскопы, позволяющие изучать трехмерную структуру и атомарный состав твердых тел и пленок.
6.	Нанософтвза (nanosoftware)	Хеминформатика (cheminformatics), связанная с моделированием и расчетом новых материалов	– Биоинформатика (bioinformatics) – специализированная разработка средств изучения и тестирования новых биотехнологических препаратов; – Разработка архитектуры электронных и фотонных устройств; – Методы моделирования и автоматической обработки данных по электронным структурам, квантовое моделирование; – Автоматическое управление приборами и микроскопами, программы по обработке данных, получаемых на приборах нового типа в нанотехнологических исследованиях

– решение проблемы *безопасности использования* материалов и изделий неизвестных ранее видов. Например, стало ясно, что наночастицы могут беспрепятственно проникать через все защитные системы человеческого организма, включая кожу и стенки сосудов кровеносной системы. Сегодня стоит вопрос об изучении возможности токсичного воздействия разнообразных наночастиц на организм и окружающую среду в целом, а также законодательного оформления и выработки общественной позиции.

2. Перспективные направления коммерциализации нанотехнологий

Сегодня нанотехнологии используются в производстве как минимум 80 групп потребительских товаров и свыше 600 видов сырьевых материалов, комплектующих изделий и промышленного оборудования. На полуценную с применением нанотехнологий продукцию приходится около 0,01% мирового ВВП, а к 2015-у году этот показатель может составить уже 0,5 – 0,7%. Крупнейшими потребителями нанотоваров являются компании по

охране окружающей среды (56% общего объема рынка), электроники (20,8%) и энергетики (14,1%) [4, с. 20 – 22].

Современные приложения нанотехнологий, направленные на решение глобальных проблем, представлены в табл. 2 [5, с. 51 – 52].

Насколько необычны структура и свойства наноструктур, настолько же разнообразны и захватывающи возможности их использования в самых разных сферах деятельности человека. В самом общем виде возможности применения наноструктур представлены в табл. 3 [6, с. 276 – 277].

Среди наиболее впечатляющих результатов в области наноматериалов и нанотехнологий можно отметить следующее:

- возрастание прочности и твердости наноструктурированных металлов, что используется, например, при обработке внутренней поверхности труб парогенераторов на атомных станциях;

- добавка нанопорошков в ракетное топливо увеличивает скорость горения топлива, а на основе интеркалированного графита создаются новые взрывчатые вещества с объемным горением;

- фильтры на основе микро- и наномембран резко повышают скорость фильтрации дрожжей при производстве пива, а фильтры из нановолокон и нанотрубок высокоэффективны при очистке воды от бактериофагов (вирусов);

- жидкости, содержащие наночастицы металлов, обладают многократно более высокой теплопроводностью, что позволяет их эффективно использовать в качестве теплоносителей в системах охлаждения;

- покрытия из наноструктурированных материалов характеризуются способностью к самоочищению под действием солнечного излучения, что открывает перспективы производства самоочищающихся строительных материалов и текстиля;

- нанокompозиты твердых веществ обладают повышенной способностью для аккумуляции водорода и высокой проводимостью ионов, что важно для миниатюризации батарей, источников электропитания и для прогнозируемого развития водородной энергетики;

- фармакинетика такого массового лекарства, как аспирин, значительно улучшается в результате его наноструктурирования при механохимической обработке. Для разработки новых эффективных лекарственных средств с бактерицидными и противовирусными средствами успешно используются наночастицы серебра на поверхности цеолитов. Положительные результаты получены при применении магнитных наночастиц при очистке крови от токсинов;

- использование квантовых точек в качестве люминесцирующих наномаркеров биологических объектов позволяет исследовать процессы метаболизма и идентифицировать на ранних стадиях образование раковых клеток.

Массовому применению пока препятствуют главным образом отсутствие удобных высокопроизводительных технологий получения и рассортировки наноструктур и, как следствие, высокая стоимость. В тоже время, в ряде областей это не является решающим фактором. Так, для производства наноэлектрони-

Таблица 2

Современные приложения нанотехнологий и глобальные проблемы

№	Глобальная проблема	Приложения нанотехнологий
1.	Демопопуляция и старение человечества	1. Целевая доставка лекарств и протеинов. 2. Биополимеры и заживление биологических тканей. 3. Клиническая и медицинская диагностика. 4. Создание искусственных мускулов, костей, имплантация живых органов. 5. Биомеханика, геномика, биоинформатика и биоинструментарий. 6. Фармацевтика на наноуровне. 7. Регистрация и идентификация канцерогенных тканей, патогенов и биологически вредных агентов.
2.	Недостаток продовольствия	1. Безопасность в сельском хозяйстве и при производстве пищи. 2. Разработка новых высокопродуктивных сортов растений, животных и др.
3.	Экологические проблемы, защита окружающей среды	1. Устройства контроля окружающей среды.
4.	Новая энергетика и исчерпание природных ресурсов	1. Топливные элементы и устройства для хранения энергии. 2. Солнечные элементы.
5.	Переход к новому технологическому укладу	1. Элементы наноэлектроники и нанофотоники – полупроводниковые транзисторы и лазеры, фотодетекторы, сенсоры и т. д. 2. Устройства сверхплотной записи информации. 3. Телекоммуникационные, информационные и вычислительные технологии, суперкомпьютеры; плоские экраны, видеопроекторы и мониторы компьютеров 4. Молекулярные электронные устройства, в том числе переключатели и электронные схемы на молекулярном уровне; нанолитография и нанопечать. 5. Устройство микро- и наномеханики, в том числе актуаторы и трансдукторы, молекулярные моторы и наномоторы, нанороботы. 6. Нанохимия и катализ, в том числе управление горением, нанесение покрытий, электрохимия; 7. Авиационные, космические и оборонные приложения; 8. Средства обеспечения безопасности и борьбы с терроризмом.

Таблиця 3

Возможные применения наноструктур в различных сферах деятельности

№	Изделия	Характерные свойства и область применения
1.	Новые высокопрочные конструкционные материалы на основе нанотрубок (фуллеренов, нановолокон) как основного несущего компонента или наполнителя в композиционных материалах	Конструкционные материалы с рекордными значениями прочности на сжатие, растяжение и изгиб (от 10 до 100 ГПа), что в десятки раз выше, чем у высокопрочных сталей при плотности в 6 раз меньше. Упрочнение наночастицами автомобильных покрышек, полимеров, лакокрасочных покрытий, стекла, бетона
2.	Ультратвердые покрытия (на уровне твердости алмаза и выше)	Инструмент, трущиеся пары, износостойкие материалы
3.	Смазочные составы и присадки к маслам	Для работы в экстремальных условиях и повышения служебных характеристик пар трения
4.	Контейнеры водородного топлива	Элементы химических источников тока, в частности литиевых батарей
5.	Наносенсоры	Для регистрации различных физических и химических воздействий
6.	Контрастирующее вещество	Для магнитно-резонансной томографии на основе парамагнитных атомов, помещенных в фуллереновый каркас. Они менее токсичны, чем обычно применяемые хелатные комплексы, и позволяют получать более четкие изображения
7.	Зонды	Для сканирующей микроскопии, атомных манипуляторов, наномеханических накопителей информации
8.	Нанопроводники, нанорезисторы, нанотранзисторы, нанооптические элементы	Нанооптоэлектроника нового поколения
9.	Защитные экраны	Защита от электромагнитного излучения, высоких температур, технологий «стелс» (невидимые для радаров поверхности)
10.	Наноконтейнеры	Для доставки и индивидуальной дозировки лекарств, диагностических средств
11.	Острия	Для создания крупногабаритных плоскпанельных дисплеев высоких четкости и яркости
12.	Сверхпрочные канаты	Для запуска и удержания спутников на геостационарной орбите

ки, фотонных приборов, сенсоров не нужно большое количество материала. Кроме того, возможности применения новых продуктов и технологий в оборонной промышленности, национальной безопасности, медицине слабо зависят от их стоимости.

Рассмотрим более подробно перспективы использования нанотехнологий и их продуктов в соответствии со сферами научных интересов и приложений (см. табл. 1).

Принципиально новые свойства наноматериалов связаны в первую очередь с квантованием энергетического спектра квазичастиц в нанобъектах и структурах пониженной размерности, что наиболее ярко проявляется в фундаментальном изменении свойств полупроводников, магнетиков, органических и углеродных материалов, молекулярных ансамблей. Многие из кардинально отличных свойств наноматериалов по отношению к объемным материалам того же химического состава обусловлены эффектами многократного увеличения доли поверхности нанозерен и нанокластеров (до сотен квадратных метров на грамм). С этим связаны новые свойства многих конструкционных и неорганических наноматериалов.

В табл. 4 представлены основные перспективные направления применения наноматериалов [7, с. 20 – 33; 8, с. 99 – 108].

Основные функциональные свойства различных материалов, которые можно улучшить за счет применения наноматериалов и нанотехнологий, представлены в табл. 5 [8, с. 160].

Следует отметить, что в нанотехнологиях пока (в силу молодости новой науки!) используются в основном

лишь химически однородные типы материалов или структур. В дальнейшем могут стать чрезвычайно перспективными изучение и использование различных сочетаний разнородных наноматериалов, позволяющее получить большое число новых материалов зачастую с неожиданными свойствами. Так, возможны бинарные сочетания различных нанообъектов при создании композиционных материалов: нульмерных (нанокластеры, нанокристаллы), одномерных (нанотрубки, нанопроволоки), двумерных (тонкие пленки, тонкие островные структуры), трехмерных (аэрогели, полимеры). Всего возможны 28 типов композиционных материалов [9, с. 219].

Краткий обзор мировых компаний-производителей наноматериалов в 2009 году представлен в табл. 6 [10, с. 33 – 34].

Большинство компаний представляют собой предприятия среднего уровня и производят продукцию для так называемых узких рыночных ниш. Их производственные мощности ограничиваются рыночными требованиями, причем возможность производить существенные промышленные объемы нанопроductии (в масштабе тонн) имеет лишь небольшое число компаний.

Типы нанопроductии, производимые крупнейшими компаниями, распределяются следующим образом: наночастицы (54%), нанотрубки (19%), фуллерены (7%), пористые материалы (7%), квантовые точки (6%), нановолокна (3%), нанопровода (2%), дендримеры (2%) [10, с. 36].

Большую часть от производства наноматериалов составляют углеродные нанотрубки, а также металлические и металло-оксидные порошки. На втором месте – смешанные металлические оксиды, неоксидные материалы и силикаты. Такие органические частицы,

как дендримеры, пока занимают незначительную часть от общего объема нанопроизводства, хотя в этой области ведется активная работа.

В промышленности в основном используют одинарные или многостенные углеродные нанотрубки. На сегодняшний день в мире существует всего несколько (не более 50 компаний) производителей этих нанотрубок, и их производственная способность составляет от нескольких десятков грамм до нескольких сотен килограмм углеродных нанотрубок в год. Общемировая годовая производственная емкость для одинарных нанотрубок составляет 10 – 15 тонн, а для многостенных нанотрубок – 100 – 120 тонн. Основными производителями нанотрубок обоих типов являются США, Китай и Япония.

В табл. 7 представлено настоящее и будущее в применении наночастиц [10, с. 54 – 56].

Сегодня все более широкое распространение в коммерческом использовании находят продукты, уменьшающие трение в трущихся парах. В последние

годы установлено, что при глубокой неравновесности и нелинейности термодинамического процесса при трении возможна самоорганизация и образование особых наноразмерных структур с уникальными трибологическими свойствами. То есть, появилась возможность работы при более совершенной системе, чем трение при граничной смазке. Нанотрибология изучает указанные физико-химические процессы в пределах наноразмеров. В результате проведенных исследований трение теперь представляется не только как разрушительное явление природы – оно в определенных условиях может быть реализовано как самоорганизующийся созидательный процесс, позволяющий разработать новые, ранее неизвестные методы восстановления деталей и технического сервиса машин. К ним, в частности относятся: технология финишной антифрикционной безабразивной обработки (ФАБО), методы ускоренной приработки (обкатки) деталей машин и оборудования, безразборное восстановление агрегатов и узлов техники при непре-

Таблица 4

Перспективные направления применения наноматериалов

№	Структура	Вид	Основные физические явления	Применение	Сектор рынка
1.	Полупроводниковые наноструктуры	Квантовые ямы – системы, в которых имеется размерное квантование движения носителей заряда в одном направлении	– Размерное квантование электронного спектра; – Квантовый эффект Холла; – При специальном приложении – очень высокая подвижность электронов.	– Высокочастотные полевые транзисторы с высокой подвижностью электронов; – Полупроводниковые гетероплазмы и светодиоды от ближнего ИК-диапазона до голубого света; – Лазеры, фотоприемники, модуляторы ИК-диапазона.	Электроника, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), микроэлектроника
		Квантовые проволоки – системы, в которых движение носителей заряда квантовано в двух направлениях	– Квантование проводимости; – Управление их кристаллографической ориентацией; – Сильно коррелированный электронный транспорт	– Перспективный материал для построения полупроводниковых электронных и оптоэлектронных устройств	ИКТ, микроэлектроника
		Квантовые точки – нанообъекты, в которых движение носителей заряда квантовано в трех направлениях	– Одноэлектронные и однофотонные явления	– Лазеры и светодиоды в ближнем ИК-диапазоне; – Фотоприемники для среднего ИК-диапазона; – Однофотонные приемники; – Однофотонные генераторы; – Одноэлектронные транзисторы.	– " –
		Структуры с туннельно-прозрачными барьерами – системы квантовых ям и сверхрешетки	– Резонансное туннелирование; – Формирование минизонного спектра в сверхрешетках – периодических системах квантовых ям, разделенных барьерами; – Нелинейные электрические и оптические явления в сверхрешетках.	– Резонансно-туннельные диоды (генераторы и смесители в гига- и терагерцовом диапазоне); – Мощные генераторы и смесители на сверхрешетках; – Каскадные лазеры среднего и дальнего ИК-диапазонов	– " –
		Фотонные кристаллы – системы, в которых имеется зонный спектр для фотонов	– Отсутствие пропускания (полное отражение) света в определенном диапазоне частот; – Резонансные фотонные состояния.	– Эффективные лазеры с низкими пороговыми токами; – Системы управления световыми потоками	– " –

2.	Фуллерено-подобные материалы	Фуллерены – образованы молекулами C_{2n} , имеющими форму сфер или эллипсов и содержащими фрагменты с пятикратной симметрией, несвойственной неорганическим соединениям в природе. <i>Наполненные фуллерены</i> – молекулами газов, органическими и неорганическими молекулами, атомами металлов.	– Размер молекул главного представителя фуллеренов C_{60} составляет 1 нм (возможны многослойные «луковичные» структуры); – Молекула C_{60} признана органической и <i>является связующим звеном между органикой и неорганикой</i> ; – Обладают химической стойкостью, высокой прочностью, жесткостью, ударной вязкостью, теплопроводностью и электропроводностью.	– Могут быть диэлектриками, полупроводниками; – Могут обладать металлической и высокотемпературной сверхпроводимостью; – Уникальный материал для электрических проводов, сверхпроводящих соединений и устройств молекулярной электроники; – Благоприятствуют химической сборке элементов различных схем; – Используются при создании средств молекулярной оптоэлектроники, резистов нового поколения; – Перенос и адресная доставка веществ	– " – Энергетика, медицина
		Углеродные нанотрубки – образованы из свернутых по различным направлениям графитовых плоскостей. <i>Наполненные нанотрубки</i> – в том числе фуллеренами меньшего диаметра. <i>Графен</i> – нанотрубка, развернутая в двумерный лист.	– Однослойные и многослойные, имеют разветвления и изгибы; – По прочности значительно превосходят железо и близки к алмазу, а по массе легче пластика; – Могут быть металлами, полуметаллами и полупроводниками; – Графен стабилен, очень гибок, прочен и проводит электрический ток	– Игольчатые щупы сканирующих зондовых микроскопов; – Дисплеи с полевой эмиссией; – Высокопрочные композиционные материалы; – Наномеханизмы со схемами из коротких нанотрубок, полученные путем сборки; – Перенос и адресная доставка веществ (лекарств, водорода и др.); – Графен – перспективная основа гибких нанoeлектронных устройств.	– " – Энергетика, медицина
		Нанопена – материал в виде мельчайшей сетки (пены) из нанотрубок	Обладает магнитными свойствами, высокой поглощающей способностью к ИК-излучению	Обнаружение и уничтожение различных опухолей (отслеживание томографом и более интенсивный ИК-нагрев больных тканей)	Медицина
		Нанотрава – состоит из вискоз – нитевидных кристаллов	Уникальный комплекс свойств	Плетенные материалы или вата	Медицина, строительные материалы
		Аэрогель – класс дисперсных сред, гель, в котором жидкая фаза полностью замещена газообразной	Древовидная сеть из объединенных в кластеры наночастиц, которая при низкой плотности (1 кг/м^3) обладает высокой твердостью, прозрачностью, жаропрочностью.	Пористый и прочный материал, в котором поры могут занимать до 90 – 99% всего объема вещества.	Медицина, строительные материалы
		Дендриды – полимерная структура, состоящая из молекул, имеющих древовидную форму	Разветвленную структуру можно заполнять различными веществами, создавая объекты с соответствующими свойствами.	– Адресная доставка лекарств к пораженным клеткам организма; – Сборка нанoeлектронных систем с помощью сканирующей зондовой микроскопии.	Медицина
3.	Магнитные наноструктуры	<i>Многослойные структуры</i> из сверхтонких ферромагнитных и диамагнитных слоев	Эффект гигантского магнитосопротивления	– Магнитные наноматериалы для сверхплотной записи информации; – Датчики магнитного поля	ИКТ, микроэлектроника
		<i>Искусственные кристаллы</i> , содержащие магнитные кластеры Mn_{12}, Fe_3	Туннелирование магнитного момента в сверхмалых ферромагнитных частицах	– Возможность квантовых переходов между магнитными равновесными состояниями в кластерах; – Элементная база для квантового компьютера	ИКТ, микроэлектроника
4.	Двумерные многослойные структуры	<i>Искусственные одномерные кристаллы из пленок нанометровой толщины</i>	Обеспечивают наиболее сильное отражение электромагнитных волн	– Для управления излучением в зависимости от материала слоев; – Рентгеновские зеркала – для фокусировки излучения синхротронов или рентгеновских трубок на исследуемый объект	Микроэлектроника, приборы

5.	Молекулярные наноструктуры	Полимеры	Диэлектрические, оптические и люминесцентные свойства	Широко используют в технике и электронике	ИКТ, микро-электроника, бионика
		Молекулярные ансамбли	Чувствительность и избирательность к внешним воздействиям (свет, атмосфера, вибрация)	– Клеточный транспорт, фотосинтез; – Сенсоры; – Интерфейс между неорганическими материалами	
		Единичные молекулы	Инжекция носителей и туннельный ток в отдельных молекулах	– Молекулярные наномашин и наномоторы; – Динамические молекулярные переключатели; – Транспортировщики энергии; – Устройства распознавания, хранения информации	
6.	Конструкционные наноматериалы	Новые типы материалов	Сочетание высокой прочности и пластичности	– Керамические и композиционные изделия точной формы; – Твердые сплавы для режущих инструментов; – Защитные термо- и коррозионно-стойкие покрытия; – Полимерные композиты повышенной прочности и низкой воспламеняемости	Все отрасли

Таблица 5

Свойства материалов, улучшаемые за счет применения наноматериалов и нанотехнологий

№	Свойства	Металлы	Полупроводники	Керамика	Полимеры
1.	Адсорбционные	–	–	–	+
2.	Каталитические	+	–	+	+
3.	Магнитные	+	+	+	–
4.	Механические	+	–	+	+
5.	Оптические	+	+	–	–
6.	Термические	+	+	+	+
7.	Электрические	+	+	–	–

Таблица 6

Компании по производству наноматериалов в мире в 2009 году

№	Регион	Страна	Число зарегистрированных компаний по нанотехнологиям	Число компаний, производящих наноматериалы	Число компаний, производящих наночастицы	Производимая продукция
1.	Северная Америка	США и Канада	260	98	19	Оксиды (Ti, Zn, Ce, Al, Zr, Y, Cu, Mg, Si); люминесцентные квантовые точки; нановолокна, нанотрубки, фуллерены; сплавы MoS_2 , WS_2 ; глины, карбиды, нитриды; металлы (Al, Ni, Cu); титанаты (Ba, Sr)
2.	Азия	Китай	25	20	10	Оксиды (Zn, Ti, Ce); нанотрубки; глины, нитриды, карбиды, алмаз
		Япония	42	14	3	Оксиды (Zn, Zr); нанотрубки, фуллерены; серебро
		Корея	18	9	7	Оксиды ITO, ATO, Ce, Ti; металлы Ag и Pd; сплавы WS_2 и WC/Co; углеродные нанотрубки
		Тайвань	10	3	2	Металлы Ag и Au; оксиды Ti и Zn
3.	Европа и Соединенное Королевство	Германия	79	31	5	Металл Ag; оксиды; керамики, кварц, цеолиты; нанотрубки; диоксид титана
		Франция	17	4	2	Нанотрубки, окись алюминия
		Соединенное Королевство	63	14	3	Нанотрубки; металлы (Al, Cu, Co, Ag, W, Mo); оксиды (ZnO , CuO , ZrO_2 , Y_2O_3) керамики (SiN , SiC , AlN); сплавы
		Швеция	7	2	1	Коллоидный кварц
		Словакия	1	1	1	Графитные материалы, нанотрубки
		Бельгия	2	1	1	Нанотрубки
4.	Океания	Австралия	18	9	2	(Zn, Al, Ce)
5.	Другие	Израиль	22	9	3	Порошки металлов и оксидов металлов; сплавы Ag Ag/Pd Ag/Pt Ag Au Ni Cu Fe Co Ba
		Кипр	1	1	1	Нанотрубки

Таблица 7

Настоящее и будущее в применении наночастиц

№	Область применения	В разработке	На рынке	Хорошо изучено
1.	Медицина, здравоохранение	– Нанокристаллические лекарства для легкого рассасывания; – Вдыхаемый инсулин; – Наносферы для вдыхаемых лекарств; – Стимуляторы роста костей; – Использование квантовых точек для обнаружения вирусов; – Антираковое лечение; – Покрытия для имплантатов (например, гидроксипатит)	– Кремы и лосьоны от загара, использующие ZnO и TiO₂; – Молекулярное маркирование: квантовые точки, CdSe; – Средства доставки лекарств с малой растворимостью в воде	– Фунгицид на основе ZnO; – Au для биомаркировки и обнаружения; – Агенты контрастного отображения магнитного резонанса, использующие сверхпарамагнетический оксид железа
2.	Производство продуктов питания	Контролируемая доставка гербицидов и пестицидов	–	Добавки в почву на основе железа
3.	Охрана окружающей среды	–	– Алюминиевые волокна для очистки воды; – Самоочищающееся стекло с использованием нанопокровов на основе TiO₂; – Фотокаталитические средства очистки воды на основе TiO₂; – Неотражающие покрытия	
4.	Энергетика	Никелевые и металлические гидриды для батарей	Экологически чистые катализаторы, двуокись церия в дизельных двигателях	Катализаторы для двигателей внутреннего сгорания
5.	Материалы и проектирование	– Материалы для создания покрытий: WC, TaC TiC, Co; – Свечи зажигания на основе нанометаллов и керамических порошков; – Нанопористые кварцевые аэрогелевые высокоэффективные диэлектрики; – Химические датчики; – Ультрафильтры	– Износоустойчивые покрытия на основе Al, YZr₂O₃; – Укрепленные наноглиной полимерные композиты; – Смазывающие гидравлические добавки: CuMoS₂; – Пигменты; – Улучшенные покрытия, устойчивые к царапинам; – Самоочищающееся стекло на основе TiO₂; – Компоненты ракетного топлива на основе Al	– Структурное улучшение полимеров и композитов; – Термические спрейные покрытия, основанные на TiO₂, TiSSo и т. д.; – Чернила на металлических порошках: проводящие, магнетические и пр.
6.	Электроника	– Магнитные наночастицы для создания запоминающих устройств высокой плотности хранения информации; – Защита от электромагнитных помех с использованием проводящих и магнитных материалов; – Электронные схемы на основе Cu, Al; – Технологии отображения с использованием устройств автоэлектронной эмиссии на основе проводящих оксидов	– Феррожидкости на основе магнитных материалов; – Оптикоэлектронные устройства: коммутаторы на основе керамики, легированной редкоземельными элементами; – Проводящие покрытия и ткани на основе керамики, легированной редкоземельными элементами	– Управляющие микропроцессоры на основе алюминия и двуокиси церия; – Покрытия и сопутствующие материалы для волокон на основе Si
7.	Товары широкого потребления		Устройства для борьбы с подделками	– Упаковка с использованием силикатов; – Лыжная смазка; – Белье; – Стекланные покрытия для противоослепляющих и незапотевающих зеркал на основе TiO₂; – Спортивные товары: теннисные мячи и ракетки на основе наноглины; – Кафель, покрытый алюминием и другими материалами; – Керамическая сантехника

рывной обработке и др. В табл. 8 представлены обобщенные данные дисперсных материалов, обеспечивающих улучшение характеристик покрытий [8, с. 259].

В перспективе возможность нанесения покрытий (например, методом ФАБО) на стальные и чугунные детали позволит осуществить полную замену деталей из цветных сплавов. Применение композиционных материалов позволило произвести на ряде машин замену подшипников качения опорами скольжения и добиться значительно более высокого межремонтного ресурса и более высокого качества восстановленных деталей.

Наноматериалы находят все более широкое применение в различных препаратах *автохимии*: ремонтно-эксплуатационных добавках к топливу и смазочным материалам (для безразборного восстановления агрегатов и узлов техники в процессе их непрерывной эксплуатации), шампунях и полиролях.

Использование принципов, по которым живая природа выстраивает чрезвычайно эффективные наноструктуры, может оказаться исключительно полезным в создании высокоэффективных катализаторов, высококачественных полимеров, мембранных структур с управляемой селективной проницаемостью, новых ле-

карственных средств и методов диагностики болезней, наномашин и нанороботов, наноэлектроники и многого другого. По этим причинам темпы развития биотехнологий, темпы инвестирования в них, объемов сбыта в этой сфере растут даже быстрее, чем в среднем для нанотехнологии. В табл. 9 представлена краткая сводка направлений развития и сфер применения нанобиотехнологии [11, с. 441 – 442].

Очень ярко проявляются практические результаты нанотехнологии в области электроники. В табл. 10 представлены основные показатели, характеризующие мировой рынок электронной промышленности [8, с. 209 – 211].

При этом среднегодовые темпы роста рынка электронной промышленности и связанных с ней других отраслей составляют более 7% в год.

Наиболее реально ожидаемое и самое эффективное практическое применение нанотехнологии должны получить в области *нанозаписи и хранения информации*, поскольку компьютерная память основана на том, что бит (единица информации) задается состоянием среды (магнитной, электрической, оптической), в которой записывается информация. На поверхности можно реали-

Таблица 8

Обобщенные данные дисперсных материалов, обеспечивающих улучшение характеристик покрытий

№	Свойства покрытия	Дисперсные материалы
1.	Твердость и износостойкость	Al ₂ O ₃ , WC, ZrO ₂ , TiC, HfB ₂ , ZrB ₂ , B ₄ C, BN, B, Cr ₃ B ₂ , ZrC, ThO ₂ , CeO ₂ , TaC, WS ₂ , алмаз
2.	Износостойкость в условиях сухого трения и повышенных температур	Al ₂ O ₃ , TiB ₂ , SiC, C
3.	Жаростойкость	Al ₂ O ₃ , SiO ₂ , C, B, B ₄ C, ZrO ₂
4.	Коррозионная стойкость	Аморфный бор, каолин, ZrB ₂ , Al ₂ O ₃ , SiC
5.	Антифрикционность	Аморфный бор, CuF ₂ , WC, MoS ₂ , BN, BaSO ₄ , PBX, ПЭ
6.	Термостойкость	Окислы, карбиды
7.	Пористость	Карбонильный никель
8.	Самосмазывание	Фторированный графит, графит, MoS ₂ , BN, WS ₂ , CaF ₂ , слюда
9.	Теплопроводность	Политетрафторэтилен
10.	Эрозионная стойкость	Карбиды
11.	Прочность	Al ₂ O ₃ , SiC
12.	Сопrotивление схватыванию	Аморфный бор

Таблица 9

Основные направления развития нанобиотехнологии

№	Отрасль	Конкретные примеры
1.	Медицина	Доставка лекарственных препаратов и генов внутрь клетки, использование ферментов и микроорганизмов при производстве сложных лекарств, синтез новых антибиотиков, диагностика и микро/нанохирургия, разработка биосовместимых поверхностей контакта и материалов для протезирования и имплантации
2.	Генная инженерия	Секвенирование и модификация ДНК
3.	Сельское хозяйство	Получение новых штаммов микроорганизмов, новые методы селекции растений и животных (включая клонирование)
4.	Пищевая промышленность	Создание новых методов переработки и хранения пищевых продуктов, синтез белка с одноклеточными организмами
5.	Химическая промышленность	Новые эффективные катализаторы, мембранные технологии
6.	Контроль за окружающей средой	Совершенствование методов тестирования и мониторинга, средств детектирования и борьбы с химическим и биологическим оружием, технологии переработки и утилизации отходов
7.	Энергетика	Новые виды топлива, способы его получения, хранения и использования
8.	Наноэлектроника	Сенсорика, биочипы, информационные технологии
9.	Материаловедение	Выщелачивание руд, биосинтез, биоразложение

Таблиця 10

Показатели, характеризующие мировой рынок электроники

№	Отрасль	Объем рынка, трлн долл. США
1.	Отрасли промышленности, связанные с электроникой	15,0
2.	Электронное оборудование	Более 1,0
3.	Полупроводниковые компоненты	0,205
4.	Полупроводниковое производственное оборудование	0,03
5.	Материалы для производства полупроводников	0,02

зовать ситуацию, при которой 1 бит будет записан в виде скопления, например, 100 или 10 атомов. Вследствие действия различных факторов (геометрических и физических) вместе с уменьшением размеров (повышением компактности) устройств значительно уменьшается и продолжительность протекания разнообразных процессов в конкретной системе, то есть возрастает ее потенциальное быстродействие (в современных компьютерах быстродействие составляет около 1 нс, а при применении ряда наноструктур открывается потенциальная возможность сокращения времени на несколько порядков!). При дальнейшем сокращении размеров в поведении электронов начинают преобладать свойства волны, а не частицы. Вступают в действие законы квантовой динамики, на смену битам приходят квантовые биты.

Существует несколько здравых коммерческих причин, заставляющих все больше снижать геометрические размеры устройств и представленных в табл. 11 [12, с. 12 – 14].

Эти факторы заставляют производителей полупроводниковых устройств инвестировать значительные средства в разработку новых технологий и совершенствование производственного оборудования, что дает возможность переходить от одного поколения ИС к другому каждые 2 – 3 года. И как следствие этого, за последние сорок лет произошло резкое снижение себе-стоимости каждого отдельного транзистора в составе монолитного чипа: если в 1968 году он стоил порядка 2 долл. США,

то в 2008 году – уже менее нанодоллара! В табл. 12 приведен Международный сетевой график технологии полупроводников (ITRS), справочного документа, разработанного совместными усилиями ученых разных стран, где представлены пятнадцатилетние перспективы развития полупроводниковой промышленности [12, С. 12].

Таблиця 12

Международный сетевой график технологии полупроводников (ITRS)

Год производства	2001	2004	2007	2010	2013	2016
Размер технологического узла, нм	130	90	65	45	32	22
Энергия на одно переключение, фемтоДж	н. д.	0,137	–	0,015	0,007	0,002

Микросистемная техника (МСТ) – одно из наиболее динамично развивающихся в настоящее время междисциплинарных научно-технических направлений, определяющее новую революцию в области систем, реализуемых на микроуровне. Целью этого направления является создание в ограниченном объеме твердого тела или на его поверхности микросистем, представляющих собой упорядоченные композиции областей с заданным составом, структурой и геометрией, статическая или динамическая совокупность которых обеспечивает реализацию процессов генерации, преобразования, передачи энергии и движения в интеграции с процессами восприятия, обработки, трансляции и хранения информации при выполнении запрограммированных операций и действий в требуемых условиях эксплуатации с заданными функциональными, энергетическими, временными и надежностными показателями [13, с. 62]. Примерами традиционных изделий МСТ могут быть: головки для накопителей на жестких дисках и для струйных принтеров, кардиопейсмекеры, «ин-витро» диагностические приборы, слуховые аппараты, датчики давления, химические сенсоры, акселерометры, гироскопы, микроспектрометры и т. д.

Таблиця 11

Коммерческие причины, заставляющие снижать размеры устройств

№	Способ	Выгода для производителя
1.	Уменьшение размеров транзисторов	Заданное количество транзисторов может разместиться на меньшей площади, что дает возможность сократить физические размеры чипа. Как следствие, из одной подложки может быть произведено большее количество чипов при условии одновременного формирования всех чипов на подложке. Это ведет к увеличению прибыли компаний, выпускающих полупроводниковые устройства
2.	Размещение на одном чипе того же самого размера большего количества транзисторов	При этом на кристалле того же размера, как и раньше, производитель может разместить большее количество узлов разной функциональности, что позволяет изготавливать более сложные информационные системы (ИС) и продавать их по более высокой цене.
3.	Использование подложек большей площади	Чем больше диаметр подложки (2002 г. – 6 дюймов, 2006 г. – 8 дюймов, 2009 г. – 12 дюймов, 2012 г. – 18 дюймов), тем дороже их обработка, что связано с необходимостью разработки или модификации оборудования и большим количеством химикатов для обработки. Однако такой переход на подложки большего диаметра дает возможность производителям повышать свой доход, позволяя значительно увеличивать выпуск полупроводниковых устройств

Иницирующим фактором в развитии МСТ стало появление микро-электромеханических систем (MEMS – microelectromechanical systems), в которых гальванические связи находятся в тесном взаимодействии с механическими, а также наноэлектромеханических систем (NEMS – nanoelectromechanical systems), при производстве которых используются обе технологические парадигмы «из большого – меньшее» и «из малого – большое» (при этом в значительной степени основываются на нанохимии). Примеры NEMS: микро-кантилеверы с интегрированным острым наконечником нанометрового размера для сканирующей туннельной и атомносиловой микроскопии (СТМ и АСМ); DPN-литография для размещения молекул; нанопроволоки; биологические (на основе ДНК) моторы; биосенсоры; молекулярные приводы, основанные на присоединении молекулы бензола к внешним стенкам углеродных нанотрубок; приборы на пленках нанометровой толщины (например, магнитные головки для чтения или магнитные носители и др. [14, с. 40 – 41].

Структура и динамика рынка «перспективных» изделий МСТ, использующих достижения нанотехнологий, представлена в табл. 13, а микросистемы нового поколения – в табл. 14 [13, с. 63 – 66].

Страны, которые в современных условиях фактически определяют научно-технический прогресс, используют по отношению к направлению «микросистемная и наносистемная техника» термин «критические технологии», тем самым придавая программам исследования и разработок статус «национальных», «приоритетных».

В центре исследований, проводимых учеными в *энергетической сфере*, сегодня стоят проблемы генерирования (преобразования, производства) энергии, ее накопление, передача, а также сохранение. Наиболее

Таблица 13

Структура и динамика рынка изделий МСТ, использующих нанотехнологии

№	Изделия	Объем рынка в 1996 г.		Объем рынка в 2002 г.	
		млн штук	млн долл.	млн штук	млн долл.
1.	Системы подачи лекарственных средств	1	10	100	1000
2.	Оптические переключатели	1	50	40	1000
3.	Лаборатория на чипе: ДНК, жидкостная хроматография высокого разрешения	0	0	100	1000
4.	Магнитооптические головки	0,01	1	100	500
5.	Проекционные световые затворы	0,1	10	1	ЭСО
6.	Катушки индуктивности на чипе	20	10	600	100
7.	Микрореле	–	0,1	50	100
8.	Микро-электродвигатели	0,1	5	2	80
9.	Инклинометры (угломеры)	1	10	20	70
10.	Впрыскивающие сопла	10	10	30	30
11.	Сенсоры для предупреждения столкновения	0,01	0,5	2	20
12.	Электронные насосы	0,001	0,1	0,05	5
Всего:		107		4200	

Таблица 14

Микросистемы для техники нового поколения

№	Направления разработок	Назначение	
		общегражданское	специальное
1.	Сенсоры и трансдютеры	Миниатюрные системы ориентации, навигации и управления	
		Автомобильный и железнодорожный транспорт	Аэрокосмические и ракетноартиллерийские системы
		Акселерометры, миниатюрные автономные системы навигации, совмещенные с космическими GPS-системами, модули контроля положения антенных фазированных решеток, системы катапультирования и индивидуального наведения	
2.	Миниатюрные управляемые радио и оптоэлектронные компоненты, микропривод и микромашины	Миниатюрная управляемая элементная база	
		Гражданское приборостроение	Специальное приборостроение
		Миниатюрные управляемые конденсаторы, резисторы, зеркала, модуляторы, элементы микропривода, микротурбины, микродвигатели, микрогенераторы	
3.	Аналитикотехнологические микросистемы	Миниатюрные аналитикодиагностические чипы и микрохимические реакторы	
		Биотехнология, медицина, нефтехимия, пищевая промышленность	Химическая защита, обнаружение, исследования и утилизация особо опасных веществ
4.	Микро и наноинструмент	Микро и наноманипуляторы, микротехнологические устройства	
		Медицина, микробиология, наноэлектроника	Медицина, наноэлектронные системы специального назначения
5.	Миниатюрные робототехнические системы	Миниатюрные автономные управляемые самодвижущиеся системы	
		Мини-роботы для диагностики в медицине, ядерной энергетике, химической промышленности	Мини-роботы для разведки и боевых действий

перспективными направлениями в сфере преобразования и генерации энергии являются *фотовольтаики* (солнечные элементы), *преобразование водорода* (топливные элементы), *термоэлектричество* (термоэлектрические устройства), совершенствование *углеводородной энергетики* (катализаторы, добавки). По данным *The Global Technology Revolution 2020, In-Depth Analyses 2006*, только дешевая солнечная энергетика включена международными экспертами в перечень 16 самых перспективных технологий 2020 года.

В табл. 15 перечислены некоторые наиболее известные мировые нанотехнологические разработки для фотовольтаики, направленные на решение проблем создания и совершенствования новых высокоэффективных материалов и новых устройств, снижения стоимости солнечных батарей и повышения их КПД [8, с. 188 – 190].

В сфере *распределения, передачи, аккумулярования и хранения энергии* наиболее перспективными возможностями применения наноматериалов и нанотехнологий являются высокоэффективные проводящие системы (провода, трансформаторы и другие устройства), а также перезаряжаемые аккумуляторы и суперконденсаторы. В *энергосбережении* наиболее значимые и высокоэффективные сферы применения нанотехнологий открываются при производстве материалов и устройств для улучшения теплоизоляции (аэрогели, умные стекла), более эффективного и экономичного освещения (светодиоды на основе полимерной органики OLED), использования традиционного углеводородного топлива (катализаторы), а также создании более легких материалов в машиностроении и транспорте. ■

Таблица 15

Мировые нанотехнологические разработки для фотовольтаики

№	Наименование	Основные наноматериалы	Положительный эффект
1.	Гибкие органические солнечные батареи	Фуллерены (C60) и гетероструктуры C60 / pSi	Высокая поглощательная способность в коротковолновой области солнечного спектра
2.	Солнечные батареи	Неорганические и органические материалы с нанослоевой и кластернофрактальной структурой	Накопление и энергоперенос
3.	Органические фотоэлементы солнечных батарей	Полимернофуллереновые наноструктуры	Транспорт носителей заряда осуществляется сетью нанокристаллов и органических молекул
4.	Солнечные батареи	Квантовые точки	Улучшение КПД до 42% (теоретически – до 86%) за счет генерации трех электронов на один падающий фотон
5.	Многослойные гетероструктуры: – InGaAs/AlGaAs, InAs/InGaSb; – GeSi	– квантовые ямы; – квантовые точки	Промышленная технология производства фотоприемных модулей ИКдиапазона
6.	Мультикаскадные фотоэлектрические преобразователи	Наногетероструктуры	КПД до 35% при 1000кратном концентрировании наземного солнечного излучения (в два раза дешевле существующих) для концентраторных энергоустановок
7.	Солнечные батареи	Керамические наноматериалы из слоев диоксида титана и кремния толщиной 50 – 100 нм каждый	На треть повышают выработку электроэнергии без увеличения площади солнечных элементов
8.	Солнечные батареи	Металлические наноматериалы (Ag, Cu, Co, Mn, Mg, Zn, Mo, Fe), их оксиды и гидроксиды	Дешевизна батарей, использование физических явлений в этих материалах
9.	Трехмерные солнечные элементы	Углеродные нанотрубки	Повышение коэффициента поглощения солнечной энергии кремниевыми батареями с 67, 4% до 96, 21%
10.	Солнечные батареи	Решетки наноантенн диаметром 2 – 4 мкм	Преобразование в электричество 92% световой энергии (против 80% существующих). Работают ночью за счет утилизации ИК-диапазона (тепла Земли, электронных и других источников)
11.	Солнечные батареи	Поликристаллический кремний (cSi), высокочистые кремнийсодержащие материалы	Устройства для микроэлектроники и фотоэлементы
12.	Солнечные элементы	Аморфный кремний (a Si)	Уменьшение толщины солнечных батарей при повышении эффективности более 10%
13.	Аэрогели	Объединенные в кластеры наночастицы (до 5 нм) и с полостями (до 100 нм), занимающими до 99% объема	Для солнечных коллекторов, обладают необходимой механической прочностью
14.	Солнечные источники энергии	Наноструктуры, сенсibilизированные специальным поглощающим красителем	Потенциал недорогого производства

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

РЕТА М. В.

кандидат економічних наук

Харків

Незважаючи на нестабільність економіки, вітчизняні підприємства для забезпечення власної ринкової конкурентоспроможності постійно вдосконалюють різні аспекти своєї господарської діяльності, намагаються покращувати споживчі та технічні властивості продукції, впроваджують новітні маркетингові підходи, тобто займаються інноваційною діяльністю. Звичайно, інноваційна діяльність потребує залучення та витрачання певних ресурсів, кількість яких, на відміну від потреб, завжди обмежена, в результаті чого виникає таке актуальне питання як підвищення ефективності використання залучених ресурсів, яке може бути вирішено за допомогою застосування відповідних підходів, зокрема управління витратами.

Управління витратами є однією з найважливіших та найскладніших проблем в економіці. І саме в умовах економічної кризи управління витратами набуває особливого значення, оскільки воно дає можливість виявлення шляхів забезпечення максимально високого рівня віддачі від використання ресурсів.

Питання управління витратами розглянуті в роботах В. І. Лебедева, А. В. Череп, Т. П. Карпової, П. Друкера, О. В. Савчука, М. Г. Чумаченка, М. І. Долішнього, В. І. Ландика, М. М. Лепи, Г. В. Козаченко та ін., але питання, що стосуються управління витратами інноваційної діяльності досі не набули належного висвітлення в економічній літературі. Так, відсутні однозначні думки вчених щодо підбору і адаптації до вітчизняних умов існуючих концепцій та методів управління інноваційними витратами.

Тому метою дослідження є систематизація цілей управління інноваційними витратами підприємства та аналіз сучасних методів управління витратами з точки зору можливості їх застосування до управління інноваційними витратами підприємства.

На сьогоднішній день інноваційна діяльність (ІД) вітчизняних підприємств знаходиться на досить низькому рівні, про що свідчить кількість інноваційно активних підприємств, яка за останні роки не перевищувала 11% від загальної кількості промислових підприємств. У той же час, дослідження чинників, які стримують інноваційну діяльність показало, що головними з них є: брак власних коштів (80, 1%) та значні витрати на нововведення (55, 5%) Управління інноваційними витратами, як і управління загальними витратами підприємства, має носити превентивний характер: частково здійснюватися до того як витрати були понесені, а частково вже у момент їх виникнення.

Як зазначається в колективній монографії [2, с. 17], загальною метою управління витратами необхідно ви-

значити не їх мінімізацію, а «ефективніше використання ресурсів підприємства, їхню економію та максимізацію віддачі» на всіх етапах діяльності підприємства [2, с. 18]:

$$\frac{D_i}{Z_i} \geq 1, \quad (1)$$

де D_i – доход підприємства в періоді i ;
 Z_i – затрати підприємства в періоді i ;
 i – період діяльності підприємства (місяць, квартал, рік і т. п.)

Таким чином, управління інноваційними витратами спрямоване на забезпечення балансу запланованих та витрачених інноваційно-інвестиційних ресурсів, а розробка положень та інструментарію з управління інноваційними витратами має бути націлено на безперервне пристосування рівня інноваційних витрат до умов, які швидко змінюються.

Тому управління інноваційними витратами було представлено як послідовну реалізацію управлінських функцій за трьома взаємопов'язаними етапами: стратегічному, тактичному та оперативному, що відбивають логічний взаємозв'язок вирішення задач управління і між якими відбувається постійна взаємодія (рис. 1).

Виходячи з вищевикладеного, управління інноваційними витратами (ВІВ) представляє собою свідому цілеспрямовану дію суб'єкту управління на витрати інноваційної діяльності з метою їх оптимізації при забезпеченні запланованих технічних, технологічних, експлуатаційних і цінових характеристик нового продукту. Суб'єктами управління витратами виступають керівники підприємства, фахівці конструкторсько-технологічних, дослідних і виробничих підрозділів, об'єктом управління є процеси підприємства, які призводять до утворення витрат.

Цілеспрямоване управління витратами відбувається в рамках певної концепції, яка дає можливість алгоритмізації та уніфікації підходів до управління. На сьогоднішній день, основними концепціями управління витратами є наступні [2, 4]:

- концепція витратоутворюючих чинників;
- концепція доданої вартості;
- концепція ланцюжка цінностей;
- концепція альтернативності витрат;
- концепція трансакційних витрат;
- концепція Activity Based Costing (ABC);
- концепція стратегічного позиціонування;
- концепція target-costing.

В рамках кожної з концепцій розроблені методи управління витратами, яких на сьогоднішній день існує одинадцять (табл. 1). Наявність такої кількості концепцій та методів управління витратами ставить перед керівником складну задачу – вибір одного або декількох методів, які в повній мірі задовольнятимуть цілі управління інноваційними витратами підприємства. Проте, переважна більшість методів управління витратами спрямовані на

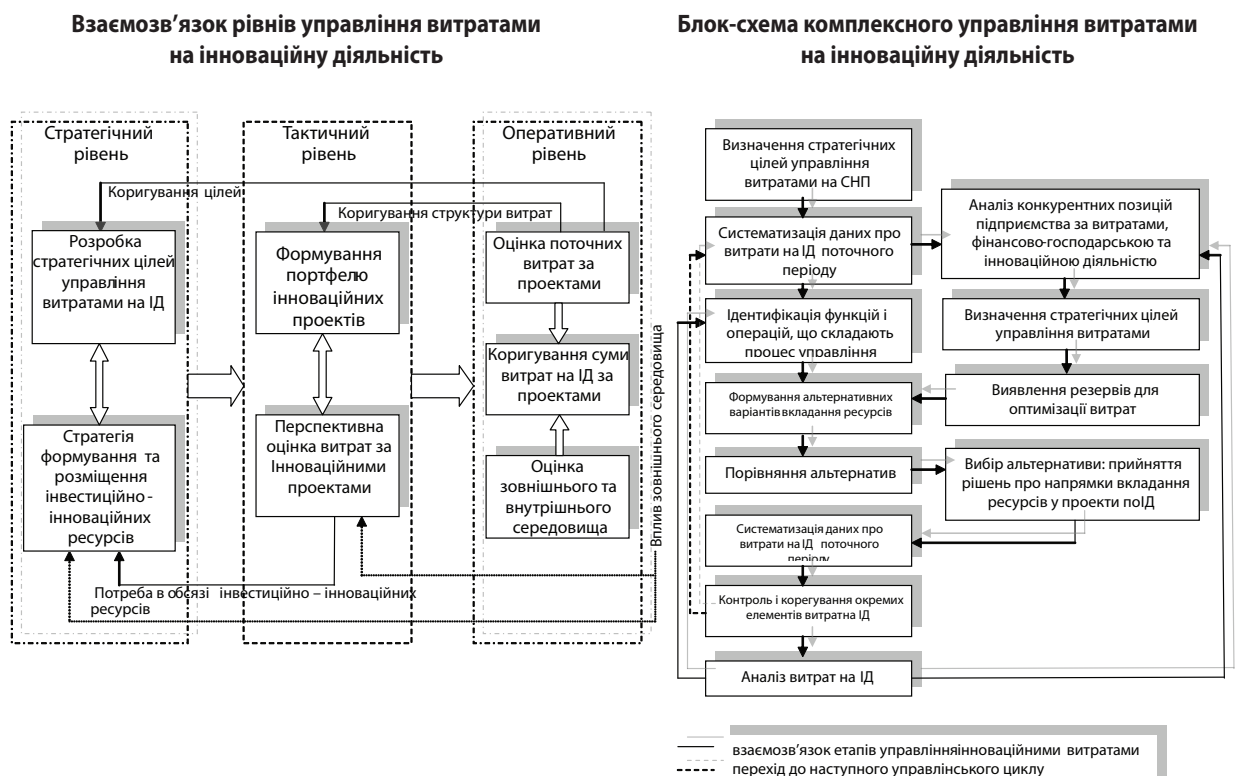


Рис. 1. Складові елементи та послідовність процесу управління інноваційними витратами підприємства

Таблиця 1

Аналіз існуючих методів управління витратами і можливості їх застосування для управління інноваційними витратами

Назва методу	Переваги методу	Недоліки методу	Можливість застосування для управління інноваційними витратами
Директ-костинг	Потрібна інформація може бути отримана з регулярної фінансової звітності без створення додаткових облікових процедур Прибуток періоду не залежить від постійних накладних затрат за зміни залишків запасів Зменшується трудомісткість розподілу накладних затрат, з'являється можливість визначити внесок кожного виду продукції у формування прибутку підприємства. У поєднанні з методом стандарт-костинг дає змогу оптимізувати виробничу програму, обґрунтовано визначити ціни на нову продукцію, вмотивувати потребу або відмову в нових замовленнях Дає змогу зробити вибір між власним виробництвом або закупівлею продукції	Багато видів затрат не можуть бути однозначно віднесені до категорії змінних чи постійних. Слабка увага до постійних затрат. Перекручування фінансового результату через зменшення або збільшення вартості раніше виробленої продукції Створює ілюзію прибутковості технологічно складних проектів, які потребують великих інвестицій	Використання ускладнено внаслідок неможливості повної та об'єктивної ідентифікації конкретного виду продукції до якого можливо віднести витрати на СНП, не можливість поєднання співставлення прибутків і витрат одного періоду
Абсорпшн-костинг	Відсутність поділу затрат підприємства на постійні і змінні. Точніше визначення фінансового результату діяльності підприємства Відображення покриття доходом від реалізації продукції кожного виду діяльності не тільки прямих змінних затрат, а й постійних накладних затрат Підвищення обґрунтованості вибору додаткового замовлення або відмови від нього від виду діяльності	Ретроспективність і умовність у розподілі накладних затрат Встановлення фактичної собівартості одиниці продукції тільки наприкінці періоду Умовний характер розподілу накладних затрат Включення до собівартості продукції затрат, безпосередньо не пов'язаних з виробництвом; ускладнення облікових і розрахункових процедур; недостатня увага до характеру поведінки затрат залежно від обсягу продукції, що випускається	Використання ускладнено внаслідок відсутності зв'язку витрат з обсягом продукції певного виду

Назва методу	Переваги методу	Недоліки методу	Можливість застосування для управління інноваційними витратами
Стандарт-костинг	Формування необхідної інформаційної бази для аналізу й контролю затрат; наочність у відображенні відхилень від плану в процесі формування затрат Мінімізація облікової роботи, пов'язаної з калькулюванням собівартості; своєчасне забезпечення менеджерів інформацією про очікувані затрати на виробництво	Застосування для періодично повторюваних затрат. Успішність застосування залежить від складу та якості нормативної бази Неможливість встановити норми щодо окремих видів затрат	Можливе часткове використання для формування об'єктивних даних про витрачання певних видів ресурсів. Проте, існує складність встановлення норм окремих видів витрат внаслідок існування творчої складової та певної унікальності процесу СНП
Метод ABC	Підвищення обґрунтованості віднесення накладних затрат на конкретний продукт; точніше калькулювання собівартості Забезпечення взаємозв'язку отримуваної інформації з процесом формування затрат	Потребує суттєвих змін у системі бухгалтерського обліку й удосконалення системи інформаційної підтримки, що зумовлює зростання затрат на управління	Застосування можливе, проте необхідно створення відповідних механізмів розподілення накладних витрат між об'єктами обліку
CVP-аналіз	Дає змогу визначити обсяг продажу, за якого досягається беззбитковість виробництва або заданий фінансовий результат Простота, наочність і оперативність методу	Поділ затрат підприємства на змінні, які лінійно залежать від обсягу продукції, і постійні, які від нього не залежать, що на практиці однозначно зробити дуже складно Будь-яка зміна наявних у моделі чинників (змінних і постійних затрат, обсягу реалізації і ціни) може суттєво змінити кінцевий результат Графічне вирішення моделі стає неможливим за кількості видів продукції більш як три Ґрунтується на припущенні, що продуктивність праці, яка безпосередньо визначає змінні затрати, не залежить від масштабу й не змінюється в часі, а структурні змінювання якісного стану, що характеризують зміну системи підприємства, відсутні	Використання ускладнено внаслідок відсутності зв'язку витрат з обсягом продукції певного виду. Проте, можливе використання у поєднанні з методами аналізу інвестицій (за допомогою дисконтування)
Таргет-костинг	Маркетингова орієнтація виробництва Визначення цільових затрат для нових продуктів Контроль затрат ще на стадії розроблення продукції	Для цільового зменшення затрат може знадобитися багато часу або серйозні інвестиції Технічні можливості підприємства не завжди дають змогу зменшити собівартість до заданого рівня	Застосування можливе, проте ускладнено для вітчизняних підприємств внаслідок нестабільності кон'юнктури ринку
Кайзен-костинг	Забезпечує постійне зменшення затрат й утримання їх на заданому рівні	Потрібна мотивація працівників і корпоративна культура, що гарантує залучення персоналу в діяльності організації	Застосування можливе, проте потребує розробки мотиваційної системи
Бенчмаркінг затрат	Дає змогу отримати комплексну оцінку управління затратами на підприємстві порівняно з еталонним підприємством, що є серйозною передумовою поступового поліпшення управління затратами на основі досвіду й технологій інших підприємств	Неправильний вибір підприємства еталона знижує ефективність методу Потребує системності та цілеспрямованості в застосуванні досвіду інших підприємств	Застосування можливе, проте потребує формування відповідної системи показників та створення інформаційної бази
Кост-кілінг	Дає змогу швидко зменшити витрати підприємства, що виникають і у внутрішньому, і у зовнішньому середовищі	Жорсткість методу (передбачає в тому числі зменшення затрат на заробітну плату і скорочення персоналу) Потребує системного застосування (використання час від часу до окремих видів затрат або в окремих підрозділах підприємства відчутних результатів не приносить).	Застосування можливе, проте у короткостроковому періоді, як вимушена міра, внаслідок того, що суто зменшення витрат може привести до заморожування інноваційних проєктів або зниження їх якості

Назва методу	Переваги методу	Недоліки методу	Можливість застосування для управління інноваційними витратами
LCC-аналіз	Отримання в довгостроковому періоді оцінки зазначених затрат і їхнього покриття відповідними виробу доходами Забезпечення точного прогнозу всіх затрат і співвідношення отриманого доходу та зазначених затрат щодо виробництва виробу загалом. Забезпечення стратегічного бачення структури затрат і зіставлення її зі структурою доходів	Відсутність періодизації фінансових результатів Невизначеність в обліку накладних затрат: якщо їх не враховувати, потерпає комплексність використовуваної інформації; якщо враховувати, то використовувана інформація має ймовірний характер Може потребувати затрат на отримання великої додаткової інформації.	Застосування можливе Дає можливість комплексного аналізу на витрати по СНП –.
Метод VCC	Дає змогу подати величину затрат підприємства у світлі створення нової вартості, оцінити доцільність процесів, що ведуть до формування затрат, максимально повно прив'язати затрати підприємства до очікуваних доходів	Потребує створення відповідного інформаційного забезпечення, постійної оптимізації затрат у межах оперативного управління діяльністю підприємства й участі кваліфікованих фахівців	Застосування можливе Дозволяє узгоджувати стратегію підприємства та його ринкові позиції

управління витратами у сфері виробництва і реалізації продукції, і тому, не охоплюють інноваційні витрати, а значить не можуть бути повністю перенесені на цей процес. Для формування цілісної системи управління інноваційними витратами було проаналізовано існуючі методи УВ з точки зору їх відповідності інноваційній стратегії підприємства, яка має стати підґрунтям для вибору методів управління інноваційними витратами.

В результаті аналізу існуючих методів управління інноваційними витратами підприємства, з позицій їх відповідності інноваційній стратегії, коло методів, які можливо використовувати на цьому етапі було звужено до семи та згруповано в табл. 2.

Остаточний вибір методу управління витратами необхідно проводити з урахуванням особливостей фінансово-господарської діяльності підприємства, організаційної структури підприємства, особливостей облікового процесу та масштабності інноваційної діяльності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні 2008 р.
2. Козаченко Г. В., Погорелов Ю. С., Хлапюнов Л. Ю., Макухін Г. А. Управління затратами підприємства. – Монографія. – Київ: Лібра, 2007 – 320 с.
3. Водачек Л., Водачкова О. Стратегии управления инновациями на предприятии. – М.: Экономика, 1989. – 167 с.
4. Дикань Л. В., Коц Г. П. Методы управления затратами на предприятиях (зарубежный опыт) // Вісник Харківського державного економічного університету. – 1998. – №3. – С. 70 – 75.
5. Друри Колин. Учет затрат методом стандарт-кост. – М.: Аудит, 1998. – 224 с.
6. Ивлев В., Попова Т. Концепция контроллинга и функционально-стоимостной анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://big.spb.ru>.

Таблиця 2

Інноваційні стратегії підприємства та характеристика поведінки витрат на їх реалізацію
(складено автором на основі узагальнення [2, 3, 4, 5, 6])

Назва стратегії (використано класифікацію, запропоновану у [3])	Характеристика поведінки витрат, що спрямовані на реалізацію стратегії	Критерії управління витратами	Методи стратегічного управління витратами на ІД	Методи оперативного управління витратами на ІД
Активно наступальна	Розмір витрат значний. Істотну частину складають витрати на маркетинг та дослідження. Істотний ризик перевищення запланованого бюджету витрат.	1. Максимізувати результат при заданих обмеженнях на обсяг витрат, рівень ризику, час реалізації, ліквідність проекту 2. Мінімізувати обсяг витрат при заданих обмеженнях на прибуток, рівень ризику, час реалізації і ліквідність проекту	таргет-кост, бенчмаркінг, метод VCC	АВС-метод, управління за відхиленнями (методика освоєного обсягу)
Помірно наступальна	Середній рівень витрат. Значну частину складають витрати на розробку.	при заданих обмеженнях на прибуток, рівень ризику, час реалізації і ліквідність проекту	кайзен-кост, бенчмаркінг	АВС-метод, управління за відхиленнями
Оборонна	Відносно низький рівень витрат. Значну частину складають витрати на модернізацію та удосконалення вже існуючої продукції.	3. Утримання витрат у визначеному діапазоні та недопущення переходу об'єкту управління у неконтрольований стан	бенчмаркінг, CVP-аналіз, кост-клінг	АВС-метод, управління за відхиленнями

ЕФЕКТ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЛІЗИНГУ В ІННОВАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

ЛІСОВСЬКА Н. В.

аспірант

Київ

В контексті розгляду лізингу як фінансового інструменту розвитку інноваційної економіки актуальним є питання про раціональність використання саме цього фінансового інструменту та переваги останнього перед альтернативними фінансовими інструментами. Адже серед визначеної множини варіантів існує необхідність вибору та застосування одного, який є найбільш ефективним та використання якого буде найрезультативнішим і матиме найбільший ефект.

Дослідження низки питань оцінки ефективності використання лізингових операцій та визначення ефекту лізингу відображені в роботах таких науковців як В. Андрієнко, О. Бельського, В. Гайдука, Н. Казарінової, Є. Мниха, О. Орлової, В. Осецького, Г. Холодного, Ю. Холодної, А. Черепа та інших вчених.

Ефект – це результат, що досягається за рахунок здійснення інвестицій. Він може виражатися в додатковій сумі товарообігу (продажів), валового чи внутрішнього чистого доходу, валового чи чистого прибутку, грошового потоку тощо [1]. Тобто це досягнутий результат у різних формах його прояву [2]. *Ефективність* – співвідношення отриманого ефекту з витратами на його здійснення і є свого роду платою за досягнення даного результату [3].

За змістом ефективність характеризується досягненням економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або спеціального результату [4]. Розгляньмо кожний вид результату детальніше. Так, економічний результат – це забезпечення збереження енергії та ресурсного потенціалу чи сировини з досягненням відповідного рівня якості, обсягу й номенклатури продукції. Соціальні результати – це вирішення питань забезпечення більш високого рівня життя населення, а саме підвищення добробуту, зниження рівня безробіття, покращення умов праці тощо. Екологічні результати – підтримка асимілюючої здатності атмосфери, літосфери і гідросфери, збереження флори, фауни, надр, як наслідок, усунення проблем здоров'я нації в майбутньому. До науково-технічних результатів відносять: технічне оснащення наукових досліджень, накопичення й використання наукових знань, технічне переозброєння виробництва. В свою чергу, спеціальні результати пов'язані із зміцненням національної безпеки держави, розвитком технічної бази державних інститутів, вирішенням інших загальнодержавних завдань. Інноваційна економіка поєднує в собі задачі досягнення всіх названих видів результатів, тому її розвиток наразі є дуже актуальним.

Питання визначення ефекту від здійснення лізингової діяльності в масштабах макроекономіки є неоднозначним. Адже очевидно є ефективність лізингу для конкретного господарюючого суб'єкта (лізингодавця чи лізингоотримувача), але досить проблематично оцінити опосередкований вплив лізингової діяльності на розвиток економіки в цілому та інноваційної економіки зокрема.

Ефект від здійснення лізингової діяльності у сфері інновацій на рівні економіки держави має однозначно довгостроковий та похідний (непрямий) характер. Опосередкований ефект інноваційного лізингу виражається у розвитку малого і середнього підприємництва на якісно новому рівні, збільшенні масштабів діяльності та розширенні виробництва, переоснащенні виробничо-технічної бази та оптимізації виробничого процесу, впровадженні та інтенсифікації застосування інноваційних технологій, а також новітнього енерго- і ресурсозберігаючого обладнання, що в перспективі сприяє розвитку економіки держави.

Використання лізингу як фінансового інструменту інвестування коштів в інноваційний розвиток інфраструктури економіки відображено в загальних економічних показниках, тому ефект від застосування першого практично неможливо виокремити та відобразити у чистому вигляді шляхом обчислення конкретних показників. Ефект від лізингової діяльності виникає внаслідок практичного впровадження новітніх результатів науково-технічного прогресу і поширюється на всі стадії відтворювального процесу. Використання лізингового механізму стимулює і підтримує сучасні перспективні напрями розвитку ряду різноманітних галузей економіки України з метою економічного інноваційного розвитку країни. [5].

Здебільшого за різними методиками для визначення ефекту та ефективності діяльності чи будь-якого виробничого/невиробничого процесу достатньо співставити отриманий результат від такої діяльності та витрати на досягнення отриманого результату.

В цілому «результат» (Р) та «зусилля» (В) (тобто витрати) можуть співвідноситися між собою по-різному, надаючи різні характеристики оцінки цільового впливу, та акцентуючи увагу на різних методах визначення ефекту та ефективності [6]. Ефект визначається як різниця між обсягом результатів та обсягом зусиль тобто витрат $(P-B)$. Щодо визначення ефективності, існує декілька варіантів:

- обсяг результату, який отримано у розрахунку на одиницю витрат (P/B) ;
- питома вага витрат у розрахунку на одиницю отриманих результатів (B/P) ;
- питома вага ефекту у розрахунку на одиницю результату $((P-B)/P)$;

– питома вага ефекту у розрахунку на одиницю витрат $((P-B)/B)$.

При визначенні економічної ефективності лізингу можуть бути використані різні показники: коефіцієнт абсолютної ефективності (співвідношення валового доходу, отриманого по лізингу, та капітальні витрати); витрати по лізингу і коефіцієнт порівняльної ефективності альтернативних варіантів інвестицій (термін окупності додаткових коштів); загальний прибуток і рівень рентабельності роботи підприємства (галузі) [7].

Слід зосередити увагу також і на тому, що з позиції учасників договору інноваційного лізингу, визначення ефекту та ефективності буде суттєво різнитися з точки зору врахування особливостей. Адже для наукових організацій (в контексті досліджуваної тематики мова йде про первинного виробника/продавця) інноваційна діяльність визначає мету їх створення та існування, а для суб'єктів господарювання (лізингоотримувачів) остання є засобом підвищення продуктивності діяльності з метою отримання вищого рівня прибутку.

Так, для здійснення успішної інноваційної діяльності, будь-яке підприємство повинно мати відповідну інфраструктуру, зокрема унікальне обладнання чи новітній технологічний або інформаційний ресурс. Жодне вітчизняне підприємство не має об'єктивної можливості використовувати власні кошти для придбання такого обладнання чи ресурсу, з наступних причин:

- інноваційні ресурси досить дорогі,
- їх повне впровадження з моменту початку використання до отримання очікуваного результату і вигоди потребує довготривалого періоду (тривалий період окупності),
- відсутність гарантій отримання очікуваного результату.

Перераховані причини також є основними для обґрунтування використання лізингу в якості оптимального фінансового інструменту для використання інвестиційних ресурсів з метою впровадження інновацій. Діяльність господарюючого суб'єкта являє собою складну, комбіновану систему низки процесів: організаційного, управлінського, інноваційного, інвестиційного, інформаційного, виробничого тощо. Використання моделі інноваційного лізингу сприяє забезпеченню промислового підприємства необхідними ресурсними можливостями, що після остаточного впровадження інновації дозволить оптимізувати цикл діяльності підприємства, скоротити додаткові витрати ресурсів, енергії, часу та забезпечити безперервність і якість перебігу виробничого/переробного процесу.

З точки зору методики оцінки ефективності угод інноваційного лізингу всі ресурсні можливості підприємства умовно-укрупнено можна поділити на чотири основні групи можливостей: управлінські, фінансові, виробничі, ринкові. Так, під фінансовими можливостями мається на увазі сукупність власних і залучених коштів підприємства для придбання ресурсів, необхідних для здійснення підприємницької діяльності організацією. Група фінансових можливостей має вагоме значення,

оскільки визначає потенціал інвестиційної, фінансової, інноваційної, маркетингової, виробничої та інших видів діяльності. Виробничі ресурси виражені у вигляді основних засобів виробництва, нематеріальних активів, трудових ресурсів та засобів праці організації, що необхідні в процесі діяльності господарюючого суб'єкта та є основою матеріального виробництва. Ринкові можливості втілюються у низці засобів, які дозволяють успішно продавати продукт діяльності підприємства, вдало конкурувати у своїй ніші на ринку та просувати свій продукт. Використання ринкових можливостей призведе до комерційних витрат. Названі групи можливостей об'єднані управлінськими принципами організаційної структури, сформованої на підприємстві. В поєднанні названі групи можливостей утворюють ресурсний потенціал [8].

Важливо, що наявність унікальних новітніх ресурсів (обладнання, технологій) не є достатнім критерієм ефективності інноваційного розвитку, адже в даному випадку оцінюється не лише ресурсна компонента, а й ефективність процесу переходу використання таких ресурсів у межі інноваційної діяльності (тобто отримання принципово нового результату діяльності), з урахуванням швидкості протікання інноваційного освоєння та рівнем втрат.

Обсяги інноваційної діяльності здебільшого визначаються функціонуванням інноваційної інфраструктури підприємства (лізингоотримувача), що сприяє поєднанню мінімально затратних ресурсних можливостей організації в інноваційний продукт в оптимальні строки.

Здійснюючи інноваційну діяльність, підприємство розраховує на отримання позитивного ефекту, в тому числі і у вигляді конкурентної переваги, що приведе до отримання більшого рівня прибутків. Але інноваційна діяльність пов'язана з великими витратами (не лише фінансовими, але й часовими) та високим рівнем ризику неотримання прибутку, що значно зменшує зацікавленість підприємства та стримує ініціативу підприємницького сектору до впровадження інновацій. Отже, підприємству необхідно коригувати величину очікуваного прибутку інноваційної діяльності на час впровадження інновації.

З точки зору держави інтерес щодо розвитку і впровадження інновацій дещо ширший, а саме полягає в отриманні позитивного ефекту для економіки (наповнення бюджету, збільшення ВВП, розширення власного виробництва, підвищення якості продукції, яка виробляється, – і, як наслідок, збільшення експорту, зменшення рівня безробіття, підвищення рівня життя населення), покращенні екологічної ситуації (зменшення рівня шкідливих викидів, збереження ресурсів, економії енергії, збереження здоров'я нації).

Модель інноваційного лізингу надає ряд переваг, які роблять новітнє обладнання більш доступним для суб'єктів підприємництва та дозволяють зменшити вплив інноваційного ризику на останніх:

- інвестування у формі майна, що дозволяє підприємству обрати необхідне спеціалізоване обладнання;
- відсутність необхідності сплати всієї суми вартості об'єкту лізингу одразу, що дозволяє зберегти обо-

ротні кошти, за рахунок чого з'являється додаткова можливість збільшити виробничі можливості організації;

– умови лізингового договору дозволяють розробити зручні схеми виплати лізингових платежів та підібрати відповідні взаємовигідні умови виконання договору для всіх учасників лізингового договору;

– можливість технічної підтримки предмета лізингу лізингодавцем чи виробником;

– прискорена амортизація;

– можливість покупки обладнання в кінці строку лізингу за залишковою вартістю тощо.

Важливо, що при застосуванні моделі інноваційного лізингу, лізингоотримувач використовує лізинговий механізм інвестування, за рахунок чого відбувається перерозподіл інноваційного доходу в часі, що, в свою чергу, знижує вартість початкових інвестицій лізингоотримувача без залучення додаткових коштів.

Слід також звернути увагу, що вартість впровадження інноваційного обладнання формується з урахуванням особливостей підприємства та конкурентних умов, в яких працює останнє.

Здебільшого, існуючі методи визначення ефективності та ефекту лізингу більше актуальні для мікрорівня. Ефект лізингу на рівні держави, тобто на макрорівні, проявляється у фінансово-економічних вигодах для суб'єктів лізингу та у позитивному впливі на економіку держави в цілому.

По-перше, лізинг є найзручнішим фінансовим інструментом для фінансування інноваційних проектів та технологій, а розвиток останніх є найпотужнішим важелем розвитку економіки держави та робить її конкурентоспроможною на світовому рівні.

По-друге, лізинг дозволяє суб'єкту господарювання (лізингоотримувачу) оновлювати основні засоби та удосконалювати виробничий процес чи інноватизувати продукцію, вивільняючи власні кошти підприємств для придбання оборотних активів, що прискорює розвиток окремих підприємств (зокрема виробничих і переробних), цілих галузей, а значить і економіки.

По-третє, це дозволяє підприємствам-виробникам (продавцям) швидше реалізовувати продукцію, яка виробляється, що прискорює оборот. Успішний розвиток бізнесу сприяє росту валового внутрішнього продукту, а також шляхом сплати податків наповнює бюджет держави. Окрім того, лізингове фінансування вигідніше і дешевше у цілому (навіть якщо сам процент – плата за надання послуги значно не різниться у бік зменшення), ніж альтернативні інструменти, зокрема банківський кредит, а це позитивно впливає на собівартість продукції та послуг у бік зменшення.

Таким чином, ми вважаємо, що попри схожість звучання, поняття ефект та ефективність за своєю суттю є різними економічними категоріями. Ефект є абсолютним значенням, позитивним результатом певної діяльності, а ефективність, в свою чергу, відносним показником, за допомогою якого визначається можливість отримання ефекту. Окрім того, не завжди ефект можливо виразити за допомогою показника у числовому значенні. Так перераховані вище вигоди лізингової

діяльності є прямими важелями впливу на економіку держави, що при раціональному використанні показує позитивний результат, який виражається у загальних соціально-економічних показниках розвитку.

На нашу думку, для визначення макроекономічного ефекту від здійснення лізингової діяльності у вигляді показника, необхідно обчислити вигоду від лізингу, яку умовно можна позначити B (benefit). Отже, необхідно порівняти прибуток, отриманий при застосуванні лізингу та кредиту в якості джерела інвестицій, відштовхуючись від відсоткових ставок за лізинг та кредит. Таким чином:

$$B = C \times m,$$

де: B – вигода від лізингу;

C – витрати (вкладений капітал) на придбання предмета лізингу (інноваційне обладнання/технологія); вартість предмета лізингу;

m – різниця між ставками по лізингу і кредиту.

Таким чином, ефект від застосування механізму інноваційного лізингу на макрорівні вважаємо за доцільне показати наступним чином:

$$E = B \times l,$$

де l – ставка податку на прибуток (23% до кінця 2011 р., 16% з 01.01.2014 р.)

Для виявлення впливу лізингу на економіку ми вважаємо необхідним порівняти лізинг з іншим фінансовим інвестиційним інструментом, що визначається найбільшою подібністю до лізингу. Класично фінансовий лізинг прийнято порівнювати з кредитом, тобто:

$$R_k * P * T + N_i + N_p - R_l * P * T,$$

де: R_k – платіж по кредиту за період;

P – строк договору (років);

T – періодичність платежів на рік;

N_i – податок на майно;

N_p – податок на прибуток;

R_l – лізинговий платіж за період.

У вище зазначеній формулі плату за кредит та за лізинг пропонуємо розрахувати наступним чином:

– по кредиту:

$$R_k = C \times \frac{\frac{I_k}{T}}{1 - \frac{1}{1 - \left(1 + \frac{1}{T}\right)^{P \times T}}},$$

де: R_k – платіж по кредиту за період;

C – початкова вартість майна (обладнання);

P – строк договору (років);

T – періодичність (кількість платежів на рік);

I_k – ставка відсотка за кредит (річні).

– по лізингу:

$$R_l = C \times \frac{\frac{I_k}{T}}{1 - \frac{1}{1 - \left(1 + \frac{1}{T}\right)^{P \times T}}} + F,$$

де: R_i – платіж по лізинговому договору за період;
 C – початкова вартість предмета лізингу (обладнання/технології);
 P – строк договору (років);
 T – періодичність (кількість платежів на рік);
 I_i – ставка відсотка за лізинг (річні);
 F – інші витрати лізингодавця, що безпосередньо пов'язані з виконанням договору лізингу (страхування, компенсація відсотків за кредитом).

Вважаємо, що розрахунок даних показників з підстановкою реальних даних дасть змогу показати вплив лізингу на рівні мікроекономіки, а на макрорівні – вивільнення коштів лізингоотримувача у порівнянні з банківським кредитом. Окрім того, при зменшенні витрат на придбання обладнання (у лізинг), зменшується собівартість продукції, що виробляється лізингоотримувачем, тому є можливість отримання більшого прибутку. В цьому випадку збільшується сума податку на прибуток, яка відраховується у бюджет країни, тобто:

$$E = (R_k * P * T + N_i + N_p - R_i * P * T) * N_p.$$

Окрім того держава, за рахунок податкових відрахувань до бюджету, отримує суму податку на прибуток лізингодавця.

Що стосується надходжень до державного бюджету за рахунок оподаткування податком на додану вартість, то в межах операції фінансового лізингу, ПДВ оподатковується операція лізингу, а при оперативному лізингу – відсоток за лізинг (винагорода лізингодавця). Але в якості опосередкованого ефекту від лізингу, в держбюджет надходить більша сума, за рахунок оподаткування ПДВ, адже при зменшенні витрат на придбання обладнання (у лізинг), як уже було зазначено, зменшується собівартість продукції, що виробляється лізингоотримувачем, і при тій самій ціні на товар збільшується додана вартість. До того ж слід зауважити, що при лізингу використовується прискорена амортизація, що зменшує прибуток, але збільшує додану вартість. А від збільшення доданої вартості безпосередньо залежить ріст ВВП.

Підсумовуючи викладене, доцільно зауважити, що модель інноваційного лізингу містить значний потенціал розвитку не лише взаємовигідних партнерських відносин для всіх суб'єктів національної економіки, але й для усієї інноваційної економіки України в цілому. Але з огляду на специфіку та ризики інноваційної діяльності держава має нівелювати ефект непривабливості даного виду діяльності для господарюючих суб'єктів шляхом надання пільг та розвитку спеціальних програм підтримки розвитку інноваційного лізингу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Гриньова В. М.** Тлумачний словник економічних термінів / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – Харків: Гриф, 2001. – 184 с.
2. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1/Ред. С. В. Мочерний (відпов. ред.) – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 894 с.
3. **Бухалков М. И.** Внутрифирменное планирование. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 400 с.
4. **Черевань І. В.** Ефективність лізингу: науково-популярні нариси. – К.: Фенікс, 2010. – 168 с.
5. **Орлова О. М.** Лізинг як ефективна форма інвестування на регіональному рівні // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – Режим доступу: http://www.nbtv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlut/19_12/238_Orlowa_19_12.pdf.
6. **Холодний Г. О.** Організаційно-економічний механізм реалізації товарної інноваційної політики: Монографія / Г. О. Холодний, М. А. Борисенко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 196 с.
7. <http://leasing.osipov.ru/inleas04.htm>.
8. **Бельский А. А.** Разработка методик оценки эффективности сделок специализированного инновационного лизинга // Управление общественными и экономическими системами. – 2010. – № 1. – Режим доступа: www.bali.osu.ru/umc/zj2010_1.php.

УДК 330.322 (477)

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ХИРНЫЙ О. В.

Харьков

Введение. Украина может претендовать на должное ей за потенциалом место в Европе и мире лишь при условии, что она окажется способной завладеть инновационным путем развития. Для этого нужно создать социально-экономические условия и стимулы для организационной конвергенции в украинском обществе приоритета системы ценностей научно-технического развития и идеологии рыночных реформ.

Цель и задачи. Однако, вне поля зрения научных работников остаются проблемы, связанные с регуляцией инновационной сферы, систематизацией методов и

форм реализации инновационной политики в странах с переходной экономикой с учетом специфических особенностей их развития.

Результаты исследований. Использование результатов научных исследований в производстве осуществляется в ходе инновационной деятельности. Поэтому более обстоятельно рассмотрим понятие «инновационная деятельность». По закону Украины «Об инвестиционной деятельности»: инновационная деятельность определяется как «одна из форм инвестиционной деятельности», которая осуществляется с целью внедрения достижений научно-технического прогресса в производство и социальную сферу. Эта деятельность охватывает: выпуск и распространение принципиально новых видов тех-

ники и технологии, реализацию долгосрочных научно-технических программ, разработку и внедрение новой, ресурсосберегающей технологии, предназначенной для улучшения социального и экологического положения. Но, к сожалению, в Украине далеко не все предприятия становятся на инновационный путь развития [1].

В 2009 г. инновационной деятельностью в промышленности занимались 1411 предприятия, или 12,8% общего количества обследованных промышленных (в 2008 г. – 1397 предприятий, или 13%).

Новые методы продажи освоило (осуществляли маркетинговую инновацию) 251 предприятие. В свою очередь новые организационные методы в деятельности предприятия, организации рабочих мест или внешних связей внедрило (осуществляли организационную инновацию) 233 предприятия.

В 2009 г. из общего числа инновационно активных предприятий 83,6% были успешными инноваторами (внедрили в производство новые виды продукции и инновационные процессы), что на 1,7% больше, чем в 2008 г. Более чем половина этих предприятий вывела на рынок Украины товары, которые являются новыми или значительно улучшившими свои свойства или способы их использования (614 предприятий). Количество наименований такой продукции составляло 2685, из которых 26,8% – новые исключительно для рынка.

Инновационные процессы внедряли 540 предприятий. Наибольшая их часть пришлась на открытые акционерные общества (27,2%) и предприятия с численностью работающих 100 – 249 лиц (23,5%). Ими было внедрено 1893 новых или усовершенствованных

методов обработки или производства продукции, из которых 753 малоотходные и ресурсосберегающие. Из общего количества таких предприятий 101 – внедряло новые методы логистики, доставки или распространения продукции и 155 – новую или усовершенствованную деятельность для поддержки процессов, таких как системы материального обслуживания или операции по закупкам, учету или расчетам.

Общий объем инновационных расходов в 2009 г. составлял 7,9 млрд грн против 12 млрд грн в 2008 г., или на 52% меньше, но в 4,5 раз превышает их в 2000 г. (табл. 1)

На исследование и разработки предприятия потратили 846,7 млн грн, из которых на проведение научно-исследовательских работ (далее – НИР) собственными силами – 633,3 и млн грн но на приобретение результатов НИР – 213,4 млн грн.

На приобретение машин, и оборудования и компьютерной техники и программного обеспечения для производства новых и значительно усовершенствованных продуктов и процессов было потрачено 4974,7 млн грн; на приобретение других внешних знаний – 115,9 млн грн, на учебу и подготовку персонала для разработки и внедрения новых или значительно усовершенствованных продуктов и процессов, деятельность относительно рыночного внедрения инноваций и другие работы, связанные с созданием и внедрением инноваций – 2012,5 млн грн [2].

Как и в прошлые годы (табл. 2), основным источником финансирования инновационной деятельности были собственные средства предприятий, часть которых в общем объеме финансирования и составила 65%

Таблица 1

Динамика распределения инвестиций по направлениям инновационной деятельности в 2009 г. (единиц)

Направления инновационной деятельности	2000 г.		2005 г.		2008 г.		2009 г.	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Всего	1760,1	100,0	5751,6	100,0	11994,2	100,0	7949,9	100,0
Эксперименты и разработки	266,2	15,1	612,3	10,6	1243,6	10,4	846,7	10,7
Приобретение новых технологий	163,9	9,3	243,4	4,2	421,8	3,5	115,9	1,4
из них права на патенты, лицензии	43,7	2,5	68,9	1,2	–	–	–	–
права на безпатентные лицензии, ноу-хау и т. п.	29,1	1,6	991,7	17,3	–	–	–	–
Приобретение средств производства	1074,5	61,0	3149,6	54,8	7664,8	63,9	4974,7	62,6
Маркетинг, реклама	82,1	4,7	376,7	6,5	–	–	–	–
Прочие	100,6	5,8	377,9	6,6	2664,0	22,2	2012,6	25,3

Таблица 2

Структура и распределение источников инвестиций

Источники финансирования	2000 г.		2005 г.		2008 г.		2009 г.	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Всего	1757,1	100,0	5751,6	100,0	11994,2	100,0	7949,9	100,0
Собственные средства	1399,3	79,6	5045,4	87,7	7264,0	60,6	5169,4	65,0
Государственный бюджет	7,72	0,4	28,06	0,5	337,0	2,8	127,0	1,6
Местный бюджет	1,78	0,1	14,9	0,3	15,8	0,1	7,4	0,1
Внебюджетные фонды	33,38	1,9	0,25	–	–	–	1,66	–
Отечественные инвесторы	49,41	2,8	79,6	1,4	169,4	1,4	31,0	0,4
Зарубежные инвесторы	133,1	7,6	157,9	2,7	115,4	1,0	1512,9	19,0
Кредиты	109,9	6,3	409,7	7,1	4045,0	33,7	941,6	11,8
Другие источники	22,47	1,3	15,7	0,3	47,7	0,4	159,0	2,1

(969 підприємств використовували ці засоби). Бюджетні засоби отримали лише 38 підприємств, обсяг яких склав 1,7% загального обсягу фінансування, засоби вітчизняних і іноземних інвесторів – відповідно 12 і 23 підприємства (0,4% і 19%), кредити – 51 підприємство (11,8%).

Основною метою інвестиційної діяльності є забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії підприємства на окремих етапах його розвитку.

В процесі реалізації цієї основної мети інвестиційна діяльність направлена на рішення таких найважливіших завдань:

1. Визначення шляхів прискорення реалізації інвестиційних програм і проектів. Розвинутий інвестиційний комплекс дозволяє забезпечувати стійкі темпи зростання народного господарства, впроваджувати новітні досягнення технічного прогресу, реалізовувати більші соціально-економічні завдання.

2. Забезпечення високих темпів економічного розвитку підприємства. Економічний зростання забезпечується в першу чергу за рахунок інвестиційної діяльності, в процесі якої реалізуються довгострокові стратегічні цілі підприємства.

3. Забезпечення максимізації доходів від інвестиційної діяльності. Прибуток є основним показником, який характеризує результати не тільки інвестиційної, але й всієї підприємницької діяльності підприємства.

4. Забезпечення мінімізації інвестиційних ризиків. Ринкова середовище неможливе без ризику. При певних несприятливих умовах ці ризики можуть викликати втрату не тільки прибутку і додаткового доходу від інвестицій, але й частини інвестованого капіталу.

5. Забезпечення фінансової стійкості і платіжоспроможності підприємства в процесі виконання інвестиційної діяльності [1].

Висновки. Виходячи з цього, серед розглянутих завдань інвестиційної діяльності пріоритетною є не максимізація доходу (прибутку) від інвестиційної діяльності, а забезпечення високих темпів економічного розвитку галузей і підприємств при достатній їх фінансовій стійкості, яка досягається при умові нарощування темпів виробництва і збільшення обсягів валової продукції. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Лукинов І. І.** Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя). – К.: Ін-т економіки НАН України, 1997. – 455 с.
2. **Зубець М. В.** Виклад звітної доповіді на загальних зборах Національної академії аграрних наук України // Економіка АПК. – 2011. – №1. – С. 3 – 11.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2010. – 347 с.
4. Статистичний щорічник України за 2009 рік. Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2010. – 566 с.

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ЮДИНА О. І.

Дніпропетровськ

І. Вступ

Стрімка глобалізація та активізація інноваційного процесу в сучасній світовій економіці, викликають гостру необхідність інноваційного розвитку і інтелектуалізації виробництва, ринку і всієї економічної системи України, які сприяють прогресивній зміні соціально-економічної структури суспільства і виробництва. Інноваційний процес можна представити як певний вид діяльності підприємства, який створює послідовний ланцюжок подій, що бере початок від інноваційної ідеї та приводить до її практичної реалізації, яка називається інноваційною діяльністю. Нерозривно з інноваційним процесом пов'язана інновація, яка розглядається як його результат і є підсумком науково-виробничого циклу. У економічній літературі інновація – це нововведення, пов'язане з науково-технічним прогресом і полягає в оновленні основних фондів і технологій, в удосконаленні управління і економіки підприємства [1, с. 9 – 10].

Інновації розглядаються нами як упроваджені в процесі виробництва нововведення у вигляді інноваційних продуктів і технологій з метою скорочення витрат

ресурсів підприємства та підвищення ефективності його функціонування.

Оскільки потреби виробництва стрімко зростають, а ресурси обмежені, та їх вартість постійно збільшується, ресурсозбереження є необхідною умовою ефективного функціонування підприємства, яке припускає забезпечення зростаючих потреб підприємства і зростання ефективності більшою мірою за рахунок економії. Ресурсозбереження є сукупність заходів по економному і ефективному використанню всіх чинників виробництва, що включають всі види ресурсів (матеріальні, трудові, фінансові, природні та ін.) для вирішення завдань економічного і соціального розвитку. Зростання ефективності роботи підприємства на основі інновацій свідчить про його інноваційний розвиток, під яким ми розуміємо шлях освоєння нововведень, що забезпечують зниження витрат ресурсів виробництва, поліпшення кількісних і якісних результатів діяльності підприємства.

II. Постановка завдання

Метою статті є формування економічного механізму інноваційної діяльності, спрямованої на заощадження ресурсів та підвищення ефективності функціонування підприємства.

III. Результати роботи

Світовий досвід свідчить про те, що стійке зростання виробництва в довгостроковому періоді залежить не стільки від ресурсних можливостей, скільки від інноваційної спрямованості діяльності підприємств. Підвищення продуктивності таких чинників виробництва як праця і капітал, зниження витрат ресурсів в значній мірі залежить від впровадження інновацій. Конкурентні переваги суто індивідуальні і, в тому або іншому ступені, досягаються за рахунок одночасного використання ресурсних, інвестиційних можливостей і накопиченого багатства [2]. На цій основі і створюється інноваційна модель конкурентних чинників. Чим глибше інновації проникають у процес використання ресурсів і ефективніші інвестиції у виробничі інновації, тим краще накопичені багатства впливають на результати цих процесів і вище рівень конкурентоспроможності підприємств. Таким чином, необхідність у використанні інновацій виникає в результаті прагнення підприємства до отримання переваг в ефективності діяльності, а також диверсифікації, індивідуалізації попиту на товари та послуги.

Інвестиції в інновації дозволяють утриматися на ринку, а також при певній ринковій кон'юктурі розширити свою присутність за рахунок нового товару (послуги) або в результаті отримання переваг в ціновій конкуренції [3, с. 150]. Упроваджуючи інновації на підприємстві, дуже важливо знати, які чинники здатні загальмувати або прискорити інноваційний процес. З метою проведення аналізу чинників, що впливають на заощадження ресурсів, розділяємо їх на дві групи, які складаються із зовнішніх та внутрішніх для підприємства чинників. Диференціюємо кожен чинник групи на складові підгрупи чинників. Для практичної оцінки величини (рівня) впливу чинників застосовуємо конкретні економічні показники, які є окремими складовими певного чинника групи. На підставі вищевикладеного для вивчення розвитку інноваційної діяльності підприємств і її впливу на заощадження ресурсів, пропонується наступна класифікація чинників, обумовлених даним процесом (рис. 1).

Виходячи із завдання забезпечення управління даними чинниками з боку підприємства, логічним є обмеження даного дослідження вивченням впливу внутрішніх чинників, що представляють напрями інноваційної діяльності, які впливають на заощадження ресурсів підприємства і безпосередньо відображають його інноваційну політику.

Крім того, необхідність обмеження аналізованих чинників виникає в результаті того, що вони повинні відповідати таким необхідним вимогам:

1. Характеризувати інтенсивні інноваційні можливості, що базуються на досягненнях науково-технічного прогресу.
2. Забезпечувати керуваність ними з боку підприємства.
3. Мати кількісне вимірювання, що виражається в гривнях на одну грошову одиницю реалізованої продукції.
4. Володіти наявністю інформаційної бази, джерелами якої служать статистичні збірники інноваційної діяльності в Україні і Дніпропетровській області [4, 5, 6, 7].

Таким чином, до вивчення відібрані наступні чинники, які представляють види (напрями) інноваційної діяльності підприємства, що впливають на заощадження ресурсів, і відповідають висунутим вище вимогам:

- рівень витрат на інноваційну діяльність підприємств;
- рівень витрат на придбання нових машин, устаткування, установок, інших видів виробничих фондів;
- рівень витрат на впровадження інноваційних технологій;
- рівень витрат на проведення досліджень та розробок.

Перераховані чинники є наслідком науково-технічного прогресу і характеризують його інтенсивність. В ході дослідження вивчався вплив даних чинників на операційні витрати по реалізованій продукції, а також на витрати по елементах (матеріальні витрати, витрати основних фондів підприємств), продуктивність фондозброєності праці, собівартість виробництва продукції.

При цьому результативне здійснення інноваційної діяльності можливе при оптимальному її плануванні і створенні відповідної структури інвестування. Таким чином, для успішного управління інноваційною діяльністю підприємств необхідною умовою є формування і використання цілісного організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності з ресурсозбереження, який передбачав би чітку впорядкованість його елементів і ефективність їх взаємодії. Оскільки «проходження по інноваційному шляху розвитку економіки вимагає створення системи науково-інноваційної діяльності і механізмів її функціонування, адекватних поставленим цілям» [8].

Тому, на наш погляд, оцінювати рівень інноваційного розвитку, заснованого на інноваційній діяльності слід, перш за все, по темпах зростання ефективності виробництва, який воно забезпечує, і формувати механізм дії саме цього процесу. Такий підхід дасть реальні результати. Таким чином, під організаційно-економічним механізмом інноваційної діяльності з ресурсозбереження на підприємстві нами розуміється система взаємозв'язаних елементів організаційного і економічного характеру, що є сукупністю методів і важелів дії на умови і процеси впровадження нововведень, що забезпечують підвищення ефективності роботи підприємства на основі ресурсозбереження.

Побудова організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності з ресурсозбереження викликає необхідність аналітичного представлення конкретних чинників, способів їх розрахунку, теоретичного обґрунтування конструкції показників, пропонованих для аналізу впливу чинників інноваційної діяльності підприємства на ресурсозбереження і результати його роботи. Основною метою даного механізму є планування і організація інноваційної діяльності промислового підприємства, формування оптимальної структури її видів, направлене на заощадження ресурсів і зростання рівня ефективності виробництва і реалізації продукції. Дія механізму заснована на управлінні витратами на інноваційну діяльність підприємства і окремі її напрями,

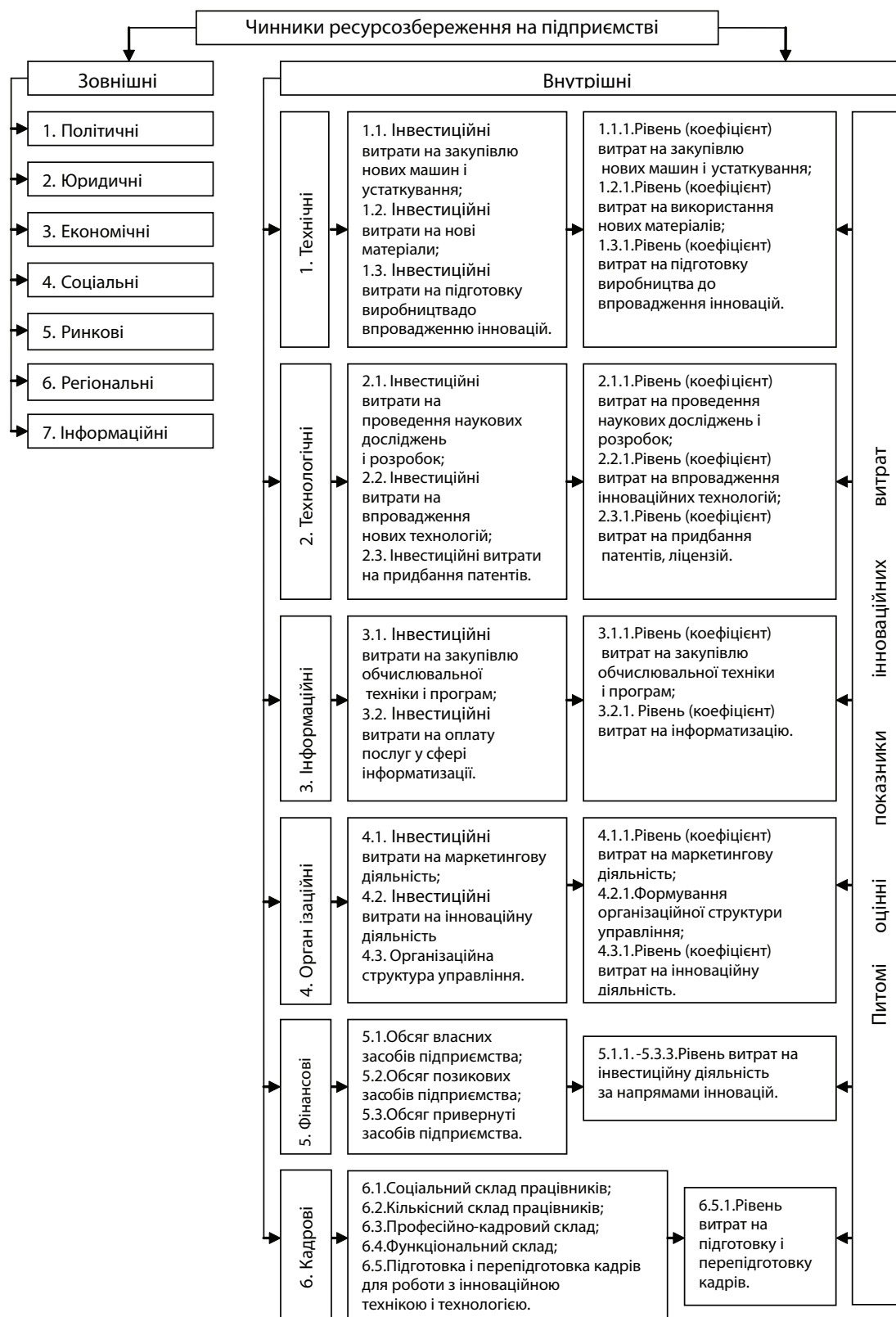


Рис. 1. Склад і структура чинників ресурсозбереження на підприємстві

які у свою чергу впливають на зниження витрат ресурсів виробництва і реалізації продукції і тим самим сприяють підвищенню показників ефективності. Для адаптації організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності з ресурсозбереження на підприємстві визначені завдання його формування, а також його функції і форми, встановлені основні впливаючі чинники, удо-

сконаленні методи дослідження і оптимізації даного процесу. Складові організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності з ресурсозбереження на підприємстві зображені на рис. 2.

Організаційно-економічний механізм інноваційної діяльності з ресурсозбереження пов'язаний з «адаптацією» інновацій (інноваційних процесів, видів діяльнос-

ті, змін) і передбачає комплекс заходів щодо розвитку і впровадження нововведень, реалізації їх в рамках виробничих і інших процесів на підприємстві. Об'єктом управління виступають інноваційні ідеї, розробки, нові техніка, технології, продукти і т. ін., які впливають на витрати ресурсів підприємства і показники ефективності його роботи. Тому формування організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності з ресурсозбереження обумовлене необхідністю впровадження нововведень.

Нововведення тісно пов'язані з розвитком виробництва і лежать в основі організації управління цим процесом. Завдання формування організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності з ресурсозбереження на промислових підприємствах полягають в економії і перетворенні праці, заощадженні матеріальних ресурсів, ефективному використанні основних фондів і капіталовкладень. Основними функ-

ціями даного механізму є: трудозберігаюча, ресурсозберігаюча, фондозберігаюча. Всі ці функції пов'язані одна з одною оскільки «економія матеріалів зберігає працю в сировинних галузях, а краще використання основних фондів зберігає працю в машинобудуванні, будівництві і на самому підприємстві» [9].

Здійснення інноваційного процесу направлене на досягнення такої мети, як підвищення ефективності виробничих результатів діяльності підприємства, зниження матеріальних і трудових витрат, собівартості виробництва продукції, підвищення її якості і обсягу випуску, поліпшення використання основних виробничих фондів.

Методика зниження рівня витрат ресурсів підприємств на виробництво і реалізацію продукції, а також підвищення ефективності їх роботи за рахунок проведення інноваційної діяльності може бути розділена на наступні етапи:



Рис. 2. Склад і структура організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності з ресурсозбереження на промисловому підприємстві

1. Визначення і аналіз чинників інноваційного розвитку.
2. Групування чинників по видах інноваційної діяльності.
3. Класифікація і логічне визначення чинників, що впливають на процес ресурсозбереження і зростання ефективності роботи підприємства.
4. Кореляційний аналіз взаємодії між числовими значеннями чинників і показниками витрат ресурсів підприємства.
5. Розробка регресійних моделей і вибір оптимального варіанту формул розрахунку рівня інноваційних витрат, показників ресурсоемності і ефективності;
6. Мінімізація витрат ресурсів і максимізація показників ефективності за рахунок визначення відповідного (оптимального) обсягу інвестицій в інновації на основі визначення екстремуму функції і розрахунку індикаторів результативності інноваційної діяльності.

Використання даної методики вимагає уважного вивчення чинників інноваційної діяльності і особливостей їх впливу на процес ресурсозбереження і ефективності діяльності підприємств.

Для формування механізму інноваційної діяльності, направленої на заощадження ресурсів підприємства (алгоритму, що представляє механізм інноваційного розвитку) потрібне створення певної процедури, яку можна представити у вигляді послідовності вказаних нижче кроків.

Крок 1. Визначення місії і цілей.

Через визначення місії і цілей підприємство прагне представити своє майбутнє, а також напрями розвитку свого бізнесу. На підставі поставленої мети визначаються завдання функції і форми функціонування механізму інноваційної діяльності з ресурсозбереження, що розробляється. На цьому етапі відбуваються: цільові орієнтири і сфера діяльності підприємства. Система стратегічних цілей повинна забезпечувати вибір найбільш ефективних видів інноваційної діяльності, спрямованої на поліпшення процесу виробництва і підвищення ефективності функціонування підприємства, а також формування відповідної структури і обсягу інвестицій в інновації, що впливають на процес ресурсозбереження. Формування цілей інноваційної діяльності здійснюється по наступних напрямках: зниження матеріальних витрат; зниження собівартості виробництва; зниження операційних витрат на виробництво і реалізацію продукції; економія і перетворення праці; ефективне використання основних фондів і капітальних вкладень; підвищення прибутку та збільшення обсягу виробництва продукції.

Крок 2. Визначення чинників, що впливають на інноваційний розвиток підприємства, який сприяє зниженню витрат ресурсів і поліпшенню результатів функціонування підприємства. На цьому етапі вивчаються внутрішні і зовнішні чинники впливу на досліджувані процеси. Завданням аналізу чинників є виділення тих, які сприяють інноваційному розвитку підприємства, що базується на заощадженні ресурсів і зростанні показників ефективності.

Крок 3. Цілі інноваційної діяльності підприємства є описані у формалізованому вигляді плановані параметри його стратегічної інноваційної позиції, що дозволяють направляти цю діяльність в довгостроковий перспективі і оцінювати її результати. Даний етап включає вивчення взаємодії впроваджуваних нововведень і показників роботи підприємства та передбачає розрахунок показників ефективності функціонування підприємства, витрат ресурсів і витрат на інноваційну діяльність на одну гривню реалізованої продукції, побудову економіко-математичних моделей на основі цільових функцій.

Крок 4. Встановлення взаємозалежності інноваційної діяльності і її напрямів, процесу ресурсозбереження і ефективності роботи підприємства за допомогою кореляційно-регресійного і індексного-факторного аналізу, в ході якого відбувається параметризація, специфікація і оцінка адекватності побудованих регресійних моделей, що описують впливи інновацій на результати діяльності і заощадження ресурсів підприємства. Іншими словами, на цьому етапі складаються формули, що пояснюють залежність показників інноваційної діяльності і витрат ресурсів, визначається ступінь їх взаємозв'язку шляхом розрахунку коефіцієнтів рівнянь регресії і відбувається перевірка адекватності розроблених економіко-математичних моделей.

Крок 5. Визначення рівня впливу чинників інноваційної діяльності на показники ефективності і ресурсоемності підприємства на основі використання індикаторів результативності, аналізу чутливості і ранжирування показників.

Крок 6. Оптимізація результатів діяльності підприємства на основі інновацій шляхом визначення екстремуму функції, спрямована на мінімізацію витрат ресурсів і максимізацію рівня ефективності за рахунок витрат на інновації.

Крок 7. Формування структури і обсягу інвестицій за напрямками інноваційної діяльності, тобто на впровадження нових ОВФ; на використання нових технологій; на проведення досліджень і розробок, а також на інноваційну діяльність в цілому, що забезпечують запланований рівень зниження витрат ресурсів і підвищення ефективності діяльності підприємства.

В ході досліджень обґрунтована послідовність і зміст етапів інноваційного процесу, що забезпечує заощадження ресурсів підприємства, які базуються на методичних підходах. Основні етапи організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності з ресурсозбереження на підприємстві проілюстровані на структурно-логічній схемі алгоритму (див. рис. 3).

З метою визначення рівня зниження витрат ресурсів підприємств під впливом інновацій перш за все збирається інформація, яка є вхідною. Далі в процесі етапу обґрунтування шляхом використання представлених якісних методів визначаються напрями інноваційної діяльності, сприяючі заощадженню ресурсів.

Для оцінки впливу чинників інноваційної діяльності на заощадження ресурсів підприємства необхідна характеристика результатів його економічної діяльності.

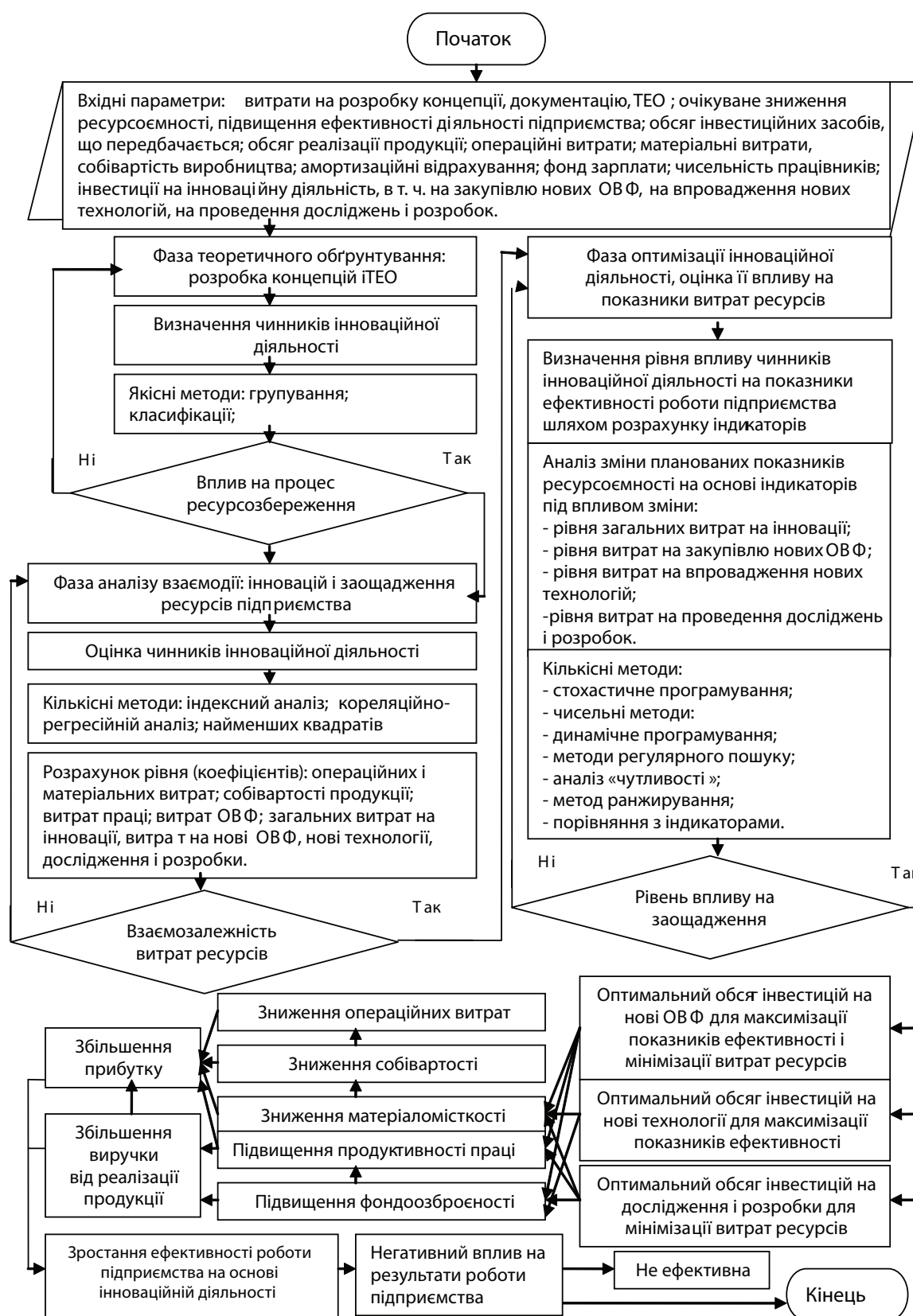


Рис. 3. Алгоритм дії організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності підприємства, спрямованого на ресурсозбереження і зростання показників ефективності

ті, тобто розрахунок показників ефективності та ресурсоемності виробництва і реалізації продукції, таких як матеріаломісткість, фондомісткість, фондоозброєність і продуктивність праці, собівартість виробництва та прибуток на одну грошову одиницю виручки від реалізації.

Протягом другого етапу відбувається визначення показників інноваційних витрат на одну грошову одиницю обсягу реалізованої продукції (рівень загального обсягу витрат на інновації; рівень витрат на придбання нових машин, устаткування, установок та ін. видів ОВФ;

рівень витрат на впровадження нових технологій; рівень витрат на проведення досліджень і розробок), які забезпечуються шляхом розрахунків вхідних параметрів і є чинниками ресурсозбереження.

Крім того, за допомогою вказаних кількісних методів визначається ступінь взаємодії інноваційних витрат і витрат ресурсів на виробництво і реалізацію продукції, якщо ступінь взаємозв'язку показників задовільний, слід перейти до наступної фази розрахунків.

На цьому етапі використовується кількісний метод оцінки взаємодії інноваційної діяльності і витрат ресурсів підприємств на основі регресійної моделі, внаслідок чого визначаються основні напрями в розрахунках і прогнозні показники, які роблять найважливіший вплив на процес ресурсозбереження та ефективність діяльності підприємства і використовуються для визначення рівня впливу певних напрямів інноваційної діяльності на заощадження ресурсів шляхом розрахунку індикаторів результативності.

Для визначення рівня зниження витрат ресурсів на виробництво та реалізацію продукції і підвищення показників ефективності за допомогою регресійних моделей, необхідно змінити дані моделі шляхом збільшення вхідних параметрів (витрат на інновації по видах діяльності) на основі індикаторів результативності інноваційної діяльності, внаслідок чого зміні підлягають і значення величин, що характеризують процес ресурсозбереження.

Інноваційна діяльність, яка здійснюється на основі інвестування грошових коштів в інновації, впливає на зниження витрат ресурсів підприємства і підвищує ефективність його функціонування. Тому шляхом збільшення рівня витрат на інновації можна забезпечити процес ресурсозбереження і зростання ефективності роботи підприємства.

Таким чином, розробка системи «інноваційні витрати – ресурсозбереження» дає можливість формалізувати показники рівня витрат, що вивчаються, на

інновації і ефективності функціонування підприємства у вигляді цільових функцій і забезпечити раціональне управління інноваційною діяльністю, спрямовану на зниження витрат ресурсів, оптимізацію результатів роботи підприємства і поліпшення якості планування інвестицій в інновації.

Всі вище перелічені дії дозволяють сформувати організаційно-економічний механізм управління інноваційною діяльністю з ресурсозбереження на підприємстві, який зображений на рис. 4.

Організаційно-економічний механізм управління інноваційною діяльністю з ресурсозбереження, виходячи з цілей економічного розвитку, включає наступні елементи: планування інноваційної діяльності; визначення завдань, функцій і форм інноваційної діяльності з ресурсозбереження на підприємстві; визначення чинників інноваційного розвитку підприємства; вивчення взаємодії і визначення ступеня впливу інновацій на показники роботи підприємства; оптимізація процесу ресурсозбереження і ефективності діяльності підприємства на основі інновацій; формування величини і структури інвестицій в інновації на основі індикаторів результативності; цільове управління інноваційною діяльністю по ресурсозбереженню.

IV. Висновки

Організаційно-економічний механізм інноваційної діяльності по ресурсозбереженню на підприємстві, представляє сукупність елементів, взаємодія яких дозволяє забезпечити здійснення циклічного процесу, спрямованого на зниження витрат ресурсів і підвищення ефективності роботи підприємства.

Розробка організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності з ресурсозбереження дає можливість підприємству:

– проаналізувати результати діяльності підприємства на основі економіко-математичного моделювання;

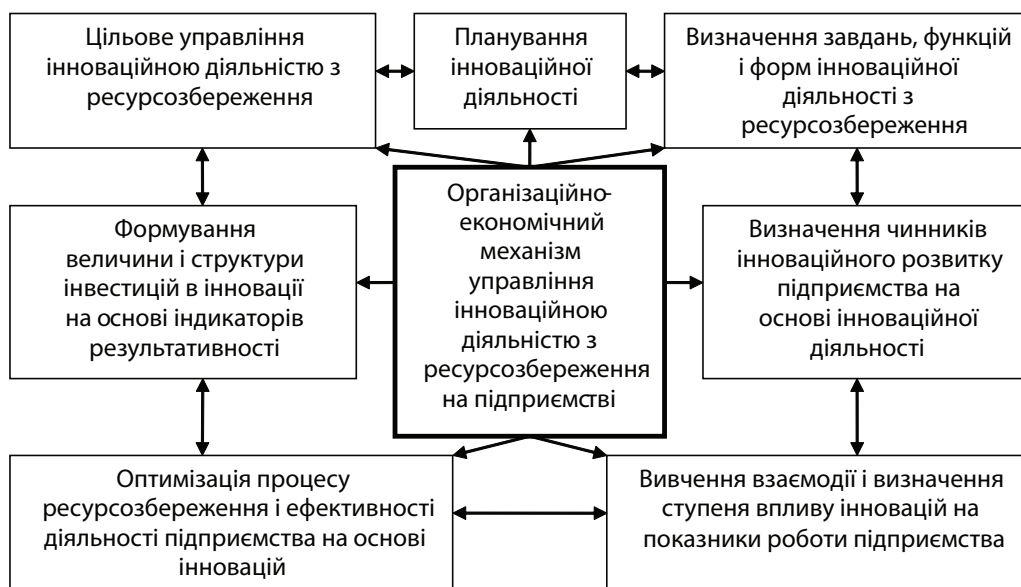


Рис. 4. Організаційно-економічний механізм управління інноваційною діяльністю з ресурсозбереження на підприємстві

– встановити залежність і прослідкувати закономірності зміни показників ефективності і ресурсоемності під впливом інвестицій в інновації і описати їх за допомогою формул;

– забезпечити формування оптимальної величини і структури витрат на інновації з метою мінімізації витрат ресурсів і максимізації показників ефективності;

– планувати результати роботи підприємства шляхом визначення необхідного обсягу інвестицій в інновації на основі індикаторів результативності інноваційної діяльності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент: навчальний посібник / В. О. Василенко, В. Г. Шматько. – К.: Видавництво УАННП «Фенікс», 2003. – 440 с.

2. Чухно А. Науково-технологічний розвиток як об'єкт дослідження еволюційної економічної теорії // Економіка України. – 2008. – № 1. – С. 12 – 23.

3. Холод Б. И. Основы конкурентных преимуществ и инновационного развития: Монография / Б. И. Холод, В. А. Ткаченко, Р. Б. Тян, С. И. Чимшит, А. И. Щукин; Под общей и научной редакцией проф. Ткаченко В. А. – Д.: ДУЭП, «Монолит», 2008. – 475 с.

4. Наукова та інноваційна діяльність у Дніпропетровській області: [Статистичний збірник] / За ред. Л. Г. Білоус. – Дніпропетровськ: Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2004. – 184 с.

5. Наукова та інноваційна діяльність у Дніпропетровській області: [Статистичний збірник] / За ред. О. М. Шпильової. – Дніпропетровськ: Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2007. – 118 с.

6. Наукова та інноваційна діяльність у Дніпропетровській області: [Статистичний збірник] / За ред. О. М. Шпильової. – Дніпропетровськ: Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2008. – 104 с.

7. Наукова та інноваційна діяльність у Дніпропетровській області: [Статистичний збірник] / За ред. О. М. Шпильової. – Дніпропетровськ: Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2009. – 123 с.

8. Колоколов В. А. Инновационные механизмы функционирования предпринимательских структур // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №1. – С. 95 – 104.

9. Сухоруков А. Інноваційна парадигма економічного розвитку України // Економіка України. – 2006. – №7. – С. 92 – 95.

ДЕТЕРМІНАНТИ ПРОЦЕСУ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ ДО КРАЇН З РИНКОМ, ЩО ФОРМУЄТЬСЯ

КОБИЛЯНСЬКА А. В.

Одеса

Вступ. Термін «країна з ринком, що формується» (з англ. *emerging economy* – ЕМЕ) був запропонований в 1981 році економістами МФК групи Світового банку [15]. Виникнення цього терміну було обумовлено цілком обґрунтованою необхідністю в якісному визначенні, і більше того відокремленні групи країн, що за своїми характеристиками якісно відрізнялися від решти світу того періоду часу. На той час до категорії країн ЕМЕ відносили більшість країн Латинської Америки, Карибського архіпелагу, нові індустріальні країни Сходу, загалом близько 26 країн. Відповідно до класичного критерію визначення цих країн всі вони належать до країн, що розвиваються, та характеризують середнім або вище ніж середнім доходом на душу населення та суттєвим рівнем капіталізації місцевих ринків капіталу поряд з істотною залежністю від іноземного ресурсу [10, с. 118–119].

Сплеск уваги до ЕМЕ був передусім зумовлений значними обсягами іноземних інвестицій в економіку цих країн, спричиненими економічними негараздами регіонів. В подальшому ця зацікавленість була підтримана позитивним досвідом цих країн в подоланні економічних негараздів за допомогою іноземного капіталу, спрямованого як на безпосереднє вирівнювання економічних дисбалансів, так і на розбудову фінансової архітектури. Останніми ж роками країни ЕМЕ переважно розглядаються як великі фінансові та індустріальні цен-

три, і тому, що цілком логічно, вже як експортери капіталу. Варто зауважити, що група цих країн з 80-х років ХХ сторіччя суттєво розширилась і наразі включає деякі країни Східної Європи, Прибалтики, Близького Сходу, Північної та Південної Африки.

На теперішній час Україна є нетто-експортером іноземних інвестицій, а її економічний та інституційний розвиток багато в чому є пограничним, тобто перехідним до статусу країн ЕМЕ. Не дивно, що багато економістів відносять Україну до так званих «граничних ринків». Саме тому вивчення досвіду країн з ринком, що формується, в сфері залучення та використання іноземних інвестицій може бути вкрай важливим для України, як в сенсі подолання економічних криз, так і в плані розбудови фінансової інфраструктури.

В даній роботі основна увага буде приділена вивченню чинників процесу іноземного інвестування, особливий акцент буде зроблено на відносній важливості окремих чинників руху іноземного капіталу в країні з ринком, що формується. Отримані результати будуть мати безперечну важливість для України, як країни в якій перш за все іноземний капітал наразі є вкрай критичним для економічного розвитку на фоні істотної нестачі внутрішнього інвестиційного ресурсу. Тому вивчення цих чинників дозволить якісно видозмінити інвестиційну стратегію країни в руслі досягнення економічного процвітання, а також одночасного наближення України до країн ЕМЕ за економічними характеристиками.

Питанням процесів іноземного інвестування до країн ЕМЕ в цілому, та чинників цих процесів і їх наслідків зокрема, присвячено багато теоретичних та емпіричних робіт іноземних вчених, а саме: Ф. Гарібальді, П. Сакса, М. Ареллано, А. Бевана, Дж. Герцберга та ін., науковців групи Світового банку, МВФ, Банку міжнародних розрахунків, ОЕСР і т. д. Окремі питання процесів іноземного інвестування до країн ЕМЕ розглядаються такими вітчизняними науковцями, як О. В. Плотников, І. В. Бураковський, А. М. Задувайло. Дана робота присвячена вивченню, критичному осмисленню та систематизації важливості окремих чинників іноземного інвестування до країн ЕМЕ в чому і полягає її наукова новизна. Очікуваний результат буде використаний для вироблення рекомендацій щодо інвестиційної стратегії України, як «граничного ринку».

Метою статті є дослідження чинників процесу іноземного інвестування загалом, та країн ЕМЕ. Методологічно досягнення вказаної мети роботи досягається шляхом розгляду теоретичних напрацювань детермінант потоків іноземного капіталу доповненим ретроспективним аналізом чинників іноземного інвестування в країні ЕМЕ. Порівняння авторського осмислення результатів теоретичних робіт та їх аналізу по відношенню до країн ЕМЕ становить базу для виокремлення найбільш важливих чинників іноземних інвестицій в економіку країни з ринком, що формується.

Результати. Розвиток – це, передусім, спроможність нації продукувати національний добробут, що базується передусім на виробництві промислових товарів та наданні послуг [10, с. 118–119]. Основним припущенням еволюційної економіки, що була започаткована наприкінці колоніальної епохи в 50–60х роках ХХ сторіччя, було те, що бідні країни суттєво відрізняються за своїми засадничими ознаками від «багатих», а тому для їх аналізу необхідні нові економічні моделі [14]. Це стало ще більш очевидним після Вашингтонського консенсусу, коли евфемізм «бідна» економіка був замінений терміном економіка, що розвивається.

Незважаючи на те, що зазвичай дуже важко визначити характерні риси всіх без виключення країн, що розвиваються, еволюційна економіка виходить з тієї точки зору, що «бідні» економіки світу мають унікальні проблеми, для вирішення яких потрібні специфічні інструменти, зазвичай дуже відмінні від того апарату, що був напрацьований розвиненими економіками. Протягом останніх тридцяти років темпи розвитку та економічного зростання деяких країн, що розвиваються, тільки прискорились. В подальшому ці країни отримали назву країн ЕМЕ.

Надвисокі темпи економічного розвитку створюють додатковий тиск на керівників відповідних країн, так як успішність їх дій має критичну важливість як для самих країн ЕМЕ, так і для цілих регіонів, економічними центрами яких вони є. Результати досліджень вказують на те, що нестабільність випуску цих країн є результатом численних фінансових криз, так як ці країни функціонують в більш складних обставинах ніж індустріальні країни, що характеризуються аналогічним рівнем розвитку.

Іноземне інвестування є одним з факторів економічного зростання також і країн ЕМЕ, адже він являє собою форму капіталу як фактора виробництва. Тому іноземні інвестиції в контексті ЕМЕ є як чинником росту, так і певною мірою загрозою економічній стабільності цих країн за випадку коли в структурі іноземного капіталу спрямованого до даних країн переважають короткострокові інвестиції.

Діалектика процесу іноземного інвестування до країн з ринком, що формується, в якості найголовнішого наслідку має те, що країни ЕМЕ розглядаються як можливість ефективної диверсифікації портфелів інвесторів. С точки зору того, що останнім часом країни ЕМЕ самі виступають в якості інвесторів на міжнародній арені, то процес іноземного інвестування до цих країн має більше переваг ніж недоліків. Це обумовлює важливість вивчення особливостей такого неоднозначного процесу іноземного інвестування до країн з ринком, що формується, а також засадничих причин процесу інвестування в ці країни зокрема.

Все різноманіття літератури присвяченої вивченню процесу іноземного інвестування можна категоризувати відповідно до рівня дослідження на макро-, мезо- та мікротеорії [1, с. 890–899]. Натеper при моделюванні процесу іноземного інвестування в якості детермінант потоків капіталу розглядають цілу сукупність визначених факторів.

Відповідно до макротеорій сукупність детермінант іноземного інвестування, включно з інвестуванням до країн ЕМЕ, умовно розподіляють на фактори пов'язані з країною експортером та країною-імпортером капіталу, тобто на *push* та *pull* фактори відповідно.

Перша група факторів представлена показниками, що характеризують бізнес-цикли, тобто темпи економічного зростання країни-експортеру інвестицій, індекси промислового виробництва, процентні ставки. З точки зору обсягів наданого капіталу, вплив темпів економічного зростання та індексів промислового виробництва має позитивний напрямок, а зростання процентних ставок всередині країни, тобто зростання прибутковості інвестицій всередині країни, зменшує схильність до інвестування закордон. Втім в кінцевому випадку, вплив вказаних змінних на обсяги наданого інвестування залежить від того, який ефект (доходу або заміщення) від іноземного інвестування превалює в конкретний момент [11, с. 1–3].

Якщо *push* фактори пояснюють кількісні характеристики наданого іноземного ресурсу, то *pull* фактори обумовлюють вибір країни-імпортера капіталу, а також форму іноземного інвестування. Відповідно до цієї групи факторів відносять розмір ринку країни-реципієнту іноземних інвестицій, економічні умови всередині країни, показники відкритості економіки, показники ліквідності, стан державного боргу, показники вразливості економіки і т. ін.

Більш детальний розгляд зазначених факторів наведений нижче.

Розмір ринків. Відповідно до теорії конвергенції ця змінна має позитивний вплив на обсяги потоків ка-

піталу в країну, тобто більші країни отримують більші обсяги капіталу що призводить до встановлення рівноважних обсягів капіталовкладень всередині групи країн. В якості проксі для цієї змінної використовують обсяги ВВП, рівень внутрішнього та приватного споживання [5, 6, 8]. Також при моделюванні потоків іноземних інвестицій в якості чинника іноземного інвестування включаються ВВП країни на одну особу, незважаючи на те, що цей показник більше вказує на рівень економічного розвитку ніж на розмір ринку.

Економічні умови в країні. Країни, які характеризуються стабільністю макроекономічного середовища, високими і сталими темпами зростання та низьким і стабільним рівнем інфляції зазвичай отримують більш суттєві обсяги капіталу. В якості наближення для цієї змінної в економічній літературі використовують темпи зростання ВВП [4, 7, 8], індекси промислового виробництва країни-експортеру капіталу, процентні ставки, рівень інфляції, частку внутрішніх дивідендів [7], що вказує на рівень розвитку фінансового ринку. Відповідно до економічної логіки всі змінні, окрім інфляції, мають позитивний вплив на обсяги притоку інвестицій. Додатково в якості чинників іноземного інвестування, що належать до даної групи, можуть використовуватись рівень середньої заробітної плати, рівень доходності вітчизняного фондового ринку.

Індикатор відкритості економіки вказує на зв'язок країни зі світовим господарством. Емпіричною було доведено, що країни з відкритою економікою мають більше шансів залучити іноземні інвестиції ніж економіки, в яких існують суттєві обмеження на здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Економічна література винайшла цілу когорту показників відкритості [13]. Проте використання таких змінних може призводити до доволі суперечливих результатів та вводити в оману дослідників [12]. Тому в якості таких змінних використовують частку експорту та імпорту в ВВП та обсяги експорту та імпорту, факт існування тарифів та торговельних обмежень, входження до різноманітних регіональних об'єднань та інших факторів, що вказують на рівень відкритості економіки чи регіону.

В якості *показника рівня ліквідності* економіки використовують обсяги експорту та темпи його зростання, так як для більшості країн експорт є основним джерелом надходження іноземної валюти. Цей чинник має позитивний вплив на обсяги інвестованого в країну капіталу, особливо на обсяги портфельних інвестицій. В якості іншого незалежного чинника можуть використовуватись обсяги міжнародних резервів. Проте використання цього показника ускладнено тим, що обсяги потоків капіталу в свою чергу безпосередньо впливають на накопичення міжнародних резервів. Використання значень даного показника з лагом може слугувати дієвим інструментом уникнення вказаної проблеми.

Стан державних фінансів є одним з найважливіших чинників міграції капіталу. Існування суттєвого дефіциту бюджету часто призводить до зростання обсягів державних зобов'язань. В свою чергу це призводить до необхідності підвищення ставок оподаткування і в кінцевому підсумку може призвести до неспроможності здійснення

виплат по зовнішній заборгованості. Таким чином, існування значного дефіциту державного бюджету збільшує ризики, що пов'язані з країною, і тому може стримувати інвестиційні потоки. Такі показники, як баланс бюджету, відношення державного боргу до ВВП і доходи бюджету, відношення державних видатків до ВВП, також можуть використовуватись в якості проксі для визначення стану державних фінансів. В більшості випадків ці показники використовуються при моделюванні потоків ПІІ. Досліджень, які б винайшли емпіричний статистично значимий зв'язок між рівнем портфельних інвестицій та вказаними фінансовими показниками, наразі не існує.

Показник вразливості економіки негативно впливає на рівень іноземних капіталовкладень, так як збільшує рівень ризикованості таких операцій. В якості основних показників використовують показники обсягів зовнішнього боргу, частку зовнішнього боргу в ВВП, показники рівня доларизації, відношення М2 до офіційних валютних резервів. Відповідно до економічної літератури ці показники мають негативний вплив на рівень іноземного інвестування в економіку країни.

В контексті країн з ринком, що формується, особливу важливість набувають окремі з перелічених факторів, що обумовлено економічною специфікою притаманною даним країнам. Так, «емерджентні економіки» характеризуються великими розмірами споживчого ринку, високими темпами зростання поряд з значною волатильністю цін та відсоткових ставок, високою доходністю фінансових ринків, існуванням суттєвих диспропорцій державного бюджету, і тому високими обсягами внутрішніх та зовнішніх запозичень. Деякі з цих факторів обумовлюють високу ризикованість інвестування в ці країни, що за інших рівних умов це повинно мати негативні наслідки для обсягів залученого капіталу. Проте висока норма ризикованості пов'язана з високими прибутками, тому негативний вплив вказаних факторів суттєво «пом'якшується» потенційними перевагами від процесу інвестування. В будь якому випадку перелічені вище фактори мають і ще матимуть критичне значення саме для країн ЕМЕ [5, 6, 8].

З позиції мікротеорій іноземного інвестування, або теорій поведінки окремих інвесторів, можна виділити безліч мотивів для інвестування, найбільш поширеними є пошук ринку збуту, пошук ресурсів, пошук можливостей скористатися ефектами від масштабу, інші фактори, а також ті фактори, що опосередковано впливають на інвестиційне рішення: фізична відстань та інші види відстані, різниця в культурі ведення бізнесу і т. д. Втім, в контексті країн ЕМЕ, найбільшу зацікавленість викликають теорії, що розглядають процес інвестування, як процес диверсифікації ризиків, тобто формування портфелю іноземних інвестицій. Серед таких теорій варто виділити теорії «стадної поведінки», «фінансових бульбашок» і т. д. Більшість з них пов'язана з критичною важливістю інформації при прийнятті рішення щодо інвестування до економіки з ринком, що формується, водночас із суттєвим рівнем асиметричності її розподілу поміж учасників ринку.

З точки зору мезотеорій, зокрема теорії ТНК, то донедавна вони мали відносно меншу важливість для вивчення інвестування до емерджентних економік, так як частка прямих іноземних інвестицій в структурі інвестицій до ЕМЕ була не найвищою. Втім після глобальної кризи ситуація змінилась на протилежну [16; 2, 231].

Загалом, потоки капіталу в формі ПІІ тяжіють до економік, які є більш стабільними та мають краще розвинені інститути [14]. Варто зауважити, що в той час, коли потоки капіталу до розвинених країн загалом є більшими, частка ПІІ в потоках капіталу до цих країн є меншою. Іншими словами, ПІІ займають лівову частку в інвестиціях в більш бідні країни, де економічна ситуація є менш стабільною, самі вони – менш відкритими, а фінансові ринки та інститути – слабшими.

В цьому випадку ТНК є певними «замінниками» ринків, тобто вони збільшують обсяги своєї діяльності, якщо знаходять неефективні економіки або знаходять потенціал для створення раніше неіснуючих ринків. Тому, в менш розвинених економіках, країнах ЕМЕ включно потоки капіталу скоріш приймають форму ПІІ через високий рівень невизначеності притаманний таким економікам і, відповідно, через прагнення іноземних інвесторів зменшити рівень цієї невизначеності.

Висновки. Проаналізувавши фактори іноземного інвестування в контексті країн з ринком, що формуються, можна зробити висновок про їх відносну важливість для вказаних ринків. З однієї сторони, використання всіх цих факторів є теоретично та емпірично обґрунтованими, та дозволяє досягти якісних результатів. Варто зауважити, що вказані фактори пояснюють як різницю в обсягах, так і в структурі притоку іноземного капіталу в країни світу. Водночас варіюється і їх відносна важливість в залежності від ступеню розвитку окремої економіки. Так для країн ЕМЕ, які по суті є перехідними між країнами, що розвиваються, та розвиненими країнами, найважливішими є розмір споживчого ринку, темпи економічного зростання, рівень інфляції, рівень відсоткових ставок, дисбаланси державного бюджету, ризикованість інвестицій, «стадна поведінка» інвесторів, «фінансові бульбашки», критерії «портфельне інвестування».

Україна, як «граничний ринок», схожа за своїми якісними характеристиками до країн ЕМЕ, поступаючись їм переважно обсягами капіталізації фондового ринку. Тому результати даного дослідження мають критичне значення для моделювання процесу іноземного інвестування до України. Так наступні дослідження в цій сфері мають бути спрямовані на вивчені впливу зазначених факторів на обсяги притоку іноземного капіталу до України. З практичної точки зору це дозволить створити сприятливий інвестиційний клімат всередині країни, і більше того, отримати кількісну оцінку результатів ефективності економічної політики з точки зору залучення іноземного капіталу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Історія економічних вчень: Навч. посіб. / [Базилевич В. Д., Гражевська Н. І., Гайдай Т. В., Леоненко П. М., Нестеренко А. П.]. – К.: Знання, 2004. – 1300 с.
2. Міжнародні фінанси: Навч. посіб. / [О. М. Мозговий, Т. Є. Оболенська, Т. В. Мусієць. – К.: КНЕУ, 2005. – 557 с.
3. **Aguilar, C. and H., Vallejo. 2002.** Integracion Economica y Atraccion de Inversion Extranjera Directa: el Caso de America Latina. – Universidad de los Andes-CEDE. Working Paper, April 2002.
4. **Albuquerque, R., Loayza, N. and L., Serven. 2002.** World Market Integration through the Lens of Foreign Direct Investors. Conference materials «The FDI race: Who gets the Prize? Is it worth the Effort?»
5. **Bevan, A. and S. Estrin. 2000.** The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies, William Davidson Institute Working Paper 342.
6. **Duran, J. E. 1999.** Los Determinantes de la IED en los Paises de America Latina y el Caribe: Su impacto sobre el Comercio y la Integracion Regional. – ECLAC. Mimeo.
7. **Dasgupta, D. and D., Ratha. 2000.** What Factors Appear to Drive Capital Flows to Developing Countries? and How does Official Lending Respond?. – Policy Research Working Paper 2392, The World Bank. p. 25.
8. **Fernandez-Arias, Ed. and R., Hausmann. 2000.** Foreign Direct Investment: Good Cholesterol? – IADB Working papers, No. 417. p. 132.
9. **Garibaldi, P. N. Mora, R. Sahay and J. Zettelmeyer. 2002.** What Moves Capital to Transition Economies?. – IMF working paper WP/02/64.
10. **Kegley, Charles W., Jr. and Eugene R. Wittkopf. 2001.** World Politics: Trend and Transformation, 8th Edition. Boston: Bedford/St. Martins. – P. 203.
11. **Levy-Yeyati, E., U. Panizza and E., Stein. 2002.** The Cyclical Nature of North-South FDI flows. – IADB working paper. No. 23. – pp. 49–54.
12. **Rodriguez, F. and D. Rodrik. 1999.** Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence. – NBER working paper 7081. – p. 58.
13. **Sachs, J. and A. Warner. 1995.** Economic Reform at the Process of Global Integration. – Brookings Papers on Economic Activity. Vol. 3. – No. 2. – p. 41.
14. Economist Intelligence Unit [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://www.eiu.com/public>.
15. World bank [Електронний ресурс]/ Режим доступу: <http://web.worldbank.org>
16. The Global Economic Crisis Alters the Pattern of FDI Flows. [Електронний ресурс]/ Wolassa L. Kumo. – Режим доступу: <http://www.afroarticles.com/article-dashboard/Article/The-Global-Economic-Crisis-Alters-the-Pattern-of-FDI-Flows/214092>.

ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ РЕГИОНА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ

ХАЛИЛОВ А. Э.

аспирант

Симферополь

Постановка проблемы. Региональные аспекты исследования макропоказателей в большей мере становятся с особенностями развития предпринимательства. Условности, которые касаются исследования теоретического подхода микро- и макроизменений региона, все больше сводятся к мнению о необходимости создания инновационной системы. Деловая активность как системный показатель является основным из параметров, который применяют за рубежом. Инновации как научный подход развития в экономической системе отдельно взятого региона или национального хозяйства формируют связующее звено между формациями для построения цивилизации будущего. Проблемы, которые противодействуют единению подходов под управлением научных методик, до сих пор не решены. Теоретические исследования практически всегда направлены на прикладные аспекты, мало уделяя внимание изменениям в экономических системах.

Анализ последних исследований и публикаций, выделение ранее нерешенных частей общей проблемы. Важность государственного регулирования этого процесса обусловлена его противоречивым характером. С одной стороны, нехватка внутренних средств для подъема экономики, а также необходимость включения украинской экономики в систему международного разделения труда и интернационализации производства обуславливают более активное привлечение иностранного капитала. С другой стороны, в условиях переходного периода и сложившейся в связи с этим экономической ситуации иностранное инвестирование может способствовать углублению нестабильности, деиндустриализации экономики и созданию угроз экономической безопасности страны [1].

Что касается второго направления – повышения финансовой самодостаточности региона – то в данном случае необходимо изменить сам подход к формированию местных налогов и сборов. То есть их формирование должно происходить в контексте изменения самой структуры местных налогов, сборов и пересмотра ставок налогообложения. Ведь повышение их роли и увеличение доли доходов за их счет является главным направлением укрепления местных бюджетов, расширения их финансовой автономии. За счет увеличения доходной части местных бюджетов можно будет осуществлять структурные превращения и не зависеть от волевых решений центральных органов власти.

Структурно-инновационное совершенствование производства становится определяющим фактором развития и повышения конкурентоспособности. Этот процесс уже начался, но его тормозит нерешенность многих вопросов нормативно-правового, организационно-

го и финансового обеспечения. Следовательно, главное внимание должно быть сосредоточено на создании институциональных, инфраструктурных и экономических основ структурно-инновационных преобразований.

Проблемами инновации, в том числе инновационными процессами и их применением, занимались И. Г. Климова [1], В. В. Козик, О. Ю. Емельянов, О. А. Політанська [2], О. О. Бутник [3] и др.

Однако в условиях формирования рыночных отношений вопросы теории развития на уровне национальной экономики требуют дальнейших исследований.

Целью статьи является выработка методических основ концепции инновационного управления развитием региона в системе национального хозяйства.

Изложение основного материала. Система управления должна включать несколько уровней, которые позволяют эффективнее координировать стратегию развития национального хозяйства.

Автор исследования более четко выработал трехуровневый концептуальный подход к управлению инновационной стратегией:

- Высший координационный центр управления инновациями в национальном хозяйстве;
- Средний координационный центр управления инновациями в национальном хозяйстве;
- Нижний координационный центр управления инновациями в национальном хозяйстве.

Данный подход позволяет определить вертикальную взаимосвязь в системе национального хозяйства. Структура системы взаимодействия на национальном уровне, трехуровневая система инновационного управления, показаны на рис. 1.

Как показано на рис. 1, система взаимодействия элементов национального хозяйства является многоуровневой матрицей на инновационном уровне развития. Основные компоненты системы национального инновационного развития включают в себя следующее:

1. Высшее управление национальным хозяйством. Это главный элемент, в котором координирована вся ответственность за создание и процесс внедрения инноваций в системе национального уровня.
2. Средний координационный центр управления инновационной стратегией является более сложным преобразованием, который стремится сбалансировать стратегии инновационных перегибов.
3. Муниципальный уровень стратегии более соответствует прикладному аспекту внедрения инновационных разработок в систему воспроизводства региона в национальном хозяйстве.
4. Деловая активность региона зависит от инновации каждого субъекта хозяйствования на территории. Развитие системы трёхуровневого инновационного управления позволяет оптимизировать по уровню стратегию развития (национальная стратегия, региональная и муниципальная стратегии.)

Система взаимодействия управления представляет собой более сложный механизм, в котором инновационное развитие выступает составляющим звеном. Важные компоненты социального обеспечения развития населения, которые подвержены дестабилизации из-за перегибов между элементами системы, ухудшают показатели региона.

Влияние системы на инновационный процесс осуществляется поэтапно. С одной стороны, стабилизирует систему развития инноваций. С другой стороны, включает увеличение достигнутых результатов на национальном уровне. Остальные элементы системы, не относящиеся к инновациям, требуют более высокого финансирования (пенсии, зарплата бюджетников и т. д.).

Система взаимодействий позволит увеличить деловую активность на нескольких уровнях одновременно. Высшее управление даст возможность увеличить деловую активность инновационной направленности на национальном уровне. Средний координационный центр инновационного управления инновационной стратегии корректирует развитие инновационной активности по регионам, которые объединяют в себе муниципалитеты нескольких областей. Нижний уровень управления ведет непосредственно к увеличению инновационного развития в муниципальном развитии. Компонентный анализ способствует быстрому определению сегмента с нарушением экономического характера. Деловая активность инвестиционного характера не всегда является инновационным развитием системы государственной экономики. Привлечение инвестиций только частично

влияет на инновации в муниципалитетах, активнее создавая климат инновационного характера, но не в состоянии предоставить условия из-за правовой ограниченности их возможностей. Построение инновационного развития возможно при кардинальной трансформации регионально-воспроизводственных систем, тем самым создается точка роста инноваций в экономике – это экстенсивный и интенсивный пути образования экономических связей внутри государства.

Экстенсивный путь развивает структурированность, которая обеспечивает в национальном хозяйстве вовлечение количественных процессов для формирования инноваций.

Экстенсивное развитие управления (рис. 2) на высшем этапе находится в структурированности системы, это значит, что в экономический цикл вовлекается большое количество процессов.

Экономический процесс характеризуется как операция использования определенного ресурса для экономического инновационного цикла.

Экономический инновационный цикл включает в себя совокупность процессов, которые завершают логическую цепочку сетевого управления. На среднем уровне самоструктурированность объединяет в себе задачи усиления позиции приоритетных инновационных процессов. Основной особенностью переструктурирования деловой активности является отделение лишних инвестиций, которые используются не по инновационному направлению, с целью не модернизации, а инновационного развития. В данной части исследования ведется обоснование взаимо-

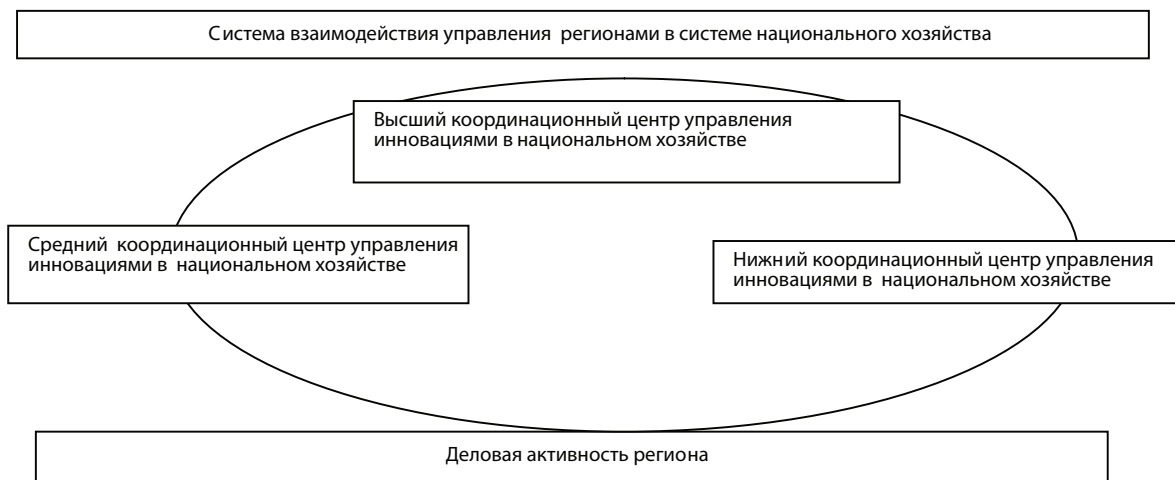


Рис. 1. Матрица трехуровневого управления регионами в системе

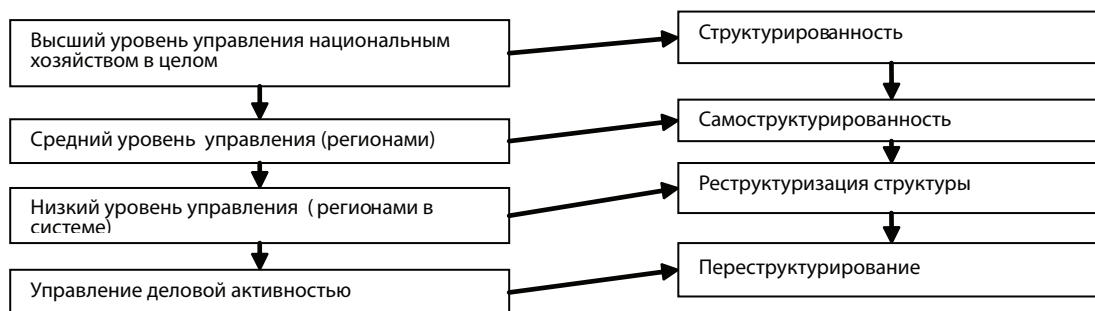


Рис. 2. Системное управление хозяйством при экстенсивном развитии

действия деловой активности с системой развития (экстенсивного, интенсивного). Другой подход базируется на интенсивном развитии системы (рис. 3).

Иntenсивное развитие инноваций во главу высшего приоритета системы ставит перед собой цель переструктуризации, то есть стремится использовать больший процесс через свои связи для соединения элементов регионов с системой. Инновационное управление в данном случае заключается в формировании оптимальных связей вместо ослабленных и невыгодных экономических процессов между регионами. Самоструктурированность региона – залог увеличения инновационной самостоятельности экономической области от национального хозяйства. Инновационные процессы, принятые на уровне региона, не обоснованные на муниципальном уровне, подвержены реструктуризации. Процессы управления деловой активностью всегда стимулируют структурированность инновационных инвестиций по уровням управления национальным хозяйством.

Автором работы предлагается уровень развития региона рассматривать на макроуровне, с использованием трехуровневого управления двумя показателями.

Инновации – это развитие экономики (системы) с внедрением новых процессов (экономических), благодаря расширению экономического пространства, для удовлетворения возрастающего потребления и роста численности населения.

$$УР = ИнП \pm ИП > ЭП, \quad (1)$$

где: $УР$ – уровень развития региона;
 $ИнП$ – инновационный процесс;
 $ЭП$ – экономический процесс;
 $ИП$ – инвестиционный процесс.

Если в развитии управления выходит неравенство 1, то государство характеризуется как бескризисное, с элементами высокого уровня менеджмента в развитии. Такому государству следует удерживать национальное хозяйство в дальнейшем на этом уровне развития. Инвестиции для развития региона являются одним из главных факторов развития инновационного процесса в регионе, стимулируют приток связей региона; с укрупнением связей число процессов увеличивается.

$$УР = ИнП \pm ИП = ЭП, \quad (2)$$

Уровень развития с привлечением инновации недостаточен, если при этом инвестиции в положительном варианте, то проблема заключается в недостаточной интеллектуально-исследовательской работе региона. Регионы часто теряют высокий интеллектуальный по-

тенциал из-за утечки молодых талантливых исследовательских работников. К сожалению, исследовательские работы в регионе требуют значительных инвестиций, без инвестиций в технику невозможно достичь высоких результатов. Начиная со времен независимости Украины, в наиболее перспективных отраслях исследования прекратились. Сельскохозяйственная ориентация Украины в современных условиях не означает, что высокоинтеллектуальное машиностроение должно быть заброшено, так как оно является фундаментом для производства своей техники для внутреннего рынка. К сожалению, неконкурентоспособность своей инновационной конечной продукции вынуждает потребителей отдавать предпочтение иностранным аналогам. Зарубежные компании внедряют технику в другие рынки, используя финансовый механизм, то есть предоставляя кредиты, снижая цены. Нашим производствам невозможно угнаться по ценовой политике, так как изношенный вид производства и технологий не дают такой возможности.

Уровень развития пропорционален инновационным устойчивым процессам в системе

$$УР = ИнП \pm ИП < ЭП, \quad (3)$$

При данном положении государство находится в кризисном состоянии. Автор исследования допускает снижение потенциального ВВП на 10-ю часть. Дальнейшие противоречия инноваций в экономическом развитии, а именно – потребительское отношение к прибыли предприятия и налогов – обуславливают вступление регионов в затяжную череду социально-экономических кризисов с последующим глубоким разрушением экономики.

При исследовании инновационной деятельности нас интересовала модификация элементов системы для совершенствования взаимодействия между её элементами.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. В ходе исследования обосновано формирование системы управления деловой активностью как основа повышения привлекательности региона. Выработана трехуровневая модель использования инвестиции в инновации для развития территории региона. Деловая активность региона в экономике Украины остается на втором плане, так как большинство исследователей акцентируют внимание на механизмы развития. В дальнейшем необходимо направить исследования на построение модели позиционирования территории. Маркетинг территории должен учитывать протекающие процессы не только регионального характера, но и в национальном хозяйстве. ■

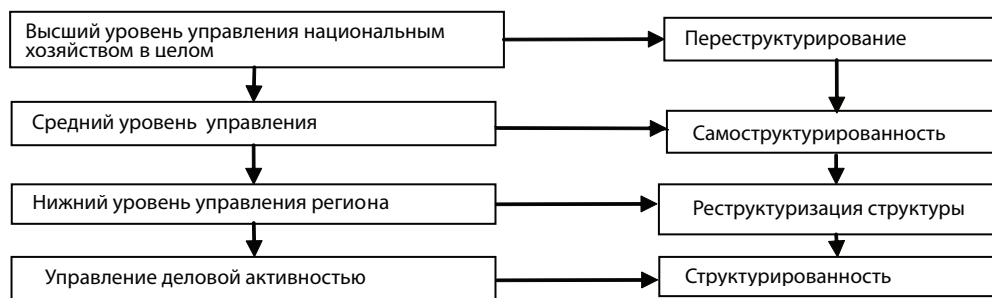


Рис. 3. Системное управление хозяйством при интенсивном развитии

ЛИТЕРАТУРА

1. Климова І. Г. Система інтересів учасників інвестиційного процесу // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №3. – С. 2 – 5.

2. Козик В. В., Ємельянов О. Ю., Політанська О. Л. Визначення чутливості інвестиційної ефективності до зміни ефектоутворюючих факторів виробництва інноваційної продукції // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №3. – С. 6 – 9.

3. Бутник О. О. Розвиток регіональної фінансово інвестиційної політики // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №3. – С. 10 – 13.

4. Андросова О. Ф. Побудова сучасної моделі промислового комплексу України // Економічний простір. – 2008. – №16. – С. 5 – 11.

5. Грабчук О. М. Фактори невизначеності розвитку економіки України // Економічний простір. – 2008. – №15. – С. 51 – 60.

МОДЕРНІЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ В УКРАЇНІ

ЛАРИНА Т. Ф.

кандидат економічних наук

Харків

На сторінках журналу «Економіка України», одного з найбільш авторитетних видань, де досліджується економічна проблематика, розгорнулася широка дискусія щодо ідеологічних засад суспільно-економічних перетворень в Україні [1, 23 – 34; 2, 4 – 20; 4, 11 – 21; 6, 4 – 10]. Загальнотеоретична, на перший погляд, проблематика, насправді, має чітке прикладне застосування. Визначення світоглядних основ економічного курсу України, зокрема, виконує функцію цілеспрямованості, окреслює кінцеву мету трансформацій, що здійснюються. Ліберальна ідея як засада вільного розвитку особи має обов'язково реалізовуватися в цивілізованому суспільстві. Мова про свободу людини в суспільстві на основі особистої відповідальності, верховенства права, рівності всіх перед законом. Ринок і держава залишаються інституціями, підпорядкованими цій меті. В сфері державного управління на сьогодні нагальною проблемою залишається укріплення довіри до влади з метою створення атмосфери соціального прийняття економічних реформ, подекуди непопулярних.

Аксіоматичним є твердження про необхідність включення української економіки до глобальної економічної системи. Нерозв'язаність проблем технологічної відсталості вітчизняної економіки значно обмежує перспективи входження України до постіндустріального світу (з його ліберальними цінностями, гуманістичною спрямованістю) на паритетних засадах, перетворюючи нашу країну на сировинний придаток, виключаючи її з загально цивілізаційних процесів розвитку.

Метою зазначеної роботи є аналіз інституціональних факторів, що гальмують процеси модернізації промислового сектору економіки України, та надання рекомендацій щодо побудови прогресивної моделі промислової політики (в рамках ліберальної доктрини).

Однією з найбільш важливих складових ліберальної ідеї є сприяння добробуту не окремих груп населення, а суспільства в цілому. Досліджуючи відповідність принципів організації економічного життя зазначеній парадигмі, Гець В. робить, на наш погляд, цілком слушний висновок про їх псевдоліберальність і консерватизм [2, 14]. Характер процесів первісного нагромадження капіталу в Україні сформував «олігархічний» капіталізм, що

характеризується превалюванням небагатьох великих концернів у кожній з ключових галузей промисловості (в термінах економічної теорії так характеризується олігопольний ринок). Переважання такого типу ринкової структури в українській економіці значно уповільнює процеси модернізації. Встановлення цін в цьому секторі не зумовлене факторами попиту або обсягом витрат, а є результатом економічних рішень керівництва фірм. В результаті, продаж товарів за неконкурентними цінами та, як наслідок, отримання олігопольною структурою надвисоких прибутків не породжує стимулів до модернізації виробництва, інвестування коштів у розвиток нових технологій. Як приклад: сприятлива кон'юнктура світових сировинних ринків у 1999 – 2007 рр. не була використана вітчизняними експортерами для оновлення власного виробництва і асортименту продукції за рахунок додаткового доходу. Фактично, олігополія перетворилася на один з визначальних чинників гальмування інноваційного розвитку, деградації вітчизняної промисловості у бік сировинного придатку розвинутих країн і ринку для імпоротної високотехнологічної продукції.

На сьогодні завдання держави полягає у формуванні мотиваційних механізмів структурно-технологічної модернізації виробництва у суб'єктів підприємницької діяльності, що працюють в олігопольному сировинному секторі.

Економіка України потрапила в «пастку недорозвинутості» [5, 6]. В умовах фінансово-економічної кризи посилюються процеси деіндустріалізації національної економіки, примітивізації її структурної конструкції, що стало наслідком надзвичайно високої залежності від кон'юнктури світового ринку. Зменшилася рентабельність основних валютних донорів – хімічної та нафтохімічної промисловості (з 7,8% у 2000 р до 4,8% у 2008 р), а також металургії (з 9,8% у 2000 р до 5,2% у 2008 р) [8, 22]. Це розплата за зневагу до технологічної модернізації.

Суттєвою перепорою для розвитку національної економіки є вкрай низька інноваційна активність вітчизняного виробничого сектору. Протягом 2008 року інноваційну діяльність в Україні здійснювало 10,8% підприємств [8, 24]. В нашій країні за роки реформ, а це понад 20 років, не побудовано жодного великого підприємства на власній сучасній інноваційній основі [3, 79]. Падіння платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію, з одного боку, є потужним інди-

тором сучасного кризового стану інноваційної системи, з іншого – має суттєвий негативний вплив на формування можливостей інноваційного розвитку України. Тому, пріоритетним завданням держави доцільно визнати стимулювання ринкового попиту на інновації, зокрема, шляхом розширення державного замовлення на інноваційну продукцію в рамках реалізації пріоритетних програм енергозбереження та інформатизації.

Посилюється залежність України від інноваційних запозичень з-за кордону. При цьому, найбільша питома вага імпорту технологій, необхідних для модернізації, належить тим вітчизняним галузям, які традиційно мають розвинуту наукову базу, серед них хімічна і нафтохімічна, металургійна промисловість, а також машинобудування.

Промислова політика, виступаючи в якості системотворюючого елемента загальноекономічної стратегії, повинна забезпечити стале економічне зростання промислового виробництва на основі підвищення його конкурентоспроможності і ефективності, становлення нових ринків. Про те, що для економіки України набуття конкурентних переваг є нерозв'язаною задачею, свідчить низьке значення індексу глобальної конкурентоспроможності. Так, в 2009 – 2010 рр значення цього індексу для України становило 3,95, що відповідало 82-й позиції в рейтингу (в 2008 – 2009 рр. Україна займала 72 позицію) [7, 18].

Слабким місцем в проведенні модернізаційних процесів є неузгодженість інтересів держави і приватного сектору. Корумпованість, низька кваліфікація бюрократії, наявність галузевих лобістів, відсутність достовірної інформації про реальний стан речей значно шкодять досягненню загальних стратегічних цілей країни.

В процесі ринкових перетворень національної економічної системи стихійно сформувався комплекс неефективних стійких норм – «інституціональних пасток», що виникли як результат переважання в поведінці суб'єктів господарювання стратегії адаптації, а не розвитку. Прикладом таких, зокрема, є бюрократія. Рентоорієнтована поведінка останньої, її залежність від галузевого лобізму зумовлюють відсутність стратегічних підходів у формуванні структурної політики, яка б відповідала пріоритетам розвитку економіки в розрізі внутрішніх і зовнішньоекономічних відносин. На сьогодні потужне лобі мають сировинні галузі. Цей факт пояснює причини структурної деградації вітчизняної економіки. Досягнення мети модернізації структури виробничого комплексу вимагає розробки механізмів щодо стимулювання розвитку високотехнологічних галузей. Натомість, найбільша кількість пільг, проведення економічних експериментів, списання заборгованості знаходиться в активі гірничо-металургійного комплексу та вугільної промисловості.

Держава не є знеособленим абстрактним суб'єктом, що діє виключно в рамках реалізації суспільних потреб. Вона завжди конкретно виражена, персоніфікована. Жоден економічний інститутів не є настільки персоніфікованим, як бюрократія, і жоден із них не здатен у порівняно короткі проміжки часу забезпечити як упорядкування взаємодії суб'єктів економічної системи і зменшення ха-

осу, так і навпаки, дестабілізацію соціально-економічної ситуації. Таким чином, результативність проведення структурної трансформації в Україні безпосередньо залежить від відповідності інтересів влади і суспільства, а також від дієвості системи державного управління як механізму ігнорування або задоволення потреб обох сторін. Особливість України полягає в тому, що бюрократія генерує в переважній більшості дестабілізаційні для реалізації суспільних інтересів процеси. З цього приводу наведемо цитату з роботи Кідзерського Ю. «... будь-які конструктивні зміни стосовно нинішнього свідомого «самонастроювання» державної влади і державного управління у нас малоімовірні. Тому ми вважаємо, що розвиток промисловості й надалі відбуватиметься еволюційним шляхом, без чіткого слідування визначеній стратегічній меті, з постійним пристосуванням до поточної кон'юнктури та продовженням нещадної експлуатації спрацьованих і застарілих виробничих потужностей. Зрештою це зумовить фізичну руйнацію останніх, виснаження і незатребуваність вітчизняного виробництва внутрішнім і світовим ринкам, а також стане поштовхом до серйозних економічних, а потім – і політичних змін у країні» [5, с. 58].

Побудова інституціональної основи реалізації ефективної промислової політики в Україні передбачає:

- формування основних складових ліберального суспільства: укорінення принципів особистої відповідальності, верховенства права, рівності всіх перед законом;
- вирівнювання галузевої рентабельності з метою стимулювання структурної перебудови економіки;
- визначення переліку підприємств пріоритетного розвитку, що мають потенціал виробництва наукомістких і високотехнологічних видів продукції;
- створення інститутів розвитку (банків реконструкції та розвитку, венчурних інноваційних фондів, бізнес-інкубаторів тощо) з метою зниження інноваційних ризиків;
- посилення в системі управління промисловим розвитком функції стратегічного планування з метою відсування «горизонту очікувань», як підкреслює Попович М., «виграє врешті той, хто вміє заглядати в прийдешнє краще і далі, ніж інші» [6, 9];
- формування ефективної системи охорони і захисту прав інтелектуальної власності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гальчинський А. Лібералізм – еволюційні трансформації // Економіка України. – 2010. – №6. – С. 23 – 34.
2. Геєць В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України // Економіка України. – 2010. – №3. – С. 4 – 20.
3. Гош О. Соціально-економічний лад реформованої України: основні необхідні інновації // Економіка України. – 2011. – №3. – С. 78 – 88.
4. Зверяков М. Ліберальна ідея і модернізація економіки України // Економіка України. – 2010. – №7. – С. 11 – 21.
5. Кідзерський Ю. Економічний розвиток і трансформація промислової політики у світі: уроки для України // Економіка України. – 2010. – №5. – С. 4 – 15.
6. Попович М. Чи має українська модель суспільства бути ліберальною? // Економіка України. – 2010. – №8. – С. 4 – 10.

7. Тарнавська Н. Розвиток теорії конкурентних переваг в умовах експансії нововведень // Економіка України. – 2011. – №4. – С. 16 – 27.

8. Якубовський М. Промислова політика: проблеми та перспективи модернізації // Економіка України. – 2010. – №8. – С. 21 – 29.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

МАЛАЕВА Т. В.

кандидат экономических наук

Луганск

Постановка проблемы. Как известно, в основе фундаментального принципа экономики лежит закон ограниченности ресурсов. В свою очередь факт ограниченности ресурсов предопределяет ограниченность производственных возможностей, а следовательно, и производственного потенциала предприятий. Именно производственный потенциал аккумулирует в себе значительную часть общего потенциала предприятия [2]. И при отсутствии или неэффективном использовании производственного потенциала нет необходимости в наличии интеллектуального, трудового или инновационного потенциалов.

Практика работы большинства угледобывающих предприятий Луганской области свидетельствует об отсутствии положительных сдвигов в процессе обновления производственного потенциала [1]. Это объясняется отсутствием источников финансирования, низким уровнем эффективности использования имеющихся на предприятии ресурсов и множеством аналогичных причин. Негативное влияние перечисленных факторов приводит к затягиванию процесса обновления фондов и серьезным последствиям как для отдельных предприятий, так и для всей угледобывающей отрасли Украины. Таким образом, проблемы оценки, формирования и эффективного использования производственного потенциала таких предприятий являются весьма актуальными.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы оценки потенциала угледобывающих предприятий издавна привлекали внимание ученых. Широко известны работы А. И. Амоши, Л. В. Батченко, А. Е. Воронковой, Б. А. Райхеля, Т. Б. Решетиловой, В. И. Салли и др. Учитывая большой вклад ученых в разработку проблемы оценки производственного потенциала в сфере угледобычи, следует, тем не менее, отметить, что существует некоторый пробел в исследовании возможностей комплексного управления производственным потенциалом шахты с учетом стадии ее жизненного цикла, особенно в плане эффективности инвестирования убыточных шахт.

Формулировка цели статьи (постановка задания). Целью статьи является исследование методических подходов к оценке производственного потенциала угледобывающего предприятия, в частности анализ недостатков и ограничений, присущих этим методическим подходам.

Изложение основного материала. Для оценки наличия и результативности использования потенциала угледобывающего предприятия наиболее часто используются такие методические подходы:

- оценка производственного потенциала с помощью интегрального показателя надежности производственного процесса [4];
- оценка производственного процесса на основе расчета и анализа частных показателей, характеризующих интенсивность процесса воспроизводства и эффективности использования отдельных элементов производственного потенциала;
- графоаналитический метод оценки производственного потенциала предприятия [3].

Методический подход к оценке производственного потенциала с помощью интегрального показателя надежности производственного процесса угледобывающего предприятия базируется на том, что шахта имеет высокий уровень производственного потенциала, если у нее есть возможность стабилизации и прироста добычи угля. В то же время показатель надежности, не связанный со сроком эксплуатации шахты, не может в полной мере охарактеризовать сложность подземного хозяйства и возможности шахты. Для преодоления этого недостатка наряду с коэффициентом надежности используется коэффициент общей характеристики шахты. Но и этот показатель имеет существенный недостаток, поскольку не характеризует состояние технологической цепи предприятия. Поэтому коэффициент общей характеристики шахты дополняется характеристикой технологической надежности, под которой понимается способность шахты обеспечивать выдачу заданного углепотока от очистного забоя на поверхность при определенных условиях эксплуатации. Таким образом, коэффициент общей характеристики шахты, который используется с целью оценки ее производственного потенциала, имеет такой вид:

$$K_{\text{общ}} = \frac{70}{t} \times \frac{110}{L} \times \frac{A}{570} \times \frac{P}{0,75},$$

где 70 – средний возраст действующих угольных шахт, лет;

t – фактический возраст шахты, лет;

110 – средняя протяженность выработок в расчете на один метр линии очистных забоев;

L – фактическая протяженность подземных выработок в расчете на один метр очистных забоев шахты, м/м;

A – фактическая годовая мощность шахты, тыс. т;

570 – средняя по угольной промышленности мощность шахты, тыс. т/год;

P – технологическая надежность шахты, доли единицы;

0,75 – средний по угольной промышленности уровень технологической надежности шахты.

Основное значение коэффициента общей характеристики шахты состоит в том, что он дает возможность сравнить в комплексе четыре основных показателя шахты, на основе которых можно судить об уровне ее производственного потенциала, со средними показателями по отрасли.

Опыт применения данного методического подхода позволил сделать вывод, что на его основе, безусловно, можно оценить уровень развития производственного потенциала, но только в том аспекте, который касается его технико-технологической составляющей. Небольшой срок эксплуатации шахты (до 75 лет), незначительная протяженность подземных выработок (до 110 м), значительная мощность (более 570 тыс. т в год) и высокое значение коэффициента технологической надежности (более 0,75) говорят о наличии возможностей дальнейшей эксплуатации угледобывающего предприятия. Но данный методический подход не дает представления о целесообразности эксплуатации шахты с точки зрения экономической выгоды. Кроме того, данный подход не учитывает эффективность использования производственных ресурсов, своевременность замены оборудования и множество других, не менее важных, факторов.

Методический подход к оценке производственного потенциала предприятия на основе расчета частных показателей, характеризующих интенсивность процесса воспроизводства и эффективности использования отдельных элементов потенциала, учитывает изменения общей численности работников и их профессионально-квалификационный состав, количественно-качественные изменения величины машинных ресурсов, показатели наличия финансовых ресурсов и прочие аналогичные факторы. Часто для того, чтобы сделать выводы, рассчитанные показатели сравниваются с показателями предприятия-эталона или со среднеотраслевыми значениями рассчитанных показателей. Варианты методик, в основе которых лежит расчет частных показателей, характеризующих производственный потенциал, различаются исключительно набором этих показателей.

Опыт применения данного методического подхода позволил систематизировать его недостатки и ограничения:

- данный методический подход не учитывает конкретных условий и особенностей формирования и использования производственного потенциала отдельного предприятия. Именно поэтому в ряде случаев та или иная величина показателей может не соответствовать норме, общепринятой в мировой практике. При этом нормативные значения показателей носят исключительно информативный характер и не могут быть использованы как руководство к действию;

- наличие основных фондов, трудовых и финансовых ресурсов еще не дает повода сделать обоснованный вывод, что у предприятия есть возможности для даль-

нейшего существования. Может иметь место ситуация, когда предприятие на существующем оборудовании не сможет выпускать конкурентоспособную продукцию. Кроме того, низкий уровень мотивации работников предприятия может свести к минимуму все старания по обновлению оборудования;

- данный методический подход не учитывает возможность несоответствия фактически достигнутых показателей потребностям предприятия в отдельные периоды своего существования. Поэтому может сложиться ситуация, когда достигнутый уровень отдельного показателя может быть оптимальным для предыдущего периода и недостаточным в современных условиях;

- данный методический подход не дает ответа на такие вопросы:

- во-первых*, какой вывод о состоянии производственного потенциала следует сделать, если у предприятия одни оценочные показатели находятся в норме (или даже превышают ее), а значения других сформированы на более низком, нежели критический, уровне;

- во-вторых*, какое количество оценочных показателей является достаточным для того, чтобы сделать объективный вывод о степени развития производственного потенциала;

- в процессе анализа обычно используются данные за прошлые периоды, тогда как даже незначительное изменение внешних условий в самый короткий срок может поставить под сомнение возможность (а это и есть потенциал) существования предприятия на рынке;

- выводы о степени развития производственного потенциала по состоянию на отчетные даты переносятся на весь будущий период, что экономические нецелесообразно (так стоит поступать только в случае, если все события в сфере управления производственным потенциалом были бы равнозначными, что на практике практически не встречается).

Графоаналитический метод оценки производственного потенциала предприятия (метод «квадрата потенциала») дает возможность установить количественные и качественные связи между отдельными элементами потенциала, уровень его развития и конкурентоспособности. Данный метод предполагает использование следующего алгоритма:

- 1) исходные данные представляются в виде матрицы, где по строкам записаны номера показателей, а по столбцам – названия предприятий, потенциал которых анализируется;

- 2) для каждого показателя находят наилучшее значение и проводят ранжирование предприятий с определением соответствующего места;

- 3) находят «сумму мест» для каждого предприятия;

- 4) трансформируют полученную в ходе ранжирования сумму мест в длину вектора, который определяет положение того или иного элемента производственного потенциала в «квадрате потенциала».

Данный методический подход в определенной степени нивелирует недостатки, присущие предыдущему из описанных в статье подходов, но и он не лишен отдельных ограничений:

– обычно в качестве эталонных используются среднеотраслевые значения показателей. Однако, в связи с этим возникает вполне закономерный, на наш взгляд, вопрос: а можно ли принять в качестве меры эталона производственный потенциал предприятий угольной отрасли, приблизительно 90% из которых являются убыточными? А если это нецелесообразно, то полученные оценки нельзя признать объективными;

– математический инструментарий, который используется в рамках данного методического подхода, предусматривает учет весомости отдельных показателей, что является целиком оправданным. Но может иметь место такая ситуация: допустим, есть два показателя, один из которых имеет значение 1 (с учетом стандартизации и весомости), другой показатель получает значение 0. Если бы методика базировалась на этих двух показателях, то результирующий показатель, характеризующий производственный потенциал, получил бы значение 0, 5. Но при этом возникает вопрос, ответ на который способен продемонстрировать «уязвимость» методики. Подобный вопрос может звучать так: можно ли считать, что несоответствие норме по одному показателю может быть компенсировано за счет превышения над нормативным значением другого показателя? Другими словами, может ли высокая фондооснащенность компенсировать низкий уровень качества продукции? Ответ, на наш взгляд, очевиден:

– применяемая в рамках данного методического подхода шкала результирующего показателя от 0 до 1 не дает четкого представления о границе, которая отделяет предприятия с низким или средним производственным потенциалом от предприятий с высоким потенциалом. Соответствующие выводы можно сделать только на основе субъективного мнения специалиста, который проводит такую оценку, что, в свою очередь, способно снизить обоснованность полученных результатов.

Выводы. Выявленные недостатки и ограничения методических подходов к оценке производственного потенциала предприятия позволили сделать вывод о необходимости их совершенствования. В частности, наибольшую ценность для практического использования в современных условиях хозяйствования будет иметь методика оценки, которая позволит рассматривать проблемы оценки производственного потенциала предприятия с учетом параметров его жизненного цикла. Кроме того, методика оценки производственного потенциала предприятия должна удовлетворять следующим условиям:

- показатели, на основе которых делаются выводы об уровне производственного потенциала предприятия, должны базироваться на комплексном многомерном подходе к оценке производственного потенциала;
- алгоритм расчета показателей должен учитывать реальные возможности и достижения предприятия;
- обобщающие показатели должны учитывать весомость исходных показателей, используемых в расчетах;
- алгоритм расчета должен быть обоснованным как с экономической, так и с математической точки зрения;
- получаемые результаты должны дать возможность дифференцировать предприятия по уровню производственного потенциала.

При этом, на наш взгляд, полученные результаты должны быть объективными и обоснованными. А это не означает, что ставится цель получения точного результирующего показателя в интервале, например, от 0 до 1 с шагом 0,001. Во-первых, такие попытки уже были и, как показано выше, получение подобных результатов не останавливает «поток» вопросов, которые возникают во время применения подобной методики, а наоборот, делают этот «поток» еще более интенсивным. Поэтому целесообразно рассчитывать на получение оценки, которую можно сформулировать таким образом: во-первых, предприятие ... имеет высокий (средний, низкий) производственный потенциал; во-вторых, улучшения требуют ... элементы производственного потенциала. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Вагонова А. Г. Экономические проблемы поддержания мощности и инвестирования угольных шахт Украины. – Днепропетровск: НГУ, 2005. – 287 с.
2. Воронкова А. Э., Пономарев В. П., Дибнис Г. И. Поддержка конкурентоспособного потенциала предприятия: Монография. – К.: Техника, 2000. – 152 с.
3. Репина И. М., Олексюк О. И. Потенциал предприятия: формирование и оценка. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
4. Трифонова О. В. Особливості вибору показників інвестиційної привабливості вугільних шахт // Економічний вісник НГУ. – 2003. – №4. – С. 44–49.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ СВЯЗЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

ШВЕЦ Н. В.

кандидат экономических наук

Северодонецк

Химический комплекс – это один из ведущих сегментов промышленного производства Украины, в значительной степени определяющий уровень и темпы развития экономики страны в целом. Его значение объясняется растущей потребностью промышленности в прогрессивной химизации: расширении производства ценных промышленных продуктов; замене дорогого и дефицитного природного сырья более дешевым и распространенным; комплексном использовании сырья; утилизации производственных отходов.

Современные химические предприятия характеризуются функционально сложными межотраслевыми связями. Являясь крупными потребителями продукции добывающих отраслей и топливно-энергетического комплекса, они одновременно поставляют продукцию для всех основных отраслей промышленности, а также для сельского хозяйства, оборонного комплекса и транспорта. При этом существуют (и возможны) обратные связи между вышеназванными отраслями. В таких условиях результативность и перспективность межотраслевых взаимоотношений химических предприятий в значительной степени определяют уровень конкурентоспособности не только химической продукции, но и продукции предприятий других сфер экономики страны, причем не только в настоящем, но и в будущем. Именно поэтому исследование тенденций формирования межотраслевых связей предприятий химического комплекса, многообразия их форм, а также возможностей их развития, является актуальной научно-практической задачей, решению которой и посвящена данная статья.

Следует отметить, что вопросы взаимодействия функционально связанных отраслей экономики являются предметом исследования многих отечественных и зарубежных ученых.

Теоретические основы межотраслевых связей, определяющие законы и принципы их существования, описаны в трудах классиков экономической теории: Л. Вальраса, Дж. Кейнса, К. Маркса, М. Туган-Барановского, Д. Кларка, П. Самуэльсона, Р. Солоу, М. Трейси, Дж. Хикса. Весомый вклад в развитие теории межотраслевого взаимодействия внесли украинские и российские ученые: Л. Абалкин, А. Амоша, В. Геец, А. Гриценко, Б. Кваснюк, В. Лагутин, Н. Федоренко, Ю. Яременко.

Работы ученых-экономистов последних лет [1–3, 8–12] в основном посвящены поиску эффективных стратегических механизмов функционирования межотраслевых связей, а так же выбору форм вертикальной и горизонтальной интеграции для конкретных отраслей, сфер экономики.

Характерным является то, что большое количество рассмотренных работ [1 – 3, 10, 12] содержат результаты комплексных исследований особенностей, проблем и направлений развития межотраслевых связей предприятий агропромышленного комплекса. При этом практически отсутствуют работы, раскрывающие особенности, проблемы и перспективы взаимодействия химической, нефтехимической промышленности со смежными отраслями.

Химический комплекс, являясь частью перерабатывающей промышленности Украины, потребляет значительное количество природных ресурсов и соответственно имеет тесные взаимосвязи с добывающей промышленностью. Формирование этих связей главным образом происходило в период существования Советского Союза и основывалось на принципах рационального размещения производства, а также отвечало требованиям закона планомерного пропорционального развития народного хозяйства СССР [14, с. 9].

В то время государство полностью регулировало хозяйственные связи между отраслями промышленности, обеспечивая сбалансированность природно-сырьевых ресурсов в рамках всего народнохозяйственного комплекса. Для этого функционировал простой механизм расчетов на основе безналичного зачета встречных требований и обязательств. Трудности в материально-техническом обеспечении, возникавшие из-за недостатков негибкого общегосударственного планирования, устранялись достаточно оперативно в организационном порядке [5].

Смомента обретения Украиной независимости отечественные производители химической продукции столкнулись с проблемой ресурсообеспечения, и прежде всего основными видами углеводородного сырья – природным газом и нефтью.

Украина принадлежит к числу стран, испытывающих достаточно большой дефицит в этих топливно-энергетических ресурсах. За счет собственной добычи покрывается только 10 – 12% потребностей в нефти и 20 – 25% – в природном газе. Поэтому на сегодняшний день ритмичность и результаты работы химических, нефтехимических предприятий в значительной мере зависят от импорта данных сырьевых ресурсов. При этом ситуации с поставками нефти и газа в нашу страну складываются по-разному.

Обеспечение предприятий нефтехимической промышленности нефтью происходит преимущественно в стабильных условиях, что объясняется, во-первых, исключительно промышленным назначением этого природного ресурса и, во-вторых, приватизацией отечественных НПЗ [8] российскими вертикально интегрированными компаниями с созданием таких коммерческих структур как: «ТНК-ВР Украина», «Альянс-Украина», «ЛУКОЙЛ-Украина», «Альфа-Нефть».

Ситуация ж с поставками природного газа в Украину, и в частности для химических предприятий, начиная с первых лет независимости только ухудшается. Причины в том, что «газовый вопрос», постоянно находится под пристальным вниманием теневой экономики и к тому же является предметом острых как внутри, так и внешнеполитических споров. И если в конце 90-х – начале 2000-х гг. основной проблемой было большое количество посредников между зарубежными поставщиками и украинскими потребителями газа (их количество еще в августе 2005 г. составляло 14 предприятий [13]), то в настоящее время критичность ситуации с поставками природного газа вызвана сложными неоднозначными отношениями между Украиной и Россией. Проявляется это в росте цен на этот ресурс, который особенно стремительным стал в последние четыре года (рис. 1) [17, 18].

Следует отметить, что со стороны государства были предприняты определенные шаги по смягчению сложившейся ситуации для предприятий химического комплекса. В ноябре 2008 г. был подписан Меморандум согласия между Кабинетом Министров Украины и предприятиями химкомплекса, в соответствии с которым основные производители получили преференции по ценам на природный газ. Действие этих преференций, пролонгированное на 2009 г. и первую половину 2010 г., во второй половине 2010 г. было приостановлено [7].

На сегодняшний день ситуация с обеспечением отечественных производств химической продукции природным газом действительно сложилась критическая, что подтверждается данными Союза химиков Украины [18]. Вследствие роста цен на этот основной топливно-сырьевой ресурс во II-м квартале текущего года 43% химических предприятий стали убыточными, остальные работают с рентабельностью 3 – 5%.

В таких сложных условиях получили новый толчок к развитию интеграционные процессы в химической отрасли. Четыре из шести крупнейших украинских химических предприятий, а именно: ЗАО «Северодо-

нецкое объединение «Азот» (Луганская область), ОАО «Ривнеазот», ОАО «Азот» (Черкасы), ЧАО «Концерн «Стирол» (Горловка, Донецкая область), вошли в холдинг Ostchem став собственностью Дмитрия Фирташа, являющегося главой Совета директоров компании Group DF, а так же совладельцем RosUkrEnergo, импортирующего природный газ в Украину [19, 20]. Данное слияние объединило основных украинских конкурентов и компанию-поставщика первичного сырьевого ресурса, став подтверждением того факта, что сегодня межотраслевые взаимодействия отечественных предприятий химического комплекса все больше принимают форму вертикально интегрированных объединений.

Следует отметить, что в условиях глобализации мировой экономики и роста капиталоемкости производств, стратегию интеграции избрали многие ведущие мировые производители химической продукции. Процесс слияния добывающих и перерабатывающих компаний особенно активно происходил в США и Канаде в 70 – 90-е гг XX вв., что привело к сокращению их общего количества с 33 до 15 и появлению мировых химических гигантов таких, как IMC-Agrico Inc [6]. Это компания первая в химической индустрии в 1990 – 2000 гг. создала вертикально интегрированные производственные комплексы, включающие все стадии переработки фосфатов и имеющие в своем распоряжении сырьевые запасы, а также производства калийных и азотных удобрений. Подобные образования имеются и в России. Так, например, в созданный при участии Газпрома «Агрохимпромхолдинг» вошли пять российских заводов по производству удобрений, которые используют природный газ как исходное сырье [11].

Изучение мировой практики построения межотраслевых связей с участием химических предприятий показывает, что их вертикальная интеграция происходит не только в обратном, но и в прямом направлении. В той же России химическими холдингами созданы собственные сельскохозяйственные предприятия, в част-

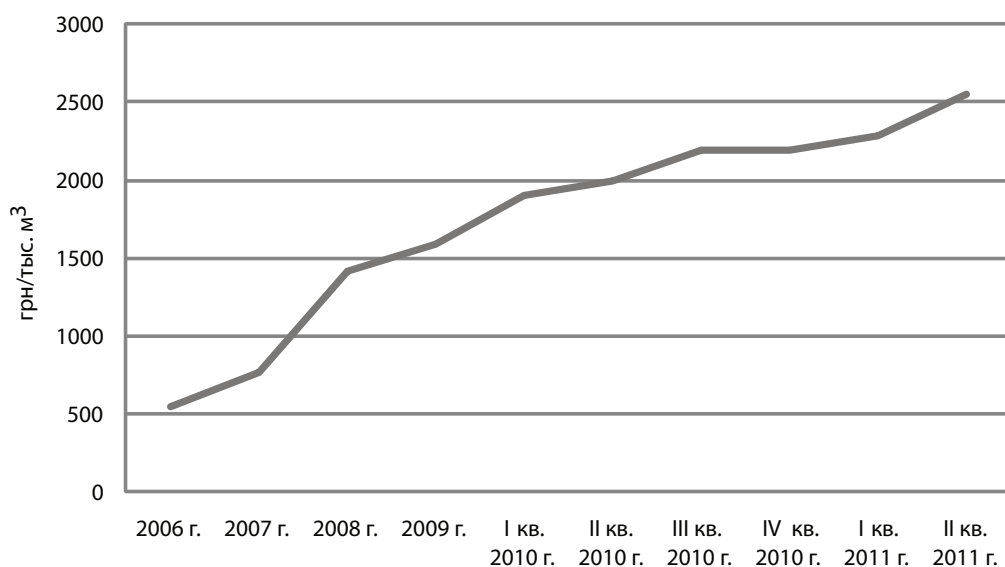


Рис. 1. Динамика цен на природный газ для предприятий химического комплекса (без НДС, целевой надбавки и транспортных затрат)

ности компанией «ФосАгро» [11]. Подобная практика имеется также и в США. Такие межотраслевые объединения представляют собой практическую реализацию концепции цепочки ценностей, в соответствии с которой химические и аграрные предприятия последовательно участвуют в производстве конечного продукта, при этом неся обоюдную ответственность за формирование общих издержек и имея право на часть доходов, получаемых на конечной стадии реализации готовой продукции. Кроме этого, участие большого бизнеса (которым в частности является крупнотоннажное производство удобрений) в выпуске сельскохозяйственной продукции делает возможным доступ аграриев к финансовым рынкам, осуществлению масштабных инвестиций и модернизацию своих предприятий.

Таким образом, интеграция, ставшая современной формой организации межотраслевых взаимодействий, позволяет не только решить проблемы ресурсообеспечения химических производств, но и создает условия для взаимовыгодного развития предприятий смежных отраслей.

В условиях острой необходимости обеспечения энергетической безопасности нашей страны перспективными могут стать и другие варианты развития межотраслевых связей предприятий химического комплекса, нацеленные на замену дорогостоящих импортных и быстро истощающихся сырьевых ресурсов.

Ученые всего мира все больше говорят о проблеме быстрого уменьшения запасов нефти и природного газа. Прогнозные оценки таковы, что при ежегодном мировом потреблении природного газа на уровне 3,4 трлн м³, нефти – 3,6 млрд т, запасов этих видов углеводородного сырья хватит приблизительно на 70, 40 лет соответственно [4, 15]. В таких условиях актуальной становится задача выбора других источников углеводородного сырья для предприятий химического комплекса.

По мнению авторитетных украинских ученых в области химических технологий, одним из возможных для Украины направлений решения обозначенной задачи, причем имеющее большое социально-экономическое значение, может стать развитие технологий нетопливного использования угля [4]. Собственная добыча этого сырья в Украине полностью удовлетворяет внутренние потребности, а разведанные запасы составляют свыше 50 млрд т, которых при потреблении в объеме 120 – 130 млн т/год будет достаточно более чем на 400 лет.

Интерес к технологиям химической переработки угля (и в частности его газификации) обусловлен, в первую очередь, их использованием и совершенствованием в энергетике. Существует мнение, что газификация угля позволит на 27% снизить стоимость электроэнергии по сравнению с прямым сжиганием угля. Известны и примеры использования газификации угля для обеспечения сырьем производств таких химических продуктов как метанола (США) и аммиака (Япония). В ЮАР 47% потребности страны в жидком топливе удовлетворяются также в результате газификации угля [4]. В последнее время в США большое внимание уделяется разработке рентабельных способов получения жидкого топлива из

каменного угля, причем активную роль в этих исследованиях, что является подтверждением их актуальности, играют ведущие нефтяные монополии страны.

Совершенствование технологий химической переработки угля и их внедрение на отечественных предприятиях может обеспечить сырьем синтез базовых крупнотоннажных химических производств: аммиака, метанола, уксусной кислоты, моторных топлив и других. При этом расширится внутренний рынок углепотребления, и как результат появится возможность решить ряд острых социально-экономических проблем угледобывающих регионов: обеспечить население рабочими местами, увеличить доходы и отчисления в госбюджет.

Развитие данного направления межотраслевых связей предприятий химического комплекса, требующее определенных инвестиций и активного участия государства, может происходить путем интеграции промышленных предприятий разных отраслей и их взаимовыгодного сотрудничества с научно-исследовательскими, финансовыми организациями с использованием различных форм организации бизнеса.

Таким образом, исследовав тенденции формирования межотраслевых связей предприятий химического комплекса можно сделать следующие выводы.

1. Процесс взаимодействия химических предприятий с предприятиями других отраслей, жестко регулируемый государством в условиях командной экономики, трансформировался и приобрел в настоящее время рыночные черты с сохранением определенного влияния со стороны государства.

2. Поставки природного газа для предприятий химического комплекса – это наиболее проблемные вопросы организации и управления их межотраслевыми взаимодействиями, решение которых требует непосредственного государственного вмешательства и существенно влияет на результативность хозяйственной деятельности наиболее крупных отечественных предприятий.

3. Дефицит в Украине основных видов углеводородного сырья – нефти и природного газа, обусловил развитие интеграционных процессов с участием предприятий химической и нефтехимической промышленности.

4. Мировой опыт доказывает, что интеграционные стратегии разные по содержанию и форме их проявления способны повысить эффективность межотраслевых взаимоотношений химических предприятий не только с субъектами добывающих отраслей и топливно-энергетического комплекса, но и с представителями отраслей-потребителей химической продукции.

5. Дальнейшее развитие межотраслевых связей предприятий химического комплекса будет продиктовано обостряющейся необходимостью обеспечения энергетической безопасности нашей страны и повышения уровня самообеспечения сырьем как химической, так и нефтехимической промышленности. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Апопій В. В.** Механізми взаємодії торгівлі та АПК: принципи формування / В. В. Апопій // Вісник ЛКА. (серія екон.). – Вип. 22. – Львів: Вид-во ЛКА, 2006. – С. 410 – 414.
2. **Апопій В. В.** Торгівля в системі міжгалузевого обміну АПК // Економіка АПК. – 2008. – № 7. – С. 111 – 117.
3. **Величко А. В.** Інтеграція сільськогосподарських товаровиробників і м'ясопереробних підприємств – один із чинників підвищення ефективності їх виробничого потенціалу / А. В. Величко // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 184: В 3 т. Том 1. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С. 95 – 100.
4. **Гликин М. А.** Перспективы развития сырьевой базы химической промышленности Украины / М. А. Гликин, В. С. Новицкий, А. П. Воронков, А. П. Какичев // Хімічна промисловість України. – 2000. – №1 – 2. – С. 7 – 18.
5. **Иванов Н. И.** Управление ресурсообеспечением производства / Н. И. Иванов, Л. Т. Хижняк // Менеджер. – 1999. – №2 (4). – С. 47 – 54.
6. **Киперман Ю. А.** Минеральные удобрения на рубеже XXI века / Ю. А. Киперман, А. В. Ильин, М. А. Комаров // Химическая промышленность. – 1998. – №12. – С. 24 – 29.
7. **Ковеня Т. В.** Аналіз роботи підприємств хімічного комплексу України в 2010 році / Т. В. Ковеня // Хімічна промисловість України. – 2011. – № 2. – С. 5 – 16.
8. **Левченко Г.** Вертикальна інтеграція в нафтовій галузі України / Г. Левченко // Економіст. – 2005. – №5. – С. 46 – 51.
9. **Мех О. А.** Нові науково-виробничі відносини в економіці фармацевтичної галузі: перспективи створення галузево-територіальних кластерів// Проблеми науки. – 2005. – № 1. – С. 30 – 35.
10. **Саблук П. Т.** Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології / [П. Т. Саблук, М. Й. Малік, В. Л. Валентинов]. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – 294 с.
11. **Саліхова О.** Конкурентоспроможність українських виробників азотних добрив: проблеми та шляхи їх вирішення у процесі приєднання до СОТ / О. Саліхова, А. Левада // Економіст. – 2005. – №5. – С. 55 – 57.
12. **Самаруха В. И.** Проблемы формирования кластеров малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве
13. **Ситай В.** Український ринок природного газу / В. Ситай, О. Дальниченко // Маркетинг в Україні. – 2006. – №2. – С. 9 – 12.
14. **Тарасова Н. В.** Хімічний комплекс України: тенденції, проблеми, перспективи розвитку / За ред. С. І. Дорогунцова. — К.: Наук. світ, 2001. – 253 с.
15. **Холливуд П.** Превращение угля в экологически чистое топливо / Паула Холливуд [перевел Г. Липкин] // Нефтегазовые технологии. – 2006. – №4. – С. 67 – 68.
16. **Швець Н. В.** Формування хімічних кластерів в Україні: доцільність та можливості / Н. В. Швець // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2010. – № 7. – с. 253 – 258.
17. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
18. Официальный сайт Союза химиков Украины. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.chemunion.org.ua>.
19. Официальный сайт компании Group DF. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.groupdf.com>.
20. Официальный сайт информационного агентства «Интерфакс-Украины». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.interfax.com.ua>.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В РЕКРЕАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

БАШТА А. И.

кандидат экономических наук

Симферополь

Введение. Перспективы исследований в сфере энергосбережения связаны с прогнозированием развития средств энергосбережения и разработкой методов долгосрочного устойчивого энергообеспечения рекреационных предприятий за счет оптимального ресурсосбережения и использования нетрадиционных источников энергии.

Анализ последних достижений и публикаций. Вопрос развития энергетики Крыма в экономическом аспекте – достаточно новое направление исследований. Разработкой данного вопроса на сегодняшний день занимаются ученые Таврического национального университета им. В. И. Вернадского: Боков В. А., Мазинов А. С., Карпенко С. А.; ученые Национальной академии природного и курортного строительства – Ветрова Н. М., Бекиров Э. А. [1 – 4].

Цель статьи – рассмотрение геополитических и геоэкономических аспектов развития энергетики Крыма.

Основная часть. По данным главного управления статистики в Автономной республике Крым за 2010 год автором были составлены таблицы расхода энергоносителей рекреационными объектами автономии. В табл. 1. показано потребление котельного топлива, тепловой и электрической энергии отдельными санаторно-курортными учреждениями Крыма, рассчитаны минимальные значения потребления энергоносителей на одного отдыхающего.

В табл. 2 показано потребление каменного угля и природного газа, являющимися основными топливами, необходимыми для работы котельных рекреационных объектов. Как видно из таблицы при использовании солнечных установок для выработки тепла и электроэнергии экономятся значительные средства.

Потребление энергетических материалов и продуктов переработки нефти в различных секторах хозяйственной деятельности АР Крым приведено в табл. 3. Как видно из таблицы, такие виды топлив как природный газ и мазут в процентном соотношении потребляются в основном рекреационными объектами.

Таблица 1

**Расход энергоносителей санаторно-курортными учреждениями
по городам и районам Автономной Республики Крым**

Районы и города Крыма	Количество койко-мест по АР Крым	Котельно-печное топливо, тонн у. т.		Тепловая энергия, Гкал		Электроэнергия, тыс, кВт·час	
		Общее потребление, тонн у. т.	Цена в тыс. грн	Общее потребление, Гкал	Цена в тыс. грн	Общее потребление, тыс, кВт·час	Цена в тыс. грн
Алушта	18289	4206,47	6766,93	22495,47	12985,19	15545,65	15545,6
Евпатория	26405	6073,15	9769,85	32478,15	18747,55	22444,25	22444,2
Керчь	4289	986,47	1586,93	5275,47	3045,19	3645,65	3645,65
Саки	5349	1230,27	1979,13	6579,27	3797,79	4546,65	4546,65
Судак	5506	1266,38	2037,22	6772,38	3909,26	4680,1	4680,1
Феодосия	7277	1673,71	2692,49	8950,71	5166,67	6185,45	6185,45
Ялта	28417	6535,91	10514,29	34952,91	20176,07	24154,45	24154,4
Бахчисарайский район	5748	1322,04	2126,76	7070,04	4081,08	4885,8	4885,8
Белогорский район	193	44,39	71,41	237,39	137,03	164,05	164,05
Кировский район	365	83,95	135,05	448,95	259,15	310,25	310,25
Ленинский район	4574	1052,02	1692,38	5626,02	3247,54	3887,9	3887,9
Раздольненский район	2113	485,99	781,81	2598,99	1500,23	1796,05	1796,05
Сакский район	2006	461,38	742,22	2467,38	1424,26	1705,1	1705,1
Симферопольский район	5260	1209,8	1946,2	6469,8	3734,6	4471	4471
Черноморский район	4571	1051,33	1691,27	5622,33	3245,41	3885,35	3885,35
Общее по АР Крым	120362	27683,2	44533,94	148045,2	85457,02	102307,7	102307,
В среднем на одно койко-место	1	0,23	0,37	1,23	0,71	0,85	0,85

Таблица 2

**Расход отдельных видов энергетических материалов в рекреационных комплексах
по городам и районам Крыма**

Районы и города Крыма	Количество койко-мест по АР Крым	Уголь каменный, тонн		Газ природный, тыс. м3	
		Общее потребле- ние, тонн	Цена в тыс. грн	Общее потребле- ние, тыс. м³	Цена в тыс. грн
Алушта	18289,00	457,23	731,56	2743,35	3474,91
Евпатория	26405,00	660,13	1056,20	3960,75	5016,95
Керчь	4289,00	107,23	171,56	643,35	814,91
Саки	5349,00	133,73	213,96	802,35	1016,31
Судак	5506,00	137,65	220,24	825,90	1046,14
Феодосия	7277,00	181,93	291,08	1091,55	1382,63
Ялта	28417,00	710,43	1136,68	4262,55	5399,23
Бахчисарайский район	5748,00	143,70	229,92	862,20	1092,12
Белогорский район	193,00	4,83	7,72	28,95	36,67
Кировский район	365,00	9,13	14,60	54,75	69,35
Ленинский район	4574,00	114,35	182,96	686,10	869,06
Раздольненский район	2113,00	52,83	84,52	316,95	401,47
Сакский район	2006,00	50,15	80,24	300,90	381,14
Симферопольский район	5260,00	131,50	210,40	789,00	999,40
Черноморский район	4571,00	114,28	182,84	685,65	868,49
Общее по АР Крым	120362	3009,05	4814,48	18054,3	22868,78
В среднем на одно койко-место	1	0,025	0,04	0,15	0,19

В табл. 4 приведен расход нефтепродуктов санаторно-курортными учреждениями полуострова, выраженный в гривнах в ценах 2010 г. Замена котельных, использующих жидкое топливо, на электрокотельные дает значительную экономию дорогостоящих топочных мазутов.

Анализируя табличные данные можно говорить о значительной экономии финансовых ресурсов при переводе транспортных средств оснащенных бензиновыми и дизельными двигателями на электромобили.

Таблица 3

Расход продуктов переработки нефти рекреационными комплексами по городам и районам Автономной Республики Крым

Районы и города Крыма	Количество койко-мест по АР Крым	Мазуты топочные тяжелые, тонн		Дизельное топливо, тонн		Бензин моторный, тонн	
		Общее потре- бление, тонн	Цена в тыс. грн	Общее по- требление, тонн	Цена в тыс. грн	Общее потре- бление, тонн	Цена в тыс. грн
Алушта	18289,00	548,67	4572,25	292,62	2926,24	310,91	3109,13
Евпатория	26405,00	792,15	6601,25	422,48	4224,80	448,89	4488,85
Керчь	4289,00	128,67	1072,25	68,62	686,24	72,91	729,13
Саки	5349,00	160,47	1337,25	85,58	855,84	90,93	909,33
Судак	5506,00	165,18	1376,50	88,10	880,96	93,60	936,02
Феодосия	7277,00	218,31	1819,25	116,43	1164,32	123,71	1237,09
Ялта	28417,00	852,51	7104,25	454,67	4546,72	483,09	4830,89
Бахчисарайский район	5748,00	172,44	1437,00	91,97	919,68	97,72	977,16
Белогорский район	193,00	5,79	48,25	3,09	30,88	3,28	32,81
Кировский район	365,00	10,95	91,25	5,84	58,40	6,21	62,05
Ленинский район	4574,00	137,22	1143,50	73,18	731,84	77,76	777,58
Раздольненский район	2113,00	63,39	528,25	33,81	338,08	35,92	359,21
Сакский район	2006,00	60,18	501,50	32,10	320,96	34,10	341,02
Симферопольский район	5260,00	157,80	1315,00	84,16	841,60	89,42	894,20
Черноморский район	4571,00	137,13	1142,75	73,14	731,36	77,71	777,07
Общее по АР Крым	120362,0	3610,86	30090,50	1925,79	19257,92	2046,15	20461,54
В среднем на одно койко-место	1,00	0,03	0,25	0,02	0,16	0,02	0,17

Таблица 4

Потребление энергетических материалов и продуктов переработки нефти в различных секторах хозяйственной деятельности Автономной Республики Крым (рассчитано автором по материалам ГУС АР Крым за 2010 г.)

Виды топлив	Потреб- лено ¹	Доля потребления по секторам хозяйственной деятельности, проценты					
		сельское и лесное хозяйство	промыш- ленность	строи- тельство	транспорт и связь	рекреационно- курортная деятельность	другие виды дея- тельности
Уголь каменный тыс. т.	133,8	1,2	66,0	1,0	3,9	2,29	25
Газ природный, млн м³	1071,2	2,5	91,5	0,3	0,8	1,57	3,33
Бензин моторный, тыс. т.	47,7	16,4	27,1	9,7	8,3	4	34,5
Дизельное топливо, тыс. т.	139,6	27,1	16,3	11,4	32,3	1,27	11,63
Мазуты топочные тяжелые, тыс. т.	20,6	3,5	44,5	16,3	5,7	17	13,0

¹ Без учета продажи населению

В табл. 5 автором статьи рассчитаны энергетические и экономические показатели, полученные при внедрении солнечных комбинированных термофотоэлектрических установок, разработанных автором их возможная суммарная экономическая эффективность.

Минимальный солнечный потенциал крыш в отдельной здравнице определяется по результатам аэрофотосъемки с использованием программы Arc. Gis 9.1, с учетом направления на юг для двускатных крыш и составляет не менее 2, 5 м² на одно койко-место.

ТФЭСУ – термофотоэлектрические солнечные установки, для тепловой и электрической энергии, разработанные автором (патент № 49078).

Суммарная экономия средств, в рекреационной системе Автономной Республики Крым по котельно-печному топливу, тепловой и электрической энергии рассчитана автором по данным Главного управления статистики АР Крым.

Согласно табл. 5 при оснащении рекреационных комплексов этими установками возможна значительная экономия финансовых средств, расходуемых на тепловую и электрическую энергию.

Анализируя таблицу 5, автор рассчитал суммарную экономическую эффективность в рекреационной системе Автономной Республики Крым по котельно-печному топливу, тепловой и электрической энергии. Согласно анализу, суммарная экономия средств, составляет:

$$\sum_{эф.} = N P_{cp} K_{эф.}, \quad (1)$$

где $\sum_{эф.}$ – суммарная экономия средств;

N – кол-во здравниц в регионе;

P_{cp} – средняя мощность ТФЭСУ для отдельной здравницы;

$K_{эф.}$ – средний коэффициент экономической эффективности, который показывает экономию средств на 1 кВт мощности солнечных установок.

Средние показатели термофотоэлектрических солнечных установок и суммарная экономия средств за 2010 год по здравницам Крыма

Районы и города Крыма	Количество койко-мест по АР Крым	Количество здравниц	Среднее ко- личество мест в отдельной здравнице	Минимальный солнечный потенциал1, м ²	Средняя мощ- ность ТФЭСУ2, для отдельной здравнице, кВт	Возможная суммарная экономия средств, тыс. грн
Алушта	18289	67	273	682	511	9876
Евпатория	26405	63	420	1050	788	14259
Керчь	4289	34	126	315	236	2316
Саки	5349	28	191	478	358	2888
Судак	5506	20	275	688	516	2973
Феодосия	7277	47	153	382	287	3930
Ялта	28417	115	247	618	463	15345
Бахчисарайский район	5748	32	180	450	337	3104
Белогорский район	193	2	97	242	182	105
Кировский район	365	2	182	456	342	197
Ленинский район	4574	37	124	309	232	2470
Раздольненский район	2113	13	163	407	306	1141
Сакский район	2006	15	134	335	251	1083
Симферопольский район	5260	39	135	337	253	2840
Черноморский район	4571	34	135	336	252	2470
Общее по АР Крым	120362	548	220	550	413	65000
В среднем на одно койко-место	1	1	1	2,5	1,875	0,54

Согласно расчетам, при переводе рекреационных объектов на солнечную энергию, средний коэффициент экономической эффективности составляет:

$$K_{эф.} = \sum_{эф.} / NP_{ср.} = 0,288 \text{ грн / кВт} \quad (2)$$

Используя формулы (1) и (2) можно рассчитать коэффициент экономической эффективности на 1 м² площади рабочей поверхности термофотоэлектриче-

ской установки, внедряемой на рекреационных объектах (рис. 1).

Выводы. Согласно расчетам, при переводе рекреационных объектов на солнечную энергию можно рассчитать коэффициент экономической эффективности на 1 м² площади рабочей поверхности термофотоэлектрической установки. Экономический эффект при применении данной установки позволяет экономить до

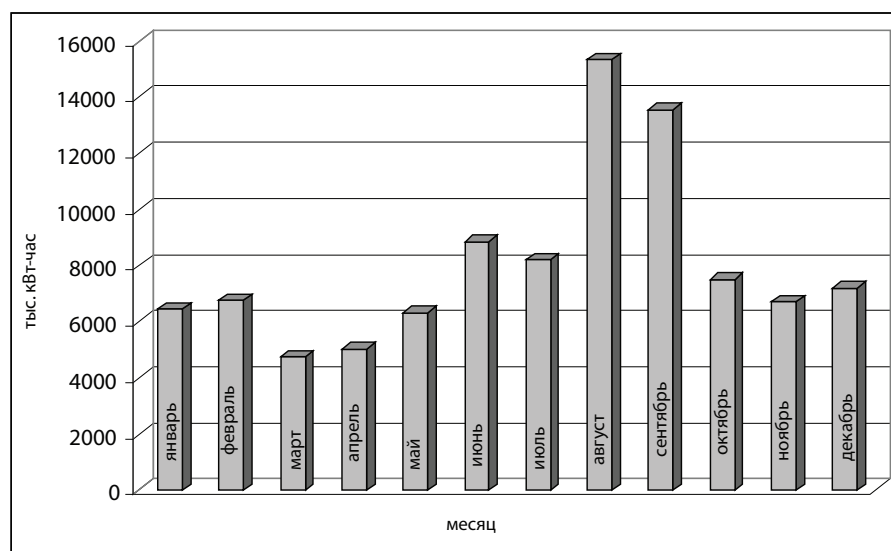


Рис. 1. Средние объемы потребления электроэнергии на отдельном рекреационном объекте (ЗАО «База отдыха «Олимп-Центр», г. Ялта) (в расчете на 100 человек)

30 – 35% средств затрачиваемым на покупку энергоносителей различных видов. Учитывая окупаемость рассматриваемой системы в 5 – 7 лет данный показатель определяет высокую экономическую целесообразность применения возобновляемых источников энергии в рекреационных предприятиях. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Пат. 49033, Україна, МПК Н О1 L 31/00. Сонячний концентратор для фотоелектричних модулів / Кувшинов В. В., Сафонов В. О., Башта О. І. – № 49033; заявл. 19.11.09; опубл. 12.04.10, Бюл. № 7.

2. Пат. 49078, Україна, МПК Н О1 L 31/00. Фототермоперетворювач сонячної енергії / Кувшинов В. В., Сафонов В. О., Башта О. І. – № 49078; заявл. 19.11.09; опубл. 12.04.10, Бюл. № 7.

3. Пат. 55397, Україна, МПК Н О1 L 31/00. Фототермоперетворювач сонячної енергії / Кувшинов В. В., Башта О. І. – № 55397; заявл. 16.06.10; опубл. 10.12.10, Бюл. № 23.

4. Устойчивое развитие – стратегия развития Крыма в 21 веке / [Боков В. А., Ена В. Г., Ефимов С. А. и др.]. – Симферополь, 2000. – 80 с.

АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ (ВВП) И ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ В УКРАИНЕ

ПАНКРАТОВА Е. Н.

кандидат экономических наук

ТИЩЕНКО А. И.

Харьков

Введение. Природа является основой самобытности, хозяйственного уклада, исторического наследия народа каждой страны. Высокое качество природной среды – главное и необходимое условие здоровой, генетически доброкачественной, продолжительной жизни и трудоспособности населения, которое в свою очередь, является основой высокого уровня экономического развития страны. В научных публикациях 2000-х годов, посвященных проблемам окружающей среды, исследователи подчеркивают, что эколого-экономический кризис наступает в следствие разногласия, возникающего в системе связей человека, общества и природы, и является причиной нарушения их взаимодействия. В отличие от естественных экологических кризисов, которые вызываются естественными процессами, данный кризис является антропогенным за своей сущности. Особенностью современного эколого-экономического кризиса является его глобальный характер – большинство как экологических, так и экономических проблем являются мировыми: глобальное потепление, загрязнение выбросами вредных веществ воздуха и вод, истощение природных ресурсов, эпидемии и т. п. [1 – 5 и др.].

Кризис в отношениях человека и окружающей среды изучал еще Томас Мальтус в конце XVIII ст. Он утверждал, что человечество возрастает в геометрической прогрессии, в то время как продукты питания – в арифметической. То есть, человечество при условии сохранения существующих темпов роста количества населения неизбежно столкнется с продовольственным кризисом [6].

Противоречия Мальтусу, Сергей Подолинский утверждал, что рост количества населения на Земле вместе с увеличением производительности работы приведет к накоплению энергии, которая будет означать прогресс для человечества. Выходом для человечества он счи-

тал социально-ориентированную экономику, которая содействует наиболее эффективной реализации творческой интеллектуальной силы человека в сочетании с продуктивной работой. Работа человека может накопить большее количество энергии, чем она тратит [7].

Несмотря на то, что эти взгляды противоречат друг другу, они доказывают взаимосвязь между уровнем развития экономики и состоянием окружающей природной среды. Однако продолжительное игнорирование этой связи привело к чрезмерному использованию природных ресурсов и ухудшению экологической ситуации вообще.

Целью статьи является выявление взаимосвязи показателей экономического развития (ВВП) и показателей, характеризующих экологическую ситуацию в Украине (объемы вредных веществ) на основе данных официальной статистической информации.

Результаты исследования. Высокая природо-емкость и ресурсо-сырьевой генезис экономического потенциала Украины определяют особые требования к учету экологического фактора во время проведения экономических реформ. Мощная минерально-сырьевая база Украины эксплуатируется часто с нарушением требований законодательства. Направленность экономики лишь на рост, приводит к появлению негативных экстерналий, а именно – рост уровня загрязнения окружающей среды и интенсивного использования природных ресурсов, которые, в свою очередь, приводят к уменьшению ассимилирующего естественного потенциала. Понятно, что такие взаимоотношения между естественной и экономической системами приводят к появлению противоречий между человеком и окружающей природной средой. В результате, может возникнуть угроза дальнейшему развитию общества и невозможности экономической системы справиться со своими собственными проблемами.

Относительно механизмов реализации инструментов влияния по стимулированию энерго- и ресурсосберегающих технологий традиционно разделяют, на четыре группы: административные, финансовые, сво-

бодные рыночные, и механизмы содействия на рынке. Обычно экологическая политика страны по отношению к предприятиям ориентированна на преодоление последствий экодеструктивных процессов.

Для Украины исторически сложилось применение административных и финансовых инструментов, которые являются наиболее эффективными. Главное отличие отечественной системы экологического налогообложения в том, что механизмы ее реализации не являются эффективными, так как не создают реальных стимулов для энергосберегающих и природоохранных мер.

С практической точки зрения экономический рост, улучшение экономического благополучия населения так же важно как и защита окружающей природной среды. Тяжело представить гармоническое развитие страны, со значительным запасом экономических благ, в условиях загрязненного воздушного и водного бассейнов. Процессы негативной нагрузки разделяют на три типа: переиспользование природных ресурсов; трансформация землепользования; радиации, шум, выбросы вредных химических веществ.

Так, например, на протяжении 2009 г. в воздушный бассейн, водные и земельные ресурсы страны попало 11,3 млн т опасных загрязняющих веществ, из которых 57% приходится на вредные выбросы в атмосферу, 40% – в поверхностные водоемы, 3% – на опасные отходы, которыми загрязняются земельные ресурсы. В местах удаления отходов хранится 20,9 млн т отходов I–III классов опасности. В расчете на 1 км² территории страны приходится 11 т выброшенных в атмосферу вредных веществ и 35 т отходов I–III классов опасности, имеющих в местах удаления. Объемы выбросов отдельных вредных веществ в 2009 году представлены в табл. 1 [8].

Анализируя состояние атмосферного воздуха, можно сделать вывод о том, что уровень экономического развития страны неспособен компенсировать приближение окружающей среды к кризисному состоянию. В 2009 г. в атмосферу поступило 6,4 млн т вредных веществ от стационарных и передвижных источников загрязнения. В суммарном количестве вредных веществ, выбросы метана и оксида азота, которые принадлежат к парниковым газам, составляли соответственно 848,8 и 7,1 тыс. т. Кроме этих веществ, в атмосферу в 2009 г. ста-

ционарными и передвижными источниками было выброшено 185,2 млн т диоксида углерода, который также влияет на изменение климата.

Что касается средней плотности выбросов из стационарных источников загрязнения в расчете на 1 км² территории страны, то она составила 6,5 т вредных веществ, а на душу населения – 85,3 кг. Динамика выбросов вредных веществ в атмосферу (2005 – 2009 гг.) приведена в табл. 2 [9].

Таблица 2

Динамика выбросов вредных веществ в атмосферу (2005 – 2009 гг.)

	Объемы вредных выбросов		
	всего, тыс. т	в том числе	
		стационарными источниками	передвижными источниками
2005	6615,6	4464,1	2151,5
2006	7027,6	4822,2	2205,4
2007	7380,0	4813,3	2566,7
2008	7210,3	4524,9	2685,4
2009	6442,9	3928,1	2514,8

На предприятиях страны на протяжении 2009 г. образовалось 1,2 млн т отходов I–III классов опасности, что на 1,1 млн т сравнительно с 2008 г. меньше. Доля отходов, которые были полностью использованы для получения той или другой продукции, или обезврежены, в общем объеме составила 68% (в 2008 г. – 41%). Наиболее острой остается проблема обезвреживания и утилизации опасных отходов в Автономной Республике Крым, Житомирской, Запорожской, Кировоградской, Одесской, Харьковской, Хмельницкой, Черниговской областях и г. Севастополе, где доля обработанных и переработанных отходов составила меньше 20% от общего количества образованных [10]. На территории шести регионов страны хранится 95% отходов, относящихся к I–III классу опасности, в частности, в Запорожской (40%, или 8,3 млн т), Донецкой (30%, или 6,3 млн т), Сумской (9%, или 1,9 млн т), Днепропетровской и Луганской (по 4%, или 0,8 и 0,9 млн т) областях и в АР Крым (8%, или 1,7 млн т). Основные показатели обращения с отходами I–III классов опасности на предприятиях Украины приведены в табл. 3 [10].

Таблица 1

Выбросы отдельных вредных веществ в атмосферу в 2009 году

Показатель	Объемы вредных выбросов		
	всего, тыс. т	в том числе	
		стационарными источниками	передвижными источниками
Выбросы вредных веществ – всего, тыс. т	6442,9	3928,1	2514,8
В том числе:			
метан	848,8	840,7	8,1
неметановые летучие органические соединения	358,5	66,9	291,6
оксид углерода	2787,5	915,5	1872,0
диоксид и другие соединения серы	1271,5	1244,0	27,5
соединения азота	592,9	307,9	285,0
из них оксид азота	7,1	5,0	2,1
другие	2,1	1,9	0,2
диоксид углерода, млн т	185,2	152,8	32,4

Таблица 3

Основные показатели обращения с отходами I–III классов опасности на предприятиях страны

	2008 г., тыс. т	2009 г.	
		тыс. т	в % к 2008 г.
Образовалось	2301,2	1230,3	53,5
Утилизировано	894,8	794,4	88,8
Обезврежено (уничтожено)	56,3	47,3	84,0

На основе данных таблицы можно сделать вывод о том, что размеры расходов на охрану окружающей среды, предотвращение ухудшения состояния экологической ситуации в стране есть довольно низкими, что не содействует проведению эффективной работы относительно решения этого вопроса.

Основная часть образованных отходов (0,9 млн т, или 75% от общего объема) принадлежит к III класса опасности. Отходы I и II классов опасности составили соответственно 3,8 и 299,2 тыс. т. Из общего количества образованных отходов 333,2 тыс. т (27%) размещено в местах удаления, к которым принадлежат специально отведенные места или объекты, в том числе полигоны, комплексы, сооружения, участки недр.

На протяжении 2009 г. на охрану окружающей природной среды предприятиями, организациями и учреждениями было израсходовано 11,1 млрд грн, из которых 72% (8,0 млрд грн) – текущие расходы на охрану природы, связанные с эксплуатацией и обслуживанием средств природоохранного назначения, 23% (2,5 млрд грн) – инвестиции в основной капитал, направленные на строительство и реконструкцию природоохранных объектов, приобретение оборудования для реализации мер экологического направления и 5% (0,6 млрд грн) – расходы на капитальный ремонт природоохранного оборудования.

Большее половины капитальных инвестиций и текущих расходов от суммарного объема по стране было освоено предприятиями Днепропетровской (2573,4 млн грн), Донецкой (1844,1 млн грн) и Луганской (1512,5 млн грн) областей. Преобладающую часть капитальных инвестиций и текущих расходов на охрану окружающей природной среды было направлено на очищение обратных вод – 47% к общему объему, а также на обращение с отходами и охрану атмосферного воздуха и климата – по 20% [10].

Анализируя данные относительно расходов на охрану окружающей природной среды в 2009 г., возникает необходимость сравнения их с объемами валового внутреннего продукта в стране за разные годы. Объемы ВВП за 2005 – 2010 гг. приведены в табл. 4 [11].

Таблица 4

ВВП Украины (за 2005 – 2010 гг.)

Период	Млрд грн
2005	441,5
2006	544,2
2007	720,7
2008	948,1
2009	913,3
2010	1094,6

На основе проведенного анализа можно сделать вывод относительно того, что показатели, характеризующие экологическое состояние в стране тесно взаимосвязанные с размерами ВВП страны. Так с каждым годом вместе с ростом ВВП наблюдается увеличение вредных выбросов (по результатам 2005 – 2008 гг.). Однако в 2009 году наблюдается совсем иная ситуация – объемы ВВП уменьшились в сравнении с 2008 годом, вместе с этим уменьшились и объемы вредных выбросов.

Итак, исследование проблемы влияния уровня экономического развития страны на ее экологическое состояние является актуальной и важной для развития стран с переходной экономикой. Во многих сферах международной экономической деятельности уже внедряются эффективные меры, направленные против конкретных видов экологической деградации. Но по причине глобализации современного мира и глобального характера экологических проблем, данных мер недостаточно. Поэтому работа по повышению эффективности использования ресурсов может осуществляться по следующим направлениям: 1) усовершенствование промышленного оборудования при максимальном использовании современных методов очищения и утилизации отходов; 2) разработка новых эффективных методов ведения сельского хозяйства, внедрение биологических методов борьбы с сорняком и вредителями; 3) широко-масштабное внедрение биотехнологий; 4) организация лесонасаждений на местах вырубок лесов и соответствующее развитие аграрно-лесоводческих технологий; 5) создание безотходных производственных циклов, как аналогов естественных экосистем и др.

Проблематичным фактором для Украины является отсутствие средств для ликвидации последствий загрязнения окружающей среды. Но этих средств также нет и у предприятий, являющихся виновниками экологических аварий. Выходом из этой ситуации может быть привлечение к природоохранной деятельности в Украине ресурсов коммерческих структур. Есть ряд прибыльных направлений использования финансовых средств разных предприятий в экологических проектах через: 1) налоговую и кредитную политику; 2) формирование облигационных природоохранных рынков; 3) экологизация приватизационного процесса; 4) создание системы экологического страхования.

Выводы. Рассмотрение экономических, социальных, технологических и экологических решений без необходимого их синтеза в единую систему на основе перспективной стратегии постоянного развития Украины в XXI ст. позволил выделить следующие основные пути обеспечения постоянного эколого-экономического развития Украины: 1) сбалансированное развитие регионов, создание региональных комитетов постоянного развития городов, районов, областей; 2) развитие высокотехнологических производств; 3) усовершенствование экологического законодательства Украины; 4) усовершенствование экономического и финансового механизмов реализации национальной эколого-экономической политики постоянного развития; 5) расширение экологического образования; 6) реализация проектов освоения

природных ресурсов при участии иностранных инвесторов с применением природоохраных технологий.

Экологическими последствиями несбалансированной политики государства являются потери до 10% ежегодного ВВП в виде уменьшения производительности и преждевременной потери основных фондов, естественных и человеческих ресурсов Украины. Ресурсоемкость ВВП Украины в три раза превышает мировой уровень. Высокий уровень индустриализации и урбанизации привел к ухудшению условий жизни, здоровья населения, повышению заболеваемости, смертности и снижению рождаемости. А это в свою очередь делает невозможным достижение страной высокого уровня социально-экономического развития и сохранение окружающей среды.

Таким образом, обеспечение постоянного развития эколого-экономического потенциала – естественный итог и результат профессионализации механизмов управления государством, регионами, межгосударственными образованиями. Проведенный анализ взаимосвязи показателей экономического развития и состояния окружающей среды подтверждает тот факт, что между уровнем развития экономики страны и ее экологическим состоянием существует прямая связь. Оптимальным вариантом для каждой страны должно быть состояние равновесия между ее экономическим состоянием и экологической ситуацией, которая составляет. Не учитывать это – значит обрекать будущие поколения не только на экономический, а и на экологический кризис. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Грабинський І. М. Світова економіка як глобальна еколого-економічна система / Грабинський І. М. // Вісник Львівського ун-ту. Серія Міжнародні відносини. – 2007. – Вип. 5. – С. 82–90.

2. Туниця Ю. Ю. Діалектика глобалізації в контексті екологічного імперативу / Туниця Ю., Семенюк Е., Туниця Т. // Вісник НАН України. – 2008. – №2. – С. 8–24.

3. Нікітенко П. Ноосферний підхід для формування антикризової моделі життєдіяльності Беларусі, Росії та України / П. Нікітенко // Економіка України. – 2010. – № 3. – С. 21 – 26.

4. Віленчук О. Гармонізація єдиного еколого-економічного простору України / О. Віленчук // Економіка України. – 2009. – № 3. – С. 80 – 87.

5. Пасічна М. Становлення, розвиток і перспективи ринку прав на шкідливі викиди парникових газів / М. Пасічна // Економіка України. – 2010. – № 10. – С. 82 – 90.

6. Мальтус Т. Р. Опыт закона о народонаселении / Пер. И. А. Вернера. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.demoscope.ru/weekly/znagi/maltus/maltus.html>.

7. Подолинський С. 1850 – 1891. Вибрані твори / С. А. Подолинський / Упор. Л. Я. Корнійчук. – К.: КНЕУ, 2000.

8. Викиди окремих шкідливих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря у 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

9. Динаміка викидів шкідливих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

10. Аналітична доповідь «Довкілля України у 2009 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

11. Експрес-випуск Державного комітету статистики «соціально-економічний розвиток України за січень-лютий 2011 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ (ВВП) И ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ В УКРАИНЕ

ПАНКРАТОВА Е. Н.

кандидат экономических наук

ТИЩЕНКО А. И.

Харьков

Введение. Природа является основой самобытности, хозяйственного уклада, исторического наследия народа каждой страны. Высокое качество природной среды – главное и необходимое условие здоровой, генетически доброкачественной, продолжительной жизни и трудоспособности населения, которое в свою очередь, является основой высокого уровня экономического развития страны. В научных публикациях 2000-х годов, посвященных проблемам окружающей среды, исследователи подчеркивают, что эколого-экономический кризис наступает в следствие разногласия, возникающего в системе связей человека, общества и природы, и является причиной нарушения их взаимодействия. В отличие от естественных экологических кризисов, которые вызываются естественными процессами, данный кризис является антропогенным за своей сущности. Особенностью современного эколого-экономического кризиса является его глобальный характер – большинство как экологических, так и экономических проблем являются мировыми: глобальное потепление, загрязнение выбросами вредных веществ воздуха и вод, истощение природных ресурсов, эпидемии и т. п. [1 – 5 и др.].

Кризис в отношениях человека и окружающей среды изучал еще Томас Мальтус в конце XVIII ст. Он утверждал, что человечество возрастает в геометрической прогрессии, в то время как продукты питания – в арифметической. То есть, человечество при условии сохранения существующих темпов роста количества населения неизбежно столкнется с продовольственным кризисом [6].

Противоречия Мальтусу, Сергей Подолинский утверждал, что рост количества населения на Земле вместе с увеличением производительности работы приведет к накоплению энергии, которая будет означать прогресс для человечества. Выходом для человечества он счи-

тал социально-ориентированную экономику, которая содействует наиболее эффективной реализации творческой интеллектуальной силы человека в сочетании с продуктивной работой. Работа человека может накопить большее количество энергии, чем она тратит [7].

Несмотря на то, что эти взгляды противоречат друг другу, они доказывают взаимосвязь между уровнем развития экономики и состоянием окружающей природной среды. Однако продолжительное игнорирование этой связи привело к чрезмерному использованию природных ресурсов и ухудшению экологической ситуации вообще.

Целью статьи является выявление взаимосвязи показателей экономического развития (ВВП) и показателей, характеризующих экологическую ситуацию в Украине (объемы вредных веществ) на основе данных официальной статистической информации.

Результаты исследования. Высокая природо-емкость и ресурсо-сырьевой генезис экономического потенциала Украины определяют особые требования к учету экологического фактора во время проведения экономических реформ. Мощная минерально-сырьевая база Украины эксплуатируется часто с нарушением требований законодательства. Направленность экономики лишь на рост, приводит к появлению негативных экстерналий, а именно – рост уровня загрязнения окружающей среды и интенсивного использования природных ресурсов, которые, в свою очередь, приводят к уменьшению ассимилирующего естественного потенциала. Понятно, что такие взаимоотношения между естественной и экономической системами приводят к появлению противоречий между человеком и окружающей природной средой. В результате, может возникнуть угроза дальнейшему развитию общества и невозможности экономической системы справиться со своими собственными проблемами.

Относительно механизмов реализации инструментов влияния по стимулированию энерго- и ресурсосберегающих технологий традиционно разделяют, на четыре группы: административные, финансовые, сво-

бодные рыночные, и механизмы содействия на рынке. Обычно экологическая политика страны по отношению к предприятиям ориентированна на преодоление последствий экодеструктивных процессов.

Для Украины исторически сложилось применение административных и финансовых инструментов, которые являются наиболее эффективными. Главное отличие отечественной системы экологического налогообложения в том, что механизмы ее реализации не являются эффективными, так как не создают реальных стимулов для энергосберегающих и природоохранных мер.

С практической точки зрения экономический рост, улучшение экономического благополучия населения так же важно как и защита окружающей природной среды. Тяжело представить гармоническое развитие страны, со значительным запасом экономических благ, в условиях загрязненного воздушного и водного бассейнов. Процессы негативной нагрузки разделяют на три типа: переиспользование природных ресурсов; трансформация землепользования; радиации, шум, выбросы вредных химических веществ.

Так, например, на протяжении 2009 г. в воздушный бассейн, водные и земельные ресурсы страны попало 11,3 млн т опасных загрязняющих веществ, из которых 57% приходится на вредные выбросы в атмосферу, 40% – в поверхностные водоемы, 3% – на опасные отходы, которыми загрязняются земельные ресурсы. В местах удаления отходов хранится 20,9 млн т отходов I–III классов опасности. В расчете на 1 км² территории страны приходится 11 т выброшенных в атмосферу вредных веществ и 35 т отходов I–III классов опасности, имеющих в местах удаления. Объемы выбросов отдельных вредных веществ в 2009 году представлены в табл. 1 [8].

Анализируя состояние атмосферного воздуха, можно сделать вывод о том, что уровень экономического развития страны неспособен компенсировать приближение окружающей среды к кризисному состоянию. В 2009 г. в атмосферу поступило 6,4 млн т вредных веществ от стационарных и передвижных источников загрязнения. В суммарном количестве вредных веществ, выбросы метана и оксида азота, которые принадлежат к парниковым газам, составляли соответственно 848,8 и 7,1 тыс. т. Кроме этих веществ, в атмосферу в 2009 г. ста-

ционарными и передвижными источниками было выброшено 185,2 млн т диоксида углерода, который также влияет на изменение климата.

Что касается средней плотности выбросов из стационарных источников загрязнения в расчете на 1 км² территории страны, то она составила 6,5 т вредных веществ, а на душу населения – 85,3 кг. Динамика выбросов вредных веществ в атмосферу (2005 – 2009 гг.) приведена в табл. 2 [9].

Таблица 2

Динамика выбросов вредных веществ в атмосферу (2005 – 2009 гг.)

	Объемы вредных выбросов		
	всего, тыс. т	в том числе	
		стационарными источниками	передвижными источниками
2005	6615,6	4464,1	2151,5
2006	7027,6	4822,2	2205,4
2007	7380,0	4813,3	2566,7
2008	7210,3	4524,9	2685,4
2009	6442,9	3928,1	2514,8

На предприятиях страны на протяжении 2009 г. образовалось 1,2 млн т отходов I–III классов опасности, что на 1,1 млн т сравнительно с 2008 г. меньше. Доля отходов, которые были полностью использованы для получения той или другой продукции, или обезврежены, в общем объеме составила 68% (в 2008 г. – 41%). Наиболее острой остается проблема обезвреживания и утилизации опасных отходов в Автономной Республике Крым, Житомирской, Запорожской, Кировоградской, Одесской, Харьковской, Хмельницкой, Черниговской областях и г. Севастополе, где доля обработанных и переработанных отходов составила меньше 20% от общего количества образованных [10]. На территории шести регионов страны хранится 95% отходов, относящихся к I–III классу опасности, в частности, в Запорожской (40%, или 8,3 млн т), Донецкой (30%, или 6,3 млн т), Сумской (9%, или 1,9 млн т), Днепропетровской и Луганской (по 4%, или 0,8 и 0,9 млн т) областях и в АР Крым (8%, или 1,7 млн т). Основные показатели обращения с отходами I–III классов опасности на предприятиях Украины приведены в табл. 3 [10].

Таблица 1

Выбросы отдельных вредных веществ в атмосферу в 2009 году

Показатель	Объемы вредных выбросов		
	всего, тыс. т	в том числе	
		стационарными источниками	передвижными источниками
Выбросы вредных веществ – всего, тыс. т	6442,9	3928,1	2514,8
В том числе:			
метан	848,8	840,7	8,1
неметановые летучие органические соединения	358,5	66,9	291,6
оксид углерода	2787,5	915,5	1872,0
диоксид и другие соединения серы	1271,5	1244,0	27,5
соединения азота	592,9	307,9	285,0
из них оксид азота	7,1	5,0	2,1
другие	2,1	1,9	0,2
диоксид углерода, млн т	185,2	152,8	32,4

Таблица 3

Основные показатели обращения с отходами I–III классов опасности на предприятиях страны

	2008 г., тыс. т	2009 г.	
		тыс. т	в % к 2008 г.
Образовалось	2301,2	1230,3	53,5
Утилизировано	894,8	794,4	88,8
Обезврежено (уничтожено)	56,3	47,3	84,0

На основе данных таблицы можно сделать вывод о том, что размеры расходов на охрану окружающей среды, предотвращение ухудшения состояния экологической ситуации в стране есть довольно низкими, что не содействует проведению эффективной работы относительно решения этот вопроса.

Основная часть образованных отходов (0,9 млн т, или 75% от общего объема) принадлежит к III класса опасности. Отходы I и II классов опасности составили соответственно 3,8 и 299,2 тыс. т. Из общего количества образованных отходов 333,2 тыс. т (27%) размещено в местах удаления, к которым принадлежат специально отведенные места или объекты, в том числе полигоны, комплексы, сооружения, участки недр.

На протяжении 2009 г. на охрану окружающей природной среды предприятиями, организациями и учреждениями было израсходовано 11,1 млрд грн, из которых 72% (8,0 млрд грн) – текущие расходы на охрану природы, связанные с эксплуатацией и обслуживанием средств природоохранного назначения, 23% (2,5 млрд грн) – инвестиции в основной капитал, направленные на строительство и реконструкцию природоохранных объектов, приобретение оборудования для реализации мер экологического направления и 5% (0,6 млрд грн) – расходы на капитальный ремонт природоохранного оборудования.

Большее половины капитальных инвестиций и текущих расходов от суммарного объема по стране было освоено предприятиями Днепропетровской (2573,4 млн грн), Донецкой (1844,1 млн грн) и Луганской (1512,5 млн грн) областей. Преобладающую часть капитальных инвестиций и текущих расходов на охрану окружающей природной среды было направлено на очистку обратных вод – 47% к общему объему, а также на обращение с отходами и охрану атмосферного воздуха и климата – по 20% [10].

Анализируя данные относительно расходов на охрану окружающей природной среды в 2009 г., возникает необходимость сравнения их с объемами валового внутреннего продукта в стране за разные годы. Объемы ВВП за 2005 – 2010 гг. приведены в табл. 4 [11].

Таблица 4

ВВП Украины (за 2005 – 2010 гг.)

Период	Млрд грн
2005	441,5
2006	544,2
2007	720,7
2008	948,1
2009	913,3
2010	1094,6

На основе проведенного анализа можно сделать вывод относительно того, что показатели, характеризующие экологическое состояние в стране тесно взаимосвязанные с размерами ВВП страны. Так с каждым годом вместе с ростом ВВП наблюдается увеличение вредных выбросов (по результатам 2005 – 2008 гг.). Однако в 2009 году наблюдается совсем иная ситуация – объемы ВВП уменьшились в сравнении с 2008 годом, вместе с этим уменьшились и объемы вредных выбросов.

Итак, исследование проблемы влияния уровня экономического развития страны на ее экологическое состояние является актуальной и важной для развития стран с переходной экономикой. Во многих сферах международной экономической деятельности уже внедряются эффективные меры, направленные против конкретных видов экологической деградации. Но по причине глобализации современного мира и глобального характера экологических проблем, данных мер недостаточно. Поэтому работа по повышению эффективности использования ресурсов может осуществляться по следующим направлениям: 1) усовершенствование промышленного оборудования при максимальном использовании современных методов очищения и утилизации отходов; 2) разработка новых эффективных методов ведения сельского хозяйства, внедрение биологических методов борьбы с сорняком и вредителями; 3) широко-масштабное внедрение биотехнологий; 4) организация лесонасаждений на местах вырубок лесов и соответствующее развитие аграрно-лесоводческих технологий; 5) создание безотходных производственных циклов, как аналогов естественных экосистем и др.

Проблематичным фактором для Украины является отсутствие средств для ликвидации последствий загрязнения окружающей среды. Но этих средств также нет и у предприятий, являющихся виновниками экологических аварий. Выходом из этой ситуации может быть привлечение к природоохранной деятельности в Украине ресурсов коммерческих структур. Есть ряд прибыльных направлений использования финансовых средств разных предприятий в экологических проектах через: 1) налоговую и кредитную политику; 2) формирование облигационных природоохранных рынков; 3) экологизация приватизационного процесса; 4) создание системы экологического страхования.

Выводы. Рассмотрение экономических, социальных, технологических и экологических решений без необходимого их синтеза в единую систему на основе перспективной стратегии постоянного развития Украины в XXI ст. позволил выделить следующие основные пути обеспечения постоянное эколого-экономического развития Украины: 1) сбалансированное развитие регионов, создание региональных комитетов постоянного развития городов, районов, областей; 2) развитие высокотехнологических производств; 3) усовершенствование экологического законодательства Украины; 4) усовершенствование экономического и финансового механизмов реализации национальной эколого-экономической политики постоянного развития; 5) расширение экологического образования; 6) реализация проектов освоения

природных ресурсов при участии иностранных инвесторов с применением природоохраных технологий.

Экологическими последствиями несбалансированной политики государства являются потери до 10% ежегодного ВВП в виде уменьшения производительности и преждевременной потери основных фондов, естественных и человеческих ресурсов Украины. Ресурсоемкость ВВП Украины в три раза превышает мировой уровень. Высокий уровень индустриализации и урбанизации привел к ухудшению условий жизни, здоровья населения, повышению заболеваемости, смертности и снижению рождаемости. А это в свою очередь делает невозможным достижение страной высокого уровня социально-экономического развития и сохранение окружающей среды.

Таким образом, обеспечение постоянного развития эколого-экономического потенциала – естественный итог и результат профессионализации механизмов управления государством, регионами, межгосударственными образованиями. Проведенный анализ взаимосвязи показателей экономического развития и состояния окружающей среды подтверждает тот факт, что между уровнем развития экономики страны и ее экологическим состоянием существует прямая связь. Оптимальным вариантом для каждой страны должно быть состояние равновесия между ее экономическим состоянием и экологической ситуацией, которая составляет. Не учитывать это – значит обрекать будущие поколения не только на экономический, а и на экологический кризис. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Грабинський І. М. Світова економіка як глобальна еколого-економічна система / Грабинський І. М. // Вісник Львівського ун-ту. Серія Міжнародні відносини. – 2007. – Вип. 5. – С. 82–90.

2. Туниця Ю. Ю. Діалектика глобалізації в контексті екологічного імперативу / Туниця Ю., Семенюк Е., Туниця Т. // Вісник НАН України. – 2008. – №2. – С. 8–24.

3. Нікітенко П. Ноосферний підхід для формування антикризової моделі життєдіяльності Беларусі, Росії та України / П. Нікітенко // Економіка України. – 2010. – № 3. – С. 21 – 26.

4. Віленчук О. Гармонізація єдиного еколого-економічного простору України / О. Віленчук // Економіка України. – 2009. – № 3. – С. 80 – 87.

5. Пасічна М. Становлення, розвиток і перспективи ринку прав на шкідливі викиди парникових газів / М. Пасічна // Економіка України. – 2010. – № 10. – С. 82 – 90.

6. Мальтус Т. Р. Опыт закона о народонаселении / Пер. И. А. Вернера. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.demoscope.ru/weekly/znigi/maltus/maltus.html>.

7. Подолинський С. 1850 – 1891. Вибрані твори / С. А. Подолинський / Упор. Л. Я. Корнійчук. – К.: КНЕУ, 2000.

8. Викиди окремих шкідливих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря у 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

9. Динаміка викидів шкідливих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

10. Аналітична доповідь «Довкілля України у 2009 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

11. Експрес-випуск Державного комітету статистики «соціально-економічний розвиток України за січень-лютий 2011 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 330.163: 331.101.3

ВЛИЯНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЧЕЛОВЕКА НА МОТИВАЦИЮ ЕГО ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ЛАПТЕВ В. И.*кандидат экономических наук***Харьков**

Современное динамичное общество, доступ к мировому рынку, жесткая конкуренция требуют от предприятий поиска новых идей, подходов в сфере управления наиболее ценным сегодня ресурсом – человеком. Т. к. именно эффективное использование человеческого потенциала позволяет компаниям достигать поставленных стратегических целей с минимальными затратами других ресурсов. Для этого необходимо, чтобы труд был высокопроизводительным, качественным и инновационным. В тоже время работать продуктивно на протяжении всего рабочего дня, творчески подходить к выполнению своих должностных обязанностей, представлять результаты своей деятельности в установленные сроки и считать цели компании высшими за другие является достаточно сложной задачей, для вы-

полнения которой должна существовать значительная побудительная причина. Такой причиной является мотив, представляющий собой психологическое явление, внутреннюю причину, которая побуждает к действию, связанному с определенной целью. Мотив формируется на основе потребности, которая возникает у человека под воздействием множества факторов (его характерных особенностей, культурного уровня, социального положения, жизненной и общественной позиций и т. п.). В связи с этим исследование потребностей и мотивов, их видов и причин возникновения в контексте изучения проблемы мотивации труда и эффективного менеджмента персонала в целом является актуальным.

Данному вопросу посвящены труды многих отечественных и зарубежных ученых (Л. Балабановой и О. Сардак [1, 2], А. Егоршина [3], П. Капустянского [4], А. Кибанова [5], А. Колота [6], Н. Лукьянченко [7], М. Мескона [8], В. Сумина [9] и т. д.). В тоже время развитие общества, науки, а также безграничность человеческих потребностей требуют новых исследований.

Потребности человека являются одной из основных категорий, составляющих рыночные отношения. Они порождают в нем ощущения отсутствия или недостатка чего-то и формируют его поведение, ориентированное на достижение цели. Степень удовлетворения потребности, которое имеет место при достижении цели, влияет на поведение индивида как в настоящее время, так и в подобных условиях в будущем.

На возникновение потребности влияет множество факторов, среди которых и характерные особенности самого человека, его культурный уровень, образование, возраст, пол, социальное положение, общественная позиция и т. п. Существует бесконечное разнообразие нужд и потребностей, в то время как количество возможностей их удовлетворения у человека ограничено.

На рис. 1 представлена обобщающая классификация видов потребностей человека.

Потребности делятся на первичные и вторичные. Первичные потребности, как правило, врожденные. К их составу относятся физиологические нужды организма к пище, воде, сну, дыханию и т. п.

Вторичные потребности по своей природе являются психологическими. Это, например, потребность в уважении, успехе, власти, самореализации и т. п.

Потребности человека определяют его поведение. Когда человек начинает испытывать какую-нибудь

потребность, у него возникает направленность на достижение определенной цели, с помощью которой она может удовлетворить эту потребность. Когда человек достигает поставленной цели, потребность может быть удовлетворена полностью или частично.

Нужды удовлетворяются с помощью ценностей. Ценность выступает объектом, основным свойством которого должна быть способность удовлетворить потребность человека.

В процессе своей деятельности человек анализирует, какой вид деятельности, работы разрешит ей удовлетворить потребность полностью и старается ее повторить. Такой вид поведения получил название закона результата.

Не смотря на бесконечность видов потребностей, для эффективной мотивации особое значение имеет осознанная потребность, т. к. нужда становится внутренним побудителем, причиной действия лишь тогда, когда осознается человеком. В этом случае они приобретают определенную форму – форму интереса (заинтересованности) к тем или другим видам деятельности, объектам или предметам. Интерес всегда связан с использованием конкретных возможностей для удовлетворения нужд.

В психологической литературе понятие «интерес» отождествляют с понятием «мотив» и рассматривают как мотивационное состояние, которое побуждает к познавательной деятельности.

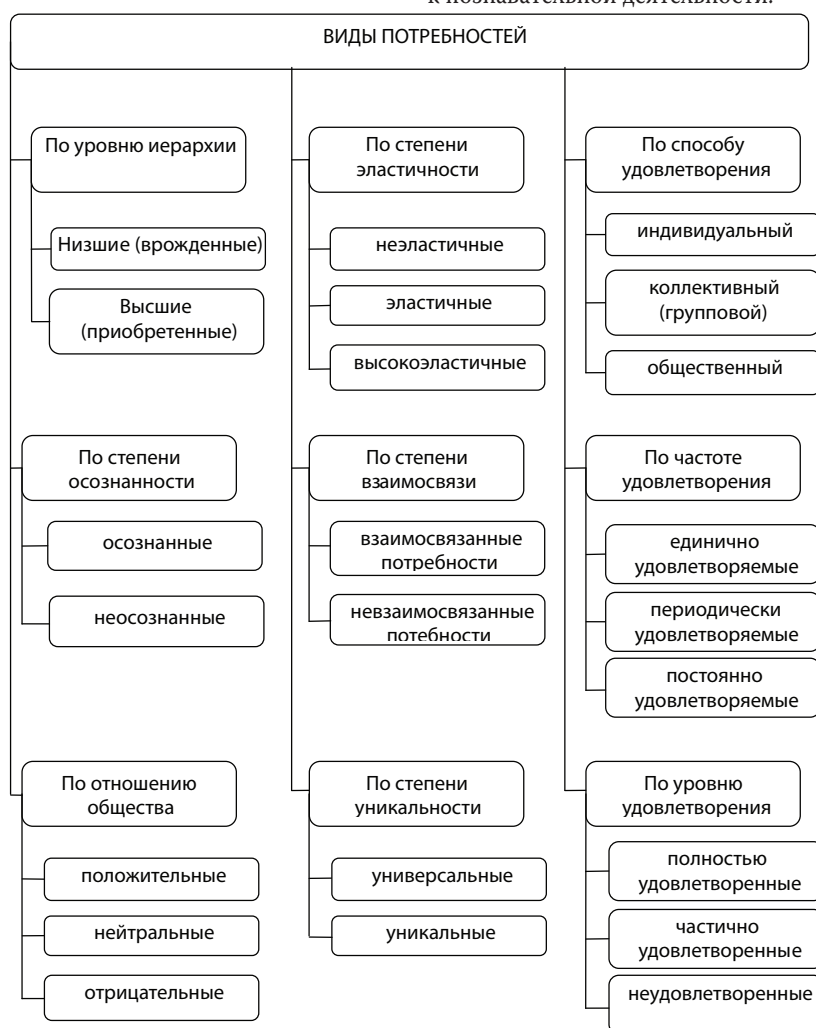


Рис. 1. Классификация видов потребностей

Как отмечал классик психологии деятельности Лентьев А. Н., лишь в результате встречи потребности с соответствующим ей предметом, она впервые становится способной направлять и регулировать деятельность. «Встреча потребности с предметом является актом опредмечивания нужды – наполнение ее содержанием, которое черпается из окружающей среды. Это и переводит потребность на собственно психологический уровень» [10], т. е. в мотив.

В экономической литературе интерес рассматривается в качестве предмета заинтересованности, желания и побуждающих мотивов, действий экономических субъектов [11].

С точки зрения поведенческого управления необходимо знать какие интересы имеет человек для того, чтобы осуществлять влияние не на случившийся результат, а на процесс формирования направленности деятельности (действий) в соответствии с целями управления. В связи с этим интересы человека также можно классифицировать по группам (рис. 2).

Так, согласно рис. 2. все интересы можно разделить на следующие классификационные группы: по принадлежности (уровнем, который интерес охватывает), степени устойчивости (т. е. временем, которое интерес имеет силу) и глубины, сфере проявления и распространения, а также в соответствии с целью, которую они преследуют.

Мотивационным ядром человека является совокупность мотивов, связанных и обусловленных структурообразующим мотивом деятельности, внутренним детерминантом поведения, которая определяет его общую направленность.

Мотив неразрывно связан с внешним побудительным фактором – стимулом и, как правило, отображает его [9, с. 103]. Т. е. стимул является внешним побудителем активности работника, эффект которого опосредован психикой человека. Он отвечает потребностям

субъекта. Таким образом, стимул не является тождественным мотиву, но в тоже время в ряде случаев может превращаться в мотив.

Стимулы предлагаются человеку в качестве компенсации за его действия. Человек реагирует на множество стимулов, иногда не осознавая этого, т. е. бесконтрольно. Реакция на конкретные стимулы у разных людей не одинаковая, из-за чего стимулы должны разрабатываться с учетом действующих потребностей определенного индивида.

Стимул выполняет двоякую задачу. С одной стороны, он является составляющей реальной ситуации и активизирует мотивы, а с другой – в том случае, если созданный им мотив приводит к удовлетворению потребности человека, вызывает ощущение удовлетворенности. Стимулы оказывают на разных людей неодинаковое влияние, поскольку различным является уровень запросов и структура мотивов индивидов.

В связи с этим важной задачей для любого предприятия, организации или учреждения является создания такой системы мотивации работников, которая отвечает их потребностям и мотивам, а также определяет направленность их деятельности на исполнение поставленных задач. Особенно актуализацию этот вопрос приобретает сегодня, когда в условиях посткризисной экономики, развития новых экономических отношений существует кризис труда: девальвированы трудовые ценности и ориентиры, работа превратилась из базиса образа жизни в средство выживания и удовлетворения собственных материальных потребностей. По мнению ведущего российского специалиста в области менеджмента персонала А. Кибанова именно мотивация и стимулирование являются стратегией и тактикой преодоления кризиса труда. Мотивация выступает стратегией, которая основана на долгосрочном влиянии на работника с целью изменения по заданным параметрам

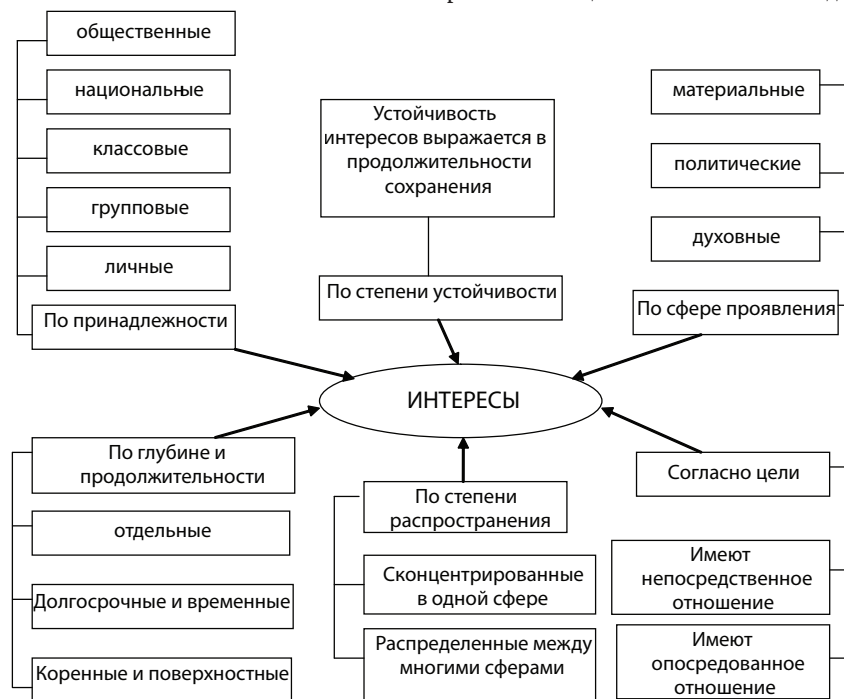


Рис. 2. Классификация интересов

структуры ценностных ориентаций и интересов работника, формирования соответствующего мотивационного ядра и развития на этой основе трудового потенциала.

Стимулирование как тактика решения проблемы является ориентацией на фактическую структуру ценностных ориентиров и интересов работника, на более полную реализацию существующего трудового потенциала [5, с. 485].

Мотивация и стимулирование трудовой деятельности как методы управления являются разными по направленности. Это связано с тем, что процесс мотивации направлен на изменение существующего состояния, а стимулирование – на его закрепление. Однако при этом они взаимно дополняют друг друга. Стимулирование должно отвечать нуждам, интересам и способностям работника, т. е. механизм стимулирования должен быть адекватным механизму мотивации работника. Только в данном случае возможно максимально эффективное использование потребностей каждого работника с учетом его ценностных ориентиров и интересов, что в свою очередь будет способствовать увеличению личной отдачи целям предприятия, а соответственно достижению максимального результата. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Балабанова Л. В. Управление персоналом на основе маркетинга: монография / Л. В. Балабанова, Е. К. Воробьева. – Донецк: ДонГУЭТ, 2004. – 212 с.
2. Балабанова Л. В. Управление персоналом: навч. посіб. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 512 с.
3. Егоршин А. П. Основы управления персоналом: [Учеб. пособие для вузов по специальности «Упр. персоналом»] / А. П. Егоршин. – Н. Новгород: НИМБ, 2003. – 297 с.
4. Капустянський П. З. Мотивація праці персоналу сучасних організацій (організаційно-управлінський аспект): монографія / П. З. Капустянський. – К.: ІПК ДСЗУ, 2007. – 155 с.
5. Управление персоналом организаций: учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 638 с.
6. Колот А. М. Мотивація персоналу / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2002. – 337с.
7. Лукьянченко Н. Д. Мотивация персонала: / Н. Д. Лукьянченко, Л. Л. Бунтовская. – Донецк: ДонНТУ, 2004. – 324 с.
8. Мескон М. Основы менеджмента: пер. с англ. / М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: «Дело», 1992. – 702 с.
9. Сумин В. А. Регулювання діяльності персоналу управління: монографія / В. А. Сумин. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – 308 с.
10. Лентьев А. Н. Избранные психологические произведения (Деятельность. Сознание. Личность). т. 2 / А. Н. Лентьев. – М.: «Педагогика», 1983. – 267 с.
11. Одегов Ю. Г. Управление персоналом в структурно-логических схемах: Учебник / Ю. Г. Одегов. – М.: Академический Проект, 2005. – 1088 с.

структуры ценностных ориентаций и интересов работника, формирования соответствующего мотивационного ядра и развития на этой основе трудового потенциала.

Стимулирование как тактика решения проблемы является ориентацией на фактическую структуру ценностных ориентиров и интересов работника, на более полную реализацию существующего трудового потенциала [5, с. 485].

Мотивация и стимулирование трудовой деятельности как методы управления являются разными по направленности. Это связано с тем, что процесс мотивации направлен на изменение существующего состояния, а стимулирование – на его закрепление. Однако при этом они взаимно дополняют друг друга. Стимулирование должно отвечать нуждам, интересам и способностям работника, т. е. механизм стимулирования должен быть адекватным механизму мотивации работника. Только в данном случае возможно максимально эффективное использование потребностей каждого работника с учетом его ценностных ориентиров и интересов, что в свою очередь будет способствовать увеличению личной отдачи целям предприятия, а соответственно достижению максимального результата. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Балабанова Л. В. Управление персоналом на основе маркетинга: монография / Л. В. Балабанова, Е. К. Воробьева. – Донецк: ДонГУЭТ, 2004. – 212 с.
2. Балабанова Л. В. Управление персоналом: навч. посіб. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 512 с.
3. Егоршин А. П. Основы управления персоналом: [Учеб. пособие для вузов по специальности «Упр. персоналом»] / А. П. Егоршин. – Н. Новгород: НИМБ, 2003. – 297 с.
4. Капустянський П. З. Мотивація праці персоналу сучасних організацій (організаційно-управлінський аспект): монографія / П. З. Капустянський. – К.: ІПК ДСЗУ, 2007. – 155 с.
5. Управление персоналом организаций: учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 638 с.
6. Колот А. М. Мотивація персоналу / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2002. – 337с.
7. Лукьянченко Н. Д. Мотивация персонала: / Н. Д. Лукьянченко, Л. Л. Бунтовская. – Донецк: ДонНТУ, 2004. – 324 с.
8. Мескон М. Основы менеджмента: пер. с англ. / М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: «Дело», 1992. – 702 с.
9. Сумин В. А. Регулювання діяльності персоналу управління: монографія / В. А. Сумин. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – 308 с.
10. Лентьев А. Н. Избранные психологические произведения (Деятельность. Сознание. Личность). т. 2 / А. Н. Лентьев. – М.: «Педагогика», 1983. – 267 с.
11. Одегов Ю. Г. Управление персоналом в структурно-логических схемах: Учебник / Ю. Г. Одегов. – М.: Академический Проект, 2005. – 1088 с.

нений, миграции животных и эволюцию человеческой жизни в Сахаре с VII в. до н. э. до первых веков н. э.

Типаса является древним пуническим торговым пунктом Средиземноморья, завоеванным римлянами и преобразованным в стратегическую базу для завоевания королевств Мавритании.

Экономика страны базируется главным образом на добыче углеводородного сырья, развиты также сельское хозяйство, промысел морепродуктов. ВВП страны в 2010 году составил 140 577 \$ млн (50 место в мире). Население страны (в 2010 г.) составило 34 895 тыс. чел.

Советы туристу. Государственным языком является арабский, но до сих пор повсеместно распространены французский язык. Большая часть населения Алжира – мусульмане-сунниты (маликиты и ханафиты). Государственной религией страны является ислам. Валюта Алжира – алжирский динар (международное обозначение DZD) равен 100 сантимам.

Марокко. Марокко – страна с разнообразными видами отдыха в разное время года, от солнечных пляжей на Атлантическом побережье до горнолыжных курортов в горах Атласа. Общая площадь страны – 446 550 км².

Королевство Марокко расположено на северо-западе Африки. На средиземноморском побережье Марокко находятся испанские города Сеута и Мелилья. Несколько островов к северу от побережья Марокко также находятся во владении Испании.

Город Агадир славится своими вековыми памятниками архитектуры и богатым наследием древности. Наиболее интересным местом для экскурсий является порт Агадира – место, которое процветает, благодаря богатому рыболовству на марокканском побережье Атлантического океана.

В Касабланке можно посетить одну из самых захватывающих достопримечательностей – мечеть Хасана, самое высокое сооружение в городе. Выше этой мечети, только мечеть в Мекке.

Среди достопримечательностей Марракеша особое место занимают мечети и медресе. Самая высокая мечеть Марракеша – Кутубия – она такой же символ Марракеша, как Эйфелева башня в Париже. Её минарет возвышается на 70 метров и виден за несколько километров при подъезде к городу. Он построен в XI–XII вв. в типичном испано-мавританском стиле.

В Фесе около 800 мечетей, главной из которых остается Карауин – самая большая мечеть Северной Африки, во время религиозных праздников в ней одновременно могут разместиться 22 000 человек.

Экономика страны. Марокко занимает ведущее место в мире по добыче и экспорту фосфоритов. Кроме того, в стране ведётся добыча руд марганца, кобальта, железа, урана, олова, каменного угля. Хорошо развиты текстильная, кожевенная и пищевая отрасли. В 2009 году ВВП страны составил 90 859 \$ млн США (57 место в мире). Население (в 2010 г.) составило 31 921 тыс. чел.

Советы туристу. В обращении с валютой следует соблюдать повышенную осторожность. Национальная валюта дирхем не конвертируется и не вывозится из страны. Менять его на улицах запрещено. Крупные купюры в руках покупателя стимулируют продавцов завышать цену.

Судан. Не смотря на то, что вокруг пирамид Мероэ в Судане туристов намного меньше, чем в Египте, Нубийская пустыня является собой настоящую сокровищницу. Общая площадь страны – 2 505 810 км².

Хартум – столица Судана, основан англичанами в XIX веке на слиянии Белого и Голубого Нила и был сначала военной заставой (с 1821 г.). Туристический интерес представляют здание Парламента, Национальный музей, музей естественной истории. Наиболее посещаемое в Хартуме место – это место слияния Белого и Голубого Нила с расположенным практически на берегу Аль Могран Мемори Парк – своеобразного луна-парка с отличной панорамой на Нил. Дамба Джебель Аулия – хорошее место для наблюдения за стаями речных птиц, лова рыбы и пикников.

Омдурман, город-спутник Хартума, огромный африканский город с населением около 1 млн чел. Рынок Омдурмана считается одним из самых лучших в стране, где представлены подсвечники из черного дерева, ювелирные и серебряные изделия.

Эль-Обейд – древний город и столица области Кордофан в Западном Судане, бывшая столица царства Махди.

Порт-Судан, лежащий в 660 км к северо-востоку от Хартума, второй по величине город Судана и крупный морской порт. Близлежащий курорт Аруса – хорошее место для шнорклинга и дайвинга.

Суакин (58 км к югу от Порт-Судана) ранее был главным центром торговли на Красном море. Уникальные архитектурные сооружения Суакина практически целиком сделаны из коралла, но эти красивые здания постоянно разрушаются и теряют свою былую привлекательность.

Джебель Марра – область маленьких гор в провинции Дарфур, всегда являвшаяся популярной треккинговой зоной. В центре Джебель Марра находится потухший вулканический кратер с озером, называемым «Глаз Джебель Марра». Есть живописный водопад около деревни Куайла и горячие источники непосредственно около кратера вулкана.

Экономика Судана. Основу экономики составляет сельское хозяйство, ориентированное на выращивание хлопчатника. ВВП в 2009 году составил 54 677 \$ млн (67 место в мире). Население (в 2008 г.) – 39 155 тыс. чел.

Советы туристу. Государственные языки – арабский, английский. Арабский язык распространен в основном в северной части Судана. Народы южного Судана говорят на более чем 100 языках.

Тунис. Необозримые белые песчаные пляжи, чистая вода и зеленые насаждения привлекают в Тунис приверженцев комфортного отдыха, а также любителей подводного плавания. Общая площадь страны – 164 000 км².

Город Тунис – это административный, политический и культурный центр, долгое время считавшийся основным местом торговых и политических контактов между христианским и арабским миром. По архитектуре это скорее европейский город. Район Ла Гулетт к востоку считается пригородом столицы и выполняет роль морского порта. Туристы обязательно посещают музей

Бардо, который известен как крупнейшее в мире собрание римских мозаик.

Развалины древнего Карфагена (основан в 814 г. до н. э.) расположены в 35 км от столицы. Здесь была столица одного из великих государств античности, центр торговой империи финикийцев, сходились торговые пути через Сахару и Западную Азию.

Сусс – самый популярный и демократичный курорт Туниса. Старые дома и извилистые улочки напоминают мавританские селения. Здесь находится музей с мозаичными картинами повествующими об истории города, представлены работы, отображающие греко-римскую и христианскую мифологию.

Экономика страны. Ведущее место принадлежит туризму. Доходы от туризма покрывают 60% торгового дефицита страны. ВВП страны в 2010 году составил 39 561 \$ млн дол. (77 место в мире). Население (в 2009 году) составило 10 432,5 тыс. чел.

Советы туристу. Лучшее время для посещения страны – сентябрь–ноябрь и март–июнь. Валюта – тунисский динар (международное обозначение TD). При обмене рекомендуется брать квитанцию, которая является основным документом для обратного обмена на иностранную валюту в аэропорту. В отличие от других мусульманских стран, в Тунисе достаточно мягкие нормы поведения для туристов и не столь жестко соблюдаются исламские ограничения, но распитие спиртных напитков запрещено в общественных местах [3].

Бенин. Республика Бенин находится в Западной Африке, имеет выход к заливу Бенин Гвинейского залива. Географически страна разделена на пять естественных областей: прибрежная область, зона плато («Ла терре де баре»), возвышенное плато с лесистой саванной на севере, холмистая область на северо-западе («Атакора») и плодородные Нигерские равнины на северо-востоке. Общая площадь страны – около 112 622 км².

Порто-Ново является номинальной столицей страны, а правительство переехало в Котону. Однако Порто-Ново остается привлекательным историческим местом. Самым большим городом Бенина является порт Котону. К северу от Котону лежит город Ганье, все 12 тыс жителей которого живут в бамбуковых хижинах на сваях, разбросанных по озеру Нокуэ.

Главная достопримечательность древней столицы Абомей – Королевский дворец Фона, украшенный уникальными бронзовыми барельефами, которые были занесены в Список объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО.

Город Бокумбе известен лучшим рынком страны, где можно купить подлинные традиционные народные скульптурки и курительные трубки из ценных пород дерева – предмет гордости местных умельцев.

Экономика страны остается слаборазвитой и зависимой от натурального сельского хозяйства, производства хлопка и региональной торговли. Недостаточное электроснабжение по-прежнему отрицательно влияет на экономический рост в Бенине. ВВП страны в 2010 году составил 6 656 \$ млн (135 место в мире). Население (в 2009 г.) составило 8 935 тыс. чел.

Советы туристу. Государственный язык французский, но используются и народные языки. Местные разновидности язычества распространены среди 70% населения, христианство исповедуют 15%, ислам – 15% населения.

Буркина-Фасо. Буркина-Фасо иногда переводится как «страна честных людей», ведь местные жители – общительные и гостеприимные люди, всегда готовы пригласить гостей «на чашку кофе» – и это одна из туристических «торговых марок» страны. Общая площадь страны 274, 2 тыс. км².

Столица Уагадугу расположена на перекрестке древних торговых маршрутов и центральную часть легко обойти пешком за полтора-два часа.

Бобо-Диулассо, находящийся в 300 км от Уагадугу – «столица» народа бобо, знаменита «воздушными» бульварами, посаженными деревьями улицами и процветающими рынками.

Банфора – небольшой городок, являющийся отправным пунктом для путешествия к водопадам Карфигуэла – редкому в этих местах явлению. Живописная скала Дам-де-Карфигуэла является хорошим местом для осмотра и водопадов и всей прилегающей территории.

Вахигуа – типичный город Буркина-Фасо. Многие приезжают сюда для паломничества в местную мечеть в ознаменование окончания Рамадана, здесь также расположен королевский дворец Масон-дю-Наба-Канго.

Экономика страны. Буркина-Фасо – одна из наименее экономически развитых стран мира, что обусловлено рядом факторов, в том числе удаленностью от моря, малоплодородной почвой и недостатком влаги [6]. ВВП в 2009 году составил 8 141 \$ млн (128 место в мире). Население (в 2010 г.) составило 15 757 тыс. чел.

Советы туристу. Климат характеризуется наличием трех основных сезонов: прохладный сухой сезон продолжается с ноября по март, жаркий сухой – с марта по май, жаркий влажный – остальную часть года. Государственный язык французский.

Ангола. Ангола – это почти 1600-километровое океаническое побережье, буйный тропический лес, живописная саванна и пустыня Намиб. Некоторые уникальные племена ведут образ жизни, близкий к каменному веку, что привлекает сюда и многочисленные этнографические экспедиции и любителей «экологического» туризма. Площадь страны – 1 246,7 тыс. км².

Луанда является столицей Анголы с 1575 г. и славится своими постройками колониальной архитектуры и мощными мозаикой тротуарами, а также смешением стилей и эпох в планировке и застройке города.

В области Намиб море, пустыня и саванна встречаются друг с другом, создавая лучшие климатические условия на Ангольском побережье. Здесь произрастает «вельвичия мирабилис» – уникальное растение пустыни, которое внешним видом напоминает гигантского осьминога.

В городе Бенгела находится один из наиболее сохранившихся колониальных фортов в Африке, построенный в XVI в. для защиты процветавшего тогда работоргового региона.

Экономика страны. Ангола – аграрная страна со сравнительно развитой по африканским масштабам промышленностью, основой которой являются нефтяная и горнодобывающая отрасли. В районе Бенгелы в лесопитомниках выращиваются эвкалипты. ВВП страны в 2009 г. составил 69 067 \$ млн (61 место в мире). Население страны (в 2009 г.) составило 18 498 тыс. чел.

Советы туристу. Государственный язык португальский. Широко распространены африканские языки банту: киконго, кимбунду, умбунду, чокве, мбунда, кваньяма. Валюта Анголы – кванза (международное обозначение АОА).

Камерун. В переводе с португальского название страны переводится как «река креветок». Камерун – одна из самых «футбольных» стран Африки, футболисты которой 4 раза становились чемпионами Африки. Площадь страны составляет 475, 44 тыс. км².

Страна расположена на северо-западе Центральной Африки, живой мир Камеруна крайне разнообразен и охраняется в национальных парках Де Коруп, Ваза, Бубанджида, Бенуэ, Джа, Кампо, Коуссери и других.

Столица страны Яунде основана в 1888 г. как центр германской колониальной администрации, а с 1960 г. – столица независимого Камеруна.

Это одна из самых тихих и спокойных столиц Африканского континента. Туристов привлекают тянущиеся на несколько километров «настоящие африканские кварталы» Месса, Моколо и Брикетери. В центре города расположен монастырь бенедиктинцев, Камерунский музей искусств, имеющий ритуальные атрибуты и маски, оружие и украшения местных племен.

Буза, бывшая столица германского протектората Западный Камерун, в настоящее время служит отправной точкой к живописной горе Камерун (высотой 4 070 м) – одной из главных природных достопримечательностей.

Криби – лучший морской курорт страны, располагающий многокило-метровыми белоснежными пляжами, многочисленными ресторанами, барами, дискотеками и отлично оборудованным водным центром для рыбаков.

Экономика страны. Камерун имеет небольшие запасы нефти и благоприятные климатические условия для сельскохозяйственного производства, что создает лучшее внутреннее обеспечение среди стран западной Африки. ВВП в 2010 году составил 42, 64 \$ млрд (94 место в мире). Население (в 2009 году) составило 19 522 тыс. чел.

Советы туристу. Государственные языки – английский и французский. Валюта – центральноафриканский франк (международное обозначение ХАФ). Рекомендуются профилактика против малярии.

Центрально-Африканская республика (ЦАР). Страна расположена в самом центре африканского континента, в бассейне реки Конго, и не имеет выходов к океану. Площадь страны составляет 622 984 тыс. км².

Столица очень живописна и походит на огромный парк, основные места отдыха сосредоточены в районе Кэй-Чинк, где находятся большинство дискотек, ночных клубов, крупнейший рынок страны. На площади Республики, расположено уникальное сооружение – Триумфальная арка, памятник недолго просущество-

вавшей «империи» людоеда Бокасси. В Национальном музее Боганда представлены великолепные образцы африканского искусства.

В 100 км к северо-западу от столицы расположены водопады Буали, особенно полноводные в дождливый период. Особый интерес для туристов представляют водопады М'Баики и районы заготовки драгоценного эбенового дерева, великолепные изделия из которого можно тут же приобрести.

Экономика страны. Натуральное сельское хозяйство, вместе с лесным хозяйством, остается основой экономики ЦАР. ВВП в 2010 году составил 2 006 \$ млрд (159 место в мире). Население (в 2009 году) составило 4 422 тыс. чел.

Маврикий. Находится в южной части Индийского океана. Страна состоит из острова Маврикий площадью 1 865 км², острова Родригес площадью 104 км², островов Агалега и Каргадос-Карахос общей площадью 71 км². Площадь страны составляет 2 040 км².

Столица Порт Луи расположен у подножья горы Питер-Бот (821 м). Туристов привлекают бело-зеленая мечеть Джумма (1805 г.), собор Сен-Джеймс, музей института Маврикия Ля-Шасси, музей фотографии, почтовый музей, музей масок, храм Маэсварат, музей ракушек, гигантские деревья «пипал», собор Св. Людовика, развлекательный комплекс «Кудан Уотерфронт», крепость форта Аделаида и Марсово поле у ее стен, китайский квартал на севере столицы, дом правительства, здание парламента, площадь Кодам, галерея «Крафт Маркет» и колоритные дома колониальной эпохи.

Юг Маврикия является самым живописным и интересным. Город Мае-бург построен в красивой бухте Гран-Порт в 1805 г. Над бухтой возвышается Альвиная гора, в самом городе следует посетить музей истории морского флота, кондитерскую фабрику (основана в 1870 г.), церковь Нотр-Дам-дез-Анж.

Маврикий славится национальными парками и заповедниками – «Казела-Берд-Парк», «Волмар», «Ущелье Черной реки», «Ривьера-де-Ангильес».

Экономика страны базируется на производстве сахара (сахарный тростник выращивается примерно на 90% обрабатываемых сельхозугодий), на туризме и текстильной промышленности. В последнее время развивается оффшорный и банковский бизнес. ВВП страны составил в 2010 году 8 599 \$ млн (127 место в мире). Население (в 2010 г.) составило 1 288 тыс. чел.

Советы туристу. Официальный язык английский, но больше распространен французский. На Маврикии производятся изделия из кашемира – их здесь можно приобрести по ценам значительно ниже европейских. Валюта – маврикийская рупия (международное обозначение – MUR, внутри страны – Rs).

Сейшельские острова считаются «земным раем», сохранившим в первозданном виде флору, фауну архипелага, бесконечные песчаные пляжи, считающиеся одними из лучших в мире. Общая площадь страны 280 км² (с лагунами и рифами – 455 км²).

Республика Сейшельские острова расположена на Сейшельских и Амирантских островах у Африки в за-

падной части Индийского океана. В состав Сейшел входит 115 островов вулканического и кораллового происхождения, разбросанных на 1,3 млн км² океана.

Столица – город Виктория расположена на острове Маэ и считается одной из самых маленьких столиц мира. Город утопает в зелени кокосовых пальм, а с вершин близлежащих холмов и горы «Три Брата» (высота 699 м) открывается фантастический вид на другие острова архипелага.

На Маэ имеется шестьдесят восемь пляжей. Самый красивый пляж – Beau Vallon – протянулся на несколько километров. Здесь великолепные условия для дайвинга (кораллы, анемоны, горгоны) и рыбалки [4].

Праслин является вторым по величине островом архипелага, здесь расположен национальный парк Вэлли-де-Мэй («Майская долина», включена в Список объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО).

Остров Ла-Диг считается самым уютным уголком Сейшел. Лучшим местом для «пейзажного» фотографирования считается бухта Сурс-д'Аржан и мыс Тюрси. Остров Фелисите известен роскошной растительностью.

Альдабра – крупнейший в мире коралловый атолл (внутренняя лагуна включена в Список объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО) – это одно из немногих мест в мире, где можно увидеть колонии гигантских сухопутных черепах (более 152 тыс. особей), а также множество птиц [1].

Экономика страны. Главные составляющие экономики – это туризм и рыбный промысел. Стремительно развивается финансовый сектор, способствующий созданию оффшорных структур и притоку инвестиций [5]. В 2010 году ВВП страны составил 764 \$ млн (176 место в мире). Население (в 2010 г.) составило 84 тыс. человек.

Советы туристу. Для отдыха на островах следует запастись репеллентом и солнцезащитным кремом. Для безопасного передвижения в стороне от пляжей следует иметь легкую, но крепкую обувь.

Танзания пользуется особой популярностью у туристов, ведь только здесь можно побывать в безграничных национальных заповедниках Серенгети, Килиманджаро, Руаха, Тарангире и других мировых центрах экологического туризма, на горе Килиманджаро и поучаствовать в сафари по африканским просторам. Общая площадь страны составляет 945 087 км².

Официальная столица страны – Додома, а бывшая столица – Дар-эс-Салам – один из самых больших городов региона. К достопримечательностям города относятся дворец султана Маджида (XIX в.), часовая башня (1961 г), монумент Аскари в честь погибших на полях Первой Мировой войны (1972 г), церковь Св. Албана (1926 г), лютеранский Собор (1898 – 1904 гг.), католический кафедральный Собор (1897 – 1902 гг.), Национальный музей.

Один из самых старых торговых центров мира «остров-заповедник» Занзибар лежит в 40 км восточнее побережья. Более половины территории острова занимают плантации гвоздики, корицы и других пряностей, принесших острову его славу и составляющие подавляющую часть экспорта. Главная достопримечательность острова – старый арабский город Стоун-Таун (входит

в Список объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО). Практически все побережье острова опоясано рифами, а берега образуют великолепные пляжи [2].

Экономика страны. Долгое время в стране развивалась социалистическая экономика, основанная на государственной собственности и «социалистических деревнях». В 2010 году ВВП страны составил 21 623 \$ млн (95 место в мире). Население (в 2010 г.) составило 43 739 тыс. человек.

Советы туристу. При обмене валюты следует учитывать, что мелкие купюры (меньше \$ 20) в валюте принимаются обычно по более низкому курсу. Не рекомендуется посещение Танзании в период с марта по май, когда обильные дожди при высокой температуре воздуха создают очень некомфортные условия для европейцев.

Ботсвана. Это страна настоящих африканских джунглей с девственной природой и дикими животными в природной среде. Площадь страны составляет 600 372 тыс. км².

В стране находится самая крупная (площадь 18000 км²) дельта планеты – дельта реки Окованго. Ее воды стремятся выйти к морю, но все они испаряются в пустыне Калахари. Верхняя часть дельты покрыта густыми зарослями тростника, где живут бегемоты, крокодилы и разнообразные птицы. В низовьях реки заросли тростника уступают место колючим зарослям акации и лугам, которые притягивают кочующие стада степных животных. [4].

Наблюдение за животными за все годы существования системы частных заповедников в Ботсване доведено до идеала – в этих заповедниках организуются лагеря, где туристы могут останавливаться на ночь между обзорными прогулками по дельте. Примером таких лагерей служат лагеря «Джао», «Дуба Плэйн», «Савути» и др. Вечером здесь можно увидеть стадо антилоп, бабуинов, гиппопотамов. По желанию можно отправиться в ночную поездку.

Среди достопримечательных мест Ботсваны выделяют Национальный парк Чобе, где водятся крупные млекопитающие – слоны, жирафы, носороги, гиппопотамы, зебры, и хищники – львы, гепарды, гиены, леопарды, шакалы.

Экономика страны. Главная отрасль – алмазодобывающая промышленность (1-е место в мире), дающая 45% бюджетных поступлений. Развивается медно-никелевая промышленность, добывается каменный уголь, золото, серебро и платина. В 2010 году ВВП страны составил 11 630 \$ млн (112 место в мире). Население (в 2010 г.) составило 1 905,5 тыс. чел.

Советы туристу. Летние месяцы – лучшее время для посещения заповедников и сафари. Национальные парки находятся в зоне распространения малярийного комара, поэтому рекомендуется антималярийная профилактика. Перелет в Ботсвану осуществляется через Йоханнесбург (ЮАР), откуда авиалайнеры летают в основные города страны – Габороне, Маун, Касане.

Намибия – страна, обладающая богатейшей флорой и фауной, сочетанием ландшафтов и геологических структур. Это страна двух пустынь – Калахари и Намиб. Площадь страны – 824, 3 тыс. км².

Столица Виндхук основана в 1840 г. и расположена на высоте 1650 м над уровнем моря. К достопримечательностям города относятся Старый форт (1880 г.), здание Верховного Суда, Парламент, Президентский дворец.

Уолфиш-Бей – главный порт и индустриальный центр страны. Достопримечательностями считаются дюна Дюн-Северн, лагуна Уолфиш-Бей («Китовый залив»), «птичий заповедник» лагуны Рамсэр-Сайт, где гнездятся более 50 разновидностей птиц (здесь обитают 70% всех фламинго Южной Африки).

Город Людериц основан в 1884 году и был первым немецким поселением, а в наши дни стал крупнейшим центром ловли омаров и разведения устриц в Африке. Стоит осмотреть церковь Фельсенкирхе (1911 – 1912 гг.), дом Гёрке-Хаус, музей Людерица. Стоит также посетить заброшенные города и алмазные шахты к югу от Людерица – Элизабет-Бей, Помона, Богенфельс и знаменитый «город-призрак» Колманскоп. В начале XX века в этих местах были обнаружены лежащие практически на поверхности алмазы, вызвавшие «алмазный бум».

Пустыня Намиб, протянувшаяся на 1600 км по побережью страны – древнейшая пустыня мира, ее возраст оценивается учеными в 60 – 80 млн лет.

По всей северной части побережья страны тянется ещё один экзотический район – Берег Скелетов – на 700 км протянулись участки кораблекрушений – по всему берегу виднеются изъеденные морской водой «ребра» погибших кораблей (постоянные плотные туманы «привели» на мель не одну сотню судов).

Хрутфонтейн («Большой фонтан») – основан немецкими переселенцами в конце XIX ст. и известен тем, что недалеко от него находится место падения крупнейшего в мире и отлично сохранившегося метеорита Хоба.

Экономика страны. Основа экономики – горная промышленность, рыболовство, туризм и сельское хозяйство. Из них туризм становится самой быстро развивающейся индустрией. ВВП в 2010 году составил 9 419 \$ млн (121 место в мире). Население (в 2010 г.) составило 21 721 тыс. человек.

Советы туристу. Климат очень сухой, тропический. Различают влажное лето (сентябрь–март) и сухую зиму. Государственными языками являются английский и африкаанс. 80% намибийцев-африканцев говорят на языках банту. Валюта – намибийский доллар (международное обозначение NS).

Южно-Африканская Республика (ЮАР) – многонациональная страна с богатыми минеральными ресурсами и самой развитой экономикой среди государств Африки. Здесь прошел первый на Африканском континенте чемпионат мира по футболу в 2010 году. Территория страны составляет 1 224 691 км².

Большая часть ЮАР ограничена склонами Большого Уступа и его наиболее высокой частью – Драконовыми горами, высотой до 3 482 м. Наиболее известны Капские горы и легендарный мыс Доброй Надежды.

Город Йоханнесбург был основан в 1886 г., когда была обнаружена золотоносная жила и сейчас это один из богатейших городов мира. Наиболее интересны здание «Старой почты» (1897 г.), сад Оппенгеймера, музеи

истории страны, геологический, наскальной живописи, самый большой многоэтажный торговый центр в Африке – Сэндтон, небоскреб «Даймонд», планетарий.

Дурбан – один из крупнейших портов Африки, славится своими восточными базарами и пляжами Индийского океана. Стоит осмотреть церковь Св. Павла (1853 г.), здание мэрии Сити-Холл (1910 г.), а также самую большую мечеть южного полушария Джума в индийском квартале.

Драконовы горы – это колоссальная базальтовая стена, протяженностью около 250 км. Большая часть горных районов занята национальными парками, из которых наиболее известен национальный парк Ройаль-Наталь.

Город Кейптаун, основанный в 1652 г., расположен на полуострове, разделяющем два океана и «увенчанный» мысом Доброй Надежды. Город лежит у подножия Столовой горы (высота 1086 м) – древнего ориентира для мореплавателей. К достопримечательностям Кейптауна относят старейшее здание Южной Африки – Касл (1666 – 1679 гг.), здание Парламента, собор Св. Георгия, резиденцию президента ЮАР, мечети Пинк-Палм-Три и Нурел-Намейда, один из лучших в мире ботанических садов – Кирстенбош. Из города начинается знаменитый «Гарден Рут» – один из самых красивых экскурсионных маршрутов в мире, а также маршруты к мысу Игольному, курорту Херманус с его «китовыми фестивалями», к заповедникам мыса Доброй Надежды и Фернклупф.

Город Кимберли – алмазная столица ЮАР – вырос вокруг алмазных рудников. До сих пор в центре этого города-музея находится Биг-Хоул («Великая Дыра») – самая большая в мире шахта-карьер.

Калахари – пустыня на океанском берегу, одно из самых сухих мест на планете, край фантастических ландшафтов и уникального животного мира.

Экономика страны. В стране развиты сельское хозяйство, транспортная инфраструктура и мощная энергетика. ЮАР – одно из самых богатых полезными ископаемыми государств мира и поэтому добыча полезных ископаемых и перерабатывающая промышленность – основа экономики страны. Доля страны в общемировой добыче золота около 15%. В ЮАР добываются в больших объемах алмазы. Именно с «алмазной» и «золотой лихорадки» началось бурное развитие ЮАР в XIX в. [7]. ВВП страны в 2010 году составил 285 983 \$ млн (31 место в мире). Население (в 2010 г) составило около 50 млн чел.

Советы туристу. Валюта – ранд (международное обозначение ZAR). Государственные языки африкаанс и еще более 10 языков. Обязателен сертификат о прививках против желтой лихорадки и малярии. Питьевая вода в целом безопасна для употребления, но рекомендуется использовать минеральную или питьевую воду фабричной расфасовки.

Выводы. Все большее число стран инвестируют в развитие туризма, превращая современный туризм в основную движущую силу социально-экономического прогресса через создание рабочих мест и предприятий, развитие инфраструктуры и доходы от экспорта услуг. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Достопримечательности Сейшел [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://archive.travel.ru/seychelles/sites/>.
 2. Достопримечательности Танзании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://archive.travel.ru/tanzania/sites/>.
 3. Книга странствий / Туристический оператор Артекс 94. – С. 6.
 4. Описание отелей: Туристическое агенство Туи [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.galopom.com.ua/Guide/Africa/Botswana/>.
 5. Сейшельские острова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.amondsmith.ru/seychelles/>.
 6. Экономика Буркина-Фасо [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.africana.ru/lands/BurcinaFaso/economic1.htm>.
 7. Adventure // National Geographich Traveler. – №3.– 2009. – С. 96 – 97.
-

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ТОРГІВЛІ

ТКАЧЕНКО С. О.

кандидат економічних наук

ДЯДІН А. С.

Харків

Постановка проблеми у загальному вигляді. Необхідність виділення диверсифікованості діяльності торгових посередників у якості одного з напрямків реалізації концепції розвитку системи фінансово-господарського управління сфери обігу товарів обумовлена специфікою сучасної стадії розвитку ринкових відносин.

Це вимагає від торгових посередників зміни характеру взаємин з постачальниками й споживачами, що пов'язано із змінами в структурі клієнтів торгових організацій, втратою великих споживачів на початку періоду ринкових трансформацій, зменшенням середнього обсягу складських операцій, збільшенням кількості дрібних споживачів, зниженням частки постійних клієнтів у структурі обороту оптової торгівлі й збільшенням частки поставок по разових та одноразових договорах.

Разом з тим, змінився й склад постачальників, з якими раніше взаємодіяли торгові організації, а відкритий характер економіки України, її орієнтованість на розвиток інтеграційного простору в рамках міжнародного економічного співтовариства, особливо у зв'язку з інтеграцією у світовий економічний простір, призвело як наслідок збільшення кількості ділових контактів, у тому числі і в сфері торгівлі.

Тому, як наслідок, функції торгівлі стали виконувати не тільки організації, що традиційно функціонують у цій сфері діяльності, але й багато інших господарюючих суб'єктів, загострюючи конкурентне середовище на ринку сфери обігу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми диверсифікації діяльності торгівлі як суб'єкту сфери обігу досліджували такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як І. Ансофф, Ю. Іванов, М. Корінко, Дж. Уелс, В. Андрійчук, О. Цогла, В. Горшкова, Є. Милованов та інші. Проте, поза увагою залишились питання пов'язані з впливом диверсифікації на систему реалізації товарних ресурсів, надання широкого спектру додаткових послуг та вдосконаленням операційної діяльності з врахуванням сучасних тенденцій економічного розвитку в Україні.

Метою статті є дослідження сутності, видів та шляхів вдосконалення системи диверсифікації діяльності торгових підприємств.

Виклад основного матеріалу. Сучасна наукова література визначає поняття диверсифікації як вкрай важливу економічну складову діяльності суб'єкта, проте основний наголос робиться на диверсифікації продукції залишаючи поза увагою диверсифікацію діяльності суб'єктів господарювання, що вимагає подальшого дослідження.

Поява значної кількості торгових організацій найрізноманітніших організаційно-правових форм сформувало зміну концепції стратегії розвитку сфери обігу в напрямку більш послідовної її ринкової орієнтації.

Це зажадало відповідних змін стратегій суб'єктів у бік активізації їхнього поводження на товарному ринку з метою розширення сфери діяльності, пошуку й залучення нових клієнтів для просування й збуту товарів і інших напрямів діяльності, спрямованих на ефективне функціонування та забезпечення їхньої конкурентоздатності.

Разом з тим, як показує практика, суб'єкти обігу не можуть забезпечити збільшення своєї конкурентоздатності, виконуючи тільки властиві їм функції [1], що змушує їх диверсифікувати свою діяльність, з метою розширення асортиментної структури і каналів складського забезпечення споживачів, з одночасним розвитком супровідного руху ресурсів, що спрямовано на зміцнення займаних позицій на товарних ринках за рахунок раціоналізації обороту, формування економічно вигідних господарських зв'язків з партнерами [2].

Не переслідуючи можливість охоплення всіх складових і напрямів диверсифікованості [2, 3, 4, 5], розкриємо основні з них.

Так, на нашу думку найбільш вагомими з позицій зміни змісту діяльності посередницьких структур сфери обігу є:

- 1) розширення асортиментної складової структури постачання;
- 2) вдосконалення механізмів і системи реалізації;
- 3) вдосконалення складу операційної діяльності.
- 4) надання широкого спектру додаткових сервісних послуг.

Відповідно до виділених напрямків диверсифікованості вважаємо за можливе привести ряд рекомендацій з їх здійснення.

Розширення асортиментної структури поставок зі складів торгових організацій як напрямок диверсифікованості їхньої діяльності досить широко використовується на практиці. Разом з тим, доцільно розширити і структуру поставальників з метою диверсифікованості поставок продукції.

Окремо слід наголосити на впровадженні в діяльність «конгломератної диверсифікації» [2], що покликано необхідністю поповнення асортименту та збільшення обсягу товарообороту за рахунок включення нових номенклатурних позицій що не є характерними для суб'єктів, а саме товарів споживчого попиту, особливо продовольчої групи.

Насамперед, це обумовлено деформацією платоспроможного попиту кінцевих споживачів убік зниження питомої ваги споживання, що викликає необхідність запровадження окремого рівня реформування організаційних форм торгівлі, та характеризується нами як самостійний напрямок диверсифікованості діяльності через розвиток нових форм дрібнооптової й оптово-роздрібної торгівлі.

Разом з тим, виділення цього напрямку диверсифікованості обумовлено і швидким розвитком торговельних мереж, які, маючи у своєму розпорядженні значні фінансові ресурси, мають власне складське господарство, а також, найчастіше, і власні підприємства виробники товарів.

Таким чином, на ринку спостерігається розвиток дилерської мережі, основним призначенням якої є просування певної продукції або визначених товарних марок у регіони.

На регіональному ж рівні це створює додаткові перешкоди для здійснення діяльності торгових структур, оскільки призводить до загострення конкуренції звужуючи асортиментну номенклатуру та спричиняючи зменшення конкурентоздатності інших товарних марок.

У цьому зв'язку, ми думаємо, що вдосконалення організаційних форм торгівлі як напрямок диверсифікованості діяльності торговельних структур повинне відбуватися за допомогою їхньої інтеграції із суб'єктами роздрібної торгівлі й створення на цій основі великих оптово-роздрібних організацій.

Тим самим, оптові посередники зможуть забезпечувати стабільність свого функціонування в умовах експансії великих торговельних мереж на місцевих товарних ринках, а роздрібні суб'єкти отримають додаткові важелі розвитку від можливості залучення як товарних так і фінансових ресурсів.

У свою чергу, утворення нових організаційних форм торгівлі зажадає зміни складу виконуваних оптовими посередниками функцій, у першу чергу, в напрямку розвитку не традиційних поставальницьких, а збутових функцій, що обумовлено збільшенням обсягів товарних поставок і частки попиту на дрібні партії будь-якої продукції, як виробничо-технічного призначення, так і на товарів народного споживання.

На нашу думку, це пов'язано із орієнтуванням на перетворення виробничих асортиментів у споживчі, ви-

значаючи більш приємні розміри партій, комплектність, тощо, забезпечуючи пріоритетну орієнтацію на дотримання параметрів ефективності та господарської доцільності складських запасів для дрібнооптової й роздрібної складської реалізації продукції номенклатурних груп.

Сформована на сучасному товарному ринку ситуація характеризується тим, що для товаровиробників збут став відігравати більшу роль, чим постачання [3].

У зв'язку із цим, нам представляється економічно виправданою орієнтація торгових структур саме на виконання функцій збуту, а не тільки постачання, що дає можливість підвищити ефективність раціонального використання фінансових ресурсів забезпечуючи в певній мірі, вирішення проблеми дефіциту власних оборотних активів.

Таким чином, за рахунок диверсифікації своєї діяльності, торговельні організації, як складова сфери обігу, змінюють притаманні їм функції, що забезпечує вдосконалення механізмів закупівлі, надаючи нових важелів виконанню процесу пошуку необхідних товарів відповідної якості та забезпечуючи відповідний платоспроможний попит на ринках збуту.

Виходячи із виконання функцій по закупівлі та реалізації ресурсів, за рахунок здійснення посередницької діяльності виникає необхідність виділення механізмів вдосконалення процесів закупівлі матеріальних ресурсів як самостійного напрямку диверсифікованості.

Таким чином, зазначене вимагає додаткової конкретизації функції, що виконують посередницькі структури сфери обігу, у тому числі вивчення споживчого попиту, поставальників з метою встановлення тривалих та надійних зв'язків як з виробниками продукції, так і з споживачами матеріальних ресурсів.

На нашу думку, проведення глибоких досліджень у цій галузі дозволить торговельним організаціям обґрунтовано встановити потребу в товарних та фінансових ресурсах і, як слідство, більш раціонально підходити до вирішення проблем використання економічного потенціалу.

Важливість вирішення цієї проблеми обумовлюється тим, що наявність значних об'ємів закупівлі приведе до росту витрат по зберіганню продукції, а з іншого боку у разі зниження потреби у закупівлі знижуються запаси товарних ресурсів, що знаходяться на зберіганні, зменшуючи ефективність використання складських потужностей та збільшуючи вартість зберігання одиниці товару.

Тому з метою запобігання можливих негативних наслідків варто приділяти більш значну увагу проблемі узгодження моменту переходу ризику за товар з метою пошуку найбільш прийнятних умов постачання.

Це дозволить встановити не тільки суб'єкта відповідальності за псування товару при навантаженні й транспортуванні, але й підвищити ступінь відповідальності як самих виробників товару, так і торгових посередників.

У свою чергу, вдосконалення процесу закупівлі товарно-матеріальних ресурсів викликає необхідність розвитку широкого спектра додаткових послуг сервісного характеру (виробничих, транспортно-експедиційних, інформаційно-рекламних тощо), який слід постійно оновлювати впроваджуючи додаткові операції враховуючи зміну попиту на них з боку споживачів.

Висновки. Диверсифікація діяльності торгових підприємств як суб'єктів сфери обігу є складним, але водночас і оптимальним процесом стабілізації їх функціонування, проте тільки знання всіх можливих варіантів результату діяльності дозволить правильно обрати подальший шлях розвитку.

Слід підкреслити, що поряд з розглянутими нами напрямками диверсифікованості діяльності суб'єктів торгівлі, у тому числі вдосконалення функціонування господарства в цілому, підвищення ефективності функціонування торговельних структур, як і інших учасників сфери обігу, у значній мірі залежить від організації процесу руху товарних ресурсів, вдосконалення якого слід розглядати як самостійний напрям реалізації концепції розвитку господарсько-фінансової системи управління суб'єктами сфери обігу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Соціально-економічний розвиток України за 2009–2010 рр. / Державний комітет статистики України – Київ. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/druk/goc_ek/2009/arh_2009_u/html.

2. Корінько М. Д. Диверсифікація: теоретичні та методологічні основи. Монографія / М. Д. Корінько. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 488 с.

3. Никифоров Е. С. Управление качеством услуг в условиях сервисно-ориентированной диверсификации предприятий торговли: автореф. дис. на соискание ученой степени кандидат экономических наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Никифоров Евгений Семенович; С.-Петербург. гос. ун-т сервиса и экономики. – С.-Пб, 2010. – 24 с.

4. Горшкова В. Г. Диверсификация на промышленном предприятии / В. Г. Горшков, В. Д. Маркова, Л. И. Калташова. – Барнаул: Алтайский государственный технический университет, 2000. – 458 с.

5. Милованов Е. Стратегия диверсификации – основа финансовой устойчивости многопрофильного предприятия / Е. Милованов // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – №10. – С. 83 – 85.

6. Цогла О. О. Вибір оптимальних варіантів диверсифікації діяльності підприємства та виробництва продукції// Вісник НУ «Львівська політехніка»: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку. – Львів: НУ «Львівська політехніка». – 2007.– № 576. – С. 312 – 316.

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ТУРИЗМА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

КСИФИЛИНОВА Е. М.

Харьков

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в современных условиях туризм в рамках экономики различных регионов Украины начинает играть все более заметную роль. Однако далеко не все регионы способны обеспечить долговременное устойчивое развитие туризма на своей территории. Одной из основных причин возникновения проблем в развитии регионального туризма является несовершенство региональной системы управления туризмом.

Вопросам развития курортно-рекреационных территорий посвящены труды таких ученых, как В. Г. Гуляев, И. А. Селиванов [1], А. Б. Здоров [2], А. П. Кучеров [3] и др.

В настоящее время туризм оказывает серьезное влияние на экономику многих регионов Украины. Значительная роль туризма в хозяйственных процессах на региональном уровне связана с самим характером туристской деятельности, которая включает в себя множество элементов. К числу основных составляющих (элементов) туризма как большой экономической системы можно отнести производство туристских услуг, формирование, реализацию и потребление туристского продукта. Потребление туристского продукта совершается конечными потребителями (туристами), а его производство, формирование и реализация осуществляются в рамках туристской индустрии – межотраслевого комплекса организаций по производству товаров и услуг для туризма, в состав которого входят следующие хозяйствующие субъекты.

Влияние туризма на региональное развитие непосредственно происходит через рост производства туристского продукта, привлечение личных сбережений туристов (в случае с иностранными туристами – в валюте), создание активного регионального потребительского рынка и рост инвестиционной привлекательности местной туристской индустрии [5].

Рост производства и продаж туристского продукта приводит к созданию новых объектов туристской индустрии (прежде всего отелей, предприятий общественного питания, досуга и развлечений), модернизации и повышению эффективности производства существующих объектов туристской инфраструктуры и супраструктуры (транспортных узлов, коммунальных служб, медицины и здравоохранения). Увеличение количества предприятий местной туристской индустрии требует увеличения количества занятых в сфере туризма людей, поскольку повышение качества предоставляемых туристских услуг невозможно без привлечения все большего числа квалифицированных работников [3].

Обязательным следствием развития туризма в регионе является привлечение сбережений прибывающих туристов, вызванное необходимостью совершения ими расходов во время отдыха. Во время туристской поездки человек тратит гораздо больше денег, чем в повседневной жизни и склонен к демонстративному потреблению, поэтому туризм способен обеспечить местный рынок дополнительными валютными средствами, улучшить платежный баланс региона. Воздействие туризма на экономику региона, связанное с ростом количества привлекаемых в нее сбережений приезжающих тури-

стов, определяется силой туристского мультипликатора, то есть коэффициента, отражающего доходы региона в зависимости от расходов туристов [1].

Рост популярности туристского региона, повышение привлекательности туристских ресурсов и уровня качества регионального турпродукта превращают туристскую инфраструктуру региона в весьма привлекательный объект для инвестирования. Рост инвестиций (в том числе и иностранных) в региональную туристскую индустрию посредством создания новых предприятий и покупки уже существующего бизнеса ведет не только к повышению ее рентабельности и уровня качества производимых туристских услуг, но и к популяризации туристского региона в регионе или стране инвестора. Туризм также приводит к резкой активизации потребительского спроса в регионе за счет увеличения количества платежеспособных потребителей. Вызванный притоком туристов подъем потребительского рынка стимулирует производство предприятий туристской индустрии, привлекает новых участников на рынок, создает условия для появления и развития ранее нерентабельных видов коммерческой деятельности (например, производство и продажа сувениров).

Усиление положительного и минимизация отрицательного влияния туризма на экономику региона возможно при обеспечении его устойчивого развития, то есть при создании условий, обеспечивающих улучшение характеристик системы регионального туризма при достижении динамически изменяющихся целей в границах допустимых пределов роста (или ограничений) [2].

Важную роль в обеспечении устойчивого развития туризма на региональном уровне играют различные факторы, которые можно разделить на внешние (экзогенные) и внутренние (эндогенные) факторы, отдельно выделив фактор времени – сезонность (рис. 1).

Внешние (экзогенные) факторы природной и антропогенной среды фактически формируют условия устойчивого развития туризма в регионе. Среди них в первую очередь необходимо отметить территорию, оказывающую сильное, многоплановое и противоречивое влияние на развитие регионального туризма [3]. Природно-климатические, географические и культурно-исторические факторы оказывают существенное влияние на масштабы, темпы и направления развития туризма, определяют туристский потенциал и аттрактивность (привлекательность) региона. Экологический фактор определяет, насколько турист будет удовлетворен путешествием через ощущение комфортности, атмосферы гостеприимства, безопасности и благотворного оздоравливающего воздействия. Влияние экономических и финансовых факторов на развитие туризма в регионе обусловлено тем, что между тенденциями развития туризма и экономики региона существует тесная взаимосвязь. От экономического положения региона зависит уровень развития материально-технической базы и инфраструктуры туризма [4].

Среди социальных факторов, влияющих на развитие туризма в регионе, необходимо отметить увеличение свободного времени у населения (сокращение рабочего времени, увеличение продолжительности отпусков), что в сочетании с ростом уровня жизни означает приток новых потенциальных туристов, повышение уровня их образования, культуры, эстетических потребностей. Постоянное влияние на развитие туризма в регионе оказывают также демографические (численность населения, половозрастная структура, семейное положение, урбанизация, квалифицированность кадров, гостеприимство местного населения и др.) и политико-правовые (политическая обстановка в регионе, смягчение административного контроля в сфере туризма, уни-

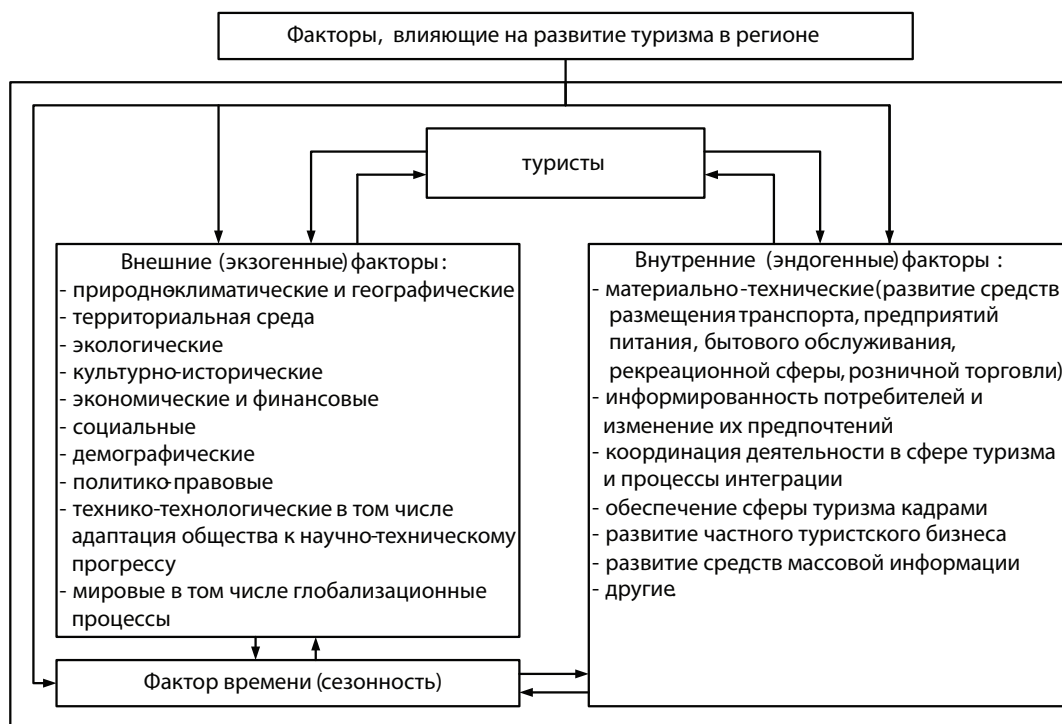


Рис. 1. Классификация факторов, влияющих на устойчивое развитие туризма в регионе

фикация налоговой и денежной политики) факторы. Кроме того, следует также отметить влияние на устойчивое развитие туризма в регионе технико-технологических факторов, связанных с научно-техническим прогрессом, которые открывают новые возможности для совершенствования и производства новых видов туристских услуг (повышение скорости и комфортабельности транспортных средств, безопасности перевозок, постоянное внедрение информационных технологий и т. д.) [5].

Внутренние факторы, воздействующие на устойчивое развитие туризма в регионе, формируются и действуют непосредственно в самой сфере туризма. К ним относятся материально-технические факторы, связанные с развитием средств размещения, транспорта, предприятий общественного питания, рекреационной сферы, розничной торговли и т. д.

Особое место среди факторов, оказывающих влияние на устойчивое развитие туризма в регионе, занимает фактор сезонности. Под сезонностью понимается свойство туристских потоков концентрироваться в определенных местах на протяжении небольшого периода времени. Сглаживание фактора сезонности в туризме, например за счет диверсификации туристских услуг, дает большой экономический эффект, позволяя увеличить сроки эксплуатации материально-технической базы, повысить степень использования труда персонала в течение года и доходность предприятий сферы туризма [6].

Анализ, оценка, прогнозирование и учет влияния вышеперечисленных факторов на устойчивое развитие туризма в регионе должны осуществляться в рамках региональной системы управления туризмом. Однако в настоящее время в Украине механизм управления региональным туризмом является, на наш взгляд, недостаточно эффективным. Современная система управления туризмом в регионах, при которой руководство и координацию туристской деятельности осуществляют комитеты (департаменты, отделы) по туризму в составе местных администраций, в полной мере не способна обеспечить устойчивое развитие регионального туризма [7]. Особенно это касается тех регионов, где туризм не является основой местной экономической системы. Как было отмечено ранее, развитие туризма на региональном уровне носит комплексный, многоаспектный характер, поэтому и управление туристской деятельностью в регионе должно осуществляться по целому ряду различных направлений. К ним относятся:

- поддержание в надлежащем состоянии существующих и создание новых объектов региональной туристской инфраструктуры;
- оценка туристского потенциала региона и разработка предложений по его повышению;
- координация и контроль деятельности региональных туристских организаций;
- сбор, анализ и обработка туристской информации и статистики;
- маркетинговая деятельность по продвижению региона на украинском и мировом рынках;
- консультационная, методическая, экспертная деятельность и т. д.

Очевидно, что в рамках существующей региональной системы управления туризмом осуществить развитие всех перечисленных направлений невозможно в силу целого ряда ограничений: финансовых, кадровых, информационных и других. Различия между экономическими, природно-географическими, социально-демографическими, политическими и другими региональными условиями диктуют необходимость гибкого подхода к построению региональной системы управления туризмом с учетом всех местных особенностей. Наиболее перспективным направлением совершенствования существующей системы управления туризмом на региональном уровне нам видится создание региональных туристских администраций в дополнение или замещение существующих органов управления [8].

Таким образом, применение объектного подхода при составлении программы долгосрочного развития туризма в регионе позволяет максимально учесть воздействие внутренних и внешних факторов, провести анализ существующей ситуации и разработать последовательность действий и мероприятий по поддержке и управлению региональным туризмом. В то же время совершенствование системы управления туризмом на региональном уровне на основе создания региональных туристских администраций и осуществления ее структурными элементами предложенных функций обеспечит устойчивое развитие регионального туризма с помощью согласования стратегических и тактических интересов всех заинтересованных сторон и рационального использования местных туристских ресурсов и инфраструктуры. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Гуляев В. Г.** Туризм: экономика, управление, устойчивое развитие: Учебник / В. Г. Гуляев, И. А. Селиванов. – М.: Советский спорт, 2008. – 280 с.
2. **Здоров А. Б.** Экономика туризма: Учебник / А. Б. Здоров. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 272 с.
3. **Кучеров А. П.** Объектное управление: новационный и инновационный менеджмент в туризме. / А. П. Кучеров. – М.: Издательство «Спутник +», 2009. – 208 с.
4. **Севастьянова С. А.** Региональное планирование туризма и гостиничного хозяйства: учебное пособие. / С. А. Севастьянова. – М.: КНОРУС, 2007. – 256 с.
5. **Чудновский А. Д.** Управление индустрией туризма России в современных условиях: учебное пособие. / А. Д. Чудновский, М. А. Жукова. – М.: КНОРУС, 2007. – 416 с.
6. **Павленко Л. А.** Методика формування туристичного продукту / Л. А. Павленко // Вестник Соломоновского университета. – 2002. – Т. 5. – №2. – С. 17 – 18.
7. **Воронкова Л. П.** История туризма и гостеприимства: Учеб. пособие. – М.: Издательско-торговый дом «Гранд»; Фаир-Пресс, 2004. – 303 с.
8. **Биржаков М. Б.** Введение в туризм. – СПб.: Издательский дом «Герда», 2001. – 320 с.

ВИЗНАЧЕННЯ ПОТРЕБИ У КОМПЛЕКСНОМУ ЛОГІСТИЧНОМУ ОБСЛУГОВУВАННІ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ АР КРИМ)

БАХОВСЬКА М. Ю.

кандидат економічних наук

Сімферополь

У зв'язку з активним зростанням уваги до логістичних технологій як напрямку оптимізації витрат підприємств визначення потреби у комплексному логістичному обслуговуванні у регіонах України стає досить актуальною проблемою. Її вирішення дозволить виявити причини незначного використання послуг з комплексного логістичного обслуговування в умовах вітчизняної економіки та означити певні напрямки для подальшого розвитку ринку логістичних послуг. Задля визначення потреби у комплексному логістичному обслуговуванні у регіонах України доцільно звернутись до такого простого, економічного і водночас ефективного інструменту як опитування, що широко використовується у маркетингових дослідженнях.

Згідно із прийнятими та загальновідомими методиками послідовність проведення будь-якого дослідження можна подати у вигляді таких етапів [1, 2, 3]:

1. Визначення проблеми і формулювання цілей дослідження.
2. Вибір джерел інформації.
3. Збір інформації.
4. Аналіз зібраної інформації.
5. Презентація отриманих результатів.

Отже, результати практичного здійснення кожного з наведених етапів докладно представлені на прикладі опитування задля визначення потреби у комплексному логістичному обслуговуванні на території АР Крим.

Визначення проблеми і формулювання цілей дослідження. Проблемою, що ініціювала проведення такого дослідження, є незначне використання логістичних послуг та комплексного логістичного обслуговування взагалі у більшості регіонів України. Виходячи з цього цілями дослідження стали такі:

- визначення наявності або відсутності потреби у комплексному логістичному обслуговуванні у регіонах України (на прикладі АР Крим);
- визначити загальні напрямки задоволення такої потреби у разі її наявності;
- визначення кола можливих користувачів комплексних логістичних послуг у АР Крим;
- оцінити загальний рівень поінформованості управлінського персоналу підприємств регіону про комплексне логістичне обслуговування та можливості, що надаються у цьому напрямку логістичними центрами;
- визначення загальної готовності ринку АР Крим до прийняття пропозицій комплексного логістичного обслуговування у вигляді послуг логістичних центрів.

Вибір джерел інформації. Для проведення дослідження використовувалася первинна інформація, оскільки попередній аналіз вторинної інформації показав її недостатність. Виходячи з цілей дослідження, об'єктом дослідження було обрано підприємства АР Крим та м. Севастополь, що ведуть роботу в різних сферах підприємницької діяльності, таких як оптова торгівля, роздрібна торгівля, зовнішньоекономічна діяльність, виробництво, надання послуг, що підвищує об'єктивність отриманих даних. Включення до дослідження м. Севастополь, яке є окремою територіальною та адміністративною одиницею України, пов'язано із нерозривністю економічних зв'язків між м. Севастополь та іншими населеними пунктами АР Крим. Процедuru утворення вибірових сукупностей можна описати як випадковий вибір. Вибірка респондентів для проведення опитування проводилася на підставі даних довідкових видань щодо виду діяльності, кількості працюючих і місця розташування підприємства. Однією з умов проведення анкетування було те, що чисельність працюючих на підприємстві повинна була перевищувати 10 осіб. Дослідження проводилось шляхом опитування. Опитування проводилось серед управлінського персоналу підприємств на території міст і селищ міського типу АР Крим та м. Севастополь за місцем роботи респондента. Для участі в дослідженні залучалися особи, що ініціюють або приймають рішення про розміщення замовлень на логістичні послуги (керівники, заступники керівників підприємств та керівники відповідних відділів). На кожному підприємстві лише одна особа заповнювала анкету. Період проведення дослідження – 15.09.2010 – 15.11.2010. У процесі проведення дослідження було отримано репрезентативну кількість анкет.

Збір інформації. Опитування проводилось у вигляді інтерв'ю, а також за допомогою електронної та традиційної пошти з використанням спеціально розробленої автором анкети. Анкета є гнучким інструментом методу опитування, оскільки для одержання необхідної інформації можуть використовуватися запитання, що відрізняються формою, формулюваннями, послідовністю. Анкета складалася з 11 питань, які припускали одержання як кількісних, так і якісних відповідей, включала відкриті й закриті питання. Анкета включала ряд питань, які стосувалися місця розташування та сфери комерційних інтересів господарюючих суб'єктів, використання власних або орендованих складських площ і найманого транспорту. Крім того, респондентам було запропоновано оцінити клас складських приміщень, що використовує підприємство, середню вартість використання 1 м² цих приміщень і вартість транспортних витрат на 1 замовлення, а також указати, які види логістичних операцій необхідно здійснювати з товаром на складі підприємства. У завершенні анкети респонденти також оцінювали за 5-бальною шкалою роботу свого підприємства з погляду ефективності реалізації

логістичних функцій і відповідали на відкрите запитання про можливість та доцільність співробітництва із логістичними операторами у регіоні.

Аналіз зібраної інформації. Систематизація первинної інформації, отриманої в результаті дослідження, укладалася в класифікації варіантів відповідей, їхньому кодуванні й поданні в зручній для аналізу формі в узагальненому вигляді (табл. 1). Аналіз інформації полягав в оцінці вже систематизованої інформації з використанням статистичних методів.

Презентація отриманих результатів. Результати дослідження показали, що значна частина підприємств, на яких проводилося опитування, зареєстровані в Сімферополі й Сімферопольському районі (62,5%), що пояснюється географічним положенням Сімферополя в центрі Кримського півострова, статусом адміністративного центра АР Крим, зосередженням саме в цьому місті основних фінансових, контролюючих та інших установ. При цьому тільки для 37,5% підприємств Сімферополь і

Таблиця 1

Аналіз результатів анкетування для визначення потенційних користувачів комплексних логістичних послуг в АР Крим

Зміст питання	Варіанти відповідей	Кількість відповідей	% відповідей
1	2	3	4
1. У якому регіоні Криму/України/світу зареєстроване Ваше підприємство?	Сімферополь і Сімферопольський р-н	30	62,5
	Севастополь	6	12,5
	Ялта і Південний берег Криму	4	8,3
	Євпаторія і західний Крим	5	10,4
	Феодосія і східний Крим	2	4,2
	Джанкой і північний Крим	1	2,1
	Усього	48	100
2. У якій галузі економіки працює Ваше підприємство?	Оптова торгівля	42	87,5
	Роздрібна торгівля	24	50,0
	Виробництво	1	2,1
	Надання послуг	2	4,2
	Інше (оренда обладнання)	1	2,1
	Усього	70	—
3. Який регіон Криму/України/світу є областю комерційних інтересів Вашого підприємства?	Сімферополь і Сімферопольський р-н	18	37,5
	Севастополь	12	25,0
	Ялта й південний берег Криму	14	29,2
	Євпаторія й західний Крим	6	12,5
	Феодосія й східний Крим	5	10,4
	Джанкой і північний Крим	—	—
	Харків, Дніпропетровськ	1	2,1
	Вся Україна	1	2,1
	Усього	57	—
	Усього	57	—
4. До якої категорії належать товари/комплектуючі товарів Вашого підприємства?	Продукти харчування	22	45,8
	Напої алкогольні/безалкогольні	14	29,2
	Побутова техніка	7	14,6
	Виробництв. /торговельне обладнання	3	6,25
	Електротехніка	1	2,1
	Шкірсировина	1	2,1
	Будівельні матеріали	1	2,1
	Усього	49	—
5. Чи використовує Ваше підприємство власний склад площею... чи орендований склад площею...	50 м ² – 100 м ²	18	37,5
	100 м ² – 400 м ²	6	12,5
	400 м ² – 800 м ²	1	2,1
	800 м ² – 1000 м ²	4	8,3
	50 м ² – 100 м ²	1	2,1
	200 м ² – 250 м ²	5	10,4
	Труд власних працівників складу	38	79,0
	Власний транспорт	36	75,0
	Труд власних експедиторів	29	60,4
	Труд власних працівників для мит. обслугов.	3	6,3
	Послуги автотранспорт. підприємств	4	8,3
	Усього	145	—
	Усього	145	—
	Усього	145	—
	Усього	145	—
6. До якого класу складів Ви могли б віднести склад, що використовує Ваше підприємство?	А	2	4,2
	В	3	6,3
	С	14	29,2
	Д	29	60,4
	Усього	48	100,0
7. Які види логістичних операцій необхідно здійснювати з товаром/комплектуючими товарами Вашого підприємства на складі?	Зберігання	43	89,6
	Комплектація замовлень	38	79,2
	Відпускання споживачеві зі складу	37	77,1
	Доставка споживачеві зі складу	44	91,7
	Повернення браку	31	64,6
	Інвентаризація	23	51,1
	Усього	—	—

1	2	3	4
8. Середня вартість використання 1 м2 складської площі обходиться Вашому підприємству в	5 – 10 дол.	22	45,8
	10 – 15 дол.	17	35,4
	15 – 20 дол.	5	10,4
	Завагалися з відповіддю	4	8,3
	Усього	48	100,0
9. Середня вартість транспортних витрат на 1 замовлення на Вашому підприємстві становить	1 – 3 дол.	3	6,3
	3 – 5 дол.	9	18,8
	6 – 10 дол.	13	27,1
	10 – 20 дол.	14	29,2
	20 – 40 дол.	5	10,4
	40 – 90 дол.	1	2,1
	Завагалися з відповіддю	3	6,3
10. Оцініть за 5-бальною шкалою роботу Вашого підприємства з погляду реалізації наступних логістичних функцій	Усього	48	100,0
	Транспортування, середній бал	4,1	–
	«3»	7	14,6
	«4»	27	56,3
	«5»	14	29,2
	Складування, середній бал	4,0	–
	«3»	18	37,5
	«4»	12	25,0
	«5»	18	37,5
	Обслуговування, споживачів середній бал	4,1	–
	«3»	6	12,5
	«4»	31	64,6
	«5»	11	22,9
	Управління запасами, середній бал	3,6	–
	«2»	5	10,4
	«3»	25	52,1
	«4»	4	8,3
	«5»	14	29,2
	Управління процедурами замовлень, середній бал	4,22	–
	«-» (функція не здійснюється)	12	25,0
	«3»	7	14,6
	«4»	14	29,2
	«5»	15	31,2
	Упаковування, середній бал	4,0	–
	«-» (функція не здійснюється)	32	66,7
	«3»	5	10,4
	«4»	6	12,5
	«5»	5	10,4
11. У випадку створення в Криму логістичних, здатного забезпечити повний комплекс послуг у сфері логістики на високому професійному рівні і за цінами, що діють на українському ринку, Ваше підприємство зацікавлене було б у співробітництві з ним?	«Так»	31	64,6
	«Ні, тому що...»	13	27,1
	«Вагаюся з відповіддю»	4	8,3
	Усього	48	100

Джерело: розраховано автором на підставі даних анкет.

Сімферопольський район є основним регіоном, де зосереджені їхні комерційні інтереси. Наступними за привабливістю для респондентів стали Ялта та Південний берег Криму (29,2%), а також друге за кількістю населення місто у регіоні Севастополь (25,0%). Імовірно, що такий розподіл пов'язаний зі сферою господарської діяльності підприємств, персонал яких узяв участь в опитуванні: в основному це підприємства, що займаються оптовою й роздрібною торгівлею продуктами харчування та алкогольними й безалкогольними напоями.

У загальному вигляді така вибірка відповідає картині господарської діяльності в регіоні: по-перше, АР Крим можна охарактеризувати як регіон з малою часткою промислового виробництва; по-друге, риси рекреаційного регіону позначаються на структурі ви-

робництва і торгівлі – в основному це продукти харчування, напої (як алкогольні, так і безалкогольні) і товари народного споживання; по-третє, у курортний сезон кількість населення в рекреаційних зонах зростає в десятки разів, торговельна націнка в середньому вище, ніж в інших регіонах, і багато підприємств орієнтують свою діяльність саме на рекреаційні зони та курортний сезон.

За даними опитування співвідношення між підприємствами, що використовують власні складські площі і орендовані склади, становить приблизно 5 : 1 (29 : 6), причому переважна більшість складів належать до класів D (60,4% від загальної кількості) і C (29,2%), тобто це, як правило, малопристосовані та немеханізовані споруди. Таке співвідношення може свідчити, з одного боку, про схильність власників підприємств до прид-

банья з метою вкладення грошей у власність основних фондів, які тимчасово використовуються як склади, і надалі їхнє призначення буде змінене, з іншого боку, – про високі розцінки на оренду складських приміщень у регіоні. Аналогічна ситуація простежується відносно використання праці власних працівників складу (79,0%), власного транспорту (75,0%), праці власних експедиторів (60,4%). У більшості випадків це пов'язане з недовірою до залученого фахівця та стереотипу про високу вартість послуг сторонніх організацій. При цьому послугами автотранспортних підприємств користуються 8, 3% підприємств, а труд власних співробітників для митного «очищення» вантажів використовують 6,3% підприємств, що взяли участь в опитуванні.

Дослідження дозволило встановити найбільший рівень попиту на такі види логістичних операцій як доставка споживачеві зі складу (91, 7% опитаних респондентів), зберігання (89, 6%), комплектація замовлень (79, 2%), відпускання споживачеві зі складу (77, 1%).

За даними дослідження була визначена середня вартість використання 1 м² складської площі підприємствами в регіоні. Практично половина опитаних керівників підприємств (45,8%) указали вартість на місяць 5 – 10 дол. за 1 м², близько третини респондентів (35,4%) указали вартість 10 – 15 дол. за 1 м², 10, 4% респондентів визначили вартість використання 1 м² як 15 – 20 дол. нарешті 8,3% респондентів завагалися з відповіддю, що побічно свідчить про недостатню увагу керівництва деяких підприємств до питань управління складським господарством і запасами.

Що стосується середньої вартості транспортних витрат на 1 замовлення на підприємствах, що брали участь в опитуванні, то діапазон значень тут був досить широкий: від 1 – 3 дол. до 40 – 90 дол. У значній мірі це пов'язане з різноманітним асортиментом товарів, яким оперують підприємства. При цьому основна частка відповідей припала на значення 6 – 10 дол (27,1%) і 10 – 20 дол. (29,2%) на 1 замовлення.

Під час оцінювання за 5-бальною шкалою роботи підприємства з погляду реалізації окремих логістичних функцій респонденти відзначили, що на всіх підприємствах реалізуються такі функції, як транспортування (100% опитаних респондентів), складування (100%), управління запасами (100%) і обслуговування споживачів (100%). При цьому рівень середньої оцінки реалізації функцій транспортування, складування та обслуговування споживачів на підприємствах за 5-бальною шкалою склав 4,0 – 4,1 бали, що є досить високою оцінкою. Відповідна середня оцінка щодо реалізації функції управління запасами істотно нижча і становить 3,6 бали, що говорить про неповну задоволеність керівників підприємств результатами в цій сфері ведення господарської діяльності. Що стосується затребуваності таких функцій, як управління процедурами замовлень (75,0% опитаних респондентів) і впаковування (33,3%), то попит на них істотно нижчий. Ті підприємства, які реалізують ці функції, у середньому оцінюють їхній рівень як гарний – 4,0 – 4,22 бали.

На завершення необхідно відзначити, що гіпотетична можливість надання комплексних логістичного обслуговування, а також створення

логістичних центрів у регіоні трансформується у практичну доцільність лише за умови наявності попиту. Аналіз даних, отриманих у результаті опитування потенційних користувачів таких послуг в АР Крим, у цілому свідчить про існування сприятливих умов для створення та функціонування об'єктів комплексного логістичного обслуговування у Криму: 64,6% опитаних респондентів виявили зацікавленість у співробітництві із логістичними центрами від одержання однієї послуги до довгострокового співробітництва. Серед відповідей респондентів, які заперечують можливість співробітництва із логістичними центрами, переважають такі причини відмов, як «вищі витрати на експедирування і транспортування, ніж у самого підприємства», «наявність власного логістичного персоналу» і т. д. Значення таких причин небажання співробітництва свідчить про неусвідомлення керівниками підприємств переваг аутсорсингу логістичних функцій і роботи комплексних логістичних операторів загалом. У значній мірі така ситуація пов'язана з відсутністю інформації щодо комплексного логістичного обслуговування, низьким рівнем логістичних знань керівних кадрів на невеликих підприємствах і неприйняттям нового в роботі, що характерно для багатьох сфер бізнесу. Для кримського ринку логістичних послуг пропозиція комплексного логістичного обслуговування є новою. І цей факт необхідно враховувати під час розробки рекламної кампанії, що є неодмінною складовою стратегії виводу нового товару на ринок, яким є комплексне логістичне обслуговування.

Таким чином, підсумовуючи результати визначення потреби у комплексному логістичному обслуговуванні та кола потенційних користувачів цих послуг на прикладі АР Крим, потрібно відзначити, що крім транспортних, експедиторських, брокерських та інші підприємств, які надають послуги в сфері логістики, такими користувачами можуть бути підприємства оптової та роздрібної торгівлі, а також виробничі підприємства та багато інших. Основні матеріальні потоки, з якими буде пов'язана робота логістичних операторів у регіоні, можуть бути сформовані продуктами харчування, алкогольними і безалкогольними напоями, а також різними товарами народного споживання. Оптимізація матеріальних і супутніх їм інформаційних потоків у регіоні з використанням принципів і сучасних інструментів логістики в значній мірі буде сприяти зниженню навантаження на навколишнє природне середовище рекреаційного регіону за рахунок зменшення негативного впливу транспорту, підвищенню рівня обслуговування кінцевих споживачів і поліпшенню загального економічного клімату в регіоні. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бутенко Н. В. Основи маркетингу: Навчальний посібник. — К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2004. — 140 с. — Режим доступу до документу: <http://books.efaculty.kiev.ua/mrk/3/t2/3.html>.
2. Павленко А. Ф., Войчак А. В. Маркетинг: Підручник. — К.: КНЕУ, 2003. — 116 с. — Режим доступу до документу: <http://library.if.ua/book/22/1667.html>.
3. Примак Т. О. Маркетинг: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2004. — 228 с: іл. — Бібліогр.: с. 223–224. — Режим доступу до документу: <http://readbookz.com/book/146/4105.html>.

ІЄРАРХІЧНА КЛАСИФІКАЦІЯ ЛОГІСТИЧНИХ ВИТРАТ ЗА ФУНКЦІОНАЛЬНИМ ПРИЗНАЧЕННЯМ

МІШИНА С. В.

кандидат економічних наук

МІШИН О. Ю.

кандидат економічних наук

Харків

Логістичні витрати будь-якого підприємства здійснюються в сферах постачання, виробництва та розподілу. Але, крім основних логістичних функцій існують ще й функції підтримуючого характеру, що є не менш важливими, оскільки забезпечують реалізацію основних функцій. Тому сьогодні на підприємствах постає проблема чіткої структуризації логістичних витрат за функціональною ознакою.

Питання класифікації логістичних витрат за функціональною ознакою знайшли відображення в працях таких економістів як Бауерсокс Дональд Дж. та Клос Девід Дж. [1], Гаджинський А. [2], Кальченко А. [3], Міротін Л. та Ташбаєв І. [4], Пономарьова Ю. [5], Сергеев В. [6], Крикавський Є. [7].

Проте жодна з класифікацій не носить ієрархічного характеру, що сприяв би більш чіткому групуванню логістичних витрат.

Метою даного дослідження є уточнення класифікації логістичних витрат за функціональним призначенням та доведення її до рівня практичного використання. Для досягнення цієї мети в дослідженні були поставлені і вирішені такі завдання:

- проаналізувати існуючі підходи до класифікації логістичних витрат функціонального призначення;
- визначити групи та види логістичних витрат функціонального призначення;
- уточнити склад різних видів логістичних витрат функціонального призначення;
- довести розроблену класифікацію логістичних витрат функціонального призначення до рівня практичного використання.

За функціональним призначенням Міротін Л. та Ташбаєв І. [4] виділяють адміністративні і операційні витрати. Такий підхід не враховує особливості вітчизняного обліку витрат і не пов'язаний з виконанням логістичних функцій безпосередньо.

Крикавський Є. [7] також розподіляє витрати за логістичними функціями (допоміжними). За таким же принципом розподіляються витрати в праці Крикавського Є. [7], але в розрізі основних функцій. А назва функціональної ознаки звучить у цьому випадку – за формами та місцем виникнення. Як бачимо, витрати на виконання як основних, так і допоміжних логістичних функцій враховуються провідними економістами в загальній класифікації логістичних витрат. Це свідчить про необхідність розгляду всіх витрат на реалізацію допоміжних логістичних функцій не відокремлено, а в

розрізі (з метою) уточнення складу витрат, необхідних для реалізації основних функцій. Саме тому доцільною, як на нашу думку, є розробка ієрархічної класифікації логістичних витрат за функціональним призначенням, що і знайшло відображення в табл. 1.

Наведена в табл. 1 класифікація може бути використана для оцінки якості виконання як основних, так і підтримуючих логістичних функцій. Витрати на реалізацію підтримуючих функцій можуть бути оцінені, як щодо ефективності окремих їх видів, так і в цілому щодо ефективності загальної їх суми в розрізі сфери постачання, виробництва і розподілу.

Проте, перш, ніж використати цю класифікацію в практичній діяльності суб'єктів господарювання має бути розроблений підхід щодо точного визначення суми логістичних витрат функціонального призначення за різними їх групами та видами.

У вітчизній практиці бухгалтерського обліку Планом рахунків не передбачено виокремлення логістичних витрат. Вони враховуються у складі загальновиробничих (рахунок 91), виробничих (рахунок 23), адміністративних витрат (рахунок 92) та витрат на збут (рахунок 93). В обліку можна виділити логістичні витрати, проте, крім цього, слід буде розробити ще й техніку уникнення подвійного обліку логістичних витрат (одного разу у складі всіх операційних витрат та витрат діяльності підприємства, а другого – на окремих субрахунках). Крім того, такий підхід до обліку логістичних витрат вимагає перебудови програмного забезпечення, що використовується вітчизняними підприємствами для ведення бухгалтерського обліку.

Тому, як на думку авторів, виокремлювати в обліку логістичні витрати необхідно, але на забалансових рахунках, тобто довідково, щоб це не потребувало перебудови існуючої інформаційної та нормативної бази обліку.

Користуючись класифікацією, наведеною в табл. 1, нами запропоновано порядок відображення логістичних витрат функціонального призначення на забалансових рахунках (табл. 2).

Запропонований порядок відображення поточних логістичних витрат функціонального призначення на забалансових рахунках може бути видозмінений залежно від управлінських потреб підприємства. Водночас він може бути використаний на будь-якому підприємстві для формування залишків на забалансових рахунках шляхом накопичення сум витрат за відповідний період.

Науковою новизною даного дослідження є уточнення класифікації логістичних витрат підприємства за функціональним призначенням за рахунок її побудови за принципом ієрархічності та розробки підходу щодо визначення суми логістичних витрат за їх групами та видами, що дозволяє довести класифікацію до рівня практичного застосування.

Ієрархічна класифікація логістичних витрат за функціональним призначенням

Групи витрат, здійснюваних для реалізації основних логістичних функцій	Види витрат, здійснюваних для реалізації логістичних функцій підтримуючого характеру	Склад логістичних витрат	Можливі витрати, втрачені можливості
1	2	3	4
Витрати постачання	витрати транспортування	витрати на завантажувально-розвантажувальні роботи, оплата перевезення власним транспортом та транспортом сторонніх організацій, витрати на перевалку вантажів, витрати на паливно-мастильні матеріали, технічне обслуговування та ремонт власного транспорту, амортизація власних транспортних засобів, витрати на страхування та митне оформлення вантажів	втрати від нераціональної маршрутизації перевезень, неправильного вибору перевізника, видів транспорту, умов постачання
	витрати управління запасами	змінні витрати на зберігання запасів на складі, витрати на приймання та розміщення запасів на складі, витрати на тару та упакування запасів (за необхідністю)	втрати від іммобілізації коштів у запасах, витрати, пов'язані з дефіцитом, псуванням, розкраданням запасів
	витрати складування	витрати на ремонт, експлуатацію (енерго, тепло, водопостачання), охорону, амортизацію власних складських площ та обладнання, призначених для зберігання запасів; орендна плата за складські площі;	втрати від недостатнього заповнення складських площ, нераціонального розміщення запасів
	витрати на організацію інформаційно-комп'ютерної підтримки	витрати на збір інформації про ринок закупівель, на вибір та оцінку роботи постачальників, укладання договорів постачання, оформлення документообігу, витрати на канцтовари, амортизацію комп'ютерної і копіювальної техніки відділу постачання	втрати, пов'язані з витоком, недостовірністю та невчасним збором інформації
	витрати логістичного управління	витрати на утримання постачальницького, складського персоналу, витрати на відрядження персоналу, зайнятого у постачанні, витрати на утримання та амортизацію адміністративних приміщень служби постачання та складування	витрати, пов'язані з неповним використанням робочого часу
Витрати виробництва	витрати транспортування	витрати на внутрішньовиробничі переміщення запасів, готової продукції (зі складу у виробництво і навпаки), витрати на експлуатацію і амортизацію виробничого транспорту, витрати на паливно-мастильні матеріали	втрати від нераціональних переміщень вантажів по території підприємства
	витрати логістичного управління	витрати на утримання, відрядження, преміювання персоналу, зайнятого логістичною оптимізацією виробничого процесу	аналогічні витратам у постачанні
	витрати на організацію інформаційно-комп'ютерної підтримки	витрати на складання графіків виробничого процесу, збір інформації про протікання виробничого процесу	аналогічні втратам у постачанні
Витрати розподілу	витрати транспортування	транспортні витрати, аналогічні тим, що виникають у сфері постачання	аналогічні втратам у постачанні
	витрати управління запасами готової продукції	витрати на підготовку продукції до відвантаження, на комплектацію замовлень та інші, аналогічні витратам у постачанні	аналогічні втратам у постачанні
	витрати складування	витрати на складування готової продукції та інші аналогічні витратам у постачанні	аналогічні втратам у постачанні
	витрати на організацію інформаційно-комп'ютерної підтримки	витрати на збір інформації про споживчі ринки, витрати на вибір та оцінку роботи логістичних посередників, укладання договорів, обробку замовлень споживачів та оформлення документообігу, витрати на канцтовари, утримання та амортизацію комп'ютерної та копіювальної техніки відділу збуту	втрати та штрафи за невчасного та неповного виконання замовлень споживачів та інші, аналогічні втратам у постачанні

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
Витрати розподілу	витрати на сервісне обслуговування	витрати на надання послуг з передпродажного та післяпродажного сервісу, витрати на організацію зворотніх потоків бракованої готової продукції	втрати внаслідок надання неякісних сервісних послуг
	витрати логістичного управління	оплата послуг логістичних посередників, витрати на утримання збутового персоналу, витрати на соціальні заходи (нараховані на фонд оплати праці збутовиків), витрати на навчання та підвищення кваліфікації збутового персоналу та логістичних посередників, витрати на відрядження збутового персоналу, витрати на утримання та амортизацію адміністративних приміщень служби збуту	аналогічні витратам у постачанні

Таблиця 2

Порядок відображення поточних логістичних витрат функціонального призначення на забалансових рахунках

Групи витрат, здійснюваних для реалізації основних логістичних функцій		Види витрат, здійснюваних для реалізації логістичних функцій підтримуючого характеру	
Назва	Номер забалансового рахунку	Назва	Номер забалансового рахунку
Витрати постачання	091	витрати транспортування	091 – 1
		витрати управління запасами	091 – 2
		витрати складування	091 – 3
	092	витрати логістичного управління	092 – 1
		витрати на організацію інформаційно-комп'ютерної підтримки	092 – 2
Витрати виробництва	023	витрати транспортування	023 – 1
	092	витрати логістичного управління	092 – 1
		витрати на організацію інформаційно-комп'ютерної підтримки	092 – 2
Витрати розподілу	093	витрати транспортування	093 – 1
		витрати управління запасами готової продукції	093 – 2
		витрати складування	093 – 3
		витрати на сервісне обслуговування	093 – 4
	092	витрати логістичного управління	092 – 1
		витрати на організацію інформаційно-комп'ютерної підтримки	092 – 2

Практичне значення отриманих результатів полягає в можливості застосування розробленої класифікації логістичних витрат за функціональним призначенням на вітчизняних підприємствах для забезпечення оцінки ефективності логістичної діяльності в сферах постачання, виробництва і збуту.

Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямі є уточнення розробленої класифікації логістичних витрат функціонального призначення в залежності від галузевих особливостей здійснення логістичної діяльності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бауэрсокс Дональд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегри-рованная цепь поставок / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. – 640 с.
2. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000. – 375 с.
3. Кальченко А. Г. Логистика: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 284 с.

4. Миротин Л. Б., Ташбаев Ы. Э. Логистика для предпринимателя: основные понятия, определения, положения и процедуры: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 252 с.

5. Пономарьова Ю. В. Логістика: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 189 с.

6. Сергеев В. И. Логистика в бизнесе: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 608 с.

7. Крикавський Є. В. Логістика. Основитеорії: Підруч. для вищ. навч. закл. / Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Львів: Інтелект-Захід, 2004. – 414 с.

МОДЕРНИЗАЦИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО РЕСУРСА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК РЕШАЮЩИЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

САЛУН М. Н.

кандидат экономических наук

Харьков

Актуальность проблемы. Главной задачей промышленной политики на современном этапе является модернизация ресурсной базы производства и повышение конкурентоспособности продукции. Одним из важнейших факторов, обеспечивающих решение этой задачи, является качественный и количественный состав применяемых средств производства. Будущее определится тем, будут ли развиваться отрасли промышленности на основе достижений отечественной науки и техники, или это ограничится лишь переносом зарубежных производств в Украину.

Модернизация отрасли машиностроения не терпит отлагательства. Сегодня проведение коренной модернизации производств и использование ими современных технологий, материалов и оборудования является необходимым условием повышения конкурентоспособности продукции и эффективности работы большинства отечественных предприятий. Производство перестраивается на основе современной информационной и технологической организации производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Эффективность современного машиностроительного производства во многом определяется развитием сформированного ресурсного потенциала. Развитие ресурсного потенциала промышленности невозможно без обновления основных фондов машиностроительного комплекса путем приобретения нового, прогрессивного, высокотехнологичного оборудования и глубокой модернизации существующего парка оборудования.

Анализ последних научных исследований и разработок. Теория процессов модернизации производства достаточно широко исследована и отражена как в отечественных, так и в зарубежных литературных источниках. К их числу относятся работы А. И. Пригожина, А. А. Трифиловой, А. К. Казанцева, Л. А. Евсеевой, С. Д. Ильенковой, В. И. Кузнецова, А. И. Богданова, Б. Ф. Денисова, А. В. Васильева, Л. Э. Миндели, В. Л. Квинта, Б. Санто, П. Ф. Дракера, Б. Твисса, Г. Гросси и другие. В то же время вопросу управления процессами модернизации на практике с учетом специфики условий современной экономики уделено недостаточно внимания.

В работах зарубежных авторов глубоко изучены теоретические и практические аспекты модернизации производства, а также большое внимание уделяется организации внедрения научно-технических достижений. Однако перенос зарубежного опыта на украинские предприятия машиностроительного комплекса требует изучения ряда вопросов, в том числе поиск эффектив-

ного механизма внедрения нововведений при модернизации производственной базы, ориентированного на отечественную реальность.

Несмотря на то, что интерес к теории модернизации в нашей стране возник несколько позже по сравнению с рядом зарубежных стран, вышеуказанными авторами внесен значительный вклад в развитие этого направления. Вместе с тем глубокая проработка теоретических вопросов не всегда сопровождается практическими рекомендациями по определению наиболее экономически целесообразных методов и средств повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции и в целом по активизации модернизации на предприятиях машиностроения.

Все вышеперечисленные причины еще раз подчеркивают необходимость и актуальность вышеуказанных исследований.

Изложение основного материала. В целом замена изношенного оборудования на новое и современное позволит не только поддерживать стабильные темпы производства, но и повышать качество выпускаемой продукции, снижать потери от брака, энергозатраты и трудоемкость.

Оборудование, длительное время находившееся в эксплуатации без надлежащего обслуживания и ремонта (организованного по системе планово-предупредительных ремонтов) и в результате этого физически и/или морально устаревшее, сохраняет свою ценность для предприятия. В последнее время нехватка средств на приобретение нового, инновационного оборудования вынуждает большинство украинских предприятий производить ремонт установленного оборудования с его одновременной модернизацией. Многие предприятия заинтересованы в том, чтобы путем небольших инвестиций провести капитальный ремонт и модернизацию имеющегося оборудования так как приобретение станков, особенно крупногабаритных, требует крупных денежных вложений.

Рассмотрим суть технологии принятия решения о модернизации и капитальном ремонте, а также общие технологические этапы этого процесса.

Для оборудования, задействованного в производственном процессе, следует оценить интенсивность его работы и на основе этой оценки сделать вывод о необходимости использования анализируемой единицы оборудования в производственном процессе.

Интенсивность использования единицы оборудования обычно оценивают интегральным коэффициентом [1], который определяют как произведение коэффициента загрузки, характеризующего интенсивность использования оборудования по времени, и коэффициента сменности, учитывающего интенсивность использования оборудования по мощности.

В случае неэффективной загрузки, когда единица оборудования используется с низким коэффициентом загрузки (например ниже 0,75 для массового производства), следует рассмотреть альтернативные варианты производства деталей, закрепленных за анализируемой единицей оборудования в соответствии с существующими операционными стратегиями – это могут быть варианты собственного производства: перевод изготовления деталей на другие единицы оборудования предприятия, изменение технологического процесса изготовления и др., либо аутсорсинг, предполагающий выполнение операций или изготовление деталей, закрепленных за анализируемой единицей оборудования, на других предприятиях.

Если интегральная интенсивность использования оборудования является удовлетворительной, то необ-

ходимо оценить состояние оборудования. Оценка производится по семи уровням, для каждого из которых предлагается несколько вариантов срока эксплуатации [2] и соответствующего ему уровня амортизационных отчислений (табл. 1).

Эксперт принимает субъективное решение, оценивая уровень состояния оборудования, осуществляет выбор срока полезного использования в соответствии с уровнем физического износа из табличных значений.

В связи с тем, что в большинстве случаев наиболее значимыми для потребителя оборудования представляются факторы, характеризующие изменение его технологических и эксплуатационных параметров, оценку его фактического состояния предлагается проводить на основе анализа именно этих факторов (рис. 1).

Таблица 1

Шкала для укрупненной оценки технического состояния оборудования

Состояние оборудования	Общая характеристика технического состояния	Срок полезного использования, лет	Физический износ, %
Новое	Новое, установленное и еще не эксплуатировавшееся оборудование в отличном состоянии	5	0
Очень хорошее	Практически новое оборудование, бывшее в недолгой эксплуатации и не требующее ремонта или замены каких-либо частей	4	5 – 15
Хорошее	Бывшее в эксплуатации оборудование, полностью отремонтированное или реконструированное, в отличном состоянии	4	15 – 35
Удовлетворительное	Бывшее в эксплуатации оборудование, требующее некоторого ремонта или замены отдельных частей, таких как подшипники, вкладыши и др.	3	35 – 50
Условно пригодное	Бывшее в эксплуатации оборудование в состоянии, пригодном для дальнейшей эксплуатации, но требующее значительного ремонта или замены главных частей, таких как двигатель, или других ответственных узлов	2	50 – 75
Неудовлетворительное	Бывшее в эксплуатации оборудование, требующее капитального ремонта, такого как замена рабочих органов основных агрегатов	1	75 – 90
Непригодное к применению или лом	Оборудование, в отношении которого нет разумных перспектив на продажу, кроме как по стоимости лома	0	90 – 100

ФАКТОРЫ, ВЫЗЫВАЮЩИЕ ФИЗИЧЕСКИЙ ИЗНОС ЕДИНИЦЫ ОБОРУДОВАНИЯ

- вибрация;
- трение;
- окисление;
- прилипание сопрягаемых поверхностей;
- тепловые и упругие деформации;
- остаточные напряжения и др.

ФАКТОРЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ УСЛОВИЯ И ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ УРОВЕНЬ ФИЗИЧЕСКОГО ИЗНОСА ЕДИНИЦЫ ОБОРУДОВАНИЯ

- первоначальное качество конструкций и материалов основных фондов;
- интенсивность использования;
- фактический срок эксплуатации;
- уровень агрессивности среды, в которой функционируют основные фонды;
- уровень квалификации обслуживающего персонала;
- своевременность проведения ремонтов и технического обслуживания и др.

ФАКТОРЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ФИЗИЧЕСКОГО ИЗНОСА

Факторы, характеризующие уровень внешнего проявления результатов износа	Факторы, характеризующие изменение технологических и эксплуатационных параметров единицы оборудования
– уровень вибрации; – степень окисления базовых поверхностей; – отклонение от плоскостности базовых поверхностей; – размер биений шпинделя; – появление царапин и задигов на сопрягаемых поверхностях; – появление трещин и излома деталей и т. д.	– падение производительности; – снижение точностных характеристик; – повышение энергопотребления; – ухудшение показателей экологичности, безопасности работы, эргономичности и т. д.

Рис. 1. Система факторов физического износа

Представленные группы факторов тесно связаны между собой. Вибрация, трение и прочие причины износа, а также время, интенсивность его эксплуатации и др. факторы определяют уровень внешнего проявления износа (механического, химического, физического). Механические, химические, физические проявления износа вызывают, в свою очередь, изменение технологических возможностей единицы оборудования, что выражается в снижении его эксплуатационных параметров.

Таким образом, оценивается интенсивность работы оборудования и на основе этой оценки делается вывод о целесообразности использования анализируемой единицы оборудования в производственном процессе.

Выводы и направления дальнейших научных исследований. Предложенная последовательность оценки интенсивности эксплуатации оборудования позволяет реформировать систему планирования работы оборудования. Только от наличия и степени развитости

такой системы зависит, смогут ли предприятия максимально использовать все резервы имеющегося у них оборудования, а при закупке нового избежать просчетов и потерь, неизбежно возникающих при отсутствии такой системы. Научно обоснованная система наблюдения за эксплуатацией оборудования позволяет выявить дефекты, обусловленные нарушениями технологического процесса. Сочетание технических и организационных подходов позволит существенно повысить качество выпускаемой продукции, а вследствие этого – конкурентоспособность предприятия. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Гриньова В. М. Салун М. М. Організація виробництва: Підручник. – К.: Знання, 2009. – 582 с.

2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755> – 17.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РОСТА ПРЕДПРИЯТИЯ

ТИМХОВА Г. Б.

кандидат экономических наук

НОВОКШАНОВ В. А.

Харьков

Введение. В странах с развитой рыночной экономикой в связи с трансформацией хозяйствующих субъектов (слияниями и поглощениями, изменением хозяйственного профиля и организационно-управленческих структур, проникновением на новые рынки и т. д.) понятие устойчивого развития приобретает новый смысл. Концепция устойчивого развития, предполагающая создание механизмов подотчетности бизнеса обществу, обеспечения доступа заинтересованных лиц к информации об экономической, экологической и социальной деятельности предприятий и организаций, получает не только все более широкое распространение, но и практическое воплощение.

Проблема разработки стратегии устойчивого развития на уровне предприятий является исключительно многообразной. В ее разработке принимало участие значительное число зарубежных и отечественных ученых, однако состояние ее практического решения требует уточнения ряда положений относительно составляющих стратегического управления предприятием относительно его циклического развития.

Решению данного вопроса и посвящена представленная статья, целью которой является освещение результатов исследований по данной проблеме.

Результаты исследования. Исходя из общесистемных позиций, развитие предприятия рассматривается как тип изменений, повышающий степень организованности системы. Формально развитие предприятия

может рассматриваться как управляемое развитие, осуществляемое путем самоорганизации и обеспечиваемое активностью элементов составляющих структуру предприятия. Стратегическое развитие является процессом, горизонт которого постоянно удаляется, а также, что самое главное, изменяются зависимости, определяющие влияние основных экономических факторов и соответственно их структурных элементов. В данном контексте устойчивое экономическое развитие предприятия достигается не только как результат адаптации к изменяющейся окружающей среде, но и как результат активного формирования самой этой среды и конструирования новых принципов реакции на нее в процессе разработки стратегии развития предприятия.

Несмотря на то, что практически все ученые-экономисты согласны с необходимостью развития, само понятие устойчивое развитие предприятия, пока что не имеет однозначной трактовки. Обращаясь к истории вопроса, необходимо отметить, что в среде крупного интернационального бизнеса появление концепции устойчивого развития было воспринято как сигнал о необходимости изменения отношения к экологическим и социальным проблемам. В 1987 г. Международной комиссией по окружающей среде и устойчивому развитию в докладе «Наше общее будущее» было сформулировано определение устойчивого развития, которое широко используется в настоящее время в качестве базовой формулировки во многих странах. В соответствии с указанным определением, под устойчивым развитием понимается «удовлетворение потребностей настоящего времени, не подрывающее способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [1]. Первоначально принятие концепции устойчивого развития в бизнес-среде носило демонстративный ха-

рактар и сводилось в основном к высказыванию заявлений и намерений. Но уже в 1990 г. была создана Хартия «Бизнес и устойчивое развитие», заявившая, что «Экономический рост создает все условия, необходимые для сохранения экологического равновесия и достижения социальных целей (целей человеческого развития), которые и обуславливают устойчивость развития. Динамичный и ответственный бизнес представляет собой движущую силу устойчивого развития экономики и формирует управленческие, финансовые и технические ресурсы, необходимые для решения проблем состояния окружающей среды» [2, с. 54].

Понятие «устойчивое развитие предприятия» включает в себя три составляющие: устойчивость, развитие и предприятие. Среди них главным является развитие – это необратимое, направленное, закономерное изменение систем.

Проанализируем наиболее распространенные подходы к определению развития предприятия. Например, Пушкарь А. И., целью развития предприятия считает наиболее полное удовлетворение интересов трех основных субъектов, причастных к деятельности предприятия: собственников, персонала и государства [3]. Под стратегическим развитием предприятия Тридед А. Н. [4] понимает определенную модель долгосрочных действий предприятия, которую необходимо реализовать для достижения поставленных перед ним целей. Также в работе [5] Афанасьев Н. В. развитие отделяет от роста, под ростом подразумевается расширение масштабов деятельности при сохранении меры ее эффективности, а развитие представляет собой достижение качественного или количественного прироста полезного результата по сравнению с прежним уровнем, то есть развитие непосредственно связано с возрастанием меры эффективности деятельности предприятия. Аналогичного мнения придерживается и Ляшенко В. И. [6], выделяя, однако, помимо роста и развития еще улучшение – перемены, которые обеспечивают возможности более широкому кругу людей воспользоваться общественными благами.

Основным недостатком всех вышеперечисленных подходов является недостаточное внимание в процессе развития, фактора ценности бизнес – модели предприятия. Общеизвестным критерием экономического роста и развития является стоимость бизнеса (в ее состав входит фактор ценности бизнес-модели), отражающая непротиворечивость интересов групп людей, обладающая прямой связью с ростом благосостояния населения, ориентированностью на перспективу. Поэтому устойчивость экономического роста предприятия следует измерять ростом стоимости бизнеса, а не выручки, прибыли, активов и т. д.

Устойчивое развитие промышленного предприятия – это развитие всех подсистем предприятия под действием внешних и внутренних факторов, при котором благосостояние акционеров (собственников) в реальном выражении, по крайней мере, не снижается в долгосрочной перспективе.

Ценность, получаемая компанией, формируется из совокупности конечных результатов, а используемые для этого процессы являются всего лишь средством их достижения. Иными словами, способность компании извлечь ценность из положения на рынке будет зависеть от того, насколько творчески она подойдет к определению, изменению и созданию результатов, внутренних и внешних. Кроме того, общепризнанным фактом является цикличность развития продукта, при которой он проходит путь от роста до старения. Но не все признают, что такой же путь проделывает и бизнес-модель, приходя к экономическому устареванию.

Главной целью стратегии устойчивого развития предприятия является получение максимальной отдачи от любого вида деятельности предприятия. И соответственно, устойчивое развитие предприятия, представляя собой непрерывный процесс положительных изменений параметров деятельности предприятия, должен обеспечивать как качественный так количественный рост, что невозможно без учета фактора ценности бизнес-модели. Поэтому в процессе разработки стратегии устойчивого развития предприятия необходимо выделять виды и подвиды устойчивого развития бизнес – модели. В результате проведения оценки уровня устойчивого развития, предприятие выявляет необходимость и проводит корректировку целей, функций, принципов и методов управления устойчивым развитием. Остановимся подробнее на данном процессе.

Каждой компании необходимо составить список тех внешних (видимых) результатов, которые ценят клиенты, и тех внутренних результатов, которые формируются посредством внутренних процессов. По данной проблеме имеются несколько методик построения концепции ценности. В частности, американский исследователь С. Чаттерджи разработал на основе концепции границы ценности методiku, помогающую менеджерам осуществлять выбор необходимой стратегии, на основе учета внешних видимых результатов, прежде всего те, что удовлетворяют потребности клиента, сохраняют и расширяют клиентскую базу, а также долю рынка и долю потребителей [7]. Р. Каплан и Д. Нортон приводят особую модель формирования ценности, помимо характеристик товара и услуг включив в нее такие показатели, как имидж и взаимоотношения, находящиеся в зависимости от внешних результатов [8]. В реальности показатели потребительской ценности в разных отраслях и сегментах рынка различны.

Интересный подход к ценности для потребителя (как вариант конкурентных преимуществ) и экономической выгоды для производителя, представила Белашапка В. А. Подход этот основывается на выборе определенной «стратегической конфигурации» или «организационном архетипе». Архетип предполагает собой первичную структуру ряда ресурсов, предназначенную для обслуживания ключевого клиента.

Белашапка В. А. приводит пять основных архетипов, выбираемых предприятием в зависимости от специфики ключевого покупателя: конфигурация (или архетип) низких затрат, конфигурация создания локаль-

ной ценности, конфигурация глобального стандарта совершенства, конфигурация персонифицированного сервиса, конфигурация экспертного знания [9].

Один из наиболее перспективных, на наш взгляд, подходов к анализу ценности бизнес-модели в рамках стратегии устойчивого развития был разработан в рамках теории стейкхолдеров. Интересы различных групп стейкхолдеров могут быть разнонаправлены и даже противоречивы. Как правило, воздействие стейкхолдеров рассматривают как единое противоречивое целое, равнодействующая интересов частей которого определяет траекторию развития компании. Учет требований стейкхолдеров приводит компанию к осознанию своей роли и ответственности в устойчивом развитии социальной и экологической среды. Социальная и экологическая ответственность в глазах стейкхолдеров выражается в оценке репутации, достоинства, имиджа компании. Их изменения отражают стратегию устойчивого развития компании. Стратегия устойчивого развития находит свое отражение в соответствующей отчетности, включающей в себя показатели социальной, экологической и экономической деятельности компании. Устойчивость экономического роста в стратегическом периоде обеспечивается развитием подсистем предприятия, при совокупном действии системы факторов роста. Поэтому управленческие воздействия должны быть направлены на управление этими факторами при системном учете их влияния на целевую функцию развития бизнеса.

Выводы. Изучение концепции устойчивого развития предприятия и ее инструментария показало, что в специальной литературе не существует единого подхода относительно определения категории «устойчивое развитие». В целом устойчивое развитие предприятия достигается в процессе стратегического и оперативного управления такими составляющими устойчивого развития как: инвестиционная активность, конкурентоспособность технико-технологического его уклада, конкурентоспособность продукции, инновационная активность, финансовая устойчивость, способность к диверсификации при сохранении уровня конкурентоспособности продукции, организационно – экономическая гибкость, воспроизводственная целостность (комплексность), ценность бизнес-модели.

Относительно миграции ценности бизнес-модель может существовать только в одной из трех фаз: приток ценности, стабильное состояние или отток ценности. Эти состояния описывают ее способность создавать ценность за счет умения удовлетворить приоритетные нужды потребителей лучше конкурентов и таким образом обеспечить более высокую прибыль. В зависимости от того, в каком из этих трех состояний миграции ценности находится компания, меняются и управленческие задачи. На каждом новом этапе руководство должно предпринимать шаги, радикально отличающиеся от предыдущих; именно эти действия и определяют для компании победный исход либо поражение, защищающие предприятия от дестабилизирующих факторов. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР): Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989.
2. Гусева Т. В., Молчанова Я. П., Винниченко В. Н. Новые инициативы деловых кругов: отчетность в области устойчивого развития // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – №6. – С. 51 – 62.
3. Пушкарь А. И. Моделирование управления развитием предприятий на основе согласования интересов экономических субъектов / А. И. Пушкарь, Л. В. Потрашкова // Экономическая кибернетика. – 2003. – № 1 – 2 (19 – 20). – С. 22 – 33.
4. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства: моногр. / О. М. Тридід. – Х.: ХДЕУ, 2002. – 364 с.
5. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия: моногр. / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. – Х.: ИНЖЭК, 2003. – 184 с.
6. Ляшенко В. И. Регулирование развития экономических систем: теория, режимы, институты: моногр. / В. И. Ляшенко. – Донецк: ДонНТУ, 2006 – 668 с.
7. Chatterjee S. Delivering Desired Outcomes Efficiently: The Creative Key To Competitive Strategy // California Management Review, Winter 1998, vol. 40, No. 2, pp. 78 – 95.
8. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. 2-е изд., испр. и доп.: Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2006. – 320 с.: ил.
9. Белошапка В. А. Стратегические архетипы международных компаний и варианты распределения полномочий между менеджерами рыночных и операционных подразделений / В. А. Белошапка // Акт. пробл економіки. – 2007. – № 5. – С. 8 – 14.

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ ПРОВЕДЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

БЕЗУГЛАЯ Ю. Е.

Харьков

Введение. Переход к рыночным отношениям привел к структурной перестройке экономики и коренному изменению условий функционирования предприятий. Основной формой интенсивных преобразований является процесс реструктуризации как механизм комплексного развития предприятия. Реструктуризация направлена на рост потенциала развития, эффективности и стоимости капитала предприятия. В качестве основной проблемы реструктуризации хозяйствующих субъектов следует выделить значительное снижение устойчивости в процессе радикальных преобразований. В связи с этим требуется разработка программы проведения реструктуризации, обеспечивающей сохранение устойчивости в процессе стратегического развития предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Научной базой данной статьи послужили научные исследования таких ученых, как Белых Л. П. [1], Иванов Ю. В. [2], Мазур, И. И. [3], Шапиро [3], Тренев В. Н. [4], Крылов Э. И. [5] и других.

Цель и постановка задачи. Целью данной статьи является разработка программы проведения реструктуризации предприятия.

Изложение основного материала. Реструктуризации предшествует анализ оперативного и стратегического управления производством, способов выработки и принятия организационных решений. Важен также учет перспективы обновления и повышения качества услуг, предполагающей модернизацию производства и изменение структуры капитальных вложений, преобразование системы управления. Новая структура управления должна обеспечить оптимальную численность подразделений, иерархию подчинения, баланс процессов обновления и сохранения количественного состава кадров. Реструктуризация не является самоцелью, а становится для многих предприятий способом выхода из кризисного финансового состояния. Необходимость проведения реструктуризации, вызвана тяжелым финансовым положением, наличием реальной угрозы процедуры банкротства или потери части имущества, низкой рентабельностью, отсутствием условий для привлечения инвестиций и др [3].

Наличие перечисленных обстоятельств обусловлены рядом причин. Внутренние причины кризисного положения предприятия – неэффективное управление; недостаточная капитализация; избыточный долг; большая изношенность основных фондов; низкие стимулы для сохранения ключевых людей; недостаточное планирование; нехватка управленческих информационных систем; потеря основной доли рынка; отсутствие своевременной внутренней отчетности и др.

Внешние причины – макроэкономические и политические риски; отраслевые условия; несовершенство законодательства; дефицит высококвалифицированных специалистов; высокая конкуренция; сокращение рынка производимых товаров или услуг; природные катастрофы и др. Для устранения перечисленных причин возникает необходимость разработки программы реструктуризации промышленных предприятий, где разрабатываются варианты внешних и внутренних улучшений в финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Поскольку, комплексная программа реструктуризации может быть полезна не только предприятиям, находящимся на грани финансово-экономического кризиса, но и вполне благополучным. Она поможет осознать необходимость принятия важных управленческих решений, обозначить стратегические направления развития производства. Ее реализация приведет к улучшению хозяйственной и финансово-экономической деятельности, повышению эффективности предприятия.

Методы, используемые для разработки программ реструктуризации, включают:

1. Комплексный финансово-экономический анализ состояния предприятия, в том числе и с детализацией отдельных структурных подразделений.
2. Комплексную бизнес-диагностику предприятия (анализ стратегии развития, маркетинговой и сбытовой политики, учетной политики, производственной политики, планов снабжения и закупок).
3. Разработку прогнозной финансово-экономической модели развития предприятия на 3 – 5 лет без проведения реструктуризации.
4. Определение основных преимуществ и проблем предприятия, разработку предложений по оптимизации состояния предприятия (финансовое оздоровление предприятия, реинжиниринг, модернизация и возможные источники ее финансирования, децентрализация или, наоборот, объединение предприятий, т. е. создание холдинговой структуры, внедрение современных технологий и методов управления и т. д.).
5. Разработку нескольких альтернативных прогнозных финансово-экономических моделей развития предприятия с учетом основных возможных мероприятий и рисков, определение базового варианта.

Реструктуризация предприятия является длительным процессом, осуществляемым при помощи специалистов самого разного профиля и направленным на повышение эффективности использования собственного внутреннего потенциала организации и адаптацию [1 – 3].

Преодолев сложность добывания знаний о причинах кризисной ситуации на предприятии, создав концепцию реструктуризации, на третьем этапе базовой версии процесса приступают к разработке программы реструктуризации, которая может относиться ко всему предприятию или захватывать отдельные сектора. При разра-

ботке программы реструктуризации лучше использовать базовый принцип метода управления проектами (рис. 1).

Реструктуризация предприятия может и должна осуществляться как один крупный проект и через проекты. Первые шаги, которые надо совершить, чтобы обеспечить появление программы реструктуризации в виде проекта, – это добиться, чтобы команда реструктуризации стала активно использовать базовый принцип метода управления проектами: «Все данные поступают в виде проекта». Как следствие, программа реструктуризации может приобрести ясный и строгий вид «Потока проектов», который также отражает и происходящее в этот момент изменение модели компетенции предприятия (управление реструктуризацией при помощи проектов).

Проделав работу по классификации проектов реструктуризации, соответствующих определенным видам деятельности, можно конкретизировать программу. Одна часть проектов программы может получить статус оперативных проектов (обеспечение ликвидности и улучшение результатов), а другая – статус стратегических проектов (новая организация, создание новых продуктов, стратегические альянсы, создание новых компаний, информационные системы для руководства и т. д.) [5].

Одним из методов для эффективной работы с внешней средой является установление приоритетов для требуемых связей с участниками проекта реструктуризации, на основе анализа этих участников проекта. Такой анализ предполагает выявление всех возможных участников, которые могут воздействовать на проект, а затем классификацию по степени их воздействия.

В зависимости от критериев, влияющих на спрос и от тех возможностей, которые имеет предприятие, вероятны различные мероприятия. Программа реструктуризации производства должна стать обязательной и основной экономической составляющей производственного процесса, а также – неразрывно связанной с юридической процедурой. Предлагаемая программа может использоваться любым промышленным предприятием, а также – корректироваться в рамках концепции.

Выводы. С учетом того обстоятельства, что реструктуризация есть глубокое оздоровление производственной деятельности, структуры и организации работы всего предприятия, требующее значительного времени и существенных затрат материальных и денежных ресурсов, процесс реструктуризации должен быть тщательно и глубоко продуман. Принятию реше-

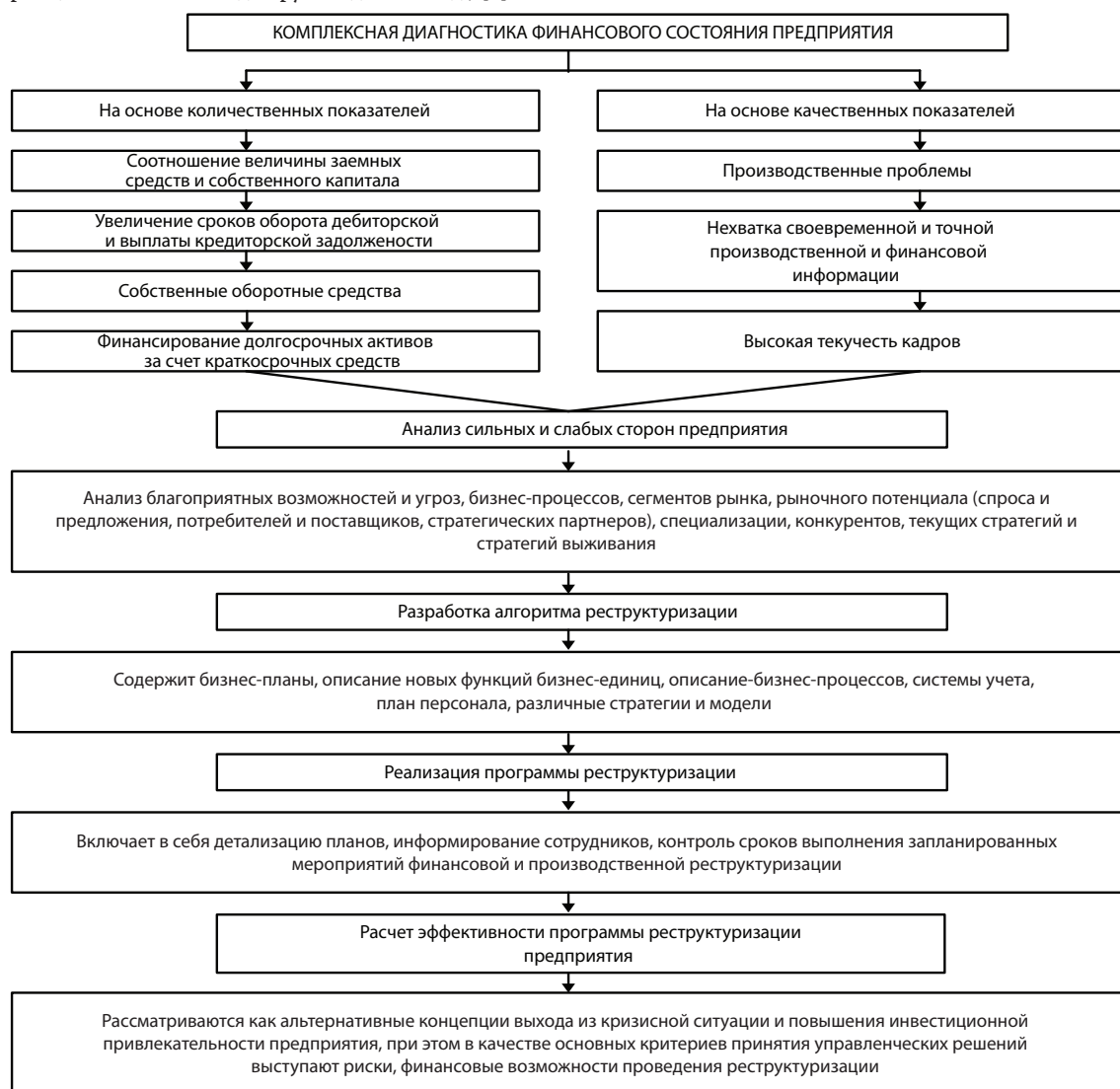


Рис. 1. Программа проведения реструктуризации предприятия

ний о разработке программы реструктуризации и ее практическому осуществлению должен предшествовать комплексный анализ исходного состояния производства и сбыта продукции, экономики и финансов предприятия. На основе такого анализа формируется первичная схема реструктуризации, которая затем кладется в основу разработки развернутой программы реструктуризации. Любое преобразование производственной и торгово-сбытовой деятельности предприятия связано тем или иным образом с трансформацией его активов. Поэтому реструктуризацию активов целесообразно выделить как самостоятельную часть программы реструктуризации, нуждающейся в анализе и обосновании с той или иной точки зрения, что, с одной стороны, она обладает высокой капиталоемкостью и, с другой стороны, оказывает определяющее воздействие на облик производства и его эффективность.

Таким образом, при успешном выполнении программы реструктуризации должны быть достигнуты следующие цели:

- 1) созданный хозяйствующий субъект, необремененный долгами;
- 2) увеличена стоимость собственного капитала предприятия как обязательного условия ее конкурентоспособности;

3) улучшено финансовое состояние предприятия за счет повышения платежеспособности, ликвидности, деловой активности, финансовой устойчивости и рентабельности и привлечены долгосрочные вложения капитала в виде прямых инвестиций или долгосрочных долговых обязательств. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Белых Л. П. Реструктуризация предприятия: Учебное пособие для вузов / Л. П. Белых. – М., ЮНИТИ-ДАИЛ, 2001. – 399 с.

2. Иванов Ю. В. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса / Ю. В. Иванов. – Изд-во «Рассиан», 2003. – 256 с.

3. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний: справочное пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро и др. – М.: Высшая школа, 2000. – 348 с.

4. Тренев В. Н. Реформирование и реструктуризация предприятия: Методика и опыт / В. Н. Тренев, В. А. Ириков и др. – М., 1998. – 201 с.

5. Крылов Э. И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия / Э. И. Крылов, В. М. Власова, И. В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 142 с.

МОЖЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ДОДАТКОВОЇ ЦІННОСТІ ПРИ ПОБУДОВІ ВЗАЄМОВИГІДНИХ ВІДНОСИН МІЖ ПІДПРИЄМСТВОМ ТА СПОЖИВАЧАМИ

МИРОНЕНКО І. І.

аспірант

Харків

Протягом останніх двадцяти років відбувся стрімкий розвиток концепції маркетингу взаємин, що було пов'язано з активним пошуком компаніями джерел підвищення конкурентоспроможності і динамічного розвитку ринків. Зростання уваги до можливостей створення конкурентних переваг на основі взаємовідносин привів до того, що для дослідників виявилось актуальним питання про можливості створення додаткової цінності для сторін у рамках взаємодії. Починаючи з середини 1990-х рр. питання визначення та концептуалізації цінності взаємин викликають зростаючий інтерес таких дослідників, як Вольтер, Риттер, Вилсон, Янтрація та ін. [3].

Мета даної статті полягає у вивченні процесів створення цінності взаємин на промислових ринках і аналізу ролі організаційних здібностей компанії-постачальника в галузі управління взаємодією зі споживачами.

Дослідники єдині в тому, що цінність взаємин є багатовимірною змінною, що поєднує в собі декілька аспектів. Розглянемо кілька ключових підходів. Так, Д. Улсон і С. Янтрація [4] першими визначили три основних

аспекти цінності взаємин і їх зміст: економічний аспект (якість інвестицій, паралельний інжиніринг, скорочення витрат), стратегічний аспект (ключові компетенції, якість стратегії), поведінковий аспект (соціальні зв'язки, довіра, організаційна культура). Цей підхід до цих пір залишається однією з найбільш вдалих спроб описати феномен цінності, створюваної в рамках взаємодії. Іншим успішним підходом до визначення елементів цінності взаємин стала концепція «функцій взаємин» [2], в рамках якої цінність взаємин розглядається як поєднання прямих і непрямих функцій взаємин, поділ на які засновано на ступені їх впливу на результати діяльності залучених сторін.

Незважаючи на різноманіття підходів, все більш очевидним стає виділення двох основних аспектів цінності взаємин, назва яких варіюється і визначається як економічний (або монетарний) і неекономічний (або немонетарний) аспекти. Для перевірки наших припущень і вивчення механізму створення і управління цінністю взаємин буде розроблена модель, яка розглядає ланцюжок створення цінності взаємин з точки зору внутрішніх ресурсів і здібностей постачальника і аналізує вплив сприйманого рівня цінності взаємин на результати діяльності фірми.

Потенціал компанії в області управління взаєминами полягає в умінні створювати, перебудовувати і захищати активи у формі знань, компетенцій, технологій

і навичок для того, щоб забезпечити більш ефективне управління ресурсами і можливість досягнення стійких конкурентних переваг на основі взаємин із споживачами. Відповідно до концепції Р. Моргана [5], визнання цінності, яка може бути отримана від економічного і ресурсного змісту взаємин, призводить менеджерів до необхідності пошуку соціально сумісних партнерів. Можна припустити, що розуміння потенціалу підприємства в процесі створення цінності взаємин активізує постачальника в галузі управління взаєминами з одного боку, а також активує пошук сумісних партнерів, готових інвестувати в оптимізацію взаємодії, які розуміють можливості спільного створення цінності взаємин з іншого боку. Таким чином, ми припускаємо, що розвиваючи і підвищуючи рівень управління взаємовідносинами змінюється рівень сприйманої постачальником цінності взаємин (H1, H2).

Орієнтація на розвиток взаємовідносин пов'язана з формуванням постійної поведінки компанії або її співробітників у рамках процесу взаємодії зі споживачами. Підприємство, в основі якого лежить орієнтація на підтримку і розвиток взаємовідносин усвідомлює необхідність реалізації норм взаємовідносин в поведінці підприємства, визнання необхідності взаємовигідного підходу до управління взаємовідносинами та обмеження використання влади в інтересах розвитку взаємодії. Припустимо, що результатом впровадження підприємством програми з розвитку взаємовигідних відносин буде збільшення сприйманої постачальником цінності взаємин – як на монетарному, так і на немонетарному рівні (H3, H4). Крім того, ми передбачаємо, що орієнтація на розвиток взаємин може впливати на рівень специфічних інвестицій та адаптації процесів (H5).

Вимірюючи вигоди від розвитку взаємин як сприйману постачальником цінність, створювану в рамках взаємодії, можна розглядати також можливі специфічні інвестиції та адаптацію процесів компанії-постачальника. Обидві сторони, втягнуті у взаємовідносини, роблять інвестиції в їх розвиток і підтримку. Ці інвестиції варіюються від фізичних об'єктів до знань і витрат на навчання співробітників, які не можуть бути відшкодовані в разі припинення відносин [4].

Специфічні інвестиції мають важливі для створення цінності властивості. Однак вони, відповідно до теорії трансакційних витрат [3], призводять до ситуації залежності для інвестора. Припустимо, що розвиток потенціалу компанії з управління взаємовідносинами впливає на розмір специфічних інвестицій та адаптацію процесів (H6). Крім того, необхідно з'ясувати, наскільки специфічні інвестиції постачальника допомагають витягувати вигоди від взаємин з ресурсів фірми, впливаючи на рівень сприйманої постачальником цінності взаємин (H7, H8), виходячи із загальної передумови про те, що ці інвестиції та адаптаційні процеси робляться з метою підвищення ефективності співпраці між учасниками взаємовідносин.

Враховуючи наведені вище двоїсту роль специфічних інвестицій та адаптації процесів для успіху компанії, необхідно також оцінити, наскільки ця змінна впливає

на здатність постачальника до адаптації, припускаючи позитивне або негативний вплив (H9).

Результати діяльності компанії можна представити за допомогою системи показників, що відображають фінансові, операційні та орієнтовані на клієнта аспекти [1]. Для вимірювання результатів діяльності компанії були використані дві змінні: загальні результати діяльності компанії і її здатність адаптуватися до змін ринку в майбутньому.

Аналізуючи можливості створення переваг, заснованих на взаємодії, припустимо, що існує взаємозв'язок сприйманої цінності взаємин і результатів діяльності постачальника (H10, H11).

Одне з наших основних припущень пов'язано з тим, що позитивний ефект від додатково створеної цінності дозволяє постачальнику створювати конкурентні переваги, безпосередньо пов'язані із взаємовідносинами, при цьому ці переваги орієнтовані на майбутні потреби ринку і впливають на здатність компанії до адаптації (H12, H13).

Передбачувані нами взаємозв'язки між основними змінними дослідження можуть бути представлені схематично у вигляді структурної моделі (рис. 1).

Результати перевірки теоретичної моделі, яка аналізує процеси створення цінності взаємин в рамках взаємодії «постачальник – споживач» на промислових ринках показують, що розуміння і використання потенціалу взаємин із споживачами роблять підприємство більш гнучким і здатним своєчасно реагувати на виклики ринку та зміни попиту.

У першу чергу результати дослідження свідчать на користь нашого припущення, що розвиваючи і підвищуючи рівень потенціалу у сфері управління взаємовідносинами активізує сприйману постачальником цінність взаємин у відношенні як монетарного, так і немонетарного її аспекти. Роль орієнтації компанії на розвиток взаємовідносин виявилася неоднозначною: аналіз показав, що вона визначає сприйняття постачальником тільки немонетарною цінності взаємин. Спостерігається вплив рівня розвитку організаційних здібностей як на монетарну, так і на немонетарну цінність взаємин. Специфічні інвестиції та адаптація процесів також впливають на монетарну і немонетарну цінність взаємин. Підтвердилося й інше припущення про те, що створення цінності взаємовідносин веде до підвищення конкурентоспроможності постачальника, впливає на загальні результати діяльності та здатність до адаптації.

Таким чином, розглянуті джерела створення цінності взаємин дійсно впливають на рівень сприйманої постачальником цінності, при цьому найбільш сильний вплив надає розвиток організаційних здібностей.

В статті був розглянутий потенціал в галузі управління взаєминами як ключовий фактор, що дозволяє постачальнику витягати цінність з відносин і більш ефективно управляти ними. Отримані результати підтверджують можливість промислової компанії комплексно аналізувати ефективність управління взаємовідносинами та потенціал створення переваг, заснованих на оптимізації взаємодії зі споживачами, з точки зору впливу

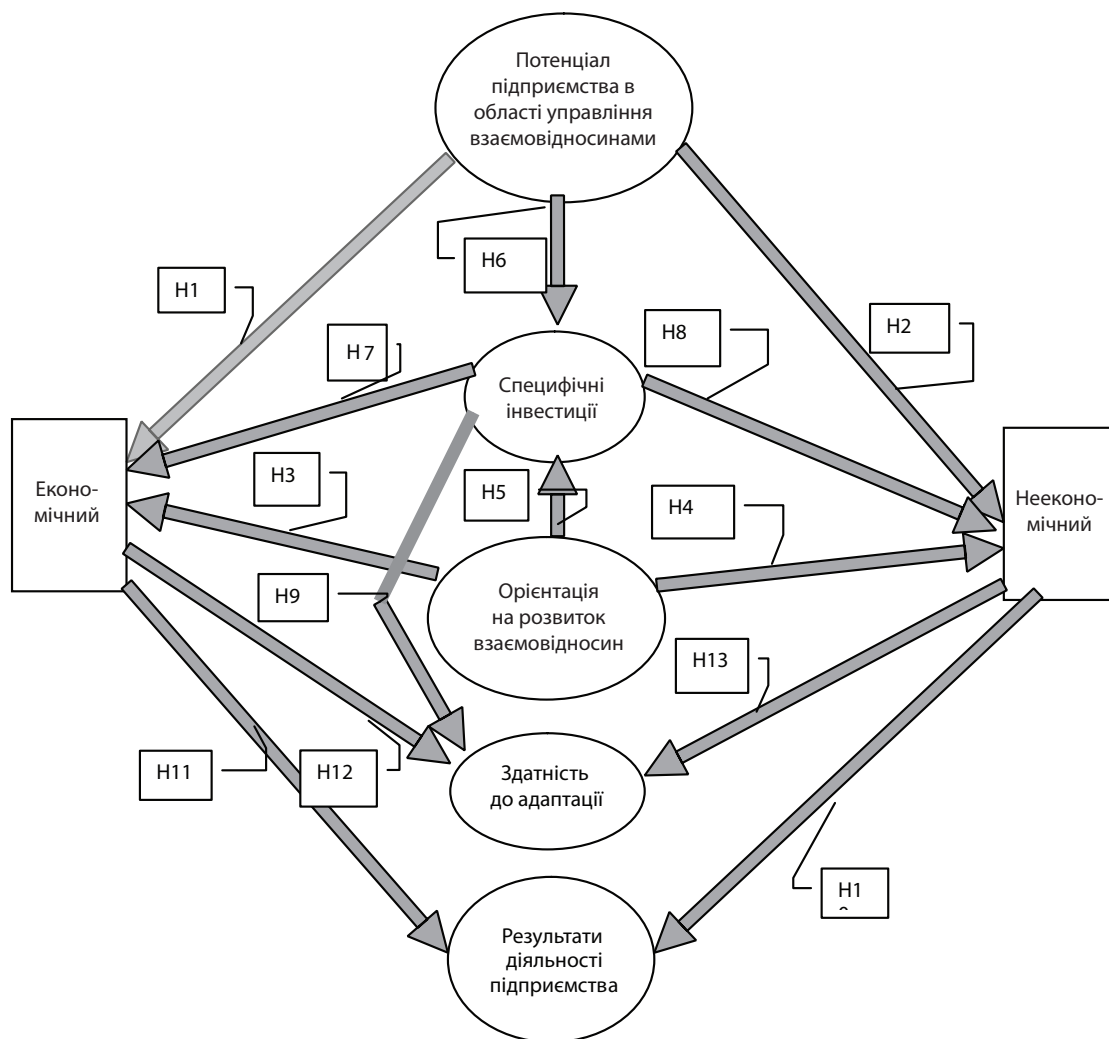


Рис. 1. Структурна модель взаємозв'язків між основними змінними дослідження

цих переваг на результати діяльності компанії та її здатність до адаптації. Згідно з результатами нашого дослідження, саме здібності керувати взаєминами впливають на отримання постачальником наступних переваг: досягнення більш відкритих відносин; створення довіри; формування організаційної культури, що підтримує взаємодію і робить його більш ефективним; стабільний рівень якості; підвищення активності інновацій. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Каплан Р. С., Нортон Д. П., 2003. Измерение стратегической готовности нематериальных активов // Российский журнал менеджмента. – 2 (3). – С. 71 – 84.
2. Катяло В. С., 2002. Теория стратегического управления: этапы развития и основные парадигмы // Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент (2). – С. 3 – 21.

3. Смирнова М. М. Управление взаимоотношениями на промышленных рынках как источник конкурентных преимуществ компании // Российский журнал менеджмента. – 4 (3). – 2006. – С. 27 – 54.

4. Wilson D., Jantrania S., 1996. Understanding the value of a relationship // Asia-Australian Marketing Journal. – 2 (1): P. 55 – 66.

5. Morgan R., 2000. Relationship marketing and marketing strategy. The evolution of relationship marketing strategy within the organization. – In: Sheth J. N., Parvatiyar A. (eds.). Handbook of Relationship Marketing. Sage Publications: Thousand Oaks, CA. – P. 481 – 504.

МЕТОДИКА ЕКСПЕРТНОГО ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

ПЕТРЕНКО М. В.

здобувач

Харків

Оцінювання ефективності діяльності підприємства є проблемою, що пов'язана з істотними об'єктивними труднощами, характеризується значною кількістю методологічних підходів та викликає чи не найбільш активну дискусію серед дослідників та фахівців-практиків [1, 2, 3]. Слід зазначити, що в сучасних, невизначених, умовах українського бізнесу, діяльність підприємства є складним об'єктом дослідження, й вимагає, перш за все, комплексного підходу. Представляє певну складність створення інтегрованої моделі аналізу та оцінки стану підприємства, яка одночасно охоплювала б всі спектри та показники діяльності підприємства. Це обумовлює створення системи оцінки діяльності, яка б поєднувала та узагальнювала існуючі методи і зробила альтернативне бачення оцінювання, відповідно до реалій сучасної економіки.

Теоретичні й прикладні аспекти стратегічного управління, оцінки ефективності діяльності підприємств різних галузей економіки, управління господарською діяльністю, досліджують наступні вчені: зарубіжні – Р. Акофф, Е. Альтман, Дж. Ардженті, У. Бівер, Ю. Брігхем, Л. Гапенські, М. Міллер, Ф. Модільяні, Д. Нортон, Г. Савицька, Р. Таффлер; українські – І. Алексеев, М. Білик, І. Бланк, Р. Костирко, М. Кизим, О. Терещенко, О. Мельник та ін.

За беззаперечної значущості, цінності й результативності наукового апарату, за допомогою якого реалізується й удосконалюється система стратегічного управління підприємством, не всі його аспекти щодо оцінки фінансового стану підприємства достатньо теоретично опрацьовані та відповідають вимогам сучасної української практики.

Метою статті є розробка методики визначення оцінки фінансового стану підприємства при формуванні системи стратегічного управління в умовах невизначеності.

Процес оцінки фінансового стану підприємства розглядається як процедура проведення експертного моделювання фрагментів описання проблемної ситуації на підставі даних стандартної звітності і застосуванні формальних методів впорядкування експертних оцінок для побудови математичної моделі багатокритеріального вибору шляхом відомого принципу згортки, адаптованого до кількості і кваліфікації експертів та нестатистичної невизначеності експертних оцінок [4].

Процедура експертної оцінки фінансового стану підприємства проводилася за такими етапами:

Етап 1. Формування мети експертного опитування.

Метою експертного опитування є визначення на основі офіційної звітності оцінки фінансового стану підприємств машинобудівної галузі Харківської області.

Етап 2. Підбір складу основної експертної робочої групи.

Групу експертів обрано з 5 осіб відповідно до їх компетенції та досвіду роботи. Експертами виступають фахівці деяких підприємств, які досліджуються, та викладачі вищих навчальних закладів спеціальності «Фінанси» з науковим ступенем кандидата економічних наук. Ступінь обізнаності експертів визначає ведучий експерт шляхом призначення кожному з експертів вагового коефіцієнту w_k ($k = \overline{1,5}$).

Етап 3. Проведення збору експертної інформації.

За результатами анкетування кожним експертом було визначено фінансовий стан підприємства за пропонуваними показниками діяльності. Крім того, кожен експерт обрав декілька найбільш впливових показників оцінки фінансового стану.

Етап 4. Обробка результатів експертної інформації.

Зупинимось на відмітних особливостях змісту цього етапу детальніше.

– Експертам пропонувалося використати двадцять показників діяльності підприємства, які дозволяють найбільш точно провести оцінку фінансового стану в умовах невизначеності [3, 5, 6] (табл. 1).

– Врахування нестатистичної невизначеності в даній методиці здійснювалося на базі апарату теорії нечітких множин. При оцінюванні показників експерти визначили наступні стани діяльності підприємств: нижні – песимістичні стани (S_1); середні – задовільні стани (S_2); верхні – оптимістичні стани (S_3). Відповідно до правила побудови чіткої множини, найближчої до заданої нечіткої підприємство Π_j ($j = \overline{1,30}$) знаходиться у стані: S_1 , якщо $1 \leq \theta_j \leq 1,5$; S_2 , якщо $1,5 \leq \theta_j \leq 2,5$; S_3 , якщо $2,5 \leq \theta_j \leq 3$. Що демонструє табл. 2.

– Експерти ($k = \overline{1,5}$) давали оцінку θ_{kj} стану підприємству Π_j ($j = \overline{1,m}$).

Спільну оцінку стану підприємств визначали за формулою [7]:

$$\theta_j = \frac{\sum_{k=1}^5 w_k \cdot \theta_{kj}}{\sum_{k=1}^5 w_k}, \quad (1)$$

де w_k – вагові коефіцієнти експертів, $0 \leq w_k \leq 1$, призначені ведучим експертом.

Стовпець θ_j (табл. 2) для кожного підприємства Π_j ($j = \overline{1,30}$) визначає відповідні значення лінгвістичної змінної «Стан» з термами $\{S_1, S_2, S_3\}$ за результатами

Таблиця 1

Результат вибору експертами системи релевантних показників для оцінки фінансового стану підприємства

№ п/п	Назва показника	Експерти				
		1	2	3	4	5
1	Загальна рентабельність підприємства, %		X	X		X
2	Чиста рентабельність підприємства, %	X			X	X
3	Рентабельність власного капіталу, %	X	X			X
4	Загальна рентабельність виробничих фондів, %		X	X		
5	Чистий прибуток на 1 грн обороту, %	X		X	X	X
6	Загальний прибуток на 1 гривню обороту, %					X
7	Прибуток від реалізації продукції, %			X		X
8	Прибуток від фінансово-господарської діяльності, %			X		X
9	Загальна фондівддача (капіталовіддача),			X	X	
10	Віддача основних виробничих засобів і нематеріальних активів				X	
11	Оборотність усіх оборотних активів	X				X
12	Оборотність запасів, обороти					
13	Оборотність дебіторської заборгованості	X	X		X	X
14	Оборот до власного капіталу					
15	Коефіцієнт поточної ліквідності		X		X	X
16	Коефіцієнт критичної ліквідності	X				
17	Коефіцієнт абсолютної ліквідності		X			
18	Індекс постійного активу					
19	Коефіцієнт автономії	X	X		X	X
20	Коефіцієнт забезпеченості запасів власними коштами					X

Таблиця 2

Результати експертної оцінки фінансового стану підприємств

№ підприємства	θ_j	S_1	S_2	S_3
1	2,18		x	
2	2,06		x	
3	2,74			x
4	1,00	x		
5	2,38		x	
6	3,00			x
7	2,00		x	
8	1,62		x	
9	2,62			x
10	3,00			x
11	1,00	x		
12	1,26	x		
13	1,88		x	
14	1,26	x		
15	2,15		x	
16	2,00		x	
17	1,44	x		
18	1,26	x		
19	1,62		x	
20	3,00			x
21	1,15	x		
22	1,62		x	
23	1,44	x		
24	1,00	x		
25	1,82		x	
26	2,26		x	
27	2,18		x	
28	1,44	x		
29	3,00			x
30	2,59			x

оцінювання. За допомогою нечіткої оцінки θ_j фінансового стану підприємства обчислюється значення функції належності μ_j підприємства Π_j станам $S_i (i=1,3)$.

Визначення лінгвістичних оцінок змінних і необхідних для їх формалізації функцій належності є першим етапом побудови нечіткої моделі досліджуваного об'єкта [8]. В табл. 3 наведено ступені належності підприємств до станів S_1, S_2, S_3 , які обчислювались за наступним правилом:

1) якщо $\theta_j = 1$, то підприємство $\Pi_j (j=1,30)$ знаходиться у стані S_1 ;

2) якщо $1 \leq \theta_j \leq 2$, то підприємство $\Pi_j (j=1,30)$ знаходиться у стані:

- S_1 зі значенням функції належності $\mu_j^1 = 2 - \theta_j$;
- S_2 зі значенням функції належності $\mu_j^2 = \theta_j - 1$;
- S_3 зі значенням функції належності $\mu_j^3 = 0$;

3) якщо $\theta_j = 2$, то підприємство $\Pi_j (j=1,30)$ знаходиться у стані S_2 ;

4) якщо $2 \leq \theta_j \leq 3$, то підприємство $\Pi_j (j=1,30)$ знаходиться у стані:

- S_1 зі значенням функції належності $\mu_j^1 = 0$;
- S_2 зі значенням функції належності $\mu_j^2 = 3 - \theta_j$;
- S_3 зі значенням функції належності $\mu_j^3 = \theta_j - 2$;

5) якщо $\theta_j = 3$, то підприємство $\Pi_j (j=1,30)$ знаходиться у стані S_3 .

Так, за отриманими даними, кількість підприємств, що знаходиться у відповідному стані наведено в табл. 4.

Таблиця 3

Ступінь належності машинобудівних підприємств до станів

№ підприємства	Θ_j	S_1	S_2	S_3
1	2, 18	0	0, 82	0, 18
2	2, 06	0	0, 94	0, 06
3	2, 74	0	0, 26	0, 74
4	1, 00	1, 00	0	0
5	2, 38	0	0, 62	0, 38
6	3, 00	0	0	1, 00
7	2, 00	0	1, 00	0
8	1, 62	0	0, 62	0, 38
9	2, 62	0	0, 38	0, 62
10	3, 00	0	0	1, 00
11	1, 00	1, 00	0	0
12	1, 26	0, 74	0, 26	0
13	1, 88	0	0, 88	0, 12
14	1, 26	0, 74	0, 26	0
15	2, 15	0	0, 65	0, 35
16	2, 00	0	1, 00	0
17	1, 44	0, 56	0, 44	0
18	1, 26	0, 74	0, 26	0
19	1, 62	0	0, 62	0, 38
20	3, 00	0	0	1, 00
21	1, 15	0, 85	0, 15	0
22	1, 62	0	0, 62	0, 38
23	1, 44	0, 56	0, 44	0
24	1, 00	1, 00	0	0
25	1, 82	0	0, 82	0, 18
26	2, 26	0	0, 74	0, 26
27	2, 18	0	0, 82	0, 18
28	1, 44	0, 56	0, 44	0
29	3, 00	0	0	1, 00
30	2, 59	0	0, 41	0, 59

Примітка. Належність до відповідного стану виділено **жирним шрифтом**.

Таблиця 4

Розподіл підприємств за «Станами»

Стани	$S_1(n_1)$	$S_2(n_2)$	$S_3(n_3)$	Усього (n)
Кількість підприємств	10	13	7	30

де $n_1 + n_2 + n_3 = 30$.

Дослідження відносної важливості обраної системи показників не обмежується обробкою даних опитувальних анкет. Не менш важливі питання для наукового обґрунтування прогнозу має оцінка показника ступеня узгодженості думок експертів.

З математичної точки зору доцільно це зробити за допомогою дисперсійного аналізу [7].

За одержаними у ході дослідження даними були отримані такі результати: $F_{\text{табл.}} = 1,6252$, $F_{\text{крит.}} = 2,4340$ (при рівні значущості $\alpha < 0,05$). Таким чином, не має підстав стверджувати, що є розходження в думках експертів.

Етап 5. Узагальнення та інтерпретація отриманих результатів.

Підготовка висновку для ухвалення управлінського рішення.

Етап 6. Використання результатів для вирішення завдань стратегічного управління на підприємстві.

Отримані результати можуть бути використані для формування та прийняття ефективних управлінських рішень, розробки стратегічних карт розвитку, тощо.

Отже, слід відзначити можливість і доцільність методики оцінювання фінансового стану підприємств машинобудування на основі аналізу основних економіко-господарських показників. Водночас можна стверджувати, що результати експертного визначення станів підприємств (S_1 (песимістичними), S_2 (задовільними), S_3 (оптимістичними)), мають достатній рівень обґрунтованості. Значення отриманих результатів полягає у формулюванні методичних передумов для: визначення факторів впливу, які обумовили визначений стан кожного підприємства; застосування сучасних інструментів управлінського впливу на динаміку показників господарської діяльності підприємств; моделювання стратегій розвитку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Ивлев В.** Balanced ScoreCard – альтернативные модели [Електронний ресурс] / В. Ивлев, Т. Попова: <http://www.balancedscorecard.ru/bsc878/html>.
2. **Канцуров О. О.** Удосконалення методології оцінки ефективності управління підприємствами державного сектора економіки / О. О. Канцуров, О. С. Білоусова // Фінанси України. – 2006. – № 9. – С. 143 – 151.
3. **Мельник О. Г.** Система показників оцінювання діяльності підприємства: сутність, аналіз та умови застосування / О. Г. Мельник // Логістика. – Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів: Вид-во НУ «ЛП», 2007. – № 580. – С. 274 – 282.
4. **Ковтуненко К. В., Станіславик О. В.** Методика багаторівневої агрегованої оцінки фінансового стану підприємств як інструмент стратегічного управління в умовах невизначеності // Труды Одеського політехнічного університету, вип. 2 (32). – 2009. – С. 285 – 289.
5. **Петришин Н. Я.** Система стратегічних показників діяльності машинобудівних підприємств // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 173 – 184.
6. **Осипов В. І.** Економіка підприємства: [підручник] / В. І. Осипов. – Одеса: Маяк, 2005. – 724 с.
7. **Азарова А. О.** Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства [Текст]: монографія / А. О. Азарова, О. В. Рузакова. – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 172 с.
8. **Штовба С. Д.** Побудова функції належності нечітких множин за кластеризацією експериментальних даних // Інформаційні технології та комп'ютерна інженерія. – 2006. – № 3. – С. 92 – 95.

ФУНКЦІОНАЛЬНІ ЗАВДАННЯ ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

СОРОКІНА І. В.

аспірант

Дніпропетровськ

Постановка проблеми

Необхідною умовою сталого функціонування підприємства є наявність дієвої, контрольованої системи економічної безпеки. Вагомими причинами, що негативно відзначаються на ефективності роботи системи на сучасному етапі є відсутність гнучкості в управлінні, невідповідність базових функцій системи економічної безпеки обраним цілям [1], неузгодженість функцій системи з основними функціональними завданнями, необхідність перегляду основних принципів управління системою економічної безпеки підприємства [1], тощо. Невирішеність даного роду питань особливо підвищує зацікавленість у дослідженні формування системи економічної безпеки на промислових підприємствах та вимагає єдності бачень щодо базових положень теорії управління системою економічної безпеки, удосконалення теоретико-методологічних основ оцінювання та прогнозування деструктивних явищ, що вагомо впливає на якість вироблення антикризових рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

В останні десятиріччя проблемами розвитку теорії економічної безпеки на підприємстві займалися як вітчизняні науковці: М. Бендіков [2], С. Ілляшенко [3], С. Б. Довбня, Н. Ю. Гічова [4], Г. Козаченко [5], так і зарубіжні: І. Ансофф [6], У. Баумоль [7], М. Х. Мескон [8], М. Портер [9]. Дослідження багатьох науковців дали значний поштовх для практичного застосування теоретико-методологічних основ економічної безпеки підприємства, але, все ж таки, багатомірність та швидке розвинення проблеми зумовлює необхідність подальшого пророблення питань теоретичного сенсу. Особливо це стосується основ формування системи економічної безпеки на підприємстві.

Постановка цілей

Дослідження теоретичних основ формування системи економічної безпеки на підприємстві зумовило виникнення наступних цілей, які потребують вирішення:

- формування системи функцій та взаємопов'язаних з ними функціональних завдань;
- систематизація та розширення принципів забезпечення сталого рівня економічної безпеки на підприємстві;
- визначення можливих загроз системи економічної безпеки у разі недотримання принципів роботи.

Виклад основного матеріалу

Забезпечення економічної стабільності діяльності підприємства потребує створення власної системи безпеки, що представляє собою сукупність процесів зі всі-

ма їх характерними особливостями та взаємозв'язками. Таким шляхом складається структура відносин між єдиними спорідненими групами з точки зору їх функціональної ролі, що дозволяє провести всебічні глибокі дослідження певного аспекту діяльності, показати конкретні шляхи та засоби підтримки безпеки у різних сферах функціонування підприємства.

В основі розробки комплексної системи економічної безпеки підприємства неодмінно повинна лежати певна концепція, яка включає у себе мету, задачі, принципи діяльності, об'єкт та суб'єкт дослідження та розвитку, стратегію і тактику підприємства.

Формування системи економічної безпеки передбачає реалізацію сукупності важливих функцій. Слід зазначити, що деякі автори розкривають досить широкий спектр функцій системи безпеки, не підкріплюючи шлях досягнення даних функцій певними функціональними завданнями чи, навпаки, зводять функції системи безпеки переважно до прогнозування, виявлення, ослаблення лише небезпек та загроз, збереження майна підприємства та ліквідації наслідків збитку не беручи при цьому до уваги важливі, на наш погляд, питання ефективності використання та поповнення ресурсів, нарощування потенціалу підприємства та зокрема концепцію управління.

Сутність категорії «економічна безпека» розглядається автором не у вузькому сенсі, як лише ефективне використання корпоративних ресурсів для подолання загроз або підтримка оптимального рівня використання економічного потенціалу підприємства, а у більш широкому розумінні даного поняття, саме, як стійке поточне функціонування підприємства, за умов своєчасного прогнозування, попередження, ліквідації загроз і ризиків, ефективне управління ресурсами і можливостями, слідством чого є нарощування високого потенціалу розвитку в майбутньому. На базі цього, узагальнюючи погляди, щодо визначення функцій системи безпеки, до оптимального їх розподілу, на наш погляд, має відноситись:

1) Безперервна підтримка оперативного функціонування підприємства.

Дана функція є базовою, щодо виконання основної мети системи безпеки та нерозривно пов'язана з самим призначенням роботи системи – забезпеченням довгострокового та максимально ефективного поточного розвитку. Вона відповідає за фінансовий напрямок роботи підприємства, питання, пов'язані з впливом та зв'язками із зовнішнім середовищем, договірні та правові аспекти діяльності, тощо.

2) Своєчасне прогнозування, попередження, ліквідація загроз та ризиків.

Приведена функція пов'язана з максимально ефективним забезпеченням захисту від наявних, потенційних та неминуче виникаючих загроз та небезпек,

а також наслідків їх дій та розробку цільових заходів щодо попередження чи зменшення негативних впливів на діяльність підприємства.

3) Ефективне управління ресурсами.

Дана функція має за мету забезпечення оптимального використання ресурсної бази підприємства, її своєчасне поповнення та контроль як основного підґрунтя для досягнення високих результатів роботи та виконання інших приведених функцій системи безпеки.

4) Нарощування потенціалу підприємства.

Результатом узгодженого функціонування усіх ланок діяльності підприємства є планомірне виникнення нових можливостей росту у ринковому середовищі, отримання додаткового доходу, розширення діяльності, що врешті-решт призводить до підвищення потенціалу господарюючого суб'єкта у жорстких умовах виживання в конкурентному просторі та дає змогу підтримувати на достатньому рівні безпечність бізнесу. Функція нарощування потенціалу націлена на інформаційно-інтелектуальне, інноваційне та маркетингове забезпечення на підприємстві.

Якщо розглянути наведені функції роботи системи безпеки з точки зору системності та взаємозв'язку, то можна прослідкувати їх тісний перетин та логічно побудований ланцюг. Перша функція є нічим іншим, як відображення поточної ефективності, наступна – захисту, третя – управління та четверта – розвитку підприємства (рис. 1).



Рис. 1. Взаємозв'язок основних функцій системи безпеки підприємства

Основними функціями системи безперечно виступають захист і управління, які в подальшому забезпечують та формують рівень поточної ефективності та розвитку. Але при цьому, ступінь поточної ефективності та розвитку, що саме і визначають досягнення головної мети роботи системи, також є джерелами впливу на рівень управлінських можливостей та захисту. Вони є факторами, які знаходяться під впливом не тільки внутрішнього середовища, але і мінливого зовнішнього, що каже про можливість їх коливання. Стабільність по-

точного функціонування підприємства, як і специфіка нарощування потенціалу є складно прогнозованими та взаємозалежними поняттями в міру того, що залежать у кінцевому рахунку від багатьох факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Це в свою чергу впливає на ефективність роботи сфер захисту та управління.

Кожна з наведених функцій системи економічної безпеки підприємства має деталізуватись функціональними завданнями, які слід розв'язувати у процесі сталої діяльності. Так, можливо виділити загальні функціональні завдання та специфічні, які відносяться до конкретної з функцій системи безпеки (табл. 1).

Загальні функціональні завдання системи:

- збір даних із зовнішнього середовища, їх обробка та аналіз;
- забезпечення збереження матеріальних цінностей та свідчень, які є складовими комерційної таємниці;
- забезпечення високого рівня фінансової незалежності та стійкості роботи підприємства;
- досягнення високої якості та ефективності роботи системи безпеки;
- досягнення високого рівня активності співробітників;
- виконання поставлених завдань у визначені терміни;
- досягнення випереджальної конкурентоспроможності продукції;
- формування серед населення та ділових партнерів благоприємної думки про підприємство, яка сприяє реалізації планів економічної діяльності та поставлених цілей, тощо.

З урахуванням вищезазначених функціональних завдань та специфіки бізнесу підприємства будується система економічної безпеки. Слід зазначити, що система економічної безпеки кожного підприємства суголубо індивідуальна. Її повнота та дієвість значно залежать від існуючої у державі законодавчої бази, матеріально-технічних та фінансових ресурсів, які виділяються керівниками підприємств, розуміння кожного із співробітників важливості підтримки безпеки бізнесу, і, на самперед, від знань та практичного досвіду керівників служби економічної безпеки, які саме займаються формуванням, актуалізацією та вдосконаленням самої системи.

Чітке виконання наведених функцій та завдань системи безпеки в свою чергу має узгоджуватись з конкретними принципами роботи. Принцип слід розглядати як основу формування системи управління, фундаментальні правила, стандарти і орієнтири, в рамках яких реалізуються поставлені цілі і завдання економічної безпеки. Дотримання вимог принципів є однією з важливих запорук ефективної реалізації заходів, що стосуються забезпечення економічної безпеки на підприємстві. Так, на основі аналізу та деталізації найбільш поширених для використання принципів, автором, окрім традиційних, запропоновані до впровадження додаткові принципи роботи системи економічної безпеки.

До базових принципів ефективності роботи системи безпеки на підприємстві доречно відносити такі, як:

Специфічні функціональні завдання системи безпеки

Основні функції системи	Основні функціональні завдання системи
ПОТОЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ	– інформаційне забезпечення тактичної та оперативної діяльності; – контроль за розрахунками та фінансовими потоками; – мінімізація впливів результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища; – правова захищеність діяльності підприємства, безпеки персоналу, його капіталу, майна, а також комерційних та інших інтересів; – підтримка взаємозв'язків з питань безпеки на державному рівні; – вивчення та перевірка контрагентів та конкурентів; – тактичне планування фінансово-господарської діяльності підприємства; – розробка планів та бюджетів роботи підприємства; – контроль виконання оперативних завдань.
ЗАХИСТ	– оцінка рівня економічної безпеки на підприємстві; – виявлення наявних та прогнозування потенційних загроз; – розробка методів їх подолання, попередження чи мінімізації наслідків їх впливу; – розробка конкретних шляхів ліквідації певної небезпеки; – визначення політики управління ризиками; – контроль за виконанням вжитих заходів; – розробка внутрішньої документації щодо нормативів роботи системи економічної безпеки; – контроль за виконанням режиму безпечності роботи підприємства в цілому, окремих підрозділів та працівників; – проведення навчальних програм для персоналу з дотримання правил безпеки системи; – оцінка та страхування ризиків.
УПРАВЛІННЯ	– нагляд за станом техніко-технологічної бази підприємства; – впровадження новітніх методів організації ефективного менеджменту на підприємстві; – забезпечення високого рівня кваліфікації і мотивації персоналу; – ефективне управління витратами підприємства; – своєчасне поповнення ресурсної бази підприємства; – розробка та підтримка належної організаційної структури підприємства; – контроль виконання управлінських завдань.
РОЗВИТОК	– стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства; – розвиток та підтримка інтелектуального і інформаційного потенціалу організації; – залучення додаткових інвестицій для впровадження інновацій; – спостереження за новітніми розробками та перспективними світовими проектами; – розробка питань модернізації виробництва; – розробка та впровадження маркетингових заходів

1) Принцип комплексності – створення такої системи безпеки, що комплексно забезпечила б захищеність підприємства в цілому, в тому числі: його майна, персоналу, інформації, інших сфер діяльності від усіляких небезпек і загроз, форс-мажорних обставин, тощо.

2) Принцип законності – передбачає формування системи безпеки виключно на основі чинного законодавства та відповідність закону прийнятих внутрішньовідомчих нормативних актів.

3) Принцип плановості – забезпечення логічної послідовної діяльності кожного з учасників процесу, строге виконання покладених обов'язків та вирішення поставлених завдань. Даний принцип вносить організованість у функціонування системи безпеки.

4) Принцип поєднання гласності і конфіденційності – здійснення заходів безпеки щодо виявлення відкритої (гласної) інформації про небезпеки та загрози, та у той же час володіння конфіденційною інформацією вузьким колом фахівців.

5) Принцип ефективного контролю – здійснення постійного контролю показників реального стану усіх об'єктів захисту і засобів їх здійснення на кожен момент часу.

6) Принцип сполучення централізованого та децентралізованого управління – забезпечення безпеки підприємства силами та засобами згідно до ситуації та структури підприємства.

Додаткові принципи роботи системи безпеки на підприємстві, які запропоновано автором, наступні:

1) Принцип узгодження економічних інтересів підприємства з зовнішнім та внутрішнім середовищем – система економічної безпеки на підприємстві повинна бути збалансованою та враховувати інтереси усіх об'єктів функціонування внутрішнього та зовнішнього середовища, а також відповідати внутрішнім та зовнішнім загрозам безпеки;

2) Принцип гнучкості. У разі непередбачуваної ситуації система економічної безпеки повинна мати змогу швидко адаптуватись до нових умов ринкового середовища, при цьому не зазнавши значних витрат та збитків, які можуть призвести до негативних змін у структурі роботи підприємства. Впровадження надзвичайних факторів-регуляторів в управлінні підприємством, які будуть використовуватись при виникненні екстраординарних ситуацій, що різко погіршують рівень економічної безпеки;

3) Принцип оптимізації – оптимізація ресурсної бази, структури капіталу, виробничої структури на підприємстві з урахуванням вимог внутрішнього і зовнішнього ринків, подолання хаотичності і суперечливості у питаннях управління закупівлями, виробництвом та збутом, тощо.

Зауважимо, що основна мета існування принципів – це їх дотримання, яке реалізується за допомогою обраних методів, які мають альтернативний характер: їх можливо вибирати та замінювати один одним.

Недотримання того чи іншого принципу роботи системи безпеки підприємства, як наслідок, призведе до виникнення внутрішніх загроз діяльності підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

Можливі загрози системи безпеки підприємства при невиконанні основних принципів роботи

Базові принципи	Загрози діяльності у разі недотриманні принципу
Принцип комплексності	– втрата загальної мети, цілей та завдань роботи системи безпеки; – розрізненість дій, щодо забезпечення безпеки; – недостатність засобів та елементів системи для підтримки належного рівня безпеки; – недостатній захист однієї сфери роботи підприємства при надмірному захисті іншої; – некомпетентність персоналу.
Принцип законності	– понесення правової відповідальності; – виплата штрафних санкцій; – позапланові перевірки державними органами; – втягнення у судові процеси; – тимчасове припинення діяльності.
Принцип плановості	– неорганізованість планової роботи системи безпеки; – недотримання стратегічних та тактичних цілей; – невиконання у необхідний термін конкретних завдань; – зрив запланованих дій та строків (виробництва, поставок, розрахунків, т. і.); – втрата конкурентних переваг; – розрив зв'язків із контрагентами.
Принцип поєднання гласності і конфіденційності	– розголошення конфіденційної інформації та комерційної таємниці; – недостатній рівень поінформованості співробітників щодо існуючих загроз; – неефективність прийняття управлінських рішень.
Принцип ефективного контролю	– несвоєчасний контроль результатуючих показників усіх об'єктів захисту; – не виявлення деструктивних факторів на ранніх стадіях; – несвоєчасне уживання заходів, щодо їх запобігання; – порушення планів роботи; – корисливі зловживання.
Принцип сполучення централізованого та децентралізованого управління	– неузгоджена та неефективна діяльність підрозділів служб безпеки; – несвоєчасне та неефективне виконання завдань; – звуження кола першочергових завдань системи; – складність вдосконалення роботи системи; – безконтрольність та нелогічність дій співробітників; – порушення правил внутрішнього трудового розпорядку та інших регламентуючих документів системи безпеки; – втрата взаємодії між усіма ланками системи.
Додаткові принципи	Загрози діяльності у разі недотриманні принципу
Принцип узгодження економічних інтересів підприємства з зовнішнім та внутрішнім середовищем підприємства	– незбалансованість системи безпеки; – ураження економічних та комерційних інтересів підприємства; – втрата конкурентних переваг; – порушення тісних контактів із зовнішніми організаціями та інституціями; – слабка поінформованість щодо змін у зовнішньому середовищі.
Принцип гнучкості	– несвоєчасне пристосування до змін; – послаблення захисту інтересів підприємства; – неможливість реорганізації функціональних підрозділів та структур підприємства; – понесення додаткових витрат та збитків; – зниження продуктивності роботи; – неможливість диференціації заходів; – неможливість усунення проявів небезпек; – неефективне впровадження заходів подолання загрози в зіставленні з масштабом її впливу.
Принцип оптимізації	– збої у виробничому процесі; – нераціональне використання ресурсів; – дефіцит чи надлишок ресурсів; – порушення планів роботи; – зниження рівня або втрата платоспроможності; – зростання кредиторської заборгованості; – понесення незапланованих збитків.

З огляду на можливі загрози системи безпеки підприємства, які виникають шляхом невиконання чи порушення принципів роботи, можна казати про те, що, так чи інакше, вони відбиваються на кінцевих результатах роботи підприємства, а як слідство і на загальному рівні безпечності функціонування.

Отже, тільки при здійсненні в необхідному обсязі зазначених дій можливо досягти належного рівня економічної безпеки підприємства, знизити міру господарського ризику та запобігти окремим кризовим ситуаціям.

Висновки

У дослідженні систематизоване та сформоване власне бачення взаємозалежності основоположних функцій системи безпеки на підприємстві, визначено зв'язок кожної з наведених функцій системи з важливими функціональними завданнями, які мають вирішуватись у ході стабільного функціонування підприємства. Це є важливим, на сам перед, для створення ефективної «системи» управління економічною безпекою, де буде просліджуватись тісний перетин та логічний зв'язок усіх її елементів.

Також класифіковані та доповнені принципи роботи системи економічної безпеки, які мають бути узгоджені з поставленими функціональними завданнями на підприємстві. Дотримання обраних принципів є одним із заходів по передбаченню дії негативних факторів. Тому, для більш чіткого розуміння важливості їх виконання, у ході дослідження наведені внутрішні загрози, які можуть виникати в процесі функціонування системи безпеки у разі невиконання чи порушення обраних принципів роботи.

Перспективи подальших досліджень

У теоретико-методологічному сенсі подальшого розвитку, на наш погляд, потребують дослідження в напрямі класифікації та деталізації ризиків економічної безпеки на макроекономічному та мікроекономічному рівні. У методичному напрямку досліджень перспективним кроком є формування комплексної системи діа-

гностики стану економічної безпеки підприємства, яка забезпечить об'єктивну оцінку сучасного його стану та прогнозування майбутнього з урахуванням перспектив розвитку самого підприємства та очікуваних змін зовнішнього середовища з ціллю своєчасного передбачення негативного його впливу та ефективного його попередження кризових явищ. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **І. В. Сорокіна.** Теоретико-методологічні аспекти формування системи економічної безпеки підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №12. – С. 114 – 122.
2. **Бендиков М. А.** Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №2. – С. 17 – 30.
3. **Ильяшенко С. Н.** Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к ее оценке // Актуальные проблемы экономики. – 2003. – №3. – С. 12 – 19.
4. **Довбня С. Б., Гічова Н. Ю.** Діагностика рівня економічної безпеки підприємства // Фінанси України. – 2008. – №4. – С. 88 – 97.
5. **Козаченко Г. В., Пономарев В. П.** Методические основы оценки уровня экономической безопасности предприятия // Региональные перспективы. – 2007. – №2–3 (9–10). – С. 104 – 106.
6. **Ансофф И.** Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989 – 89 с.
7. **Baumol W.** Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive // Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 98. – No. 3. – Pt. 1. – P. 893 – 921.
8. **Мескон М. Х., Альберт М.** Основы менеджмента. – М.: Дело, 1996.
9. **Основы предпринимательской деятельности** / Под ред. Власовой. – М.: Высшая школа, 1994. – 584 с.
10. **Портер М.** Международная конкуренция / Под ред. В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

УДК 330.115:658.1

ОПТИМІЗАЦІЯ ФІНАНСУВАННЯ НАПРЯМІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

ОМЕЛЬЧЕНКО О. С.*аспірант***Київ**

Вступ. Ефективна реструктуризація підприємств можлива лише за умови, коли керівництво не зосереджується винятково на короткотермінових цілях, а орієнтується на перспективу. Забезпечення стійкого зростання і досягнення високого рівня конкурентоспроможності вимагають здійснення стратегічної реструктуризації. Пов'язана зі стратегією розвитку підприємства така довготермінова реструктуризація дозволяє досягти амбітних цілей за рахунок стратегічного прогнозування і планування, адаптації структури і процесів діяльності підприємства, впровадження ефективних інформаційних систем для вищого керівництва.

Важливим аспектом реструктуризації є розподіл фінансування за напрямками діяльності. Ціни активів підприємства можуть швидко змінюватися і можливі збитки можуть бути дуже великими. Тому кожне підприємство повинне постійно виконувати кількісне оцінювання можливих доходів і втрат по різних контрагентам і напрямкам діяльності. Це дозволить не вийти за обмеження, які накладаються на їх діяльність регулюючими органами, кредиторами, споживачами, власниками. Необхідність оптимального розподілу з урахуванням стратегічних цілей, результатів здійснення інвестиційних програм і притаманних їм ризиків викликають потребу у відповідних економіко-математичних моделях і методах.

1. Фінансування реструктуризації в умовах кризи. Відомо, що кризові ситуації можуть виникати на всіх етапах життєвого циклу підприємства [1]. Природно,

що управління має бути антикризовим у тому сенсі, щоб не тільки забезпечувати подолання кризи, а переважно запобігати кризам. Тому в організаційно-економічний механізм реструктуризації повинен включати складові, які передбачають можливість його застосування як для здійснення антикризової (оперативної), так і стратегічної (еволюційної чи адаптаційної) реструктуризації. Організаційно-економічний механізм реструктуризації повинен одночасно бути: превентивним і кризовим; проактивним і реактивним; активним і пасивним.

Щоб бути превентивним і проактивним, організаційно-економічний механізм повинен забезпечувати: діагностування внутрішнього і зовнішнього середовища; прогнозування майбутнього стану підприємства; розроблення програми розвитку підприємства; розроблення стратегії реструктуризації, спрямованої на розвиток; деталізацію стратегії реструктуризації; організацію і здійснення реструктуризаційних процедур і заходів; облік результатів і контроль за виконанням заходів; коригування. Хоч в процесі систематичного моніторингу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства не виявлено негативних явищ і їх наростання, завчасно розробляються антикризові заходи, удосконалюється система управління, формується потенціал підприємства, у тому числі кадровий потенціал для роботи в кризових ситуаціях, завчасно нагромаджуються ресурси, відбуваються зміни в структурі, технологіях, ринковій політиці тощо, які забезпечать розвиток підприємства, запобігання кризам і готовність до можливих труднощів у майбутньому. З точки зору антикризового управління таку діяльність можна назвати «пасивним» антикризовим управлінням. Послідовність його етапів залежить від стану підприємства, його потенціалу, зовнішнього бізнес-середовища. Така реструктуризація здійснюється без формування спеціального антикризового менеджменту.

Щоб бути ще й кризовим і реактивним організаційно-економічний механізм повинен забезпечувати ту ж загальну схему функціонування від діагностування до втілення рішень. Але тепер управління здійснюється спеціальним антикризовим менеджментом за схемами «активного» антикризового управління, в основу якого покладена швидка реакція на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища за завчасно розробленою схемою оздоровчих заходів, придатних в даній ситуації, або розроблення нових адекватних у ситуації, що склалася, схем. У цьому випадку програма реструктуризації підприємства залежить не тільки від наведених вище чинників, але й від глибини кризи. Вона включає наведені вище етапи з акцентом на визначенні цілей і завдань оперативної реструктуризації, створенні антикризового менеджменту, постійному діагностуванні загрози банкрутства підприємства, удосконаленні системи антикризового управління.

Але для забезпечення стійкого зростання і досягнення високого рівня конкурентоспроможності змін внаслідок оперативної реструктуризації, навіть якщо вона пройшла досить успішно і за короткі терміни, звичайно не достатньо. Якщо реалізація короткотермінових

заходів буде призупинена, то дуже ймовірно, що підприємство через певний період часу знову опиниться в стані кризи. Тому необхідність у проведенні довготермінової (стратегічної) реструктуризації не зникає, оскільки потрібно перевизначити стратегічні цілі підприємства, розробити стратегію його розвитку, напрями та інструменти її реалізації. Саме стратегічна реструктуризація забезпечує стійкий розвиток і досягнення високого рівня конкурентоспроможності за рахунок стратегічного прогнозування і планування, адаптації структури і процесів діяльності і відстеження траєкторії стратегічного розвитку шляхом створення інформаційних систем для вищого керівництва.

Таким чином, організаційно-економічний механізм реструктуризації повинен передбачати функціонування в нормальних умовах зростання, коли він переважно здійснює аналітичну діяльність (аналіз ситуації, створення проекту реструктуризації), на кризовому етапі, коли реалізується сукупність заходів, орієнтованих на фінансову стабілізацію діяльності підприємства, на посткризовому етапі, коли реалізується сукупність заходів, орієнтованих на підвищення конкурентоспроможності підприємства у довгостроковому періоді, оцінюються результати реструктуризації, впроваджується система моніторингу.

Розроблення стратегії реструктуризації підприємства передбачає, крім багато іншого, вибір напрямів структурної перебудови підприємства і зміни виробничих структур. Розроблення зазначеної стратегії передбачає використання економіко-математичних методів для прийняття найкращих обґрунтованих рішень. Особливе місце при визначенні стратегії реструктуризації посідають моделі та методи визначення фінансування напрямів діяльності підприємства, побудова яких уможливорює структурні перетворення підприємства.

2. Моделі та методи оцінювання й розподілу фінансування. Оскільки підприємництво нерозривно пов'язано з невизначеністю, ризиковість є невід'ємною ознакою підприємницької діяльності [1, 2]. Будь-яке управлінське рішення щодо тієї чи іншої господарської операції є джерелом ризику, тому управління ризиками є об'єктивною необхідністю та обов'язковою умовою ефективності моделі менеджменту на підприємстві.

Традиційно експертним шляхом будувалася чітко визначена множина сценаріїв майбутніх подій, для яких оцінювалися прогнозовані значення основних показників діяльності, а потім кожному сценарію приписувалася певна ймовірність його здійснення. Для оцінки проекту приймали приведену вартість проекту:

$$PV = \sum_{s \in S} u \left(\sum_{t \in T} \frac{CFts}{1 + r_t} P_s \right), \quad (1)$$

де $u(\cdot)$ – функція корисності, яка визначає схильність компанії до ризику; $CFts$ – грошовий потік, очікуваний за сценарієм $s \in S$ в момент часу $t \in T$; r_t – ставка дисконтування в момент часу $t \in T$; P_s – ймовірність реалізації сценарію $s \in S$ (причому $\sum_{s \in S} P_s = 1$).

Для оцінювання ймовірностей P_s використовували класичний або емпіричний підходи, кожний з яких породжував проблеми при реалізації (1). Не виправдали себе й методики побудови функцій корисності.

Тому у фінансовому ризик-менеджменті перейшли до прийняття рішень на основі реальних цін, за якими на ринку можна продати чи купити грошові потоки, очікувані за кожним із сценаріїв, що розглядаються. Вираз (1) замінили на нейтральну до ризику оцінку вартості складного інструмента, в якій ймовірності реалізації сценаріїв одержані на основі реальних ринкових цін умовних зобов'язань:

$$PV = \sum_{s \in S} u \left(\sum_{t \in T} \frac{CF_{ts}}{1 + r_t} P_s^* \right), \quad (2)$$

де P_s^* – об'єктивна ймовірність реалізації сценарію $s \in S$, розрахована на основі ринкових цін (як і раніше, $\sum_{s \in S} P_s^* = 1$).

Наведені концепції сформувалися на початку 70-х років. З того часу з'явилася вартісна міра ризику (value at risk – VaR), аналоги VaR знайшли застосування для оцінювання кредитного ризику і був зроблений «операційний VaR» для інтегральної оцінки ризику для усього підприємства.

Економісти вважають, цей підхід можна застосовувати до підприємств інших галузей діяльності, в тому числі машинобудування. Для цього необхідно від захисної мінімізації прийнятного ризику перейти до активного, випереджувального управління ним з метою зменшення впливу специфічних чинників і циклів ринкової кон'юнктури і викликаних ними криз на підприємства галузі. Іншими словами, необхідно знайти оптимальне співвідношення між ризиком і доходністю в масштабі всього підприємства.

Звичайно за кількісну міру інтегрального ризику (ризик банкрутства) приймають волатильність ринкової вартості підприємства, для оцінки якої використовують стандартне відхилення доходності акцій підприємства (якщо вони мають обіг на фондовому ринку) або стандартне відхилення рентабельності активів в підприємства [2]. Оскільки саме цей ризик цікавить керівництво і власників, і його зростання сприймається інвесторами як сигнал до продажу їх акцій, важливо підтримувати його на прийнятному для всіх зацікавлених сторін рівні. На практиці цього досягають за рахунок визначення і забезпечення відповідності між розміром запозиченого акціонерного капіталу і прийнятними ризиками.

Ця задача ефективно вирішується на основі структурного підходу, коли підприємство розглядається як набір взаємопов'язаних напрямів діяльності, які характеризуються різними співвідношеннями очікуваної доходності і ризику. Для забезпечення одного й того ж рівня ризику кожному підрозділу підприємства повинен бути визначений свій розмір капіталу з урахуванням внутрішніх ефектів диверсифікації.

Управління ризиками на рівні підприємства включає багато складових, серед яких важливе місце посідають визначення напрямів діяльності, управління ризиком на рівні окремих напрямів діяльності, насамперед, розподіл відповідальності і капіталу.

Схильність до ризику визначається власниками непрямо через потрібну їм доходність на вкладений капітал. Наявність декількох напрямів діяльності, які характеризуються різними рівнями ризику, ускладнює інтегральну оцінку їх схильності до ризику. Схильність до ризику постійно коригується за результатами діяльності і змінами бізнес-середовища з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін.

Розглянемо існуючі моделі оцінювання і розподілу фінансування між напрямками діяльності підприємства. Для підприємств, представлених акціями на фондовому ринку, можна скористатися концепціями економічної добавленої вартості – economic value added (EVA) і скоригованої на ризик рентабельності капіталу – risk-adjusted return on capital (RAROC).

В умовах банкрутства EVA дозволяє оцінити значення інвестицій для виходу із цього стану і є основою для прийняття рішень щодо реструктуризації. Для оцінювання роботи окремих підрозділів необхідно визначити для кожного підрозділу його внесок у прибуток і обсяг задіяного капіталу. Іншим підходом до прийняття рішення щодо відмови від напрямку діяльності, насамперед COE (return on equity) і підходу, побудованому на максимізації бухгалтерського прибутку, властиві недоліки.

Розрахунок показника RAROC для підприємств, представлених на фондовому ринку, складає другу важливу складову оцінювання підприємств для прийняття рішень щодо виходу із стану банкрутства. Він введений для забезпечення підприємства капіталом для здійснення його діяльності на рівні, достатньому для покриття можливих втрат внаслідок ризиків.

Якщо підприємство не представлене акціями на фондовому ринку, то необхідні інші показники, оскільки відсутня оцінка результатів діяльності у будь-який момент часу. Тут доцільно повернутися до класичних показників і методів їх оцінювання, але врахувати умови невизначеності.

Для розподілу капіталу за напрямками діяльності часто використовують підхід на основі рівної ймовірності банкрутства, в основу якого покладений індекс Z , запропонований Хенноном і Хенвеком [2]:

$$Z = (EROA + (C/A))/\delta ROA, \quad (3)$$

де EROA – очікувана рентабельність активів (відношення прибутку до виплати податків до суми активів); C/A – доля капіталу в активах; δROA – стандартне відхилення рентабельності активів.

3 Постановка проблеми дослідження. Необхідно розробити моделі й відповідні методи розподілу фінансування між напрямками діяльності підприємства з урахуванням можливих результатів і ризиків. Рішення щодо фінансування повинне прийматися на основі набору сценаріїв розвитку ситуації з урахуванням багатьох періодів. Зазначені моделі і методи повинні забезпечити кількісне оцінювання підлягання ризику, розрахунки економічних показників підприємства та врахування впливу ризиків. Ці моделі і методи повинні дозволити керівництву підприємства

приймати рішення щодо його реструктуризації на основі інформації, яка характеризує можливі позитивні результати підприємства від вибору певного варіанту розвитку з урахуванням ризиків.

4. Оптимізація фінансування напрямів діяльності підприємства. В умовах банкрутства власники підприємства намагаються отримати дохід, щоб покрити зобов'язання, створити умови зростання в наступні періоди. Оскільки бізнес-середовище характеризується достатньо високою змінністю, що впливає на ризики і рентабельність напрямів діяльності, необхідно врахувати можливість перебудови плану при значних змінах цих параметрів.

Для цього рекомендується будувати багатоперіодичні моделі оптимізації фінансування напрямів діяльності і використовувати багатокрокове стохастичне програмування [2]. Стан набору напрямів діяльності розглядається у визначені моменту часу $t \in T = \{1, \dots, T\}$, де перший момент відповідає поточній даті, а останній називають горизонтом планування. У кожний моменту часу $t \in T$ власник має прийняти рішення щодо фінансування напрямів діяльності в умовах невизначеності їх дохідності, надходження засобів і платежів.

Саме якість сценаріїв, які повинні об'єктивно, з урахуванням законодавства, можливих у реальності подій, здійснюваних дій та інших обставин, здатних вплинути на прийняття рішень, відображати майбутні зміни економічної ситуації, визначає адекватність результатів оптимізації.

Виходячи з особливостей прийняття рішень в умовах банкрутства, яке регулюється законодавчо, сценарії зміни випадкових чинників доцільно будувати у вигляді дерев вигляду, наведеного на рис. 1.

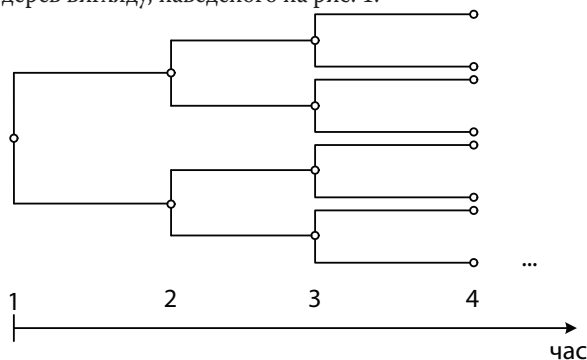


Рис. 1. Деревовидний вигляд сценарію

Для оцінювання випадкових параметрів будемо використовувати статистичні моделі і експертну інформацію. При генеруванні сценаріїв необхідно враховувати залежності між економічними змінними, що використовуються в процесах прийняття рішень, арбітражні можливості враховувати лише як характеристики сценарію, але не враховувати їх при визначенні параметрів у моментах прийняття рішень.

Використаємо запропоновані в [2] позначення і обмеження. Нехай $x_{jt}^s, g_{jt}^s, l_{jt}^s, p_{jt}^s, q_{jt}^s$ – відповідно сумарний обсяг, збільшення і зменшення фінансування, відносні витрати на залучення додаткового фінансування і відносні витрати, пов'язані із вилученням фінансу-

вання, напряму діяльності j в момент t у випадку реалізації сценарію s ; r_{jt}^s – дохідність напряму діяльності j за час від t до $t+1$ у випадку реалізації сценарію s .

Тоді для кожного напряму діяльності j у кожний момент часу t для кожного сценарію s повинна виконуватись умова:

$$x_{j,t+1}^s = x_{j,t}^s(1+r_{j,t}^s) - l_{j,t}^s(1+q_{j,t}^s) + g_{j,t}^s(1-p_{j,t}^s). \quad (4)$$

А для потоку наявних засобів повинна виконуватись в кожний момент t для кожного сценарію s така умова:

$$x_{0,t+1}^s = x_{0,t}^s(1+r_{0,t}^s) - \sum_j l_{j,t}^s(1+q_{j,t}^s) + \sum_j g_{j,t}^s(1-p_{j,t}^s) + \sum_j v_{j,t} + u_t^s, \quad (5)$$

де $x_{0,t+1}^s$ – кількість наявних засобів на момент $t+1$ у випадку реалізації сценарію s ; $x_{0,t}^s$ – кількість наявних засобів на момент часу t у випадку реалізації сценарію s ; $v_{j,t}$ – платежі за j -м напрямом діяльності в момент часу t у випадку реалізації сценарію s ; u_t^s – різниця надходження і відтоку засобів в момент часу t у випадку реалізації сценарію s .

Крім того, виходячи з особливостей побудови сценаріїв, для кожних двох сценаріїв S^1 та S^2 для кожного напряму діяльності повинна виконуватись умова у будь-який момент часу t :

$$x_{j,t}^{s^1} = x_{j,t}^{s^2}. \quad (6)$$

За критерій оптимальності доцільно прийняти функціонал

$$\left(\sum_{j=1}^J \sum_{s=1}^S NPV_j^s / Risk_j^s \right) / \gamma \rightarrow \max, Risk_j^s > 0, \quad (7)$$

де γ – коефіцієнт, який відображає схильність власника до ризику; NPV_j^s – чиста сучасна цінність інвестицій напряму діяльності j у випадку реалізації сценарію s ; $Risk_j^s$ – ризик-функція інвестицій напряму діяльності j у випадку реалізації сценарію s ; $\Theta = \{x_{jt}^s\}$.

Значення функціоналу у (7) залежить від змінних, які характеризують рішення власника в різні вибрані моменти часу у майбутньому.

Для визначення чистої сучасної цінності інвестицій напряму діяльності j у випадку реалізації сценарію s будемо використовувати формулу:

$$NPV_j^s = -I_j^s + \sum_{t=1}^T \Delta V_{jt}^s / (1+r)^t + C_j^s / (1+r)^{T+1}. \quad (8)$$

Обчислення ризик-функції інвестицій напряму діяльності j у випадку реалізації сценарію s виконується за виразом, запропонованим у праці [3]:

$$Risk_j^s = \sum_{t=1}^{T-1} \varphi_j^s(\alpha_t) \cdot \Delta \alpha, \quad (9)$$

Де функція $\varphi_j^s(\alpha_t)$ може бути обчислена за допомогою правила А.

Правило А. Якщо $G < NPV_j^s(1\alpha)$, то $\varphi_j^s(\alpha_t) = 0$.

Якщо $NPV_j^s(1\alpha) \leq G \leq NPV_j^s(2\alpha)$, то

$$\varphi_j^s(\alpha_t) = (G - NPV_j^s(1\alpha)) / (NPV_j^s(2\alpha) - NPV_j^s(1\alpha)).$$

Якщо $G > NPV_j^s(2\alpha)$, то $\varphi_j^s(\alpha_i) = 1$.

Тут G – попередньо заданий плановий рівень NPV, а $NPV_j^s(1\alpha)$ і $NPV_j^s(2\alpha)$ – це сегментно-інтервальні функції, побудовані на основі функції належності трикутного числа.

Якщо визначити ймовірності реалізації окремих сценаріїв, то задачу (7) за умов (4)–(6) з урахуванням (8)–(9) можна звести до детермінованої задачі, використовуючи, наприклад, запропоновану у праці [4] методику, і вирішити методами внутрішньої точки з використанням деревовидної структури сценаріїв для скорочення перебору.

Вирішення цієї задачі забезпечить необхідну диверсифікацію фінансування напрямів діяльності для захисту від цілої групи несистематичних ризиків.

Цей підхід до оптимізації фінансування напрямів діяльності на основі сценаріїв і багатоперіодичної моделі, яка дозволяє перебудовувати плани, дозволяє також враховувати обмеження, які накладають регулюючі органи, наприклад регулятор, податкові виплати, побажання власників, інвесторів та вищого керівництва.

Перейдемо до визначення ризиків.

5. Ризик-функція інвестиційного проекту. Якщо інвестиційний аналіз визначив вигляд результуючого показника інвестиційного проекту NPV, то для деяких важливих способів його представлення в умовах невизначеності відомі точні й наближені аналітичні залежності для оцінювання ризику інвестицій Risk (G). Для цього будемо розглядати можливість ризику інвестицій як можливість того, що за результатами інвестиційного процесу NPV виявиться нижчим від граничного рівня G .

Надалі граничний рівень G , який можна розглядати як скалярну змінну і нечітке число, прийемо за чітке число. Тоді (9) можна назвати ризик-функцією інвестиційного проекту і визначати відповідним до способу представлення нечіткості способом:

1. Показник NPV заданий як інтервальне значення $NPV = [NPV_{\min}, NPV_{\max}]$, наприклад $NPV = [-10, 50]$ є інтервальною оцінкою. Для того, щоб побудувати аналітичний вираз для Risk (G), скористаємося відомою властивістю інтервальної оцінки – відсутністю вираженого рівня переваги одних значень над іншими у межах інтервалу, яка зберігається при будь-яких рівнях α . Відповідно, ризик неефективності проекту, вимірюваний за інтервальною NPV, може бути обчислений за допомогою правила В.

Правило В. Якщо $G < NPV_{\min}$, то Risk (G) = 0.

Якщо $NPV_{\min} \leq G \leq NPV_{\max}$, то

$$\text{Risk}(G) = (G - NPV_{\min}) / (NPV_{\max} - NPV_{\min}).$$

Якщо $G > NPV_{\max}$, то Risk (G) = 1.

У цьому випадку зі зростанням обмеження ризик проекту зростає лінійно, що свідчить про інтервальний характер невизначеності. У загальному випадку, якщо про NPV відомо щось більше, ніж інтервал можливих значень, ризик-функція є нелінійною.

2. Показник NPV, заданий як трикутно-симетричне нечітке число $NPV = NPV_{av} \pm \Delta$, наприклад $NPV = 20 \pm 30$, є трикутно-симетричною оцінкою.

Оскільки є очікування деякого середнього рівня ефективності, розглядаючи відхилення від очікуваного середнього як відхилення $\pm \Delta$, у загальному випадку аналітичний вираз для ризик-функції Risk (G) для NPV вигляду трикутного числа можна записати:

$$\text{Risk}(G) = \begin{cases} 0, G < NPV_{\min} \\ R \times (1 + \frac{1-\alpha_1}{\alpha_1} \times \ln(1-\alpha_1)), NPV_{\min} \leq G < NPV_{av} \\ 1 - (1-R) \times \\ \times (1 + \frac{1-\alpha_1}{\alpha_1} \times \ln(1-\alpha_1)), NPV_{av} \leq G < NPV_{\max} \\ 1, G \geq NPV_{\max} \end{cases} \quad (10)$$

де R і α_1 можуть бути обчислені за допомогою правил С і D відповідно.

Правило С. Якщо $G < NPV_{\max}$, то

$$R = (G - NPV_{\min}) / (NPV_{\max} - NPV_{\min}).$$

Якщо $G \geq NPV_{\max}$, то $R = 1$.

Правило D. Якщо $G < NPV_{\min}$, то $\alpha_1 = 0$.

Якщо $NPV_{\min} \leq G < NPV_{av}$, то

$$\alpha_1 = (G - NPV_{\min}) / (NPV_{av} - NPV_{\min}).$$

Якщо $G = NPV_{av}$, то $\alpha_1 = 1$.

Якщо $NPV_{av} < G < NPV_{\max}$,

$$\text{то } \alpha_1 = (NPV_{\max} - G) / (NPV_{\max} - NPV_{av}).$$

Якщо $G \geq NPV_{\max}$, то $\alpha_1 = 0$.

У цьому трикутно-симетричному випадку виконується умова $\Delta = NPV_{av} - NPV_{\min} = NPV_{\max} - NPV_{av}$, і ризик-функція має центрально-симетричний вигляд із центром симетрії в точці $(NPV_{av}, 50\%)$. При цьому можна виділити ділянки повільного (приблизно до точки 13,20%) і швидкого (приблизно до точки 27,80%) зростання і насичення функції.

Якісно поріг ($G_{\text{stop}}, 20\%$) є дуже важливим і характеризує границю між умовно-прийнятними й неприйнятними значеннями ризику проекту ($G_{\text{stop}} = \text{Risk}-1 (20\%) = 13$ доречно називати порогом прийнятного ризику для трикутно-симетричних NPV).

Якщо, далі, класифікувати умовно-прийнятні рівні ризику на прийнятні й прикордонні, то можна в першому наближенні виділити рівень 10%-ого ризику як межовий. Відповідне значення $G_{\text{alert}} = \text{Risk}-1 (10\%) = 7$ варто назвати попереджувальним порогом, коли необхідно видавати попередження про перехід від прийнятних рівнів ризику проекту до прикордонного.

Із найзагальнішої точки зору, задача класифікації рівнів ризику проекту з огляду на їхню допустимість – це задача гранулювання [5] рівня G , тобто виділення однотипних кластерів, які характеризуються загальним лінгвістичним описом, чітке гранулювання рівнів $(NPV_{\min}, G_{\text{alert}}, G_{\text{stop}}, NPV_{\max})$. Таке гранулювання може бути й нечітким, наприклад, із застосуванням трапецієподібних функцій належності.

3. Показник NPV заданий як трикутне число довільного вигляду $NPV = (NPV_{\min}, NPV_{av}, NPV_{\max})$, наприклад $NPV = (-10, 10, 50)$ є трикутною оцінкою за-

гального виду. Тут будемо застосовувати формулу (9). Оскільки порівняно з попереднім випадком зміщено вершину трикутного числа ліворуч по осі абсцис, ризик проекту повинен зрости. Результатом обчислення є $Risk(0) = 5.3\%$. Дійсно, ризик зріс у порівнянні з одержаним у попередньому випадку результатом 3.2% . Зникла також симетрія функції, характерна для попереднього випадку, а також змістилися ліворуч по осі абсцис рівні $G_{alert} = 3 < 7$ і $G_{stop} = 7.5 < 13$. Тобто, проект значно ризикованіший, ніж проект із прикладу попереднього випадку.

Для несиметричного трикутного числа $NPV = (-10, 10, 50)$ існує двостороння оцінка ризику для трикутно-симетричних чисел $NPV_1 = (-10, 10, 30)$ і $NPV_2 = (-10, 20, 50)$. Відповідно, $Risk_1(0) = 7.7\% > Risk(0) = 5.3\% > Risk_2(0) = 3.2\%$.

4. Показник NPV заданий як нечітке число вигляду $NPV = \{NPV_\alpha; \alpha \rightarrow [NPV_{\alpha min}, NPV_{\alpha max}]\}$, тобто як набір інтервалів по кожному вибраному рівню належності α . Наприклад, NPV представлено трикутним числом загального вигляду за допомогою табл. 1.

Таблиця 1

Сегментне задання $NPV (\alpha = [0, 1], \Delta\alpha = 0.1)$

α_i	$NPV_{1\alpha}$	$NPV_{2\alpha}$	α_i	$NPV_{1\alpha}$	$NPV_{2\alpha}$
0	-10.9	52.5	0.6	-3.8	17.1
0.1	-10.0	44.7	0.7	-2.1	13.4
0.2	-9.0	37.7	0.8	-0.2	10.0
0.3	-7.9	31.6	0.9	2.0	7.0
0.4	-6.7	26.2	1	4.3	4.3
0.5	-5.3	21.4			

Для обчислення $Risk(G)$ будемо використовувати таку формулу:

$$Risk(G) = \sum_{(i)} \varphi(\alpha_i) \times \Delta\alpha, \quad (11)$$

де функція $\varphi(\alpha)$ може бути обчислена за допомогою правила Е.

Правило Е. Якщо $G < NPV_{1\alpha}$, то $\varphi(\alpha) = 0$.

Якщо $NPV_{1\alpha} \leq G \leq NPV_{2\alpha}$, то

$$\varphi(\alpha) = (G - NPV_{1\alpha}) / (NPV_{2\alpha} - NPV_{1\alpha}).$$

Якщо $G > NPV_{2\alpha}$, то $\varphi(\alpha) = 1, \alpha = [0, 1]$.

По суті, наближення (11) є узагальненням на випадок нескінченної множини інтервалів належності. Зі зменшенням рівня дискретизації $\Delta\alpha$ точність оцінки (11) зростає.

Висновки. У статті запропоновані модель і метод фінансування напрямків діяльності підприємства за критерієм оптимізації, побудованим на співвідношенні «дохідність-ризик». Моделюється багатокрокове прийняття рішень з розподілу фінансування між напрямками діяльності на основі набору сценаріїв розвитку подій з урахуванням ризиків.

Для оцінювання ризику інвестицій використовуються ризик-функції. Визначені умови застосування нечітких множин для обчислення ризик-функцій і запропоновані відповідні аналітичні вирази для основних методів задання нечіткості. Наведені приклади підтверджують корисність ризик-функцій для аналізу ризиків. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Кизим Н. А. Проблемы проведения реструктуризации промышленных предприятий в Украине: монография / Н. А. Кизим, В. В. Жихарцев: НИЦ индустр. проблем развития. – Х.: ИНЖЭК, 2009. – 179 с.
2. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова. – М.: Изд-во «Альпина Паблишер», 2003. – 786 с.
3. Недосекин А. О. Применение теории нечетких множеств к задачам управления финансами // Аудит и финансовый анализ. – 2000. – № 2. – С. 71 – 83.
4. Теленик С. Ф. Метод розподілу ресурсів між проектами / С. Ф. Теленик, П. І. Бідюк, О. А. Амонс, К. О. Крижова // Вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»: Збірник наукових праць. – Київ: НТУУ «КПІ». – 2008. – №7. – С. 86 – 101.
5. Zadeh L. A. Toward a Perception-Based Theory of Probabilistic Reasoning with Imprecise Probabilities // Journal of Statistical Planning and Inference 105 (2002). – P. 234–253.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ДЕФІНІЦІЇ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»

ІВАЩЕНКО Г. А.

кандидат економічних наук

ЯРОШЕНКО О. Ф.

аспірант

Харків

Загроза зниження рівня економічної безпеки вітчизняних промислових підприємств обумовлена інерційністю їх структури виробництва, підвищенням фізичного зносу обладнання, технологічною відсталістю. В даному контексті особливої терміновості набуває необхідність розробки ефективних механізмів підвищення рівня економічної безпеки.

Значний вклад в дослідження економічної безпеки підприємства внесли відомі вчені-економісти: Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьова, О. М. Ляшенко, В. Тамбовцев, Р. Дацків, Плетникова І. А., В. Шликов, А. В. Кірієнко [1; 3; 5; 10 – 14]. Розроблено багато ґрунтовних методичних підходів до оцінки рівня економічної безпеки, але не виділено чіткої градації таких рівнів.

Метою статті є визначення наукової категорії «економічна безпека підприємства» на основі обґрунтування градації її рівнів.

У вирішення наукових проблем, пов'язаних з економічною безпекою є досить тривала історія, яка починається з використання Ф. Рузвельтом в 1934 році терміну «економічна безпека» при проведенні аналізу внутрішніх проблем Сполучених Штатів Америки. З цього часу вчені розвинених економічних держав активно та ефективно займалися дослідженнями економічної безпеки різних рівнів. В СРСР така проблема не висвітлювалась, але необхідність її аналізу все частіше виходила на перший план. В 1988 році в Росії з'являються перші оглядові статті напряму дослідження економічної безпеки. А в 1994 році зростає активність вітчизняних вчених в області дослідження економічної безпеки України та підприємств. На сучасному етапі створено вагомі наукові школи провідних вчених, які займаються дослідженнями економічної безпеки.

Нова ера інтелектуальної глобальної економіки характеризується комплексною механізацією, автоматизацією, інформатизацією та електронізацією майже всіх бізнес-процесів. Але поряд з такими позитивними характеристиками, які дозволяють значно підвищити інтенсивність виробництва, сучасне світове економічне співтовариство зіткнулось зі значними проблемами, які загрожують зниженням глобальної економічної безпеки. Серед яких можна виділити ключові: економічне відставання країн, що розвиваються; економічні проблеми країн, що переходять від командно-адміністративної системи господарювання до ринкової; наближення продовольчої кризи; радіаційне зараження; значна залежність деяких країн від імпорту традиційних енергоносіїв; низький рівень використання альтернативних

енергоносіїв; направлення значних фінансових ресурсів на запобігання війні та багато інших.

Під міжнародною економічною безпекою розуміється така економічна взаємодія країн, яка виключала б навмисне завдання збитку економічним інтересам якоїсь країни [15]. Дестабілізуючими факторами зниження рівня міжнародної економічної безпеки можуть бути: порушення стабільності міжнародної торгівлі; обмеження доступу деяких країн до стратегічних ресурсів шляхом їх дорожчання, або під впливом політичних факторів; навмисне створення перешкод при обміні новими актуальними технологіями; створення сприятливих умов деякими країнами для «відпливу» висококваліфікованих кадрів з інших країн та інші.

Відповідно до Концепції економічної безпеки України суть економічної безпеки країни визначається як «спроможність національної економіки забезпечити свій вільний незалежний розвиток і утримати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих умов і варіантів розвитку подій та здатність Української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз» [10]. Інтенсифікація інтелектуально-інноваційного розвитку України є основною передумовою досягнення нею високого рівня економічної безпеки.

Економічну безпеку регіонів України можна охарактеризувати таким основними дестабілізуючими факторами, як: виснаження виробничо-технічного потенціалу, погіршення екологічної обстановки, зростання безробіття, втрата продовольчої незалежності, порушення рівномірності фінансового забезпечення (рис. 1).

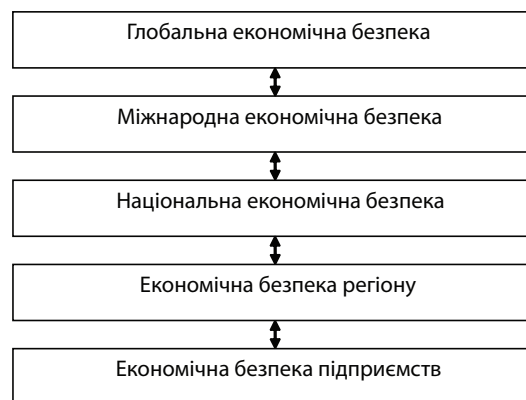


Рис. 1. Ієрархія рівнів економічної безпеки

Опорою національної економіки та економічного розвитку регіонів є високорозвинені виробничі структури, які спроможні успішно досягати поставлених ринкових цілей. З метою систематизації та структурування необхідно провести поглиблений теоретичний аналіз поняття «економічна безпека підприємства» (табл. 1).

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

ЕКОНОМІКА

Таблиця 1

Систематизація визначень наукового поняття «економічна безпека підприємства»

Автори	Визначення поняття «економічна безпека підприємства»
Стан ефективного використання ресурсів	
Є. А. Олейников [9, с. 138]	стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства тепер і в майбутньому
С. Н. Ілляшенко, [2] Т. Б. Кузенко [7, с. 12]	стан ефективного використання його ресурсів і існуючих ринкових можливостей, що дозволяє запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам і забезпечувати його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії
А. В. Кірієнко [3, с. 6]	стан оптимального для підприємства рівня використання його економічного потенціалу, за якого діючі та/або можливі збитки виявляються нижчими за встановлені підприємством межі
Стан виробничої системи	
В. Тамбовцев [10]	сукупність властивостей стану виробничої підсистеми економічної системи, яка забезпечує можливість досягнення цілей всієї системи
Ю. Лисенко, С. Міщенко [8]	стан виробничо-економічної системи, при якому функціонують механізми запобігання чи зменшення ступеня впливу погроз стабільності функціонування і розвитку підприємства
Стаховяк [16]	такий стан розвитку економічної системи, який забезпечує її ефективне функціонування засобом належного використання внутрішніх та зовнішніх чинників, а також здатність результативного протистояння негативному зовнішньому впливу
Наявність конкурентних переваг	
В. В. Белокуров [17]	наявність конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства до його стратегічних цілей і завдань
Стан економічного розвитку	
Р. Дацків [1]	такий стан економічного розвитку суб'єктів господарювання (особи, держави, організації), який забезпечує йому гармонійний розвиток і ефективне використання шансів і усунення загроз оточуючого середовища
Гармонізація економічних інтересів	
Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьова, О. М. Ляшенко [5, с. 87]	міра гармонізації в часі й просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів навколишнього середовища, які діють поза межами підприємства
Стан захищеності діяльності підприємства	
Д. Ковальов та Т. Сухорукова [4, с. 48]	це захист діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноманітні загрози чи пристосуватися до існуючих умов, які не позначаються негативно на його діяльності
Плетникова І. Л. [11, с. 7]	стан захищеності його діяльності від зовнішніх і внутрішніх загроз, а також здатність адаптуватися до існуючих умов, які не впливають негативно на його діяльність
Ю. Б. Кракос та Н. І. Серик [6, с. 7]	захищеність виробничо-господарської діяльності підприємства від небажаних змін в цих сферах, як з боку зовнішніх, так і внутрішніх чинників
Стан захищеності інтересів	
Енциклопедія економічної безпеки [15, с. 445 – 446]	це стан захищеності життєво важливих інтересів системи від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань та окремих осіб, здатність протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам, зберігати стабільність функціонування та розвитку відповідно до його стратегічних цілей
В. Шликов [12 – 14]	стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних і потенційних джерел небезпеки або економічних погроз

Проведене дослідження дозволило зробити висновок відносно багатогранності поняття «економічна безпека підприємства». Дослідники пропонують розглядати його з точки зору стану: ефективності використання ресурсів, виробничої системи, економічного розвитку, захищеності діяльності та інтересів, гармонізації останніх. Амплітуда коливань думок вчених досить висока. Авторами статті пропонується на основі досліджених визначень узгодити ідентифікацію поняття з градацією його рівнів.

Економічна безпека підприємства – це стан його захищеності, який забезпечується при органічному симбіозі досягнення результатів діяльності підприємства та формуванні його здатностей.

Досягнення результатів діяльності пропонується розглядати за критеріями: стабільності та безперервності виробничої діяльності підприємства; фінансово-економічної стійкості підприємства; ефективності використання ресурсів підприємства.

Авторами пропонується висхідна підсистема здатностей підприємства: протистояти загрозам, до адаптації та до постійного розвитку.

При ефективному використанні ресурсів та наявності здатності підприємства до постійного розвитку можна стверджувати про досягнення високого рівня економічної безпеки. Середній рівень економічної безпеки характеризується досягненням підприємством

фінансово-економічної стійкості та формування здатності до адаптації. При виявленні стабільності та безперервності виробничої діяльності на підприємстві та при здатності лише протистояти загрозам рівень економічної безпеки підприємства є низьким (рис. 2).

Конкретизація градації рівнів економічної безпеки дозволить вітчизняним підприємствам об'єктивно оцінити ситуацію та намітити стратегічні напрями розвитку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Дацків Р. М. Економічна безпека у глобальному вимірі // Актуальні проблеми економіки. – 2004. № 7. – С. 143 – 153.

2. Ільяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ільяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). – С. 12 – 19.

3. Кірієнко А. В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства: Автореф. дис. кандидат економічних наук: 08.06.01 / А. В. Кірієнко; Київський національний економічний університет. – К., 2000. – 19 с.

4. Ковалев Д. Экономическая безопасность / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48 – 51.

5. 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.

6. Кракос Ю. Б. Подход к оценке уровня финансовой составляющей экономической безопасности предприятия / Ю. Б. Кракос, Н. И. Серик // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – № 12. – С. 7.

7. Кузенко Т. Б. Планування економічної безпеки підприємства в умовах ринкової економіки: автореф. дис. Кандидат економічних наук: 08.06.01 / Т. Б. Кузенко; Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 18 с.

8. Механизмы управления экономической безопасностью / Ю. Г. Лысенко, С. Г. Мищенко, Р. А. Руденский и др. – Донецк: ДонНУ, 2002. – 178 с.

9. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / Под редакцией Е. А. Олейникова. – М.: Бизнес-школа; Интел-Синтез, 1997. – 288 с.

10. Тамбовцев В. Объект экономической безопасности России // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 35 – 42.

11. Плетнікова І. Л. Визначення рівня і забезпечення економічної безпеки залізниці: автореф. дис. кандидат економічних наук: 08.07.04 / І. Л. Плетнікова; Харківська державна академія залізничного транспорту. – Харків, 2001. – 19 с.

12. Шлыков В. Экономическая безопасность предприятия / В. Шлыков // РИСК. – 1997. – №6. – С. 61 – 63.

13. Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В. В. Шлыков. – СПб: Алетей, 1999. – 138 с.

14. Шлыков В. В. Экономическая безопасность предприятия / В. В. Шлыков // ЭКО. – 2002. – № 11. – С. 94 – 99.

15. Экономическая безопасность: [энциклопедия] / А. Г. Шаваяев, А. Т. Багаутдинов и др. – М.: Правовое посвящение, 2001. – 512 с.

16. Stachowiak Z. Bezpieczenstwo ekonomiczne // Ekonomika obrony, pod red. W. Stankiewiczza, AON. – Warszawa, 1994. – S. 187 – 188.

17. Белокуров В. В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия [Электронный ресурс] / В. В. Белокуров // Режим доступа: <http://www.safetyfactor.ru> – 20.01.2005.

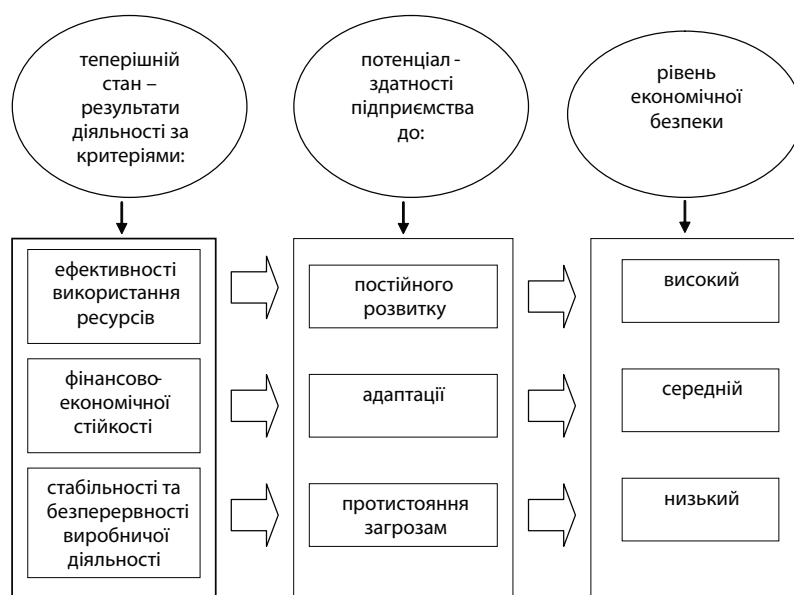


Рис. 2. Схема обґрунтування градації рівнів економічної безпеки підприємства

ОЦІНКА ЕНЕРГЕТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НЕТРАДИЦІЙНИХ І ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ В ЗАПОРІЗЬКОМУ РЕГІОНІ

КОВАЛЕНКО Т. О.

аспірант

Запоріжжя

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями.

В контексті забезпечення подальшого ефективного розвитку регіонів України і вирішення завдання зниження енергетичної залежності держави від імпортованих енергоносіїв постає важливим ефективно використання потенціалу нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії регіонами України. За даними Державного комітету з енергозбереження, Україна, щорічно, споживає близько 220 млн т. у. п. паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) і відноситься до енергетично дефіцитних країн. Потреби в енергоресурсах покриваються власними силами лише на 53%, а імпортується до 67% необхідного об'єму природного газу і 75% нафти та нафтопродуктів [1]. Тому актуальною та затребуваною практикою є оцінка енергетичного потенціалу нетрадиційних і відновлювальних джерел енергії регіонів України для виявлення резервів енергозаміщення традиційних енергоресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковане розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття.

Вивченню переваг використання нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії приділяють значну увагу вітчизняні фахівці: оцінка енергетичного потенціалу сонячної енергетики проведена в роботах О. Т. Возняк, М. Є. Яніва [2, с. 7]; аналіз сучасного стану та перспектив розвитку біоенергетики висвітлено в працях Г. Г. Гелетуки, Т. А. Железної [3, с. 76]. Визначну роль у формуванні енергетичної безпеки держави відводить розвитку нетрадиційних джерел енергії Л. І. Лежнева [4]. Оцінку енергоефективності відновлюваних джерел енергії здійснено в наукових працях, що опубліковані під редакцією А. К. Шидловського [5]. Перспективи заміщення традиційних ПЕР за рахунок використання енергії альтернативних джерел розглянуто С. О. Кудрею, Б. Г. Тучинським, А. Р. Щокіним [6]. Незважаючи на значну кількість наукових праць, що присвячені виявленню напрямків підвищення ефективності використання нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії, на сьогоднішній день залишається недостатньо дослідженим вплив вказаних енергоресурсів на енергетичний потенціал промислових регіонів України, на розвиток яких в першу чергу впливає дефіцит і підвищена вартість традиційних енергоресурсів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання).

Метою статті є підвищення енергетичної безпеки промислового регіону на основі оцінки та шляхів використання нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії. Об'єктом дослідження є стан потенціалу нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії в Запорізькому регіоні. Предмет дослідження: оцінка потенціалу нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії в Запорізькому регіоні та ефективності енергозаміщення традиційних енергоносіїв нетрадиційними в цьому промисловому регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

На сьогоднішній день єдиного визначення сутності поняття для енергетичного потенціалу регіону (ЕПР) не існує в науково-технічній літературі. Замість нього можна зустріти значну кількість запропонованих точок зору та підходів до раціональних обґрунтованих теорій і концепцій визначення. Г. А. Лукашов розуміє ЕПР, як сукупність природних ресурсів і факторів природного середовища території, що можуть бути використані в господарстві з врахуванням досягнень науково-технічного прогресу з метою отримання енергії, а також механізми їх залучання в господарчий обіг в сучасний час та в перспективі для досягнення поставлених цілей [7].

В. І. Логвиненко теоретично обґрунтовує сутність поняття ЕПР як сукупність розвіданих запасів енергетичних корисних копалин (вугілля, нафти, газу, сланців, торфу), гідроресурсів, нетрадиційних джерел енергії (термальні води, енергія сонця, прибою, вітрова енергія і т. д.), комплексу інженерних споруд і технологій, кадрової складової, що дозволяє розширити оперативну область дослідження проблем регіональної економіки [8].

На нашу думку, ЕПР слід розглядати як цілісний комплекс взаємопов'язаних елементів, що поєднують в собі різні види ресурсів і факторів, що, по-перше, є в наявності в даному промисловому регіоні, та, по-друге, можуть бути створені для досягнення ефективної реалізації ЕПР.

Енергетичні ресурси прийнято розрізняти за наступними ознаками: за рівнем і масштабами освоєння (традиційні та нетрадиційні), за природою енергоутворення (відновлювані та невідновлювані) [5, с. 228]. Запаси невідновлюваних або вичерпних енергоресурсів (вугілля, торф, нафта, природний газ, ядерне паливо) стрімко зменшуються, що обумовлює актуальність розвитку використання відновлюваних та нетрадиційних (енергія сонця, енергія вітру, гідроенергія течій, хвиль, тепла енергія навколишнього середовища, енергія біомаси).

Запорізький регіон входить до четвірки великих енергоспоживаючих промислових областей України (ра-

зом з Донецькою, Дніпропетровською та Луганською областями). При цьому на території області знаходяться три енергогенеруючі станції, які виробляють понад чверть електричної енергії (28, 7%) від сукупного виробництва електроенергії в Україні. Необхідність створення умов для ефективного використання нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії в Запорізькому регіоні обумовлюється: по-перше, – раціональним прагненням до самозабезпечення потреб в енергії підприємств усіх сфер господарства регіону власними енергоресурсами; по-друге, – направленістю на зменшення залежності від імпортованих ресурсів (газ, нафта) шляхом енергозаміщення та диверсифікації. По-третє, – привабливістю використання нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії, яка полягає в їх невичерпності та низькому рівні забруднення навколишнього середовища. При цьому Запорізький регіон характеризується значним і недостатньо реалізованим потенціалом нетрадиційних і відновлювальних джерел енергії (теплової енергії навколишнього середовища, енергії біомаси, сонячної енергії та ін.).

Протягом останніх декількох років в промислово розвинених країнах приділяється особлива увага збільшенню обсягів випуску продукції за умови мінімізації відходів і зменшення вмісту й розподілу стоків, що є позитивним зрушенням. Наявність в Запорізькому регіоні значної кількості промислових підприємств обумовлює великі обсяги стічних вод. В області налічується 55 пунктів скидання стоків. З них 34 є об'єктом екологічного моніторингу, а 14 розташовані у місті Запоріжжя. Частково вирішити проблему, пов'язану із скиданням стоків, можна за допомогою утилізації теплової енергії стічних вод при впровадженні насосних станцій тепlopостачання біля відвідних каналів очищених комунально-побутових вод. При цьому загальний енергетичний потенціал стічних вод промислового регіону може бути додатково підвищено за рахунок застосування гідроакумуляції енергії вказаних стічних вод.

Для оцінки потенціалів нетрадиційних і відновлювальних енергоресурсів по регіонам застосовується поняття «доцільно-економічного» потенціалу, під яким розуміють частину енергії загального технічного потенціалу, яку доцільно використовувати, враховуючи економічні, соціальні, техніко-технологічні та політичні фактори [5, с. 231]. Доцільно-економічні потенціали теплової енергії стічних вод і ґрунтових вод, надлишкового тиску природного та доменного газу, сонячної енергії, а також енергії біомаси в Запорізькому регіоні було досліджено в [9, с. 12, 69, 136, 139, 141], [5, с. 438], [10, с. 238], дані о яких приведені в табл. 1 і табл. 2.

Аналіз даних табл. 1 і табл. 2 свідчить про існуючий великий енергетичний потенціал нетрадиційних і відновлювальних енергоресурсів в Запорізькому регіоні. Розрахуємо можливу вартісну економію енергії від використання теплових насосів для утилізації теплової енергії стічних U_{cb} і ґрунтових U_{zb} вод за формулами:

$$U_{cb} = c_{mn} \cdot W_{cb}, \quad (1)$$

$$U_{zb} = c_{mn} \cdot W_{zb}, \quad (2)$$

де W_{cb} , W_{zb} – економічно-доцільні обсяги теплової енергії відповідно стічних і ґрунтових вод; c_{mn} – собівартість енергії, яка отримана відповідно із стічних і ґрунтових вод із використанням теплового насосу (дорівнює 0,06грн /кВт год [5, с. 421]). Розраховані із залежності (1) і (2) можливі річні економії від утилізації теплової енергії в Запорізькій області складатимуть: для стічних вод – 34 млн грн, для ґрунтових вод – 21,5 млн грн.

Для визначення доцільності використання енергії біомаси виконуємо розрахунок можливої річної економії від заміщення біомасою традиційних енергоресурсів (вугілля, природний газ, електроенергія) за такими запропонованими формулами:

$$U_i = c_i \cdot W_i, \quad (3)$$

$$U_g = c_g \cdot W_g, \quad (4)$$

$$U_b = c_b \cdot W_b, \quad (5)$$

Таблиця 1

Доцільно-економічний потенціал нетрадиційних і відновлювальних енергоресурсів

Область	Доцільно-економічний потенціал, тис. МВт год/рік				
	теплової енергії стічних вод	теплової енергії ґрунтових вод	надлишкового тиску природного газу	надлишкового тиску доменного газу	сонячної енергії
Дніпропетровська	1809	423	146	103,7	280
Донецька	1533	2662	135	105,4	250
Запорізька	576	358	80	25,3	260
Луганська	498	1961	61	7,3	250

Таблиця 2

Сумарний річний потенціал с/г біомаси

Область	Потенціал тваринної біомаси млн м³/рік (від виробленого біогазу), W_1	Потенціал рослинної біомаси тис. МВт год/рік (від переробленої соломи), W_2
Дніпропетровська	110	1221
Донецька	794	895
Запорізька	771	732
Луганська	557	570

$$U_e = c_e \cdot W_i, \quad (6)$$

$$E_{ei} = U_e - U_i, \quad (7)$$

$$E_{bi} = U_b - U_i, \quad (8)$$

$$E_{ci} = U_c - U_i, \quad (9)$$

де U_i – вартість обсягу енергії, отриманої із біомаси;
 W_i – обсяг енергії біомаси;
 c_i – питома вартість біомаси;
 c_e, c_b, c_c – питома вартість традиційного енергоресурсу (відповідно природного газу, вугілля, електроенергії);

$i = 1, 2$ – вид сільськогосподарської біомаси (1 – біогаз, 2 – солома);

U_e, U_b, U_c – вартості обсягу енергії W_i , що отримані при використанні традиційних енергоресурсів (відповідно природного газу, вугілля, електроенергії), які замінюються нетрадиційними енергоресурсами;

E_{ei}, E_{bi}, E_{ci} – величини річної економії від енергозаміщення традиційних енергоресурсів (відповідно природного газу, вугілля, електроенергії) біомасою: 1 – біогазом, 2 – соломою.

Користуючись даними табл. 1 і табл. 2 та залежностями (3) – (9) розраховано можливу річну економію від використання біогазу, отриманого із тваринницької біомаси, та енергії рослинної біомаси (соломи), а також можлива економія, яка одержана від енергозаміщення біогазом традиційних видів енергоресурсів. Дані розрахунків наведено в табл. 3. При цьому питома вартість енергії біопалива, що виробляється із біомаси, є значно дешевшою, ніж при використанні природного газу. Так, питома вартість енергії від перероблення соломи складає 21,4 грн /ГДж [3, с. 76], а біогазу (отриманого від тваринницької біомаси) – 0,51 грн /м³ [11], в той час як питома вартість природного газу складає 61,5 грн/ГДж або 2,08 грн/м³ [12, с. 70]. Для порівняння питомих вартостей енергоресурсів використовуються перевідні коефіцієнти (еквіваленти) різних видів енергії, які приведені в [13, с. 157] і згідно яких: 1 т. у. п. дорівнює 8,141 МВт год та 1 МВт год дорівнює 3,6 ГДж. В розрахунках прийнято, що нижня теплота згорання біогазу дорівнює 20,95 МДж/м³ [5, с. 330].

Іншими резервами ефективного розвитку енергетичного потенціалу регіону є використання наступних видів відновлюваних джерел: енергії надлишкового тиску природного та доменного газу (які існують в достатній кількості в промисловому регіоні), сонячної енергії. Природний газ транспортується під тиском (5,5 або 7,5 МПа), що перевищує необхідний для використання споживачами (0,3 – 0,6 МПа – для потреб великих промислових споживачів; 5кПа – для потреб побутових споживачів). Використати потенціальну енергію надлишкового тиску природного газу (що втрачається в процесі енергозабезпечення) можна при впровадженні детандерних установок по зменшенню тиску та утилізації потенціальної енергії для виробництва електроенергії. Обсяги доцільно-економічного потенціалу енергії надлишкового тиску природного та доменного газу для Запорізького регіону були раніше представлені в табл. 1.

На теперішній час вартість c_{ce} 1 кВт год електроенергії, виробленої сонячною батареєю, коштує 0,20 – 0,30 доларів США [5, с. 277], що звичайно вище, ніж діючий тариф на електроенергію, яка виробляється з використанням традиційних видів енергоресурсів на ТЕС, ГЕС і АЕС. Треба зауважити, що доцільність впровадження фотоелектричних установок пояснюється, насамперед, наступними факторами: сонячні установки є екологічно чистими джерелами виробництва енергії; застосування установок у приватних будинках підвищує енергетичну автономію й захищає власника від перебоїв централізованого електропостачання; вартість впровадження саме у важкодоступній місцевості є значно менше, ніж з врахуванням капітальних витрат на прокладання ліній передач до споживачів.

Користуючись даними із табл. 1 щодо доцільно-економічного потенціалу сонячної енергії в Запорізькому регіоні, розраховуємо загальну вартість річного доцільно-економічного потенціалу сонячної енергії за наступною формулою:

$$U_{ce} = c_{ce} \cdot W_{ce}, \quad (10)$$

де U_{ce}, c_{ce}, W_{ce} – відповідно питома вартість виробництва сонячної енергії, обсяг потенціалу сонячної енергії та загальна вартість його виробництва. За результатами розрахунку вказана загальна вартість доцільно-економічного потенціалу сонячної енергії дорівнює 520 млн грн.

Таблиця 3

Річний потенціал економії від енергозаміщення традиційних енергоресурсів нетрадиційними видами в Запорізькому регіоні

Назва енергоресурсу	Природний газ	Вугілля	Електроенергія
Питома вартість c_e, c_b, c_c , грн /ГДж	61, 5	21, 6	36, 7
Вартості U_e, U_b, U_c обсягу енергії W_1 , що отримані при використанні традиційних енергоресурсів, млн грн	990, 15	347, 76	590, 87
Вартості U_e, U_b, U_c обсягу енергії W_2 , що отримані при використанні традиційних енергоресурсів, млн грн	159, 9	56, 16	95, 42
Величина річної економії від енергозаміщення біогазом E_{e1}, E_{b1}, E_{c1} , млн грн	596, 94	-45, 45	197, 66
Величина річної економії від енергозаміщення соломою, E_{e2}, E_{b2}, E_{c2} , млн грн	104, 26	0, 52	39, 78

Враховуючи діючий в Україні «зелений» тариф T_{ce} для виробників електричної енергії з енергії сонячного випромінювання (який дорівнював в червні 2011 р. 5,28 грн без ПДВ за 1 кВт год [14]), визначимо можливий прибуток P_{ce} виробників від продажу цього обсягу електроенергії державі:

$$P_{ce} = W_{ce} \cdot (T_{ce} - c_{ce}), \quad (11)$$

який за результатами розрахунку буде складати 825,8 млн грн в рік.

Програмою державної підтримки розвитку нетрадиційних і відновлювальних джерел енергії та малої гідро- та теплоенергетики Запорізької області передбачено впровадження енергозберігаючих заходів і технологій на підприємствах регіону. В табл. 4 представлена динаміка економії паливних та енергетичних ресурсів за рахунок заходів цієї програми [15, с. 28; 16, с. 28].

Дані табл. 4 відображають ефективність впровадження енергозберігаючих установок в регіоні, оскільки в 2009 р. економія ПЕР в грошовому вираженні склала 219 млн грн. Відомо, що загальний обсяг використання ПЕР в Запорізькій області в 2009р. дорівнював 7,8 млн т. у. п. (або 63,5млн МВт год) [16, с. 6]. Отже, відносна економія ПЕР (яка дорівнює 205тис. т. у. п. згідно табл. 4) для Запорізького регіону в 2009р. в натуральному вираженні за рахунок використання нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії становить 2,7%.

Для повної оцінки перспектив розвитку потенціалу нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії доцільно провести SWOT-аналіз ефективності реалізації потенціалу вказаних джерел енергії в Запорізькому регіоні та одночасно проаналізувати фактори впливу на процес використання цього потенціалу (див. табл. 5).

Проведений SWOT-аналіз свідчить, що Запорізький регіон характеризується сприятливим географічним розташуванням, розвинутою виробничо-промисловою інфраструктурою, наявністю потужного електрогенеруючого комплексу та великою кількістю енергоємних споживачів. При цьому енергетичний потенціал регіону може бути додатково посилений за рахунок ефективного використання нетрадиційних та відновлених джерел енергії, впровадження новітніх енергозберігаючих технологій та пристроїв, проведення політики диверсифікації енергоносіїв та вдосконалення тарифоутворення на них.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямку.

1. В Запорізькому регіоні є значний потенціал нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії (сонця, теплової енергії навколишнього середовища, біомаси, стічних вод, надлишкового тиску газових потоків), що оцінюється в додатковому виробництві енергії більше 6,5 млн МВт год/рік і складає 10,2% від загального обсягу споживання ПЕР в цьому регіоні в 2009р.

2. В результаті енергозаміщення традиційних (вугілля, природний газ, електроенергія) енергоресурсів нетрадиційними видами палива (солома та біогаз) можна забезпечити річну економію фінансових ресурсів в сумі: 701,2 млн грн – при заміщенні природного газу та 237,44 млн грн – при заміщенні електроенергії. Використання соломи та біогазу при енергозаміщенні приблизно рівнозначне по вартості вугіллю, що буде значно заощаджувати запаси цього енергоресурсу в Україні. Особливо доцільно використовувати енергозаміщення вугілля вищенаведеними нетрадиційними енергоресурсами в агропромислових центрах та сільському господарстві, де запаси рослинної та тваринної сільськогосподарської біомаси є в достатній кількості та постійно поновлюються.

Таблиця 4

Економія від впровадження енергозберігаючих заходів та технологій в Запорізькому регіоні протягом 2008 – 2009 років

Впроваджені енергозберігаючі заходи і технології	Економія ПЕР			
	2008 р.		2009 р.	
	тис. т у. п.	тис. грн	тис. т у. п.	тис. грн
Усього по регіону	265,6	98173,9	205,0	219079,5
Використання лушпиння соняшнику для виробництва пару	28,0	10581,6	32,6	61790,9
Використання лушпиння соняшнику для опалення	0,1	32,0	0	0
Використання відходів деревообробки для опалення	0,1	6,6	0	0
Утилізація та знешкодження димових газів	206,4	62000,0	151,4	127985,0
Впровадження турбогенераторних установок, котлів для забезпечення підприємств е/е власного виробництва	30,9	25476,0	20,2	28483,1
Впровадження турбогенераторних установок, котлів для забезпечення підприємств е/е власного виробництва	30,9	25476,0	20,2	28483,1
Утилізація відходів життєдіяльності тварин з послідовним отриманням біогазу	0	0	0,1	220,36
Впровадження теплового насоса власного виробництва для опалення приміщень	0	0	0,1	5,6
Переведення котельні з природного газу на солому	0	0	0,2	178,5
Переведення вугільної котельні на паливні брикети, пилети, відходи рослинництва	0	0	0,3	193,99
Впровадження теплогенератора для забезпечення тепловою енергією об'єктів	0	0	0,2	222,04
Впровадження котельні з використанням теплогенератора на соломі	0,2	78	0	0

**SWOT-аналіз ефективності реалізації потенціалу нетрадиційних
і відновлюваних джерел енергії в Запорізькому регіоні**

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
Вигідне економічно-географічне розташування регіону (близькість Азовського моря, сприятливі природно-кліматичні умови); Значний та досі неефективно використаний резерв нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії. Спеціалізація регіону на виробництві енергоємної продукції, що обумовлює високий попит на електроенергію та енергозберігаючі технології. Високий рівень підготовки кваліфікованих кадрів для розробки та впровадження енергозберігаючих технологій, заходів. Розвинений сільськогосподарський комплекс, що характеризується значним потенціалом біомаси (на сьогоднішній час практично не використовується); В регіоні присутні потужні генеруючі електростанції (Дніпровська ГЕС, Запорізька ТЕС, ВП «Запорізька АЕС»), розвинені розподільчі електричні мережі та транспортна інфраструктура.	Зношені основні фонди та застарілі технології виробництва високо енергоємної продукції (більшість із яких відносяться до 60 – 70-х років минулого століття). Низький рівень впровадження інноваційних енергозберігаючих заходів та технологій підприємствами та населенням регіону. Нестача фінансових ресурсів у підприємств для впровадження енергозберігаючих заходів; Негативна тенденція постійного зростання вартості енергоносіїв. Висока енергозалежність регіону (як і держави в цілому) від імпортованих енергоносіїв. Високий рівень викидів шкідливих речовин при традиційному виробництві енергії (вугілля). Недосконале податкове та інвестиційне законодавство.
Можливості (O)	Загрози (T)
Орієнтованість державних та регіональних програм на підвищення енергоефективності використання ПЕР, альтернативних та відновлюваних ресурсів. Стимулювання підприємств та населення впроваджувати енергозберігаючі заходи та установки (створення льотних умов, мало відсоткових та безвідсоткових кредитів); Зниження рівня екологічного забруднення регіону. Тенденція до зниження енергоємності валового регіонального продукту та покращення макроекономічних показників розвитку регіону. Виробництво регіональними підприємствами обладнання для ефективного використання альтернативних та відновлюваних ресурсів, енергозберігаючих пристроїв, що призведе до створення нових робочих місць (за рахунок використання саме вітчизняних енергозберігаючих пристроїв). Орієнтація психології споживачів на заощадження енергоресурсів.	Відсутність ефективної політики диверсифікації енергоносіїв, що призведе до загострення залежності регіону від імпортованих енергоресурсів (газ, нафта). Підвищення тарифів на електроенергію в Україні; Значний вплив зміни політичної ситуації в країні на стабільність розвитку економіки регіонів та приток інвестицій.

3. Виконаний SWOT-аналіз ефективності реалізації потенціалу нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії в Запорізькому регіоні дозволив оцінити сильні та слабкі сторони енергетичного потенціалу цього промислового регіону, виявити можливості та загрози розвитку потенціалу нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Розвиток енергозаощаджуючих технологій – єдина дорога для подальшого розвитку енергетики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sofit.com.ua/articles/rozvitok_energozawadzhuuyuchih_tehnologij/.
2. Возняк О. Т. Енергетичний потенціал сонячної енергетики та перспективи його використання в Україні / О. Т. Возняк, М. Є. Янів // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів. – 2010. – №664 – С. 7 – 10.
3. Гелету́ха Г. Г. Сучасний стан та перспективи розвитку біоенергетики в Україні. Частина 1 / Г. Г. Гелету́ха, Т. А. Желєзна // Промышленная теплотехника. – Київ. – 2010. – №3 – С. 73 – 79.
4. Лежнева Л. І. Потенціал розвитку нетрадиційних джерел енергії в Україні як фактор забезпечення енергетичної безпеки. [Електронний ресурс] / Л. І. Лежнева. – Режим доступу до журн.: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/155/knp155_52 – 54. pdf.

5. Енергоефективність та відновлювані джерела енергії / Під заг. ред. А. К. Шидловського. – Київ.: Українські енциклопедичні знання, 2007. – 560 с.

6. Кудря С. О. Перспективи заміщення традиційних паливно-енергетичних ресурсів за рахунок використання енергії, виробленої на об'єктах альтернативної енергетики / С. О. Кудря, Б. Г. Тучинський, А. Р. Щокін // Енергоінформ. – 2006. – №18 (357).

7. Лукашов Г. А. Методические подходы к оценке энергетического потенциала региона [Електронний ресурс] / Г. А. Лукашов. – Режим доступу до журн.: http://www.ogbus.ru/authors/Lukashov/Lukashov_1.pdf.

8. Логвиненко В. І. Підвищення ефективності використання енергопотенціалу регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидат економічних наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / В. І. Логвиненко. – Донецьк, 2005. – 20 с.

9. Бердишев М. Ю. Поновлювані та альтернативні джерела енергії. Конспект лекцій для студентів ЗДІА спеціальності «Енергетичний менеджмент» всіх форм навчання/Укл.: М. Ю. Бердишев, Ю. Г. Качан. – Запоріжжя, 2005. – 152с.

10. Осаул О. І. Нетрадиційні джерела енергії: навчально-методичний посібник для студентів ЗДІА спеціальності 7.090503, 8.090503 «Гідроенергетика» денної і заочної форм навчання / О. І. Осаул, Є. І. Зубко. – Запоріжжя, ЗДІА, 2010. – 342с.

11. Кернасюк Ю. В. Науково-методологічні підходи до визначення собівартості виробництва та економічної ефективності продукції біоенергетичної утилізації гною / Ю. В. Кернасюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – №17.

12. Волкова Т. О. Напрямки вдосконалення енергозабезпечення Запорізького регіону в умовах економічної кризи / Т. О. Волкова // Економіка та право: Науковий журнал. – Донецьк. – 2009. – №3 (25) – С. 67 – 71.

13. Лисиенко В. Г. Хрестоматія енергосбереження: Справочное издание: В 2-х книгах. Книга 2/ В. Г. Лисиенко, Я. М. Шелоков, М. Г. Ладыгичев. – М.: Теплотехник, 2005. – 768 с.

14. Енергетичні матеріали та продукти перероблення нафти в економіці області за 2008 р.: комплексний статистичний збірник / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Запорізькій області. – 2009. – 30 с.

15. Україна. Нормативно-правові акти. Постанова НКРЕ від 26.05.2011 № 922 (із змінами). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nerc.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=112175&cat_id=34446.

16. Енергетичні матеріали та продукти перероблення нафти в економіці області за 2009р.: комплексний статистичний збірник / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Запорізькій області. – 2010. – 30 с.

ПРО ДЕЯКІ ЗАСОБИ КАЛЬКУЛЮВАННЯ ВИТРАТ У ЛЕГКІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ

АБРАМОВА О. В.

здобувач

Київ

Постановка проблеми. На даний час в промисловому секторі економіки Україні, де застосовують і понині планово-економічні способи ведення господарювання, стає популярним розвиток альтернативних методів управління, розрахунку та обліку витрат підприємства. Застосування традиційних методів, які дісталися нам у спадок від планової радянської економіки, не дозволяє оцінювати поведінку витрат і ефективно управляти ними [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Переваги ефективного управління витратами є головною метою останніх досліджень науковців та практиків у сучасних умовах господарювання [7,8].

Останнім часом дослідники пропонують до використання на практиці крім методу стандарт-кост, який детально описаний на підприємстві легкої промисловості [2], ще й абсорпшен-костинг та директ-костинг, які є повними або скороченими варіантами обліку витрат та калькулювання собівартості та вже використовуються у зарубіжній практиці [3,6,9]. Вони надають собою потужний інструмент аналізу і прийняття оперативних управлінських рішень за обсягом та асортиментом продукції, шляхам скорочення змінних і постійних витрат, а також витрат періоду [6]. Застосування у повсякденній практиці альтернативних методик оцінки видів витрат, собівартості, прибутковості, рівня беззбитковості дає більш прозору та адекватну оцінку ефективності функціонування виробничих підрозділів, адміністрації та комерційної служби промислового підприємства [6,7].

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розробка методики застосування прогресивних способів оцінки витрат виробництва і прибутковості багатопрофільного підприємства легкої промисловості, що є особливо актуальним нині, коли важко оцінити конкурентоспроможність продукції на вільному ринку і при участі в тендерних процедурах з поставки спецвзуття та спецодягу на державні підприємства.

Виклад основного матеріалу. Особливості калькуляції витрат з використанням АК та ДК ми розглянемо на прикладі багатопрофільного підприємстві [5] з виробництва різноплановою продукції (спецвзуття та спецодягу), основні групи якої розрізняються по матеріаломісткості, застосовуваної технології, енергоємності та трудомісткості.

Предметом даного дослідження є дослідження особливостей застосування методів абсорпшен-костинг (АК) та директ-костинг (ДК) на підприємстві з виробництва спеціальної захисного взуття та спеціального одягу.

Зупинимося коротко на теоретичних засадах АК та ДК.

Суть методу АК полягає в наступному [3] – всі витрати розподіляються у два етапи: спочатку між незавершеним виробництвом і готовою продукцією, а потім витрати, віднесені на готову продукцію, розподіляються між залишками готової продукції на складі і реалізованої продукцією. Комерційні витрати при цьому вважаються періодичними, але в деяких випадках можуть розподілятися між залишками готової продукції на складі і реалізованої продукцією. Відома модифікація АК [4], в якій загальногосподарські витрати відносяться до витрат періоду. У цьому методі важливо правильно розділити витрати на прямі і непрямі по відношенню до груп продукції. Далі непрямі витрати розподіляють пропорційно вибраному вартісному або натуральному показнику. АК вимагає розподілу всіх видів витрат по групах продукції. АК особливо ефективний на підприємстві з позамовною системою виробництва продукції. Калькуляція АК використовується для підготовки звіту про прибутки і збитки для зовнішніх користувачів. Основний принцип звіту про прибутки та збитки АК виглядає наступним чином []:

Доходи від реалізації – Собівартість реалізованої продукції (в т. ч. всі виробничі затрати) =
= Валовий прибуток;

Валовий прибуток – Адміністративні витрати і витрати по реалізації (постійні + змінні) =
= Операційний прибуток.

ДК, в свою чергу, нам видається більш прозорим у порівнянні з АК. В ДК всі постійні витрати вважаються періодичними і списуються на реалізацію, а на залишки списуються тільки змінні витрати. При цьому основна увага приділяється диференціації витрат на змінні і постійні. ДК ефективно застосовується при оцінці маржинального доходу, який повинен покривати постійні витрати.

Прибуток, розрахований методами АК та ДК, буде різним. Він співпадає тільки у разі, коли обсяги реалізації співпадуть з обсягами виробництва.

Основними відмінностями ДК і АК є поділ витрат на «постійні–змінні» або «прямі–непрямі», а також спосіб розподілу накладних витрат між залишками і реалізованою продукцією.

Застосуємо обидва методи для підприємства легкої промисловості, що випускає засоби індивідуального захисту. Особливістю даного підприємства є асортимент продукції що випускається. Фабрика виробляє різноманітне взуття, необхідне для захисту нижніх кінцівок працівника від дії високої і низької температури, колючо-ріжучих предметів, паливно-мастильних речовин та інших небезпечних і шкідливих факторів. До другого сектору асортименту фабрики належить спеціальний захисний одяг з натуральних матеріалів, який служить для захисту тіла людини від впливу низьких і високих температур навколишнього середовища, пилу, хімічних речовин, пошкоджень шкірного покриву та інших несприятливих впливів.

Багатопрофільне підприємство з виробництва «ЗІЗ» виготовляє декілька основних груп виробів [5], які є однорідними за технологією, матеріалами та трудовими витратами:

1. Група 1 – взуття з литтєвим методом кріплення поліуретанової підошви. Можливий варіант виготовлення двохшарової комбінованої підошви «поліуретан + термостійка гума».

2. Група 2 – взуття з клейовим методом кріплення гумової підошви.

3. Група 3 – взуття з цвяховим кріпленням гумової підошви.

4. Група 4 – легкий спецодяг для застосування у літній час та у виробничих приміщеннях, що опалюються – халати, брюки, сорочки

5. Група 5 – костюми з 2-3-х предметів (брюки + куртка + головний убір).

6. Група 6 – утеплені зимові костюми з 3-4 предметів (брюки + куртка + комір + головний убір).

7. Група 7 – важкий спецодяг для особливо небезпечних та шкідливих умов праці (костюм зварювальника, костюм шахтаря).

У середньому щомісяця фабрика, посідаючи друге місце в Україні за обсягами виробництва, виготовляє таку кількість товарів кожної групи: гр. 1 – 25 тис. пар взуття, гр. 2 – 12 тис. пар, гр. 3 – 12 тис. пар, гр. 4 – 5 тис. виробів, гр. 5 – 3 тис. виробів, гр. 6 – 2 тис. виробів, гр. 7 – 1,5 тис. виробів.

У табл. 1 (розроблено автором) наведено прямі змінні витрати на виготовлення перелічених груп виробів.

Для визначення особливостей застосування АК та ДК розглянемо розрахунок витрат і прибутку для одного виробу, наприклад, черевика, з групи 1. Середня сума реалізації такого виробу становить 110 грн, а прямі змінні витрати – близько 50 грн на пару (див. табл. 1). При цьому вважаємо, що загальногосподарські (управлінські і комерційні) витрати є постійними. Табл.2 містить вихідні дані для розрахунку прибутку від виробничо-торгівельної діяльності за чотири місяці.

Як видно з табл. 2, на початку і наприкінці кожного періоду існує залишок нереалізованої готової продукції. Далі проведемо розрахунок прибутку при виробництві продукції тільки одного типу – з групи 1.

Ставка розподілу постійних виробничих витрат розрахована на підставі відношення суми постійних виробничих витрат на кількість вироблених виробів за даний період.

Таблиця 1

Прямі змінні витрати на виготовлення груп виробів ТОВ «Валтекс»

Витрати	Групи виробів						
	1	2	3	4	5	6	7
Матеріали, грн /виріб	50,02	45,06	46,72	51,53	83,32	185,33	174,66
Відрядна заробітна плата, грн /виріб	7,86	6,47	7,62	7,00	18,00	34,00	25,70

Таблиця 2

Дані для розрахунку прибутку від виробничо-торгівельної діяльності

Показники	січень	лютий	березень	квітень
Залишок готової продукції на початок періоду, од.	30000	43000	53000	58000
Виготовлено готової продукції за період, од.	33000	30000	20000	20000
Залишок готової продукції на кінець періоду, од.	43000	53000	58000	63000
Реалізовано готової продукції, од.	20000	20000	15000	15000
Постійні витрати за період, грн	230000	230000	230000	230000
Норматив випуску, од.	30000	30000	30000	30000
Постійні невиробничі витрати, грн	705000	705000	705000	705000
Ставка розподілу на одиницю продукції, грн	6,97	7,67	11,50	11,50
Змінні витрати на одиницю продукції, грн	50,00	50,00	50,00	50,00
Ціна одиниці продукції, грн	110,00	110,00	110,00	110,00

Таблиця 3 містить розрахунок прибутку підприємства для даної ділової ситуації при використанні методу ДК, а таблиця 4 – розрахунок прибутку з використанням методу АК.

У табл. 3 маржинальний дохід – це виручка за вирахуванням змінних витрат. Для того, щоб з'явився прибуток необхідно, щоб маржинальний дохід був більше суми постійних витрат (виробничих і невиробничих).

Порівнюючи суми в рядках 5 і 9, робимо висновок, що виручка і прибуток від продажу змінюються прямо пропорційно. Із застосуванням ДК чітко проглядається взаємозв'язок виручки з прибутком.

З аналізу таблиць 3 та 4 ми можемо наочно бачити відмінності у двох застосовуваних методах і в прибутку, який одержано при їх використанні. За методом ДК підприємство має за чотири місяці прибуток 460 тис. грн (а в березні та квітні – збитки), а за методом АК – 975 тис. грн

При використанні АК неможливо встановити чітку залежність між виручкою і прибутком.

Застосування цих методів залежить від оцінки ступеня капіталізації витрат. В АК рівень капіталізації витрат вище. При цьому частина періодичних витрат залишається в активі балансу за методом АК, а в ДК всі накладні витрати списуються на реалізацію і в актив балансу не додаються.

Крім того, ДК дозволяє розрахувати беззбиткові обсяги виробництва продукції в грошовому виразі за формулою:

$$B = \text{Пост}3 / (1 - \text{Перем}3 / B),$$

де **Пост3** – постійні витрати, **Перем3** – змінні витрати, **B** – виручка.

Підставимо дані табл. 3 в цю формулу, тис. грн:

$$B = (230 + 705) / (1 - 1000 / 2200) = 1712 \text{ тис. грн.}$$

Саме при такій виручці у підприємства не буде збитків. Тому змінні витрати на виробництво і реалізацію продукції слід скорегувати на беззбиткові обсяги виробництва.

Виходячи з даних розрахунків, наведених в таблицях 2, 3 і 4, можна відзначити, що АК та ДК дають великі розходження з прибутку в разі великого перевищення обсягів випущеної продукції над кількістю реалізованої продукції, а також ДК чітко показує прямо пропорційну зв'язок прибутку з виручкою.

Розглянемо ситуацію, коли підприємство переходить від виробництва однотипних виробів до серійного виробництва виробів, які кардинально різняться за своїми конструктивними особливостями, призначенням і застосуванням технологіям – тобто виробляється різна захисна взуття і спеціальний одяг.

У табл. 5 містяться основні вихідні дані для проведення розрахунку витрат і прибутку в одному періоді при виробництві різноманітних виробів семи основних груп засобів індивідуального захисту.

Реальні постійні виробничі витрати фабрики в такій ситуації становлять 346 тис. грн на місяць, а невиробничі общефабричні і комерційні витрати – 705 тис. грн щомісяця. При цьому постійні виробничі витрати складаються з двох частин:

– постійні витрати на виробництво продукції груп 1, 2 і 3 в сумі 298 тис. грн;

– постійні витрати на виробництво продукції груп 4, 5, 6 і 7 в сумі 48 тис. грн.

Таблиця 3

Розрахунок прибутку за методом ДК

1. Залишок готової продукції на початок періоду по змінних витратах, грн	1500000	2150000	2650000	2900000
2. Вироблено за період по змінних витратах, грн	1650000	1500000	1000000	1000000
3. Залишок готової продукції на кінець періоду по змінним витратам, грн	2150000	2650000	2900000	3150000
4. Реалізовано по змінним витратам, грн	1000000	1000000	750000	750000
5. Виручка, грн	2200000	220 0000	1650000	1650000
6. Маржинальний дохід, грн	1200000	1200000	900000	900000
7. Постійні витрати виробництва, грн	230000	230000	230000	230000
8. Постійні невиробничі витрати, грн	705000	705000	705000	705000
9. Прибуток від продажів, грн	265000	265000	-35000	-35000
10. Всього прибутку, грн	460000			

Таблиця 4

Розрахунок прибутку за методом АК

1. Залишок готової продукції на початок періоду по скороченій собівартості, грн	1709091	2449697	3056333	3567000
2. Вироблено по скороченій собівартості, грн	1880000	1730000	1230000	1230000
3. Залишок готової продукції на кінець періоду по скороченій собівартості, грн	2449697	3056333	3567000	3874500
4. Продано по скороченій собівартості, грн	1139394	1123364	719333	922500
5. Постійні невиробничі витрати, грн	705000	705000	705000	705000
6. Виручка, грн	2200000	2200000	1650000	1650000
7. Прибуток від продажу, грн	355606	371636	225667	22500
8. Всього прибутку, грн	975409			

Ставка розподілу постійних виробничих витрат розрахована пропорційно сумі відрядної заробітної плати на виробництво всіх виробів кожної з груп продукції з використання наступного співвідношення:

$$\text{СтРі} = (\text{ПостЗ} \cdot \text{СдЗі}) / (\text{СдЗ}\Sigma \cdot \text{Віні}),$$

де **ПостЗ** – загальна величина постійних виробничих витрат; **СдЗі** – сума відрядної заробітної плати на виробництво всіх виробів даної групи; **СдЗΣ** – загальна сума відрядної заробітної плати на виробництво всіх виробів усіх груп продукції; **Віні** – кількість вироблених виробів даної групи.

У розглянутому нами випадку в якості драйвер витрат використана відрядна заробітна плата, тобто прийнято припущення, що витрати на здійснення допоміжна діяльність з обслуговування виробничої діяльності прямо пропорційні розміру відрядної заробітної плати на виробництво одного виробу.

Як драйвера витрат може бути обрана також і вартість матеріалів, час роботи обладнання, споживання електроенергії, величина прямих витрат та інші показники. Іноді процес вибору драйвера витрат носить суб'єктивний характер і в якості бази розподілу засто-

совується показник, визначений дослідним шляхом, або показник, який можна максимально співвіднести з тією чи іншою групою виробів.

У розглянутій галузі при виробництві семи груп різноманітної продукції ми вважаємо, що найбільш об'єктивним показником в якості драйвера витрат може застосовуватися загальна сума відрядної заробітної плати на виробництво одного виробу.

Табл. 6 і 7 містять основні результати оцінки виробничо-комерційної діяльності фабрики при виробництві виробів, які відносяться до семи основних груп, із застосуванням методів калькуляції ДК і АК відповідно.

За результатами розрахунків, наведених в таблицях 6 і 7, можна зазначити, що при використанні АК капіталізація залишків готової продукції на початок і кінець періоду на 9% відсотків вище, ніж при використанні методу ДК. При цьому АК покаже більшу на 2% прибуток. В деяких випадках при використанні АК може бути виконано рознесення на товари і загальнофабричні і комерційні витрати. Драйверами розподілу цих витрат можуть бути такі параметри діяльності організації як скорочена або повна виробнича собівартість виробу, відрядна заробіт-

Таблиця 5

Основні вихідні дані для проведення розрахунку витрат і прибутку в одному періоді при виробництві різноманітних виробів семи основних груп

	Гр. 1	Гр. 2	Гр. 3	Гр. 4	Гр. 5	Гр. 6	Гр. 7
Залишок готової продукції на початок періоду, од.	5000	3000	2000	500	200	500	100
Залишок готової продукції на кінець періоду, од.	6000	4000	3000	1000	700	500	100
Норматив випуску, од.	25000	12000	12000	5000	3000	2000	1500
Факт випуску, од.	24000	11000	11000	4500	2500	1500	1200
Реалізовано, од.	23000	10000	10000	4000	2000	1500	1200
Матеріали на 1 виріб, грн	50,02	45,06	46,72	51,53	83,32	185,33	174,66
Відрядна заробітна плата на 1 виробу, грн	7,86	6,47	7,62	7	18	34	25,7
Всього змінних витрат 1 виріб, грн	57,88	51,53	54,34	58,53	101,32	219,33	200,36
Всього відрядна заробітна плата на факт випуск, грн	188640	71170	83820	31500	45000	51000	30840
Ставка розподілу на 1 виробу, грн	6,82	5,61	6,61	2,13	5,47	10,33	7,81
Ціна реалізації 1 виробу, грн	110	105	100	76	125	272	188

Таблиця 6

Розрахунок прибутку від реалізації продукції семи груп з використанням методу ДК

	Гр. 1	Гр. 2	Гр. 3	Гр. 4	Гр. 5	Гр. 6	Гр. 7	Итого, грн
1. Залишок готової продукції на початок кварталу по змінним витратам, грн	289400	154590	108680	29265	20264	109665	20036	731900
2. Вироблено за квартал по змінних витратах, грн	1389120	566830	597740	263385	253300	328995	240432	3639802
3. Залишок готової продукції на кінець кварталу змінних витратах, грн	347280	206120	163020	58530	70924	109665	20036	975575
4. Реалізовано по змінних витратах, грн	1331240	515300	543400	234120	202640	328995	240432	3396127
5. Виручка, грн	2530000	1050000	1000000	304000	250000	408000	225600	5767600
6. Маржинальний дохід, грн								2371473
7. Постійні витрати виробництва, грн								346113
8. Постійні невиробничі витрати, грн								705000
9. Прибуток, грн								1320360

Розрахунок прибутку від реалізації продукції семи груп з використанням методу АК

	Гр. 1	Гр. 2	Гр. 3	Гр. 4	Гр. 5	Гр. 6	Гр. 7	Итого, грн
1. Залишок готової продукції на початок кварталу по скороченій собівартості, грн	323483,37	171423,54	121897,06	30328,13	21357,51	114828,77	20816,64	804135,02
2. Вироблено по скороченій собівартості, грн	1552720,17	628552,99	670433,84	272953,17	266968,81	344486,32	249799,69	3985915,00
3. Залишок готової продукції на кінець кварталу по скороченій собівартості, грн	388180,04	228564,72	182845,59	60656,26	74751,27	114828,77	20816,64	1070643,30
4. Реалізовано по Продано по скороченій собівартості, грн	1488023,50	571411,81	609485,31	242625,04	213575,05	344486,32	249799,69	3719406,72
5. Постійні не виробничі витрати, грн								705000,00
6. Виручка, грн	2530000,00	1050000,00	1000000,00	304000,00	250000,00	408000,00	225600,00	5767600,00
7. Прибуток, грн								1343193,28

на плата на виробництво виробу, виручка по даній групі виробів. На завершення статті слід відзначити деякі особливості розглянутих методів калькуляції прибутку. АК показує, як правило, більший прибуток при перевищенні обсягів виробництва над кількістю реалізованої продукції. Цю особливість АК вигідно використовувати найманим топ-менеджерам, преміальна частина заробітної плати яких безпосередньо залежить від показників прибутку підприємства. Крім того, АК є потужним інструментом у процесі ціноутворення, дозволяє точніше прогнозувати і розрахувати ціну реалізації виробу тієї або іншої групи товарів. ДК нам здається більш адекватним і «чесним» в процесі розрахунку прибутку підприємства до виплати податків і відсотків по кредитах. ДК показує великі збитки при недостатніх обсягах реалізації. Однак при сезонному сплеску продажів, коли виробництво не справляється з лавиною замовлень, виникають часом абсолютно несподівана «захмарна» прибуток. Оцінка маржинального прибутку дозволяє прийняти обґрунтовані управлінські рішення про об'єми виробництва і позначити мінімально необхідні рівні реалізації готової продукції. Недоліком ДК є те, що цю методологію неможливо використовувати для розрахунку вартості реалізації готової продукції великої номенклатури. З нашої точки зору, під час спаду реалізації необхідно використовувати АК, щоб не викликати роздратування акціонерів підприємства слабкими показниками виробничо-комерційної діяльності. Але під час сезонного зростання продажів ДК – потужний інструмент презентації плідної діяльності топ-менеджменту компанії.

Висновок. Таким чином, ми розглянули альтернативні системи калькуляції витрат промислового підприємства абзорпшен-костинг та директ-костинг. Кожен з них має право на широке застосування в практиці підприємства легкої промисловості, які виробляє різноманітні засоби індивідуального захисту. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Баталов Д. А. Методы и инструменты оперативного и стратегического контроллинга / Баталов Д. А., Рыбьянцева М. С. // Научный журнал КубГАУ, Краснодар: Кубанский государственный аграрный университет. – 2011. – №67 (03).
2. Абрамова О. В. Облік та нормування витрат підприємства з виробництва засобів індивідуального захисту. / О. В. Абрамова. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011.
3. Каверина О. Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 352 с.
4. Серебренников Г. Г. Управление затратами на предприятии: учебное пособие / Г. Г. Серебренников. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 80 с.
5. Безопасность труда во имя будущего! [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.valtex.org.ua.
6. В. А. Цветков. Оптимизация учета производственных издержек на отечественных предприятиях с применением зарубежных методов расчета себестоимости. / В. А. Цветков, С. Н. Сайфиева. // Промышленная политика в Российской Федерации. – М. – 2004. – №7. – С. 82–94.
7. Финансовый бизнес-план: учеб. пособие [под ред. В. М. Попова]. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 480 с.
8. Пилипенко В. И. Управленческий учет: Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 116 с.
9. Нуриддинова М. И. Современные тенденции в развитии методов учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции/ М. И. Нуриддинова, А. А. Азизов. // Вестник Таджикского национального университета. – Душанбе: СИНО, 2010. – С. 140–145.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

ИВАНОВ Ю. Б.

доктор экономических наук

ФРАНКУДАТИС Е. С.

Харьков

Для достижения стабильного социально-экономического развития экономика Украины нуждается в наращивании инвестиционных ресурсов, в последовательном увеличении части капитальных вложений в валовый внутренний продукт, оптимизации направлений их вложения и улучшение структуры инвестиционных источников.

Улучшение инвестиционного климата и повышение эффективности инвестиционных процессов – одни из основных направлений государственной политики на современном этапе.

Сегодня для экономического развития нашего государства объемы внутренних финансовых ресурсов являются недостаточными. В связи с чем все большую привлекательность получают средства иностранных инвесторов.

Поэтому, проблема налогообложения инвестиционной деятельности в Украине очень актуальна, поскольку иностранные инвестиции являются своеобразным пропуском на мировые рынки товаров и капиталов, что позволяет компенсировать дефицит национальных денежных ресурсов.

Налогообложение инвестиций всегда находилось в центре внимания большинства ученых – А. Крисоватый, Ю. Иванов, С. Каламбет, А. Воробьев, А. Демьянюк, С. Захарин, Н. Романюк, А. Федоренко.

Целью работы является исследование особенностей налогообложения инвестиционной деятельности и выделение механизмов налогового регулирования данной деятельности.

Эффективная инвестиционная деятельность прямо зависит от состояния инвестиционного климата страны. В отечественной экономике длится глубокий инвестиционный кризис, выход из которого является жизненно важным для Украины. Непривлекательность инвестиционного климата Украины обусловлена нестабильной политической и экономической ситуацией; отсутствием стабильных мотивация для ведения прозрачной хозяйственной деятельности.

На активизацию инвестиционной деятельности влияют различные факторы, в частности, налоговая система государства. Система налогообложения должна стимулировать предприятия к вложению средств в развитие производства, а не изымать практически всю прибыль в виде разных налогов и сборов, тем самым вынуждая предприятия выводить ресурсы из производственной сферы и направлять их в те отрасли, где более высокая норма прибыли и быстрая оборачиваемость [5].

В практике налогообложения существует несколько факторов, которые влияют на привлечение иностранных инвестиций в национальную экономику. Среди них можно выделить: общий уровень налогообложения, ставка налога, прозрачность системы налогообложения, база налогообложения.

Общий уровень налогообложения является одним из важных показателей относительно экономической эффективности, который влияет на иностранные инвестиции. Общий уровень налогообложения дает возможность инвестору оценить преимущества и недостатки налоговой политики, предусмотреть налоговые последствия для того или иного инвестиционного проекта. По данным Государственного комитета статистики Украины (рис. 1) можно сказать, что привлекательность экономики Украины для иностранных инвесторов с годами возрастает – об этом говорят объемы прямых иностранных инвестиций в Украину.

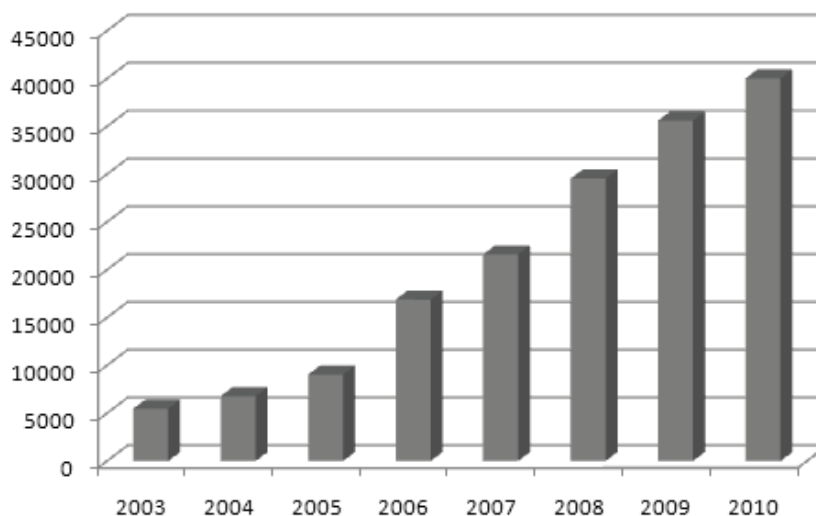


Рис. 1. Объемы прямых иностранных инвестиций в Украину за период 2003 – 2010 гг.

На 01.01.2011 г. объемы прямых иностранных инвестиций в украинскую экономику составили 40026,8 млн дол. США, что на 12,3% больше чем в 2009 году. В целом за период с 2003 по 2010 гг. наблюдается положительная тенденция в объемах прямых иностранных инвестиций в Украину.

Что касается капитальных инвестиций (рис. 2), то тут невозможно проследить четкую положительную тенденцию – это говорит о нестабильности экономики Украины и нежелании иностранных инвесторов вкладывать средства в отечественную экономику.

Наибольший объем капитальных инвестиций Украина получила в 2004 году – 893142 млн грн, в свою очередь объемы инвестиций в 2010 году уменьшились на 789847,3 млн грн (то есть на 88,44%).

Снижение объема инвестиций в 2010 году в Украину связано, в первую очередь, с выходом отечественной экономики из мирового финансового кризиса; использованием устаревших технологий производства; малым количеством инновационных проектов.

Однако, необходимо отметить, что с изменениями в экономической политике, в частности налоговой (принятие Налогового кодекса, отмена многих видов налогов, снижение налоговой нагрузки), инвестиционная привлекательность Украины возрастает.

Ставка налога имеет значение при определении общей налоговой нагрузки и учитывается при определении стратегии финансирования и налогового планирования компаний [4]. Чем ниже налоговое бремя на экономику, тем более привлекательной она является для иностранных инвесторов. Это означает, что важным для Украины является снижение налогового давления на налогоплательщиков и, соответственно, установление более привлекательных условий для совершения инвестиционной деятельности.

Прозрачность системы налогообложения дает возможность избежать двойного налогообложения и предусматривает единый подход как к отечественным, так и к иностранным инвесторам.

Среди налоговых стимулов относительно активизации инвестиционной деятельности, предусмотренных Налоговым Кодексом Украины следует отметить: использования ускоренной амортизации основных средств, налоговые каникулы, освобождение от налогообложения некоторых видов деятельности, льготы по энергосбережению.

В Налоговом Кодексе предусмотрены несколько методов начисления амортизации на основные средства. Среди них необходимо выделить метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости, по которому годовая сумма амортизации определяется как произведение остаточной стоимости объекта на начало отчетного года или первичной стоимости на дату начала начисления амортизации и годовой суммы амортизации, которая вычисляется соответственно сроку полезного использования объекта и удваивается [7]. Этот механизм позволяет использовать нормы ускоренной амортизации для оборудования, что является положительным моментом для инвестирования средств, так как существует возможность модернизировать производство, ввести новейшие технологии, наращивать объемы производства.

Стимулирование инвестиционной деятельности в Налоговом Кодексе проявляется также в том, что на 10 лет освобождаются от налогообложения прибыли предприятия легкой промышленности (кроме предприятий, которые изготавливают продукцию из давальческого сырья) и субъекты хозяйственной деятельности по предоставлению отельных услуг, предприятия судостроительной и самолетостроительной отрасли, а также машиностроения для агропромышленного комплекса. Этот механизм освобождает от налогообложения предприятия легкой промышленности и некоторые другие отрасли для обеспечения развития этих отраслей хозяйствования. Такое освобождение является очень привлекательным для иностранных инвесторов, поскольку позволяет им вкладывать свои средства в развитие таких предприятий, получать прибыль и не уменьшать свои доходы на сумму уплаченных налогов.

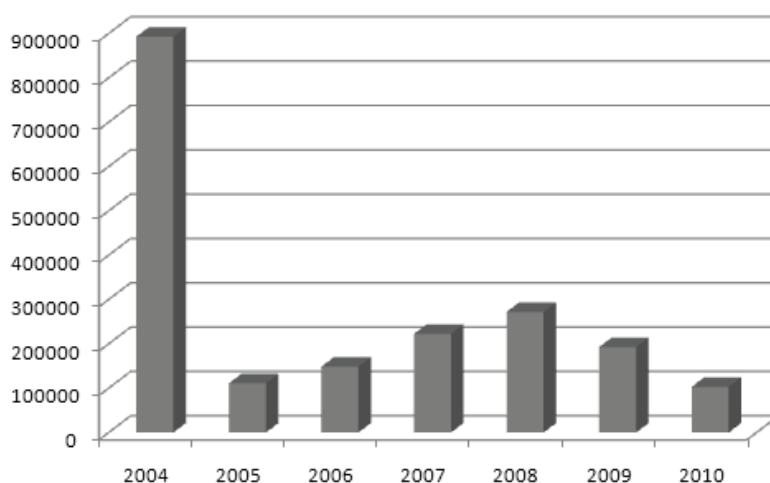


Рис. 2. Объемы капитальных инвестиций в Украину с 2004 – 2010 гг., млн грн

Положениями Налогового Кодекса предусмотрены льготы по налогу на прибыль и добавленную стоимость по энергосбережению. Регулирующий потенциал таких преференций состоит в следующем – освобождение от налогообложения части прибыли, полученной от реализации инновационно-инвестиционных проектов. Поскольку, введение энергосберегающих технологий является толчком для создания инновационных технологий, а это значит и к инвестированию средств в такие технологии. Льготное налогообложение предприятий с энергосберегающими технологиями заинтересовывает инвесторов вкладывать средства именно в такие предприятия для того, чтобы получать более высокие прибыли и нести минимальные риски при совершении инвестиционного проекта.

Таким образом, налоговую систему Украины необходимо реформировать так, чтобы она стала действенным инструментом повышения конкурентоспособности государства и способствовала инновационной модели развития Украины. Сегодня украинская система налогообложения должна способствовать улучшению инвестиционного климата через:

- расширение базы налогообложения путем отмены льгот, которые непосредственно не связаны с инновационно-инвестиционной деятельностью;
- внедрение механизма декларирования налоговых льгот субъектами-налогоплательщиками;

- введение налогообложения недвижимости;
- недопущение двойного налогообложения нерезидентов.

Необходимо совершить ряд последовательных и взвешенных мероприятий относительно реформирования налоговой политики, улучшения инвестиционного климата нашего государства, прямых иностранных инвестиций в экономику страны, разработать концепцию привлечения иностранных инвестиций и улучшению имиджа Украины на международном рынке капиталов. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Каламбет С. В.** Налоговые аспекты регулирования инвестиционной деятельности предприятий в регионе. – Днепропетровск: Наука и образование, 2001. – 304 с.
2. **Иванов Ю. Б.** Современные проблемы налоговой политики: Учеб. пособ. / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 472 с.
3. Налоговый Кодекс Украины: действующее законодательство состоянием на 10 декабря 2010 г. – К.: Алерта; Центр учебной литературы. – 2011. – 584 с.
4. **Романюк М. В.** Налоговая система и инвестиционная деятельность экономики Украины // Финансы Украины. – 2006. – №1. – С. 38 – 42.
5. **Федоренко А. С.** Некоторые проблемы налогообложения инвестиционных операций и доходов от инвестиционной деятельности // Рынок ценных бумаг в Украине. – 2006. – №3 – 4. – С. 45 – 54.

БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКІВ НА УТРИМАННЯ СОЦІАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЇ СФЕРИ

АВЕДЯН Л. Й.

кандидат економічних наук

НАУМІК К. Г.

кандидат економічних наук

ЧЕРВАНЬОВА О. В.

Харків

Оснoвним елементом системи управління бюджетним процесом є бюджетне планування. Бюджетне планування дає змогу забезпечити збалансованість фінансових ресурсів, визначити реальні джерела доходів бюджету та пріоритети у видатках, здійснювати ефективне управління державним боргом, реалізувати на практиці єдину бюджетну політику на всіх рівнях державної влади.

Рівень бюджетного планування значною мірою залежить від чіткості формулювання цілей і завдань, достовірності інформації, що використовується для підготовки проекту бюджету та методології планування показників бюджету – нормативного, аналітичного і програмно – цільового.

Крім того, бюджетне планування є одним із інструментів державного регулювання соціально – економічних процесів. Під час складання проекту бюдже-

ту розробляються головні напрями формування і використання бюджетних коштів відповідно до завдань, які стоять перед суспільством на сучасному етапі його розвитку. Структура видатків бюджету свідчить про пріоритетність тієї чи іншої функції держави. Залежно від першочергових завдань розвитку економіки формується бюджетна політика держави, яка є підвидом економічної політики, а та, у свою чергу, як і соціальна, є складовою державної політики.

З огляду на значення соціальної сфери для суспільства, питання бюджетного планування видатків на її утримання та фінансування є вкрай актуальними. Проблематика бюджетного планування та фінансування соціальних видатків досліджувалася багатьма науковцями, такими як В. Гейць, В. Дем'янишин, В. Куценко, Д. Полозенко, В. Скуратівський, А. Александров, В. Москаленко, В. Кравченко, І. Сазонець, О. Василик, О. Кириленко та ін.

Втім, через обмеженість бюджетних ресурсів і неефективність їх використання багато проблем, які стосуються фінансування освіти, охорони здоров'я, культурного і фізичного розвитку, соціального захисту населення, залишаються нерозв'язаними.

Бюджетним кодексом України розмежовано повноваження органів державної влади й органів міс-

цевого самоврядування. Відповідно до законодавства державний і місцеві бюджети складають, розглядають, і виконують за принципом самостійності, яка забезпечується закріпленням за бюджетами відповідних джерел доходів, правом на визначення напрямів використання коштів згідно із законодавством [2, 5].

Держава може передавати органам місцевого самоврядування права на здійснення видатків лише виключно разом з відповідними коштами (фінансовими ресурсами). При цьому, обсяги фінансових ресурсів, що передаються, мають бути достатніми для фінансування переданих повноважень та функцій, забезпечувати надання послуг установами освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, культури та фізичної культури на належному рівні [3, 4].

Розмежування видів видатків, які визначаються функціями держави і можуть бути передані на виконання місцевому самоврядуванню з метою забезпечення найбільш ефективного їх виконання, та видатків на реалізацію прав та обов'язків місцевого самоврядування, які мають місцевий характер, здійснюється на основі принципу субсидіарності з урахуванням критеріїв повноти надання гарантованих послуг та наближення їх до безпосереднього споживача [5]. Отже, місцевий бюджет, як фінансова база органу

місцевого самоврядування, є вирішальним чинником регіонального розвитку. Наявність місцевих бюджетів закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування, що передбачено Конституцією і Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні», активізує господарську діяльність, дозволяє їм розвивати інфраструктуру на підвідомчій території, розширювати економічний потенціал регіону, виявляти і використовувати резерви фінансових ресурсів.

Тому **метою статті** є аналіз планування видатків та фінансування соціально – культурної сфери на місцевому рівні.

Розглянемо особливості планування видатків соціально – культурної сфери Харківської області. (Показники обласного бюджету та показники зведеного бюджету Харківської області наведено в таблицях 1, 2).

Розрахункові показники обсягів видатків місцевих бюджетів області визначаються окремо по кожній функції виходячи з загальних ресурсів зведеного бюджету України і місцевих бюджетів на основі фінансових нормативів бюджетної забезпеченості в розрахунку на душу населення (державне управління, охорона здоров'я, культура, фізкультура, соціальні програми сім'ї і молоді), по освіті – на дитину чи учня, одержувача соціальних послуг по соціальному захисту і соціальному забезпеченню.

Таблиця 1

Показники обласного бюджету Харківської області

Сфера	Враховано Мінфіном на 2010 р. (тис. грн)	Затверджено із змінами на 2010 р. (тис. грн)	Враховано Мінфіном на 2011 р. (тис. грн)	Відхилення врахованого Мінфіном на 2011 р. від затвердженого на 2010 р.	
				тис. грн	%
Об'єм витрат, які враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, всього	1 463 598,5	1 493 067,0	1 406 720,5	- 86 365,5	94,2
Освіта	580 858,5	580 394,7	559 382,3	- 20 912,4	96,4
Охорона здоров'я	671 790,7	682 464,6	645 293,5	- 37 171,1	94,6
Соціальний захист і соц. забезпечення	95 480,6	106 461,1	95 453,5	- 11 007,6	89,7
Культура	81 076,0	82 865,5	75 118,6	- 7 746,9	90,7
Фізична культура	29 967,5	30 647,5	27 108,0	- 3 359,5	89,0
Державне управління (зміст місцевих рад)	4 425,1	10 413,6	4 264,6	- 6 149,0	41,0

Таблиця 2

Показники зведеного бюджету Харківської області

Сфера	Враховано Мінфіном на 2010 р. (тис. грн)	Затверджено із змінами на 2010 р. (тис. грн)	Враховано Мінфіном на 2011 р. (тис. грн)	Відхилення врахованого Мінфіном на 2011 р. від затвердженого на 2010 р.	
				тис. грн	%
Об'єм витрат, які враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, всього	5 243 259,5	5 491 536,4	5 021 708,5	- 469 827,9	91,4
Освіта	2 515 483,4	2 520 642,6	2 413 269,7	- 107 372,9	95,7
Охорона здоров'я	1 968 495,7	1 977 951,1	1 896 978,8	- 80 972,3	95,9
Соціальний захист і соц. забезпечення	178 549,0	230 692,6	184 211,9	- 46 807,7	79,9
Культура	332 129,5	324 066,4	316 259,7	- 7 806,7	97,6
Фізична культура	57 540,8	89 361,4	52 620,1	- 36 741,3	58,9
Державне управління (зміст місцевих рад)	164 975,2	348 822,3	158 368,3	- 190 454,0	45,4

Дана ситуація викликає серйозний неспокій щодо забезпечення функціонування галузей соціальної сфери у 2011 році.

Слід зазначити, що недостатній рівень нормативів бюджетної забезпеченості на 2011 рік спостерігаються у всіх галузях соціальної і гуманітарної сфери (табл. 3), а також по всіх місцевих бюджетах Харківської області (табл. 4).

Ситуація посилюється, тим, що саме з вказаних джерел фінансування походить виплата заробітної плати працівникам бюджетної сфери, придбання продуктів харчування і медикаментів установами відповідних сфер, здійснюється оплата комунальних послуг і енергоносіїв, а також інші заходи щодо господарського змісту об'єктів соціальної і гуманітарної сфери.

Як бачимо з вищевикладеного фінансування видатків установ соціальної сфери є найбільш проблемним напрямом використання бюджетних ресурсів в Україні. Це зумовлено, по перше тим, що школи, будинки-інтернати, лікарні, та інші соціально-культурні заклади в своїй переважній більшості не є прибутковими, по друге тим, що витрати на соціальний захист та соціальне забезпечення постійно зростають.

З метою покращення фінансового стану місцевих бюджетів та для забезпечення функціонування установ соціально-культурної сфери області на належному рівні потрібно врахувати наступні пропозиції стосовно внесення змін до формульного розрахунку обсягу міжбюджетного трансферту, а саме:

По галузі «Державне управління» з метою забезпечення принципу рівномірного формування видатків на ради усіх рівнів необхідно: розрахунки видатків

на утримання рад та виконкомів проводити в залежності від чисельності населення по групах рад (міста районного значення, села, селища), згідно діючих типових штатів рад, які враховують чисельність населення кожної ради; затвердити типові штати для виконання делегованих функцій виконкомами для галузевих відділів, управлінь та інших структурних підрозділів міст обласного підпорядкування та всі граничні обсяги асигнувань на утримання місцевих рад.

По галузі «Освіта»:

1. У зв'язку із зміною демографічної ситуації в частині зменшення дитячого населення протягом останніх років збільшується кількість малокомплектних шкіл із середньою чисельністю до 40 чоловік у закладі (2004 р. – 56 шкіл та контингентом 1002 учні, 2010 р. – 109 шкіл та контингентом 3591 учнів). Вартість утримання учня в мало комплектній школі у 5–6 разів більша ніж в укомплектованій школі.

При встановленому єдиному розрахунковому нормативі на одного учня обсяг коштів на утримання малокомплектних шкіл недостатній. Проведення подальшої оптимізації мережі цих закладів ускладнюється необхідністю дотримання вимог постанови Верховної Ради України від 19.12.2008 р. № 778-VI «Про впровадження мораторію на закриття загальноосвітніх навчальних закладів у сільській місцевості» [1].

Враховуючи вищевикладене, пропонуємо при розрахунку видатків на загальну середню освіту врахувати коефіцієнт приведення вартості утримання одного учня в загальноосвітніх закладах з малою чисельністю учнів до вартості утримання одного учня в укомплектованих загальноосвітніх навчальних закладах.

Таблиця 3

Рівень бюджетної забезпеченості соціальної і гуманітарною сфер області
(обласний бюджет)

Сфера	Фінансова потреба на 2011 р. (тис. грн)	Враховано Мінфіном на 2011 р. (тис. грн)	Рівень забезпечення фінансової потреби	
			тис. грн	%
Освіта	670 137,0	559 382,3	– 110 654,7	83,5
Охорона здоров'я	1 047 736,0	645 293,5	– 402 442,5	61,6
Соціальний захист і соц. забезпечення	185 838,7	95 453,5	– 90 385,2	51,4
Культура	182 349,6	75 118,6	– 107 231,0	41,2
Фізична культура	51 966,9	27 108,0	– 24 858,9	52,2

Таблиця 4

Рівень бюджетної забезпеченості соціальної і гуманітарною сфер області
(звідний бюджет області)

Сфера	Фінансова потреба на 2011 р. (тис. грн)	Враховано Мінфіном на 2011 р. (тис. грн)	Рівень забезпечення фінансової потреби	
			тис. грн	%
Освіта	3 188 906,7	2 413 269,7	– 775 637,0	75,7
Охорона здоров'я	2 762 932,8	1 896 978,8	– 865 954,0	68,7
Соціальний захист і соц. забезпечення	332 477,2	184 211,9	– 148 265,3	55,4
Культура	495 377,6	316 259,7	– 179 117,9	63,8
Фізична культура	132 032,6	52 620,1	– 79 412,5	39,9

2. Згідно із ст. 4 Закону України «Про позашкільну освіту» позашкільна освіта є системою безперервної загальної освіти, у зв'язку з чим видатки на неї слід враховувати при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів по освіті, виділивши ці видатки як окремий напрямок фінансування системи. Пропонуємо внести відповідні зміни до ст. 89, 91 Бюджетного кодексу України та Формулу розподілу обсягу міжбюджетного трансферту на освіту доповнити видатками на позашкільну освіту

Крім того, позашкільними навчальними закладами обласної комунальної власності здійснюються загальнообласні та Всеукраїнські заходи Малої академії наук учнівської молоді, з участі вихованців у різних змаганнях, конкурсах та методична робота з позашкільними навчальними закладами області. Тому додатково необхідно врахувати витрати на зазначені заходи по обласних позашкільних закладах

3. На сьогодні, коефіцієнт приведення кількості учнів загальноосвітніх шкіл, що розташовані у сільській місцевості до кількості учнів усіх загальноосвітніх шкіл, визначений за діючою методикою, не враховує кількість учнів, які навчаються за індивідуальною формою навчання. На початок 2009–2010 навчального року в Харківській області 3117 учнів навчаються за індивідуальною формою навчання. Витрати на навчання одного такого учня в середньому за 2009 рік склали 6316 грн, при бюджетному нормативі 4756 грн (коефіцієнт підвищення – 1,328). В наведеного вище впливає актуальність вирішення питання внесення змін до Формули розрахунку міжбюджетних трансфертів на освіту, а саме: відокремлення із загального контингенту тих учнів, які навчаються за індивідуальною формою навчання, розрахунок необхідного коригуючого коефіцієнта, доповнення Формули розподілу розрахунком видатків на індивідуальне навчання учнів загальноосвітніх закладів.

По галузі «Охорона здоров'я»:

1. З метою наближення надання послуги по безоплатному лікуванню на цукровий діабет та нецукровий до споживача, а також враховуючи те, що вказані хворі отримують безкоштовно препарати в міських та районних ендокринних службах, вважаємо за доцільне цільові видатки на забезпечення хворих на цукровий та нецукровий діабет врахувати в формулі розподілу обсягу міжбюджетного трансферту на рівні районного бюджету та бюджету міст обласного значення (на сьогодні цільові видатки враховуються в обсязі міжбюджетного трансферту обласного бюджету).

2. У зв'язку з тим, що заклади охорони здоров'я адміністративно-територіальних одиниць, через які проходять шляхи автомобільних доріг загальнодержавного значення (у Валківському, Красноградському, Чугуївському районах та місті Ізюм) надають медичну допомогу (переважно високовартісну хірургічну) громадянам, постраждалим у дорожньо-транспортних пригодах (ДПТ) які потребують швидкої ургентної високовартісної медичної допомоги з хірургічним втручанням, оскільки мають значні пошкодження органів.

В розрахунковому нормативі на одного жителя видатки на надання медичної допомоги таким потерпілим

громадянам не враховується. У зв'язку з чим, із загального фінансового ресурсу на надання медичної допомоги мешканцям даних районів і міст відволікаються значні кошти на ургентну допомогу постраждалим з інших районів та областей.

Так наприклад, кількість постраждалих внаслідок ДТП по зазначених районах у 2008 році склала 493 особи, видатки на надання їм медичної допомоги – 2095,5 тис. грн, що складає близько 2–3% обсягу видатків обрахованих Міністерством фінансів України в обсязі міжбюджетного трансферту. В середньому термін перебування у лікарні склав 20 днів, вартість лікування одного хворого близько 25,0 тис. грн

Вищезазначене питання лишається актуальним та потребує вирішення шляхом внесення змін до Формули розрахунку міжбюджетних трансфертів на охорону здоров'я, а саме: включення цільових видатків на надання медичної допомоги постраждалим внаслідок дорожньо-транспортних пригод за окремим розрахунком.

По галузі «Культура і мистецтво»: нагальна потреба вдосконалення формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів констатувалася в численних зверненнях до Міністерства культури і туризму України від облуправлінь культури протягом останніх кількох років. У цих зверненнях говориться, що при розрахунку нормативів бюджетних видатків не враховуються особливості регіонів, зокрема – неоднакова структура й розвиненість мережі закладів культури, чисельність працівників галузі, багатство регіону історико-культурними пам'ятками, що потребують значних витрат на збереження тощо. Так, в Харківській області існує проблема із фінансуванням закладів мистецтва (6-ти театрів: Харківського академічного театру опери та балету ім. В. М. Лисенка, академічного українського театру ім. Т. Г. Шевченка, академічного російського драматичного театру ім. О. С. Пушкіна, Харківського академічного театру ляльок ім. В. М. Афанасьєва, Харківського театру юного глядача, академічного театру музичної комедії; 2-х концертних закладів: Харківської обласної філармонії та молодіжного симфонічного оркестру «Слобожанський»).

Формульний розрахунок витрат галузі не враховує наявності мережі закладів мистецтва. Видатки галузі, обраховані Міністерством фінансів України в обсязі міжбюджетного трансферту, забезпечують потребу закладів мистецтва лише на 40–50%.

Вважаємо за доцільне внесення змін до Формули обрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів, а саме, включення до неї окремого розрахунку витрат на фінансування закладів мистецтва з урахуванням комерційної місткості залів, а саме:

1. Розрахунковий показник обсягу видатків на культуру і мистецтво обласного бюджету (V_{ki}) визначити за такою формулою:

$$V_{ki} = H_{zob1} \times P_i + H_{zob2} \times M_i, \quad (1)$$

$$H_{zob1} = V_{zu} \times K_{zob1} / P_u (ob), \quad (2)$$

$$H_{zob2} = V_{zu} \times K_{zob2} / M_u (ob), \quad (3)$$

де H_{zob1} – фінансовий норматив бюджетної забезпеченості на культуру для обласного бюджету;

Vzu – загальний показник обсягу видатків на галузь «Культура і мистецтво» для усіх місцевих бюджетів на плановий бюджетний період;

$Kzob1$ – частка видатків обласних бюджетів на культуру у загальному обсязі видатків на галузь «Культура і мистецтво» усіх місцевих бюджетів. Цей коефіцієнт відповідає показникові, визначеному як відношення сумарних витрат на культуру обласних бюджетів до загального обсягу видатків галузь «Культура і мистецтво» за даними зведення уточнених показників видатків місцевих бюджетів на період, що передує плановому;

$Pu(ob)$ – кількість штатних посад працівників закладів культури, що фінансуються з усіх обласних бюджетів, станом на 1 січня року, що передує планованому;

Pi – кількість штатних посад працівників закладів культури, що фінансуються з обласного бюджету, станом на 1 січня року, що передує планованому;

$Hzyb2$ – фінансовий норматив бюджетної забезпеченості на 1 посадочне місце закладів мистецтва для обласного бюджету;

$Kzob2$ – частка видатків обласних бюджетів на мистецтво у загальному обсязі видатків на галузь «Культура і мистецтво» усіх місцевих бюджетів і визначається як відношення сумарних витрат на мистецтво обласних бюджетів до загального обсягу видатків на галузь «Культура і мистецтво» за даними зведення уточнених показників видатків місцевих бюджетів на період, що передує плановому;

$Mu(ob)$ – комерційна місткість залів закладів мистецтва, що фінансуються з усіх обласних бюджетів, станом на 1 січня року, що передує планованому;

Mi – комерційна місткість залів закладів мистецтва, що фінансуються з обласного бюджету, станом на 1 січня року, що передує планованому.

2. Розрахунковий показник обсягу видатків на культуру і мистецтво бюджету міста обласного значення (бюджету району) ($Vki(r)i$) визначити за такою формулою:

$$Vki(r)i = Hzm(r)i1 \times Pm(r)i + Hzm(r)i2 \times Mm(r)i, \quad (4)$$

$$Hzm(r)i1 = Vzu \times Kzm(r)1 / Pm(r), \quad (5)$$

$$Hzm(r)i2 = Vzu \times Kzm(r)2 / Mm(r), \quad (6)$$

де $Hzm(r)i1$ – фінансовий норматив бюджетної забезпеченості на культуру для бюджету міста обласного значення (бюджету району);

Vzu – загальний показник обсягу видатків на галузь «Культура і мистецтво» усіх місцевих бюджетів на планований бюджетний період;

$Kzm(r)1$ – частка видатків бюджетів міст обласного значення (бюджетів районів) на культуру у загальному обсязі видатків на галузь «Культура і мистецтво» усіх місцевих бюджетів, яка визначається за питомою вагою сумарних витрат на культуру бюджетів цих міст (районів) у загальній сумі витрат на галузь «Культура і мистецтво» за даними зведення уточнених показників видатків місцевих бюджетів на період, що передує плановому.

$Pm(r)$ – кількість штатних посад працівників закладів культури, що фінансуються з усіх бюджетів міст обласного значення (бюджетів районів), станом на 1 січня року, що передує планованому;

$Pm(r)i$ – кількість штатних посад працівників закладів культури, що фінансуються за рахунок коштів міста обласного значення (бюджету району), станом на 1 січня року, що передує планованому.

$Hzm(r)i2$ – фінансовий норматив бюджетної забезпеченості на 1 посадочне місце (на стаціонарі) закладів мистецтва для бюджету міста обласного значення (бюджету району);

$Kzm(r)2$ – частка видатків бюджетів міст обласного значення (бюджетів районів) на мистецтво у загальному обсязі видатків на галузь «Культура і мистецтво» усіх місцевих бюджетів і визначається як відношення сумарних витрат на мистецтво бюджетів міст обласного значення (бюджетів районів) до загального обсягу видатків на галузь «Культура і мистецтво» за даними зведення уточнених показників видатків місцевих бюджетів на період, що передує плановому.

$Mm(r)$ – комерційна місткість залів (на стаціонарі) закладів мистецтва, що фінансуються з усіх бюджетів міст обласного значення (бюджетів районів), станом на 1 січня року, що передує планованому;

$Mm(r)i$ – комерційна місткість залів (на стаціонарі) закладів мистецтва, що фінансуються з бюджету міста обласного значення (бюджету району), станом на 1 січня року, що передує планованому.

Суть пропонованих змін до «Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним бюджетом та місцевими бюджетами» полягає не у прямому збільшенні обсягів видатків на культуру в місцевих бюджетах, а в більш адекватному їх перерозподілі між адміністративно-територіальними одиницями. Це означає, що забезпечення пропонованих змін бюджетними ресурсами цілком можливе в рамках тих звичайних темпів зростання бюджетних видатків на культуру й мистецтво, що мають місце в останні кілька років. Враховуючи вищезазначене пропонуємо здійснювати розрахунки показників обсягу видатків на культуру і мистецтво залежно від кількості штатних посад працівників закладів культури, що фінансуються з відповідних місцевих бюджетів, комерційної місткості глядачевих залів (на стаціонарі) закладів мистецтва та співвідношень у витратах на галузь між обласними бюджетами, бюджетами міст обласного значення та бюджетами районів.

По галузі «Соціальний захист»: Не вирішено питання щодо врахування в обсязі міжбюджетного трансферту коштів для забезпечення виконання Закону України «Про соціальні послуги» від 19.08.2003 р. № 966-IV, який набув чинності з 01.01.2004 р. Щомісячні компенсаційні виплати надаються непрацюючим фізичним особам, які надають соціальні послуги громадянам похилого віку, інвалідам, дітям-інвалідам, хворим, які не здатні до самообслуговування і потребують сторонньої допомоги (крім осіб, що обслуговуються соціальними службами). За прогностичними розрахунками, чисельність осіб у Харківській області, які можуть звернутися за призначенням компенсації фізичним особам, які надають соціальні послуги, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 29.04.2004 р. №558 «Про затвердження По-

рядку призначення і виплати компенсації фізичним особам, які надають соціальні послуги» становить 2186 осіб. Потреба складає 2433 тис. грн.

По соціальним програмам у галузі сім'ї, жінок, молоді та дітей: За рахунок коштів субвенції з державного бюджету в 2007 році в області створено соціальний гуртожиток, центр для ВІЛ-інфікованих дітей та молоді і соціальний центр матері та дитини (Постанова Кабінету Міністрів України від 14.03.2007 р. №439 «Про затвердження Порядку використання у 2007 році субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на облаштування закладів, які надають соціальні послуги дітям та молоді»).

Фінансування зазначених закладів, відповідно до їх Типових положень, здійснюється за рахунок коштів місцевих бюджетів. Враховуючи вкрай обмежений обсяг доходів на виконання власних повноважень місцевих бюджетів, виникає проблема із забезпеченням їх належного функціонування.

На сьогодні, в області існує аналогічна ситуація з фінансуванням 4-х центрів соціально-психологічної реабілітації дітей, створених у 2005 році за рахунок коштів цільової субвенції з Державного бюджету (Постанова Кабінету Міністрів України від 02.09.2005 р. № 861).

При обрахунку обсягів міжбюджетних трансфертів галузі місцевим бюджетам кошти на утримання зазначених установ не враховуються. Власні доходи місцевих бюджетів не дозволяють забезпечити належне функціонування створених центрів. Враховуючи положення ст. 51 Конституції України, ст. 24 Закону України «Про охорону дитинства» та ст. 15 Закону України «Про основи соціального захисту бездомних громадян і безпритульних дітей», які визначають надання соціальних послуг дітям загальнодержавним пріоритетом, існує необхідність включити до формули розрахунку обсягу видатків на соціальний захист видатки на утримання закладів, які надають соціальні послуги дітям та молоді (центри соціально-психологічної реабілітації дітей, соціальні гуртожитки, соціальні центри матері та дитини, центри соціально-психологічної допомоги, центри реабілітації дітей та молоді з функціональними обмеженнями, центри для ВІЛ-інфікованих дітей та молоді).

По притулках для дітей: Відповідно до ст. 89 Бюджетного Кодексу України у Великобурульському районі області створено притулок для дітей (контингент якого сформовано на 70 відсотків з дітей відповідного району). Міністерство фінансів України при формульному розрахунку обраховує видатки на його утримання для обласного бюджету, що призводить до необхідності передачі субвенції Великобурульському району.

З метою наближення фінансового ресурсу до споживача соціальної послуги і спрощення механізму фінансування, пропонуємо внести відповідні зміни до постанови Кабінету Міністрів України від 12 вересня 2009 року №995 і обраховувати видатки на утримання закладу в обсязі міжбюджетного трансферту для Великобурульського району, доповнити формульний розрахунок видатків для міст обласного значення та районів.

По галузі «Фізична культура і спорт»: З метою вдосконалення міжбюджетних відносин на основі надання суспільних послуг із застосуванням вартісних та якісних стандартів, що забезпечать стаке функціонування існуючої мережі фізкультурно-спортивних пропонуємо змінити існуючу методику розрахунку витрат галузі, що виходить з обрахунку витрат на одного жителя, на таку, що ґрунтується на розрахункових нормативах видатків окремо за напрямками (фізкультурно-спортивні заходи та підготовка спортсменів, а саме: на фінансування шкіл вищої спортивної майстерності, дитячо-юнацьких спортивних шкіл і спеціалізованих дитячо-юнацьких спортивних шкіл олімпійського резерву).

Застосування ж низьких фінансових нормативів бюджетної забезпеченості призводить до того, що обсяг захищених статей видатків у загальному обсязі витрат соціально-культурної сфери постійно зростає. Їх питома вага у 2011 р. складає 95,1% (4796,8 млрд грн) проти 90,6% (4731,0 млрд грн) у минулому році. Така тенденція спостерігається по всіх галузях (освіта – 96,5% проти 92,9%; охорона здоров'я – 95,7% та 90,4%; по соціальний захист – 92,6% та 90,8%; культура – 88,0% та 79,7%; фізична культура – 75,3% та 71,8% відповідно). З огляду на зазначене, та з метою забезпечення належного виконання делегованих повноважень, вважаємо за необхідне визначати розмір фінансового нормативу бюджетної забезпеченості на підставі державних соціальних стандартів, у тому числі і з урахуванням збільшення захищених статей видатків. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Постанова Верховної Ради України від 19.12.2008 р. № 778-VI «Про впровадження мораторію на закриття загальноосвітніх навчальних закладів у сільській місцевості» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.liga.com.ua>.

2. Бюджетний Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.liga.com.ua>.

3. Бюджетний процес і міжбюджетні відносини на рівні місцевих бюджетів району: Навч. посіб. / С. І. Мельник, В. Серск, С. Б. Ільїних та ін. – К.: Міленіум, 2003. – 266 с.

4. Волохова І. С. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. – Одеса: Атлант, 2010. – 234с.

5. Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України / Кол. авторів (заг. ред., передмова Ф. О. Ярошенка). – К.: Зовнішня торгівля; УДУФМТ, 2010. – 592 с.

УПРАВЛЕНИЕ ВЕРОЯТНОСТЬЮ СВОЕВРЕМЕННОГО ВОЗВРАТА КРЕДИТА С ПРИМЕНЕНИЕМ ЛП τ -ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЕЙ

ДУБНИЦКИЙ В. Ю.

кандидат технических наук

МИРОШНИК А. Ю.

аспирант

Харьков

Одна из возможных постановок задачи управления кредитными отношениями состоит в максимизации прибыли от проведения кредитных операций при ограничениях на возможные потери, связанные с риском невозврата кредита. В рамках данной работы будем называть вероятность своевременного обслуживания и возврата кредита его надёжностью. Поэтому перед менеджментом банка появляется важное задание формирования действенной системы управления надёжностью кредитных отношений заёмщика и кредитора.

В современной практике процесс управления надёжностью кредитных отношений между банком и клиентом ограничивается оценкой кредитоспособности клиентов. При таком подходе достаточно трудно выделить непосредственно процесс управления, ведь управление – это такой вид деятельности, с помощью которой субъект управления осуществляет влияние на управляемый объект [1]. В нашем случае субъектом управления является банк, объектом – субъект предпринимательской деятельности.

В современной практике финансовое состояние предприятия-должника оценивают с помощью системы коэффициентов [2]. Для прогнозирования кредитоспособности клиента в работе [3], используя методы теории распознавания образов, было построено линейное решающее правило с релейной правой частью. В этом правиле выходная переменная принята равной единице, если предприятие оказывалось кредитоспособным, и минус единице в противоположном случае. Входные переменные были выбраны из системы коэффициентов, оценивающих кредитоспособность предприятия. Более подробно обоснование их выбора проведено в работе [4]. Недостатком данного подхода является то, что оценку кредитоспособности определяют как двоичную величину, тогда как было бы желательно знать вероятность наступления события, которое заключается в том, что предприятие будет находиться в одном из двух возможных состояний относительно своей кредитоспособности.

Для решения задачи оценки вероятности указанного выше события целесообразно использовать специальный вид регрессионного анализа – логит-регрессию. Опыт его применения для решения задачи оценивания вероятности возвращения кредита заёмщиком показана в работах [5, 6]. Использование логит-регрессии для оценки уровня кредитного риска объясняется тем, что

она позволяет рассчитать вероятность своевременного возврата долга, то есть оценить надёжность заёмщика, что позволяет адекватно отобразить связь между переменными, оценивающими финансовое состояние заёмщика и величиной кредитного риска.

Для получения модели логит-регрессии нужно, в общем случае [7], решить задачу построения нелинейной регрессионной модели вида:

$$F(Z) = P(Y_i = 1) = \frac{e^Z}{1 + e^Z}. \quad (1)$$

В этом выражении функция $F(Z)$ – функция распределения вероятности того, что предприятие окажется кредитоспособным; величина

$$Z = -1,62096 + 2,38169 \cdot K_{пл} + 0,525766 \cdot P_{п} + 2,7354 \cdot K_{зв}. \quad (2)$$

Предприятие относится к группе надёжных клиентов, если $F(Z)$ стремится к единице, и ненадёжных, если приближается к нулю.

Все вычисления проведены с использованием пакета STATGRAPHICS V. 15.

Полученное уравнение логистической регрессии в соответствии с (1) примет вид:

$$F(Z) = P(Y_i = 1) = \frac{e^{-1,62096 + 2,38169 \cdot K_{пл} + 0,525766 \cdot P_{п} + 2,7354 \cdot K_{зв}}}{1 + e^{-1,62096 + 2,38169 \cdot K_{пл} + 0,525766 \cdot P_{п} + 2,7354 \cdot K_{зв}}}. \quad (3)$$

Величина P-Value (вероятность ошибки первого рода) для полученного уравнения равна $0,0143 < 0,05$. Это означает, что полученное уравнение не противоречит имеющимся экспериментальным данным.

График результатов вычисления вероятностей своевременного возвращения кредита для избранного эксперимента показан на рис. 1.

Приведенный на рис. 1 график построен при условии, что коэффициенты рентабельности продаж ($P_{п}$), коэффициент обеспечения собственными оборотными средствами ($K_{ос}$) приняты равными 0,09135 и 0,1684 соответственно. На этом рис. верхняя и нижняя линия соответствует верхней и нижней границе 95%-доверительного интервала.

Линии уровня, соответствующие уравнению логистической регрессии показаны на рис. 2.

Схема управления вероятностью своевременного возврата кредита с использованием логистической регрессии изображен на рис. 3. Этот процесс состоит из таких этапов.

Этап 1. На этом этапе, используя уравнения (1...3) определяют величину Рф-фактическую, то есть расчетную величину вероятности возврата кредита.

Этап 2. Если величина Рф меньше критического значения $R_{крит}$, то банк предоставляет рекомендации по возвращению кредита.

Эти рекомендации состоят из двух шагов: аналитического и административного.

Этап 3. На третьем, аналитическом, шаге, рассчитывают поправки к соответствующим переменным модели с целью повышения кредитоспособности предприятия. Если предоставленные рекомендации предприятие не в состоянии реализовать, то начинают юридические процедуры, связанные с принудительным возвращением кредитов.

Следовательно, построенная логит-регрессионная модель дает возможность определить вероятность своевременного возвращения кредита. Обобщим этот подход, используя понятие теории систем автоматического управления и регулирования. [1].

Назовем объектом управления (ОУ) вероятность своевременного возвращения кредита. Назовем прибором управления (ПУ) функцию логит-регрессии

Управляющими переменными назовем переменные $K_{пл}$, P_n , $K_{ос}$. В общем виде схема управления с обратной связью приведена на рис. 3.

Показанная на рис. 3. схема определяет основные этапы применения предложенной модели. В нашем случае структура процесса управления вероятностью возврата кредита показана на рис. 4. Переменными, влияющими на результат будем считать коэффициенты $K_{пл}$, P_n , $K_{ос}$, блок которых на схеме обозначен как ПУ. Этот блок вычисляет величину Z согласно уравнению (2).

Блок который на схеме обозначен как ОУ вычисляет вероятность P возврата кредита по формуле (3). Устройство сравнения (ПП) сравнивает вычисленную величину вероятности возврата кредита с желаемой (P_b). Если $P_{об} < P_b$, то последующая работа схемы переходит к устройству обратной связи (УОС), которое определяет необходимые изменения в значениях коэффициентов, а именно величины $\Delta K_{пл}$, ΔP_n , $\Delta K_{ос}$.

Проанализируем решение этой задачи подробнее. Как следует из формулы (1), величина Z зависит от трех переменных: $K_{пл}$, P_n и $K_{ос}$. Все эти коэффициенты входят в функцию Z с положительным знаком и следовательно увеличение каждого из них приводит к росту величины $P(Z)$ -вероятности своевременного возврата кредита. Для определения влияния приращения каждой из них на конечный результат определим эластичность функции $P(Z)$ по каждой из них. Для этого рассмотрим функцию трех переменных:

$$u = a_0 + \sum_{i=1} a_i x_i.$$

Соответствующая ей модель логит-регрессии примет вид:

$$P(u) = \frac{e^u}{1 + e^u}.$$

Тогда частную эластичность функции $P(u)$ по переменной x_i , в соответствии с [8], определим так:

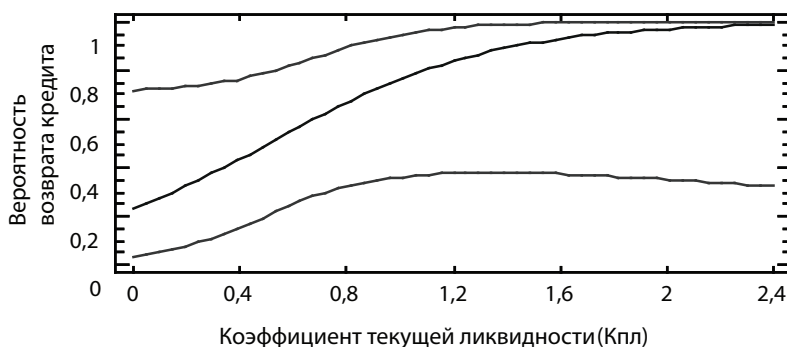


Рис. 1. График вероятности своевременного возврата кредита

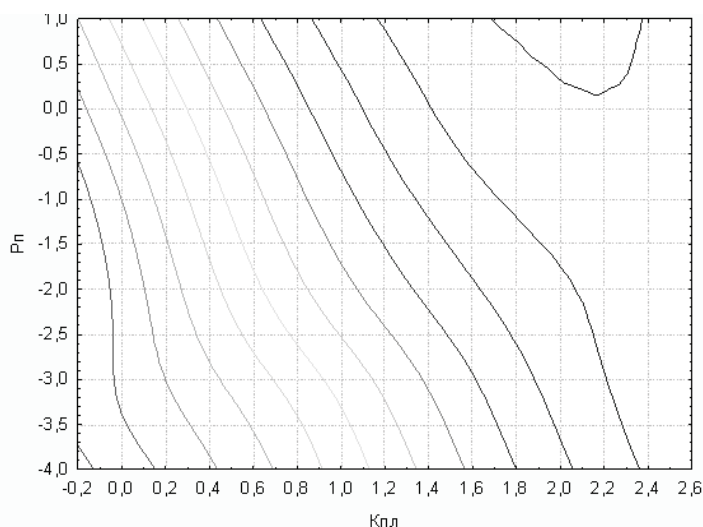


Рис. 2. График линий уровня зависимости вероятности возвращения кредита P_l , как функции переменной $K_{пл}$ при фиксированных значениях P_n и $K_{ос}$

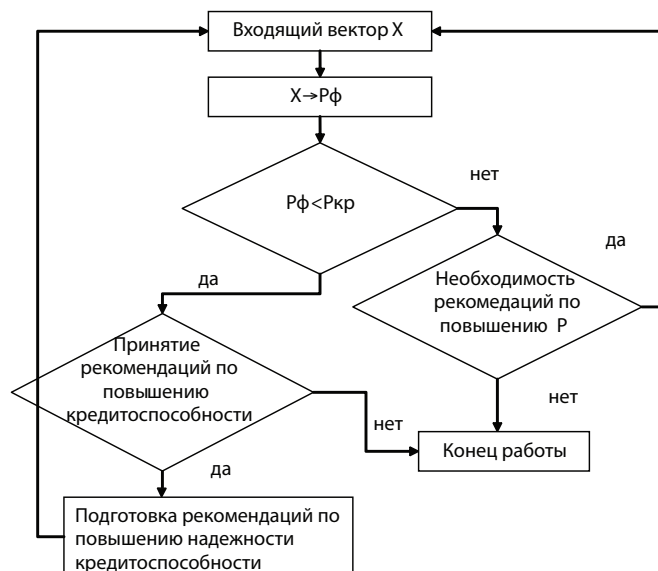


Рис. 3. Схема управления вероятностью своевременного возврата кредита с использованием логистической регрессии

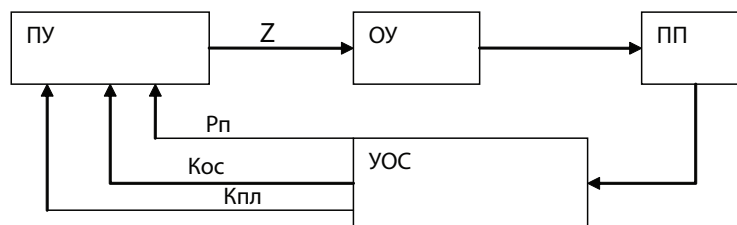


Рис. 4. Структура процесса управления надежностью кредитных отношений

$$Ex_i(P) = \frac{\partial P}{\partial x_i} * \frac{x_i}{P}.$$

После выполнения необходимых преобразований получим выражение:

$$Ex_i(P) = \frac{a_i x_i}{1 + \exp(a_0 + \sum a_i x_i)}.$$

Следовательно, эластичность вероятности своевременной уплаты кредита по переменным $K_{пл}$, P_n и $K_{ос}$, будет соответственно:

$$E_{K_{пл}} = \frac{2,38169}{\exp(-1,62096 + 2,38169 \cdot K_{пл} + 0,525766 \cdot P_n + 2,77354 \cdot K_{ос}) + 1}, \quad (8)$$

$$E_{P_n} = \frac{0,525766}{\exp(-1,62096 + 2,38169 \cdot K_{пл} + 0,525766 \cdot P_n + 2,77354 \cdot K_{ос}) + 1}, \quad (9)$$

$$E_{K_{ос}} = \frac{2,77354}{\exp(-1,62096 + 2,38169 \cdot K_{пл} + 0,525766 \cdot P_n + 2,77354 \cdot K_{ос}) + 1}. \quad (10)$$

Полученные выражения частных эластичностей дают возможность оценить влияние их приращения на изменение величины вероятности возврата кредита. Упорядочив эти переменные по убыванию частных эластичностей можно отметить, что влияние приращения величин $E_{K_{пл}}$ и $E_{K_{ос}}$ почти в пять раз больше чем влияние приращения величины E_{P_n} .

Формально задача максимизации вероятности возврата кредита может быть сведена к поиску условного максимума выражения (3) при ограничениях, наложенных на управляющие переменные-коэффициенты $K_{пл}$, P_n и $K_{ос}$. На практике последнее условие вызывает наибольшее затруднение потому, что не всегда удаётся с первого раза определить допустимую область значений для управляющих переменных такую, которая была бы реально достижимой на практике.

Поэтому для решения поставленной задачи в работе использован интерактивный метод выбора наилучшего решения, основанный на теории равномерно распределённых в n -мерном параллелепипеде чисел –ЛПт-последовательностей [9]. Схема применения этого метода показана на рис. 5

Границы изменения ограничений были установлены на основе анализа реальной финансовой документации обследованных предприятий и составили соответственно:

$$i = 1 = K_{пл} \in [0.4...1.6]; i = 2 = P_n \in [-2.5...1.0]; \\ i = 3 = K_{ос} \in [0.4...1.0].$$

Критерием качества выбрана вероятность возврата кредита, вычисляемая по выражению (3).

Координаты пробной точки определяли по условию:

$$x_{ij} = a_i + (b_i - a_i)q_{ij}, i = 1, 2, 3; j = 1, m,$$

где x_{ij} – значение i -го коэффициента в j -ой точке; a_i, b_i – соответственно левая и правая граница допустимых значений коэффициентов указанных выше;

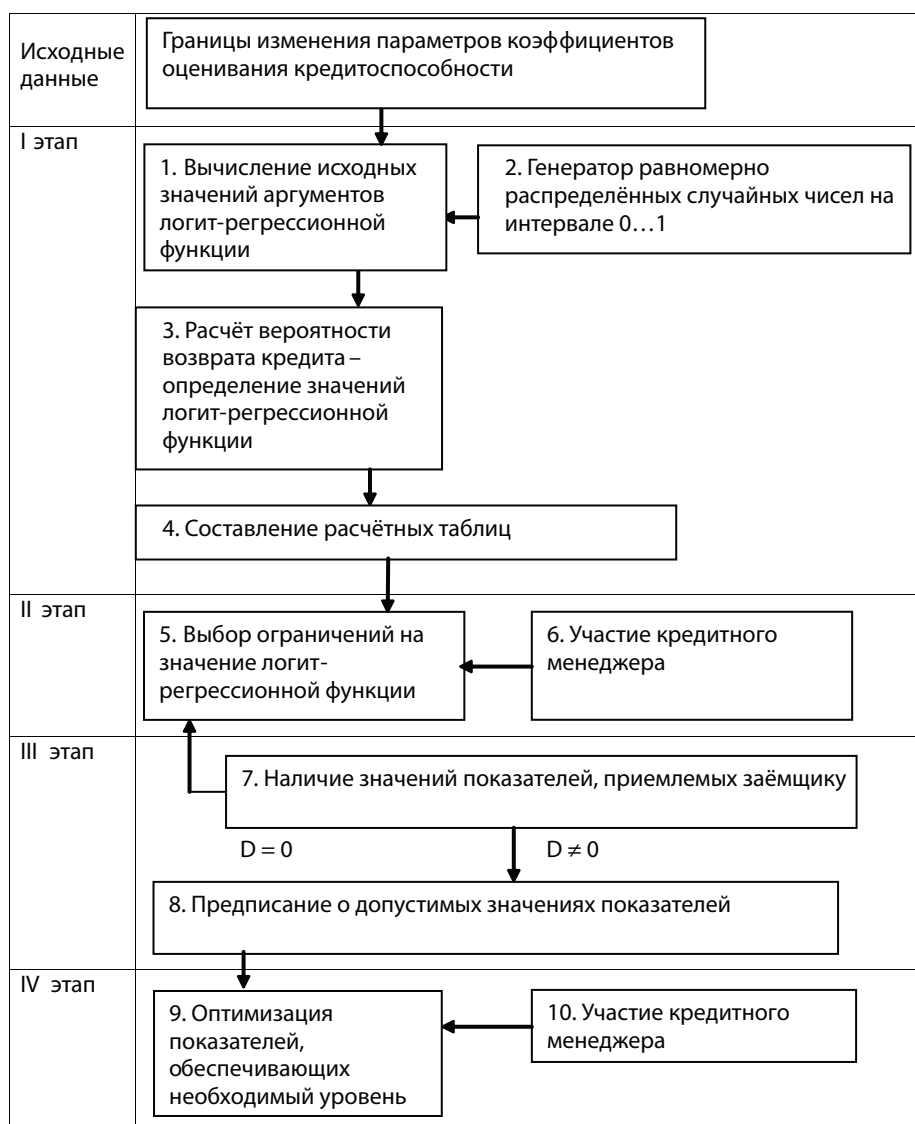


Рис. 5. Схема применения метода ЛПТ-последовательностей для выбора условий своевременного возврата кредита

q_{ij} – значение j -го равномерно распределённого случайного числа на интервале $[0; 1]$ предназначенного для генерации i -го коэффициента.

Расчёт пробной точки, то есть величины $F(Z)$ при фиксированных $K_{пл}$, P_n , $K_{зв}$ значения последних выполняли по условию (3). Фрагмент расчётной таблицы приведен ниже (табл. 1).

На стадии выбора критерияльного ограничения лицо принимающее решение (ЛПР), в нашем случае это специалист банка, ответственный за кредитование предприятия определяет ту вероятность возврата кредита, которую банк считает для себя приемлемой. В данном примере были выбраны те значения входных переменных, которые позволяют гарантировать возврат кредита с вероятностью $0,9 \dots 0,95$. В результате выполнения всех стадий третьего этапа получена заключительная таблица (табл. 2).

Таким образом, для обеспечения своевременного возврата кредита обследованная группа предприятий должна поддерживать значения коэффициентов в указанных интервалах.

Таблица 1

Фрагмент расчетной таблицы определения вероятности своевременного возврата кредита

Таблица испытаний			
Коэффициенты			Вероятность возврата кредита
$K_{пл}$	P_n	$K_{зв}$	$F(Z)$
0,74	0,90	0,87	0,95
0,83	0,25	0,85	0,95
0,96	-0,18	0,78	0,94
1,30	-1,58	0,75	0,94
0,86	0,98	0,64	0,94
0,85	-0,83	0,97	0,93
0,76	-0,16	0,91	0,93
0,98	-0,81	0,82	0,93
1,33	-0,71	0,43	0,91
1,44	-1,37	0,46	0,91
0,96	0,04	0,59	0,91
1,12	-1,84	0,78	0,90
0,81	-0,25	0,74	0,90
0,60	0,96	0,68	0,90

Таблиця 2

Значения коэффициентов, обеспечивающих возврат кредита с вероятностью 0,9 – 0,95

Коэффициенты		
$K_{пл}$	P_n	$K_{зв}$
0, 6...1, 44	-1, 84...0, 98	0, 43...0, 97

ВЫВОДЫ

1. По данным реальной финансовой документации для группы предприятий построена модель логит-регрессии, оценивающая вероятность своевременного возврата кредита.

2. Для полученной модели логит-регрессии вычислены частные эластичности, позволившие проранжировать факторы, влияющие на кредитоспособность предприятия.

3. Поставлена и решена задача управления вероятностью своевременного возврата кредита с применением ЛПТ-последовательностей. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Зайцев Г. Ф.** Теория автоматического управления и регулирования. / Г. Ф. Зайцев. – К.: Высшая шк. Головное изд-во, 1989. – 431 с.

2. **В. Ю. Дубницкий, Р. А. Пискунов, Н. В. Тараскина.** Обработка открытой информации о финансовом состоянии юридических лиц для оценки их кредитоспособности / Дубницкий В. Ю., Р. А. Пискунов Р. А., Тараскина Н. В. // Системи обробки інформації. – 2010. – №9 (90). – С. 188–193.

3. **Мірошник О. Ю.** Система експрес-аналізу кредитоспроможності підприємств / О. Ю. Мірошник // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. Зб. наукових праць. Вип. 1 (10)/2011, част II, Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ. – С. 200–206.

4. **Мирошник А. Ю.** Оценка сходства расчётных методик оценивания кредитоспособности на основе понятия расстояния между двоичными последовательностями/ А. Ю. Мирошник//Бизнес Информ – 2010. – №12. – С. 123–128.

5. **Юринець Р. В.** Економетрична модель оцінювання кредитного позичальника відповідно до експертного рейтинга /Р. В. Юринець //Зб. наукових праць Національного лісотехнічного університету. Львів-2007. – С. 255–258.

6. **Богданова Т. К., Бакланова А. В.** Инструментальные средства прогнозирования банкротства предприятий / Т. К., Богданова А. В. Бакланова // Бизнес-информатика.– 2008. – №1.– С. 45-61.

7. **Айвазян С. А.** Основы эконометрики, т. 2. / С. А. Айвазян. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 430 с.

8. **Солодовников А. С., Бабайцева В. А., Шандра А. В.** Математика в экономике В 2-х ч., ч. 2. / А. С. Солодовников, В. А. Бабайцева, А. В. Шандра. – М.: «Финансы и статистика», 2000. – 336 с.

9. **Соболь И. М., Статников Р. Б.** Выбор оптимальных параметров в задачах со многими критериями. / И. М. Соболь, Р. Б. Статников Р. Б.– М.: Наука, 1981. – 108 с.

ВЛИЯНИЕ НОВОГО НАЛОГОВОГО КОДЕКСА НА ФИСКАЛЬНУЮ НАГРУЗКУ ПРЕДПРИЯТИЙ

КОСАРЕВА И. П.

кандидат экономических наук

ЧЕМЧИКАЛЕНКО Р. А.

кандидат экономических наук

ФЕСЕНКО К. М.

Харьков

В условиях рыночной экономики важнейшей проблемой, связанной с эффективностью производства и общим экономическим развитием страны, можно назвать построение системы налоговых отношений между субъектами хозяйствования, а также между гражданами и государством. Украина не может утвердиться как экономически развитое государство без формирования надлежащей и дееспособной налоговой системы. В этом плане особый интерес представляет развитие регулирующей и стимулирующей функции налога на прибыль.

С принятием Налогового кодекса наибольшей новацией является реформа налога на прибыль. Изменения касаются не только ставки налога, но и порядка его администрирования.

В общепринятом виде налог на прибыль предприятий – это прямой налог, выплачиваемый предприятиями из прибыли, полученной от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов, нематериальных активов, ценных бумаг, валютных ценностей, других видов финансовых ресурсов и материальных ценностей, а также из прибыли, полученной от арендных операций, роялти и от внереализационных операций [1].

Принятие кодекса и его реализация с одной стороны, снижает фискальную нагрузку на предприятия и уменьшает расходы на ведение налогового учета, с другой – дает возможность раскрыть наиболее распространенные схемы минимизации прибыли.

Эффективность нововведений зависит от того, смогут сборщики налогов вывести из тени прибыль крупных предприятий, владельцы которых часто ее скрывают. В последние годы эффективность администрирования налога на прибыль постоянно снижалась. Для плательщиков ключевой проблемой были чрезмерные затраты на ведение учета и подготовку отчетности. В денежном выражении затраты корпоративного сектора на администрирование данного налога в Украине превышают 1 миллиард гривен. Основная причина в том, что в Украине налоговый и бухгалтерский учеты значительно отличаются.

В соответствии с Законом Украины «О налогообложении прибыли предприятий» действующего с 1997 года, для определения базы налогообложения и начисления налога были установлены правила, отличающиеся от тех, что применяются в бухгалтерском учете. В связи с расхождениями между названными видами учета, бухгалтерам приходилось одновременно вести два вида учета по одному налогу.

В силу различных причин, налог на прибыль недостаточно эффективен в фискальном смысле. Поэтому, принятие Налогового кодекса призвано решить одну из проблем, заключающуюся в минимизации налога на прибыль или вообще к сведению его практически к нулю, когда предприятия, используя пробелы в законодательстве, научились легально применять схемы, которых позволяет искусственно сузить базу налогообложения.

С целью повышения фискальной роли данного налога в Налоговом кодексе предложено несколько перспективных шагов. Постепенное снижение номинальной ставки налога. Учитывая значительный дефицит бюджета, правительство заложило замедленную динамику снижения ставки. Однако рассматривалось два подхода – более резкое снижение ставки и медленный вариант. При этом, более медленный и в итоге конечный вариант обеспечивает большее снижение ставки в сравнении с действующей в прошлом периоде – на целых 9 процентных пункта.

Первый вариант предусматривал резкое снижение ставки в 2011 году – сразу на 5 процентных пунктов. По расчетам Национального института страте-

гических исследований, при условии сохранения финансовых показателей хозяйственной деятельности на уровне 2010 года госбюджет – 2011 года потерял бы восемь миллиардов гривен.

Однако менее резкое снижение налога можно назвать прогматичным и обоснованным. В 2011 году ставка налога уменьшится на 2 процентные пункта, что не позволит резко снизить поступления в бюджет и даст возможность принять необходимые меры по стимулированию платежей (рис. 1).

Постепенное снижения ставки налога до 16% обеспечит Украине одну из наиболее низких номинальных ставок. Наиболее низкие ставки в ЕС применяются преимущественно в странах Центрально-Восточной Европы и как следствие конкуренции – соревнование стран за привлечение капитала через формирование максимального благоприятного налогового режима (рис. 2).

Таким образом, Кодексом предусмотрено постепенное снижение ставки налога на прибыль до 16% (с 25% до 23%, с 1 января 2012 года – с 23% до 21%, с 1 января 2013 года – с 21% до 19%, а с 1 января 2014 года – с 19% до 16%).

Следует отметить, что прибыль по итогам деятельности в первом квартале 2011 года облагается налогами по ставке 25 процентов [2].

Вместе с тем низкая номинальная ставка налога на прибыль не означает автоматического формирования наиболее конкурентоспособного фискального пространства. Конкурентоспособность налоговой системы в боль-

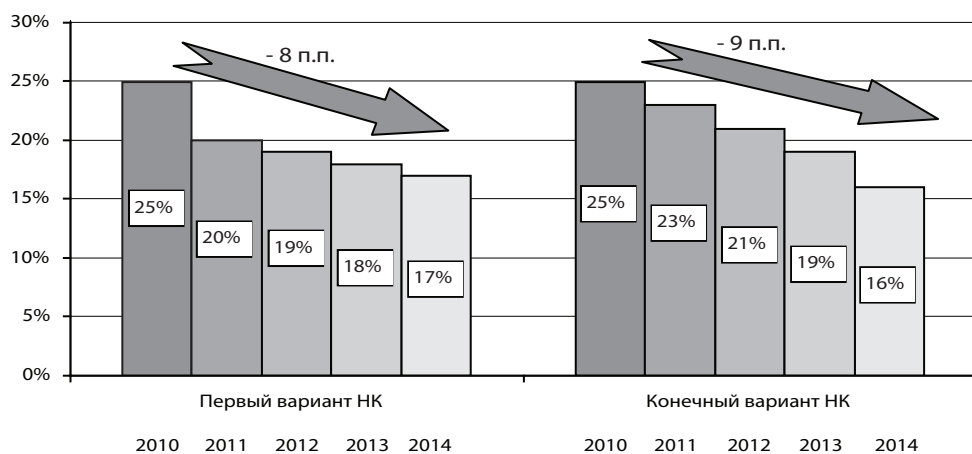


Рис. 1. Изменение намерений по снижению ставки налога на прибыль

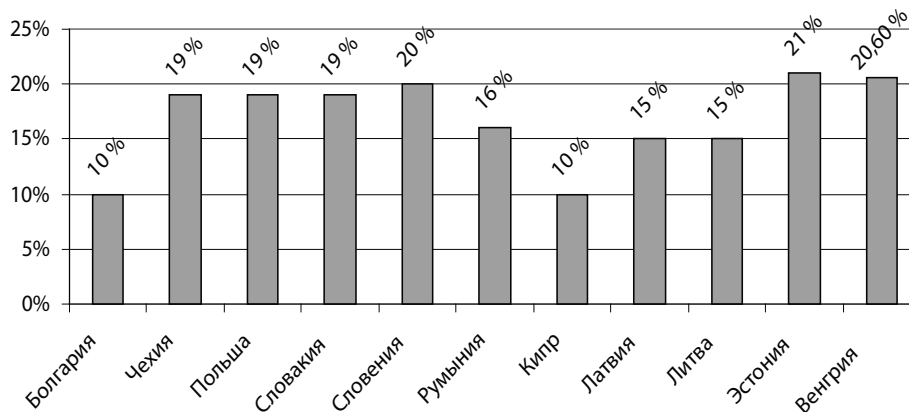


Рис. 2. Ставки налога на прибыль в некоторых странах ЕС

шей степени зависит от реальной ставки налога и от простоты и прозрачности его администрирования (рис. 3).

В целом к налогоплательщикам из числа резидентов можно отнести субъекты хозяйствования, которые выступают в качестве юридических лиц и осуществляющие хозяйственную деятельность как на территории Украины, так и за ее пределами; из числа нерезидентов – юридические лица, что созданы в любой организационно-правовой форме и получающие доходы в Украине, за исключением учреждений и организаций, которые имеют дипломатические привилегии или действуют согласно международным договорам Украины.

Объектом налогообложения является прибыль, полученная как на территории Украины, так и за ее пределами. Эта прибыль определяется путем уменьшения суммы доходов отчетного периода, на себестоимость реализованных товаров, выполненных работ, предоставленных услуг и сумму других расходов отчетного налогового периода [3].

Налогооблагаемая прибыль – это объем прибыли, которая определяется как разность между скорректированными доходами и валовыми расходами предприятия – налогоплательщика на прибыль, уменьшенную на сумму амортизационных отчислений (рис. 4).

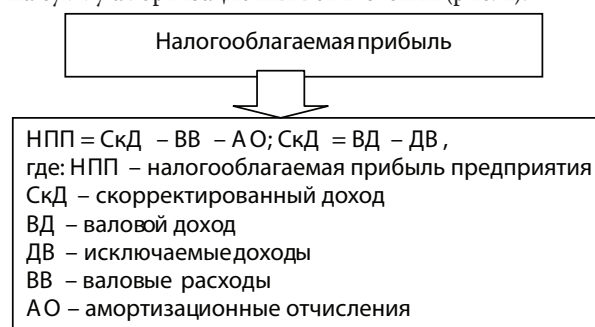


Рис. 4. Схема расчета налогооблагаемой прибыли

Положительным моментом в Налоговом кодексе является то, что сделана попытка сблизить бухгалтерский и налоговый учеты. Определение прибыли для налогообложения будет происходить на основе данных бухгалтерского учета с учетом временных и постоянных налоговых отклонений.

Вместо понятий «скорректированный валовой доход» и «валовые расходы» в Налоговом кодексе база налогообложения налога на прибыль предприятий определяется путем уменьшения суммы доходов отчетного периода на себестоимость реализованных товаров, выполненных работ, предоставленных услуг и сумму других расходов.

Доходы формируются по двум основным элементам: «дохода от операционной деятельности» и «других доходов». Аналогично, но более детально классифицируются и расходы предприятий. Они включают «расходы операционной деятельности» и «другие расходы».

К операционным относят расходы, воплощенные в себестоимости товаров и услуг (рис. 5).

Приведенная диаграмма показывает, что на предприятиях валовые доходы, а вместе с ними и валовые расходы имели тенденцию роста, а амортизационные отчисления из года – в год сокращаются, что связано с учетной политикой, а не обновлением основных фондов [4].

Себестоимость приобретенных и реализованных товаров формируется согласно цене их приобретения с учетом ввозной пошлины и расходов на доставку и доведение их до состояния необходимого для продажи.

Расходы, которые формируют себестоимость реализованных товаров, выполненных работ и предоставленных услуг, признаются расходами того отчетного периода, в котором признаны доходы от реализации таких товаров, выполненных работ и предоставленных услуг.

В новой системе налогового учета выделяются такие статьи расходов, которые составляют себестоимость товара: прямые материальные расходы, прямые расходы

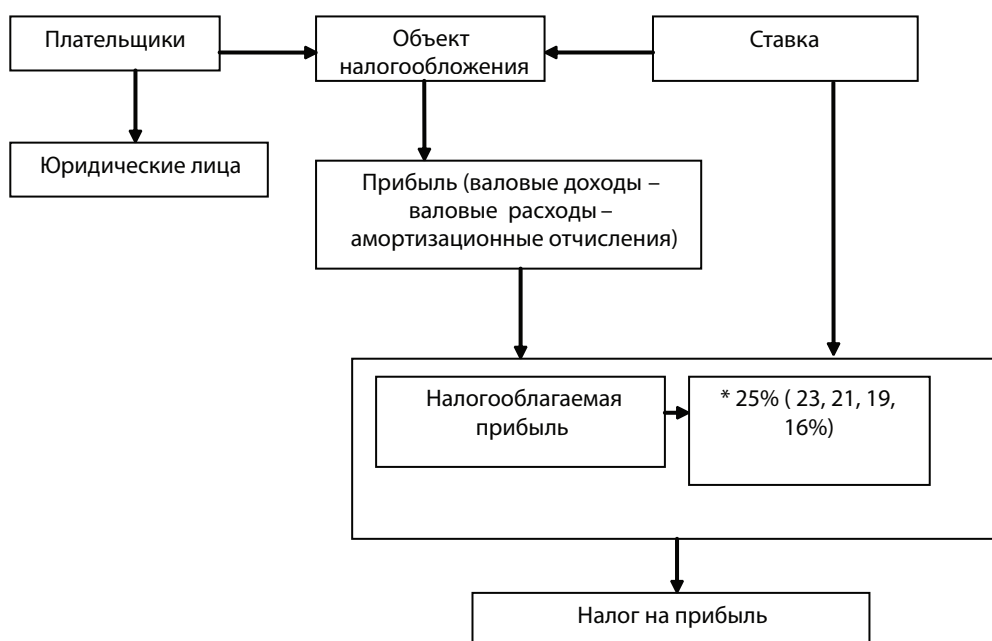


Рис. 3. Механизм налогообложения

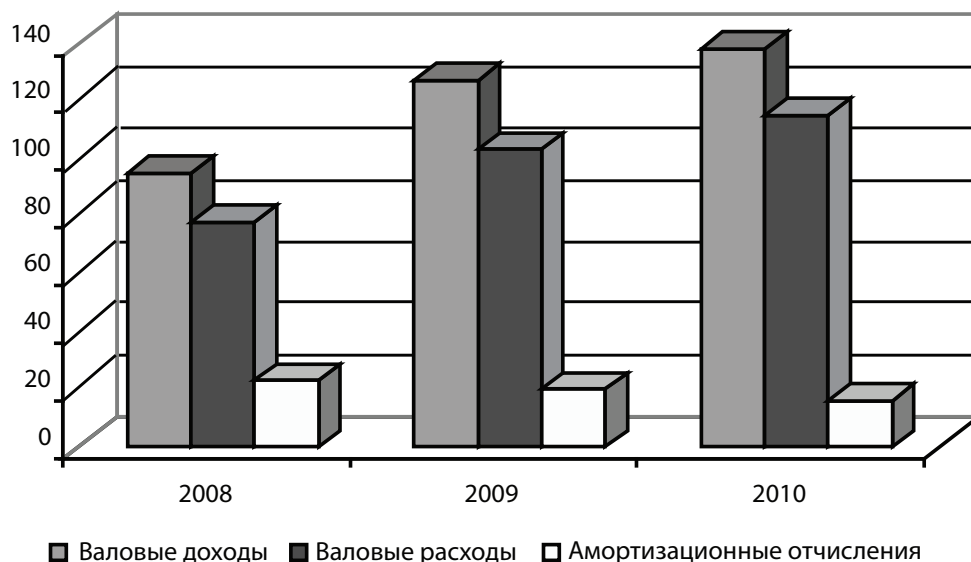


Рис. 5. Показатели формирования налогооблагаемой базы

на оплату труда, амортизация производственных основных средств и нематериальных активов, стоимость приобретенных услуг, связанных с производством.

В кодексе прописана норма, в соответствии с которой в состав операционных расходов включаются другие производственные расходы, которые можно отнести к себестоимости товара.

Дифференцированная классификация расходов в новой системе учета позволит при сборе налогов обнаруживать схемы минимизации по результатам камеральной проверки, которые должны уменьшить количество выездных проверок для добросовестных плательщиков.

Внедрение новой модели налогового учета позволит отслеживать направления использования доходов и в зависимости от специализации фирмы, делать определенные выводы о необходимости проведения проверки предприятия.

Из формулы определения базы налогообложения удалены амортизационные отчисления. Это связано с тем, что амортизация Налоговым кодексом включается в расходы и дифференцируется в зависимости от их вида.

Поскольку для внедрения новой модели налогового учета и отчетности предполагается принятие значительного количества подзаконных нормативно-правовых актов, то налогоплательщики прибыль будут оформлять лишь с 2012 года.

Далее, изменяется метод определения и признания доходов и расходов. При разработке и корректировании системы налогового учета правительство тяготело к применению метода первого события при определении доходов и кассового метода при определении расходов, что максимально расширяет базу налогообложения.

Однако, Налоговый кодекс установил, что при определении даты получения доходов или осуществлении расходов применяется метод начислений, т. е. по дате перехода права собственности на товар или дате подписания акта в случае предоставления услуг – независимо от фактического поступления средств.

Переход к методу начислений при определении доходов в условиях роста дебиторской задолженности и уменьшении авансирования поставок товаров, может отрицательно повлиять на ликвидность предприятий.

База налогообложения будет включать еще не полученные средства, т. е. предприятия будут платить налог на прибыль, которой еще нет. Здесь многое будет зависеть от утвержденной методики учета временных и постоянных налоговых разностей.

Кассовый метод в кодексе применяется редко. За ним закрепляются целевые трансферты из бюджета и социальных фондов, штрафы и неустойки от контрагентов или государственных органов власти по компенсации ущерба. По методу первого события определяется доход от безвозмездно полученных товаров и предоставленных услуг.

Далее, Налоговый кодекс расширяет базу налогообложения за счет запрета отнесения отдельных расходов к таким, которые учитываются для определения базы налогообложения налога на прибыль.

Наиболее дискуссионным вопросом является запрет учитывать расходы на приобретение товаров, работ и услуг в физлица-предпринимателя, который платит единый налог – за исключением плательщика единого налога в сфере информатизации. От применения этого ограничения проиграет реальный бизнес, который потеряет рынки.

Плательщики же единого налога, будут и в дальнейшем осуществлять операции с налогоплательщиками, которые работают по общей системе налогообложения, поскольку «выручка» от минимизации налогообложения в таких случаях позволяет покрывать дополнительные расходы.

Кодекс запрещает относить к расходам оплату приобретенных у нерезидента услуг по консалтингу, маркетингу, рекламе в объеме, который превышает 4% дохода плательщика от реализации за прошлый год –

без учета НДС и акцизного сбора. При этом в состав расходов не включаются в полном объеме расходы на названные услуги, если лицо, в пользу которого осуществляются соответствующие платежи, является нерезидентом, который имеет офшорный статус.

Не будет принадлежать к расходам оплата предоставленных нерезидентом услуг по инжинирингу, если лицо, которому перечисляются средства, является нерезидентом, который имеет офшорный статус или не является фактическим собственником такой платы за услуги.

Эти ограничения должны перекрыть схемы минимизации налогообложения и с точки зрения государства являются обоснованными, хотя определенным категориям фирм, даже добросовестным, придется перестраивать работу с иностранными партнерами.

И, наконец, изменяются правила определения амортизационных отчислений. Кодекс вводит распределение основных средств и других необоротных активов по 16-ти группам. Предусмотрено пять методов начисления амортизации.

Положительным достижением стало увеличение нормы амортизации, а для групп «машины и оборудование» и «транспортные средства» предусмотрена возможность применения метода ускоренного уменьшения остаточной стоимости.

Еще один позитив для бизнеса – закрепление права налогоплательщика относить годовой убыток на расходы следующего отчетного периода.

Вместе с тем можно отметить ряд недостатков связанных с реализацией Налогового кодекса по налогу на прибыль:

1) вопреки сближению налогового учета и бухгалтерского, его ведение все еще остается весьма громоздким и затратным. Правительство старалось перекрыть главные схемы минимизации налогообложения, детально выписывая, что можно, а что нельзя учитывать при расчете базы налогообложения.

Тем не менее, пока не созданы условия для того, чтобы предприятия сами были заинтересованы декларировать прибыль. В результате сохраняются пробелы в законодательстве, что будет и далее провоцировать минимизацию прибыли по ряду предприятий. Соответственно, будут вноситься дополнительные ограничения, что еще больше усложнит администрирование налога.

Кроме того, большая прибыль означает большую стоимость акций, а так, и возможность привлечения большего объема средств от эмиссии.

2) К однозначным недостаткам принадлежит отмена возможности подавать консолидированную отчетность. В развитых странах, наоборот, говорят о максимальной агрегации отчетности, даже на уровне разветвленных корпораций.

В целом Налоговый кодекс позволит реагировать на ряд проблем налогообложения прибыли предприятий:

– устранение экономически необоснованных расхождений между нормами Закона Украины «О налогообложении прибыли предприятий» и положениями (стандартами) бухгалтерского учета относительно признания и оценки доходов и расходов с целью создания

условий для составления декларации о прибыли по данным бухгалтерского учета;

– реформирование системы налогообложения прибыли предприятий финансового сектора экономики;

– распространение общей системы налогообложения прибыли на всех субъектов хозяйствования;

– освобождение эмиссионного дохода от налогообложения при осуществлении эмитентом первичного размещения ценных бумаг;

– поэтапного снижения ставки налога до 16 %;

– обеспечение стимулирующей роли налоговой амортизации в обновлении основных фондов путем применения принципа «ускоренная амортизация» к приоритетным инновационным технологиям.

Итак, можно сказать, что реформирование налоговой системы должны базироваться на принципе прозрачности и фискальной достаточности, т. е. формировании доходной части бюджета достаточной для осуществления государственных функций, а также для обеспечения обязательности в уплате налогов; недопущение проявлений дискриминации относительно отдельных плательщиков или категорий налогоплательщиков, а также относительно налогообложения товаров отечественного или иностранного происхождения, сумма налога должна равнять стоимости благ и услуг, которые предоставляются государством.

В современных условиях трансформационной экономики реформирование налогообложения прибыли, как и налоговой системы в целом, должно опираться на стимулирование роста производства, повышение производительности труда.

Объединение интересов государства и производителя, целостная система регуляторов экономики, которая формирует стратегию, методы и средства хозяйственной каждого предприятия, учет приоритетных общегосударственных интересов – основное условие выхода страны из кризиса.

Развитие налоговой системы не возможно без изменения идеологии предпринимателя, т. е. необходимо обеспечить создание государством таких условий, при которых отчуждение денежных средств со стороны производителя имело бы вид добровольного отказа, а это возможно только при условии, когда тот, кто отдает свою долю, уверен в ее эффективном использовании для общего блага или в возвращении владельцу ее в виде определенных услуг. Из этого следует, что основная роль государства в налоговой политике – создание прозрачной и эффективной налоговой системы. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://www.odpa.if.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2253:-1-2011-&catid=36:podat&Itemid=79.
3. [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
4. [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://coolreferat.com/>.
5. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України.– 2011.– № 13 – 14, № 15 – 16, № 17, ст. 112.

МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОПУСКНОЙ СПОСОБНОСТИ ОБЩЕГО ЦЕНТРА ОБСЛУЖИВАНИЯ В РАМКАХ СИСТЕМЫ АУТСОРСИНГА УЧЕТНЫХ ФУНКЦИЙ

НЕПОЧАТОВ С. И.

ОХТЕНЬ А. А.

кандидат экономических наук

Донецк

В последнее время все большее распространение приобретает практика аутсорсинга учетных функций – их передачи предприятиями на исполнение в общие центры обслуживания, функциональным предназначением которых является формирование бухгалтерской и налоговой отчетности на основе обработки первичных документов, предоставляемых предприятиями-заказчиками [1]. Следовательно, одна из главных характеристик ОЦО – это пропускная способность (возможность обрабатывать определенное количество первичных документов в единицу времени). Перед ОЦО стоит дилемма, выражающаяся в конфликте целей: необходимость обеспечения качества отчетности требует снижения нагрузки, а необходимость снижения затрат требует увеличения нагрузки (и, соответственно, уменьшения численности учетных сотрудников).

Цель работы – разработка модели, которая с учетом зависимости количества допускаемых сотрудниками ошибок от количества обрабатываемых документов позволяет рассчитать оптимальную численность сотрудников ОЦО и нагрузку на них, позволяя минимизировать количество учетного персонала при удержании в заданных пределах процента ошибок по вине ОЦО, что позволяет снизить затраты на функционирование ОЦО при обеспечении надлежащего качества отчетности.

Для построения оптимизационной модели будет использован аппарат математического программирования.

Недостаточная оптимальность пропускной способности ОЦО, вызванная, в том числе, необоснованным уровнем нагрузки на учетных работников, может привести к существенным финансовым потерям, а также к проблемам с контролирующими органами при предоставлении отчетности. Именно в оптимизации пропускной способности ОЦО существуют значительные резервы повышения эффективности работы всей системы учетного аутсорсинга в рамках корпоративной структуры, что обуславливает необходимость использования эффективных инструментов, позволяющих осуществлять комплексное планирование пропускной способности ОЦО.

Любая оптимизационная модель состоит из целевой функции (выраженного в математическом виде критерия предпочтительности одного решения в сравнении с другим – критерия оптимальности) и набора ограничений (выраженных в математическом виде условий, которые должны соблюдаться при поиске решений) [2, 3]. Как целевая функция, так и ограничения состоят из комплекса взаимосвязанных параметров: изменяемых (переменных) и неизменных (констант). При выполнении оптимизации осуществляется поиск значений набора переменных, при которых целевая функция будет достигать своего экстремума (минимального, максимального или заданного значения) при соблюдении заданного комплекса ограничений.

В общем виде предлагаемый в рамках данного подхода порядок расчета оптимальной пропускной способности ОЦО представлен на рис. 1.



Рис. 1. Порядок расчета оптимальной пропускной способности ОЦО с использованием оптимизационной модели

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

ЕКОНОМІКА

Целевая функция модели будет иметь вид:

$$\sum_{n=1}^N \frac{Q_n}{L_n} + \sum_{n=1}^N \frac{Q_n \cdot f_n(L_n) \cdot C_n}{T \cdot 100\%} \rightarrow \min, \quad (1)$$

где Q_n – количество поступающих на обработку документов n -го вида;

L_n – нагрузка на одного учетного работника, занимающегося обработкой документов n -го вида, выраженная в количестве документов в единицу времени;

$f_n(L_n)$ – функция, выражающая зависимость между нагрузкой на сотрудников и относительной частотой допускаемых ими ошибок, выражается в процентах, $0\% \leq f_n(L_n) \leq 100\%$. Практические исследования показывают, что наиболее распространенным видом функции является экспоненциальный вид: $y = a \cdot e^{b \cdot x}$, а для расчета значений параметров a и b традиционно применяется статистический метод наименьших квадратов [4].

C_n – количество часов, необходимых для устранения одной ошибки, допущенной при обработке документа n -го вида, как правило, время на исправление существенно превышает время, затрачиваемое на изначально правильную обработку документа;

T – количество рабочих часов в одном периоде времени.

Ограничения модели:

1. Ограничение на процент ошибок для каждого вида документов: $f_n(L_n) \leq E_n^{\max}$, $n = \overline{1, N}$, где $E_n^{\max}$ – максимальный допустимый процент ошибок;

2. Неотрицательность нагрузки: $L_n \geq 0, n = \overline{1, N}$.

Таким образом, целевая функция отражает необходимость минимизации количества учетных сотрудников с учетом необходимости дополнительных затрат времени на исправление допущенных ошибок.

В результате расчета модели для учетных работников каждой квалификации находится оптимальная нагрузка L_n , при которой количество учетных сотрудников будет минимальным, при соблюдении установленного предельного значения процента ошибок.

Важным дополнительным преимуществом разработанной модели является то, что она может использоваться не только для решения задач оптимизации, но и является полноценным имитационным инструментом [5].

Разработанная модель может найти практическое применение в следующих сферах деятельности ОЦО: текущая оптимизация пропускной способности ОЦО, проработка различных сценариев (пиковая нагрузка, рост числа ошибок, недостаток персонала и т. п.), оценка потребности в расширении пропускной способности ОЦО при расширении корпоративной структуры за счет новых предприятий и передаче на аутсорсинг их учетных функций, определение необходимости в обучении и переобучении персонала, оценка целесообразности реализации мероприятий по увеличению скорости обработки документов (производительности в расчете на одного сотрудника) при соблюдении надлежащего качества работы, определение оптимальных направлений вложения средств в совершенствование работы ОЦО.

Перспективы дальнейших исследований лежат в области разработки мероприятий по совершенствованию пропускной способности ОЦО без увеличения нагрузки на сотрудников. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Непочатов С. И. Обоснование целесообразности аутсорсинга учетных функций в рамках корпоративных структур / С. И. Непочатов, А. А. Охтеня // Складні системи і процеси. – 2011. – №1. – С. 87 – 93.
2. Коробов П. Н. Математическое программирование и моделирование экономических процессов / П. Н. Коробов. – М.: ДНК, 2006. – 376 с.
3. Миненко С. Н. Экономико-математическое моделирование производственных систем / С. Н. Миненко. – М.: МГИУ, 2006. – 140 с.
4. Радченко С. Г. Устойчивые методы оценивания статистических моделей / С. Г. Радченко: Монография. – К.: ПП «Санспарель», 2005. – 504 с.
5. Кобелев Н. Б. Основы имитационного моделирования сложных экономических систем / Н. Б. Кобелев. – М.: Дело, 2003. – 336 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО АУДИТА НА ОСНОВЕ ДИСКРИМИНАНТНОГО АНАЛИЗА

КНЫШ И. В.

Харьков

Одним из основных направлений развития государственного финансового аудита является усовершенствование процедуры планирования аудита и оптимизации использования времени, отведенного на проведение аудита. Так как, согласно законодательству, процедура государственного финансового аудита на предприятии не может проводиться дольше 90 дней [5]. А в совокупности с распространенной на территории Украины тенденцией к препятствованию в предоставлении государственным аудиторам необходимой информации для проведения аудита, вопрос сокращения времени процедуры аудита стоит очень остро.

Исследованием проблемы оптимизации процесса проведения государственного финансового аудита занимались такие исследователи – М. Т. Белуха [1], Л. Драгун, О. Винниченко, И. М. Пожарицкая [2], М. В. Романов [3], В. Рудницкий [4] и прочие.

Несмотря на существующие исследования, проблему усовершенствования процедуры проведения государственного финансового аудита нельзя считать полностью изученной и целесообразно ее дальнейшее исследование. По мнению авторов, одним из путей сокращения сроков проведения аудита является использование новых подходов, основанных на математических методах. Особенно актуальным, с точки зрения авторов, является применение методов группировки, среди которых особое место занимает дискриминантный анализ. Использование дискриминантного анализа позволит сгруппировать предприятия по основным признакам их финансового состояния, и для каждой группы разработать универсальный алгоритм проведения начальных этапов государственного финансового аудита, что существенно сократит первоначальный этап. Все сказанное обусловило цель написания статьи.

Для достижения обозначенной цели выбран дискриминантный анализ, который является разделом многомерного статистического анализа, который позволяет исследовать отличия между двумя и больше группами объектов по нескольким переменным одновременно. Основной целью дискриминации является определение такой линейной комбинации переменных, которая дает возможность оптимально разделить объекты исследования по исходным данным на группы. То есть, дискриминантный анализ используется для того, чтобы предусмотреть, к которой из групп будут принадлежать наблюдения, если уже существует определенное количество предварительных наблюдений с известными принадлежностями к группам.

Для составления экономико-математической модели предлагается избрать основные финансово-

экономические показатели деятельности предприятий, которые наиболее четко характеризуют финансовое состояние объекта исследования со стороны ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности и оборачиваемости. В ходе проведенных исследований среди множества показателей оценки финансового состояния предприятий авторами выбраны: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент автономии, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент оборачиваемости активов и коэффициент чистой рентабельности реализованной продукции.

Согласно нормативным значениям приведенных коэффициентов, а также в зависимости от фактических значений этих показателей, анализируемые предприятия были разделены на три группы. При этом в первую группу вошли предприятия, в которых экономические показатели более всего приближены к нормативным значениям. Вторая группа – предприятия, у которых значения коэффициентов ниже нормативных или средние по отрасли, но они не указывают на обязательное наличие критических явлений анализируемого объекта. Соответственно, третья группа – это группа, значение коэффициентов в которой менее всего приближены к нормативным значениям. Предельные границы значений показателей для каждого коэффициента по группам представлены в табл. 1.

Адекватность полученной модели можно оценить с помощью матрицы классификаций (рис. 1). Она отображает информацию о количестве наблюдений в каждой группе и вероятность попадания наблюдений в группы.

Classification Matrix (Дискрп)				
Rows: Observed classifications				
Columns: Predicted classifications				
Group	Percent Correct	G 1:1 p=,22222	G 2:2 p=,22222	G 3:3 p=,55556
G 1:1	100,0000	2	0	0
G 2:2	100,0000	0	2	0
G 3:3	100,0000	0	0	5
Total	100,0000	2	2	5

Рис. 1. Матрица классификаций

Из рисунка видно, что к первой группе относятся 2 предприятия, ко второй – также 2, к третьей – 5, а процент правильной классификации объектов равняется 100%. То есть из матрицы классификаций видно, что в модели не наблюдается случаев неправильной классификации.

На основе анализируемых данных по предприятиям, в программе «STATISTICA» была сформирована таблица исходных данных и получены следующие результаты дискриминантного анализа (рис. 2).

Полученные в результате дискриминантного анализа данные дают возможность рассчитать классификационные значения для нового предприятия по формулам:

Для группы 1 = $-6,2917 \cdot K_{тл} + 3,1493 \cdot K_{обСОС} + 1143677 \cdot K_{авт} + 37,2464 \cdot K_{обакт} - 31,0325 \cdot K_{чррп} - 51,7769$.

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

ЕКОНОМІКА

Таблица 1

Предельные границы значений коэффициентов по группам

Название группы	Коэффициент	Нормативное значение (среднее значение для отрасли в случае отсутствия норматива)	Границы значений
1	2	3	4
Группа 1	Текущей ликвидности	1,5 – 2	>1,5
	Обеспеченности СОС	>0,5	>0,5
	Автономии	>0,5	>0,5
	Оборачиваемости активов	2	>2
	Чист. рент. реализ. прод.	0,2	>0,2
Группа 2	Текущей ликвидности	1,5 – 2	1 – 1,5
	Обеспеченности СОС	>0,5	0,3 – 0,5
	Автономии	>0,5	0,4 – 0,5
	Оборачиваемости активов	2	1 – 2
	Чист. рент. реализ. прод.	0,2	0,12 – 0,2
Группа 3	Текущей ликвидности	1,5 – 2	0 – 1
	Обеспеченности СОС	>0,5	0 – 0,3
	Автономии	>0,5	0 – 0,4
	Оборачиваемости активов	2	0 – 1
	Чист. рент. реализ. прод.	0,2	<0,12

Для группы 2 = $1,9512 \cdot \text{Ктл} - 10,6459 \cdot \text{КобСОС} + 102,9993 \cdot \text{Кавт} + 32,9565 \cdot \text{Кобакт} - 31,0597 \cdot \text{Кчрп} - 57,0592$.

Для группы 3 = $-9,4703 \cdot \text{Ктл} - 41,8956 \cdot \text{КобСОС} + 136,0598 \cdot \text{Кавт} + 26,4516 \cdot \text{Кобакт} - 70,6830 \cdot \text{Кчрп} - 44,1423$.

Согласно полученным расчетным формулам, новое предприятие будет отнесено к той группе, в которой классификационное значение будет максимальным.

С целью проверки возможности использования полученной модели для оценки уровня финансового состояния при проведении государственного финансового аудита, были добавлены к исходным данным значения коэффициентов по трем предприятиям, которые не имеют определенной классификации.

Определить достоверность отнесения каждого из объектов множества, которое тестируется, к одной из трех групп можно с помощью использования матрицы апостериорных вероятностей (рис. 3).

Апостериорная вероятность показывает условную вероятность переменной, которая назначается после поступления массива данных о новом объекте исследования, который имеет отношение к данной переменной.

Таким образом, матрица апостериорных вероятностей позволяет определить достоверность отнесения новых объектов исследования к одной из имеющихся групп по критериям, которые определяются на основе анализа уже имеющейся информации о группировании предприятий по коэффициентам их финансовой деятельности.

Posterior Probabilities (Дискрип) Incorrect classifications are marked with *				
Case	Observed Classif.	G 1:1 p=,22222	G 2:2 p=,22222	G 3:3 p=,55556
1	G 3:3	0,000000	0,000000	1,000000
2	G 2:2	0,000497	0,999503	0,000000
3	G 1:1	0,999712	0,000288	0,000000
4	G 3:3	0,000000	0,000000	1,000000
5	G 3:3	0,000000	0,000000	1,000000
6	G 3:3	0,000097	0,000001	0,999902
7	G 1:1	0,680468	0,319532	0,000000
8	G 2:2	0,213547	0,786452	0,000000
9	G 3:3	0,000000	0,000000	1,000000
10	---	0,000011	0,000000	0,999989
11	---	0,000117	0,000001	0,999882
12	---	0,000005	0,000000	0,999995

Рис. 3. Матрица апостериорных вероятностей

Например, согласно полученной матрице, достоверность попадания предприятия 7 в 1 группу – 68%, предприятия 2 во вторую группу – почти 100%.

По полученной табл. классификаций можно определить, к какому классу были отнесены новые объекты. Таким образом можно сказать, что 10, 11 и 12 предприятия по коэффициентам текущей ликвидности, автономии, обеспеченности собственными оборотными средствами, оборачиваемости активов и чистой рентабельности реализованной продукции относятся к третьей группе предприятий, которые имеют наименее приближенные к нормативным значениям показатели, так как вероятность попадания объектов в 3 группу равняется более чем 99%.

Classification Functions; grouping			
Variable	G 1:1 p=,22222	G 2:2 p=,22222	G 3:3 p=,55556
К т л	-6,2917	1,9512	-9,4703
К об СОС	3,1493	-10,6459	-41,8956
К авт	114,3677	102,9993	136,0598
К об акт	37,2464	32,9565	26,4516
К чрп	-31,0325	-31,0597	-70,6830
Constant	-51,7769	-57,0592	-44,1423

Рис. 2. Коэффициенты дискриминантных функций

Выводы. Полученная в результате дискриминантного анализа модель дает возможность использовать полученные в результате группирования объектов данные для разработки типичных рекомендаций относительно усовершенствования финансовой деятельности объектов аудита, которая существенно сократит потребность во времени, необходимом для проведения государственного финансового аудита в целом. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Белуха М. Т.** Теория финансово-хозяйственного контроля и аудита. – К.: Высшая школа, 1994. – 286 с.
2. **Пожарицкая И. М.** Методологические основы государственного финансового аудита / И. М. Пожарицкая // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2008. – № 1. – С. 14 – 17.
3. **Романов М. В.** Государственный финансовый контроль и аудит: – К.: ООО «НІОС», 1998. – 220 с.
4. **Рудницкий В.** Методология и организация аудита. – Тернополь: Экономическая мысль, 1998. – 192 с.
5. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання фінансовим порушенням, забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, державного і комунального майна» від 15 грудня 2005 р. № 3202-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 14. – ст. 117.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ

ПОЛОНСЬКА Ю. М.

аспірант

Харків

За умов кризових явищ в економіці країни, невизначеності зовнішнього оточення промислових підприємств пріоритетним стає завдання створення ефективної системи управління на підприємстві, яка буде забезпечувати його життєдіяльність.

Важливе місце в системі управління на підприємстві посідає податкове планування, яке сприяє збільшенню прибутковості та забезпечує прогресивний розвиток підприємства. У зв'язку з цим проблеми оцінки ефективності податкового планування набувають особливої актуальності.

Обґрунтування доцільності формування системи податкового планування на підприємстві на теоретичному й практичному рівнях освітлено в роботах вітчизняних та закордонних науковців: Загороднього А. Г., Єлісєєва А. В., Іванова Ю. Б., Карпової В. В., Карпова А. М., Кізіми А. Я., Крисоватого А. І., Петросянц К. В. [1 – 5, 7] та інших.

У наукових дослідженнях представлено широкий спектр методів оцінки податкових проєктів ефективності податкового планування. Наведені методики містять, як правило, вартісні методи оцінки, зокрема в роботах [1, 3 – 5] ефективність податкового планування визначається збільшенням прибутковості та зменшенням податкових зобов'язань тощо, не враховується соціально-психологічний аспект та пов'язаний з цим інформаційно-синергетичний ефект в системі податкового планування. Тому виникає необхідність у створенні комплексної системи оцінки ефективності податкового планування на підприємстві.

Перспективи застосування принципів синергетики та інформаційного підходу в податковому плануванні, поняття ідеального стану системи податкового планування розглянуті автором у роботах [8 – 10].

Метою даної роботи є подальший розвиток теоретико-методичних засад податкового планування, розробка комплексної системи оцінки ефективності податкового планування при впровадженні та функціонуванні системи підтримки прийняття управлінських рішень у податковому плануванні (далі – СППР ПП), удосконалення технології його оцінки на підставі визначення ідеального стану системи.

На наш погляд, комплексна система оцінки ефективності податкового планування передбачає такі блоки заходів:

Блок 1. Визначення напрямків (видів) оцінки ефективності податкового планування.

Блок 2. Визначення сукупного ефекту як узагальнюючого показника ефективності податкового планування при впровадженні та розвитку СППР ПП у напрямку глобальної цілі для досягнення ідеального стану.

Блок 3. Розробка методик кількісної оцінки ефективності податкового планування:

3.1. Методика оцінки інформаційно-синергетичного ефекту за допомогою показників додаткової інформації.

3.2. Методика оцінки ефективності впровадження та функціонування окремих елементів та підсистем СППР ПП за допомогою системи коефіцієнтів.

3.3. Методика матричної оцінки податкових проєктів податкового планування.

3.4. Методика кількісної оцінки ефективності податкового планування шляхом визначення ідеального стану системи за допомогою системи критеріїв оцінки.

Блок 4. Формування типового алгоритму оцінки ефективності податкового планування.

Розглянемо окремо кожний блок заходів.

Блок 1. Визначення напрямків (видів) оцінки ефективності податкового планування.

На нашу думку, оцінку ефективності в податковому плануванні треба розглядати в двох напрямках, а саме:

1. Оцінка ефективності впровадження та функціонування СППР ПП.
2. Ацінка ефективності заходів податкового планування (податкових проектів).

Оцінка ефективності впровадження та функціонування СППР ПП повинна здійснюватися в різних аспектах – економічному, інформаційному, соціально-психологічному, ергономічному і т. ін. Вона базується на положенні, що податкове планування являє собою безперервний процес прийняття управлінських рішень. Податкове планування вписується в загальний процес прийняття управлінських та в систему управління на підприємстві. Тому оцінка ефективності заходів податкового планування є локальним випадком першого виду оцінки.

Блок 2. Визначення сукупного ефекту як узагальнюючого показника ефективності податкового планування при впровадженні та розвитку СППР ПП у напрямку глобальної цілі для досягнення ідеального стану.

Як зазначалось у [8, 10], із впровадженням на підприємстві СППР ПП повинен збільшуватися інформаційно-синергетичний ефект, описати та визначити який можливо за допомогою інформаційного підходу.

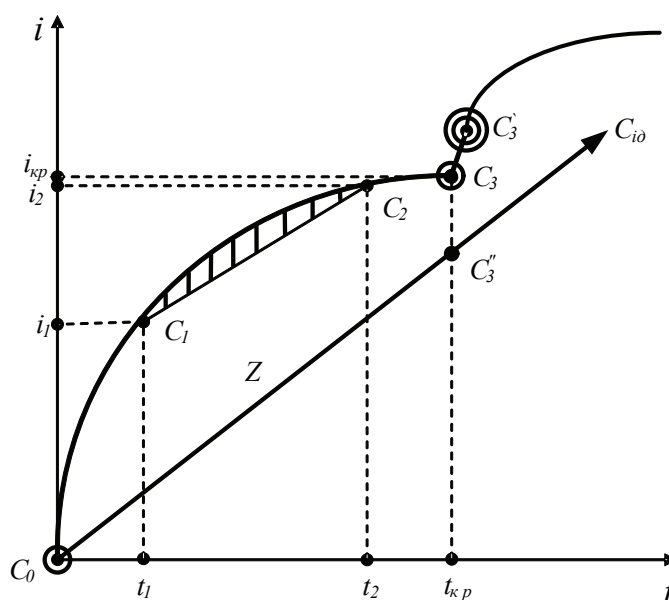
У процесі прийняття рішень у СППР ПП здійснюється підпорядкованість усіх підсистем загальній цілі, прямування до ідеального стану, тобто збільшується цілісність системи, що, у свою чергу, буде обумовлювати збільшення синергетичного ефекту в системі.

Визначення сукупного ефекту від впровадження СППР ПП базується на моделі процесу прийняття рішень у податковому плануванні [9]. Сукупний ефект від впровадження та функціонування СППР ПП графічно представимо рис. 1.

Пропонована СППР ПП первісно зорієнтована на накопичення певної інформації, тобто передбачається постійне зростання функції $i = f(t)$. При впровадженні СППР ПП здійснюється автоматизація певних процесів, це надає можливість зекономити на вартості продукту даної системи, причому збільшується його якість. Під продуктом будемо розуміти управлінське рішення.

При переміщенні системи з C_1 до C_2 при впровадженні СППР ПП траєкторія оптимальна – пряма лінія, до впровадження траєкторія – крива. Упровадження комп'ютерної підтримки надасть змогу за один і той же відрізок часу (t_1 t_2) обробляти більшу кількість інформації. Тобто сукупний ефект, що обумовлюється прискоренням обробки інформації та збільшенням якості управлінського рішення, можна розглядати як площу заштрихованої фігури. В ідеальному випадку траєкторія – пряма $C_0 C_{i0}$, ефективне (оптимальне) управлінське рішення в податковому плануванні спрямовує СППР ПП до ідеального стану в напрямку глобальної цілі системи. Не беручи до уваги вплив факторів втручання, можна запропонувати, що управлінське рішення як додаткова інформація в системі – це величина i_1 i_2 .

Перехід системи через точки біфуркації може бути як позитивним, так і негативним (на рис. 1 точка C_3'' – небажаний біфуркаційний перехід для системи). При наблизенні системи до точок біфуркації ($i_{кр}$ $t_{кр}$) припиняється потік зовнішньої інформації, та генерується внутрішня. Вихід внутрішньої інформації – це управлінське рішення, яке дорівнює потрібній кількості вже існуючої інформації в системі (i) плюс додаткове збільшення (Δi – додаткова цінність вартість, надана особою, що приймає рішення). Завдяки цьому відбувається перехід із C_3 у стан C_3' та обумовлюється ускладнення структури в точках біфуркації (приріст кілець навколо точок).



Де: крива $C_0 C_3$ характеризує адаптаційний механізм розвитку СППР ПП;
 $C_3 C_3'$ – біфуркаційний механізм розвитку СППР ПП;
точка C_{i0} – ідеальний стан системи;
вектор Z – глобальна ціль системи.

Рис. 1. Сукупний ефект від впровадження та функціонування СППР ПП

При здійсненні податкового планування поблизу можливих точок біфуркації змінюється динаміка як приросту інформації, так і інших показників, наприклад, зменшується приріст прибутку в системі. У податковому плануванні з точки зору ресурсного підходу (підприємство розглядається як трансформація ресурсів у вихідні продукти) економічний ефект є економією (вивільненням) певних ресурсів завдяки цілісності елементів, розвитку разом: скорочення витрат на оплату праці персоналу, зменшення кількості помилок, скорочення витрат часу на прийняття управлінського рішення, збільшення прибутковості певного виду діяльності, зменшення витрат, скороченням податкових платежів тощо.

Якщо розглядати процес податкового планування як інтелектуальну працю людини, а СППР ПП як тільки соціальну систему, то пропонується, що загальний інформаційно-синергетичний ефект від впровадження підтримки буде складатися із сукупності ефектів всіх соціальних елементів, тобто учасників податкового планування. Кожний елемент сукупності визначається потоком інформації.

Інформаційно-синергетичний ефект [8] складається з двох часток:

1. Частка загального зворотного зв'язку (поток інформації) від продукту праці, яка цінна для кожного виконавця та характеризується вдоволенням від праці, від інтелектуальної діяльності в податковому плануванні.

2. Частка потоків інформації між учасниками податкового, інформаційно цінна для кожного особисто (вдоволення від спілкування з людьми); при цьому вектор синергетичного ефекту спрямований у бік, протилежний від економічного ефекту.

Загальний ефект від впровадження СППР ПП складається:

- з прямого техніко-економічного ефекту, що обумовлюється кількісними змінами економічних показників: сукупною зміною податкових зобов'язань, економією певних ресурсів (часу, зменшення необхідності звертання до сторонніх експертів, консультантів, економією заробітної плати учасників податкового планування та ін.), підвищення продуктивності праці та розширення технічних можливостей менеджерів та виконавців податкового планування;

- з інформаційно-синергетичного ефекту, що бути виражатися в якісних показниках, але які будуть призводити до збільшення вартісних показників: покращення психологічного комфорту, емоційного настрою учасників, підвищення ініціативи, відповідальності робітників, збільшення внутрішньої мотивації та задоволеності працею тощо.

Так само загальний синергетичний ефект складається з двох складових:

- перша – частка загального синергетичного ефекту, що може бути трансформована в економічні, натуральні та вартісні показники праці (трансформується в збільшення продуктивності праці);

- друга – частка загального синергетичного ефекту, що не може бути трансформована та оцінена вартіс-

ними показниками; при трансформації цінності інформації в грошовий еквівалент (конвертації) втрачається друга складову синергетичного ефекту.

Сукупний ефект від впровадження СППР ПП, що характеризує результативність управлінської праці ОПР та інтелектуальної праці рядових учасників, містить у собі частку економічного ефекту, що може бути трансформована в синергетичний та навпаки. Сукупний ефект складається з саме тих елементів, що сприяють наближенню системи та підприємства до ідеального стану, характеризуючи загальну результативність праці в сфері податкового планування.

Блок 3. Розробка методик кількісної оцінки ефективності податкового планування:

3.1. Методика оцінки інформаційно-синергетичного ефекту за допомогою показників додаткової інформації.

Як зазначалося вище, завдяки впровадженню комп'ютерної підтримки переробляється більший об'єм інформації, причому, згідно з інформаційною теорією вартості [6] зменшується інформаційна собівартість продукту інтелектуальної праці в податковому плануванні.

Інформаційний ефект від впровадження СППР ПП може бути визначений таким чином:

$$E_{\text{інф.}} = (t_i - t_{\text{ін}}) \cdot \Delta i, \quad (1)$$

де t_i – усереднені витрати часу на її розробку та супроводження;

$t_{\text{ін}}$ – то же з впровадженням СППР ПП;

Δi – певна кількість цінної додаткової інформації, що поступила в систему.

Причому, Δi характеризується як кількістю інформації, так і якістю – зменшенням помилок, непотрібної інформації.

Можна визначити цінність інформації Δi після впровадження підтримки, що буде забезпечувати прискорення знаходження потрібної інформації.

$$\Delta i = P_1 / P_0, \quad (2)$$

де P_0 – буде дорівнювати імовірності досягнення встановленої глобальної цілі системою до впровадження підтримки,

P_1 – імовірність досягнення цілі після впровадження підтримки прийняття управлінських рішень.

Отже, формула 1 прийме наступний вид:

$$E_{\text{інф.}} = (t_i - t_{\text{ін}}) \cdot P_1 / P_0. \quad (3)$$

Інформаційний ефект, визначений за допомогою цієї формули, буде враховувати не тільки інформацію підсистеми управління сховищем даних та базою моделей СППР ПП, але й усну інформацію, яка іноді буває не менш цінна.

Показники P_1 та P_0 можна визначити методом опитування працівників.

Величину Δi можна визначити:

$$\Delta i = \Delta i_1 + \Delta i_2, \quad (4)$$

де Δi_1 – економічна частка цінної інформації;

Δi_2 – соціально-психологічна частка цінної інформації.

Перша – визначає техніко-економічний аспект інформаційної ефективності податкового планування (зменшення помилок, прискорення обробки інформації). Друга – включає в себе соціально-психологічний аспект ефективності – позитивний ефект для працівника (покращення задоволення від праці, збільшення внутрішньої мотивації).

Техніко-економічний та синергетичний ефект від впровадження СППР ПП взаємопов'язані, включають один одного, перетинаються та частково взаємотрансформуються. Δi має грошовий еквівалент при розрахунку економічного ефекту.

Економічний ефект від розробки певного податкового заходу в СППР ПП визначається [13]:

$$E = (\sum (t_i - t_{in}) * h_i / \sum h_i) * Zi * Kn - \Delta, \quad (5)$$

де t_i – усереднені витрати часу розробку та супроводження i -го заходу податкового планування;

t_{in} – то же з впровадженням СППР ПП;

h_i – значення ваги i -го заходу для підприємства;

Zi – усереднена ставка учасника податкового планування за одиницю часу,

Kn – коефіцієнт нарахувань на зарплату;

Δ – додаткові витрати при впровадженні СППР ПП.

3.2. Методика матричної оцінки податкових проектів податкового планування.

Великою перешкодою в еволюції системи є інертність системи. Іноді буває необхідно виконати перебудову системи, звільнивши її від небажаних (неефективних) зв'язків та елементів. Локальним видом оцінки ефективності функціонування СППР ПП може бути визначення ефективності роботи певних елементів системи, прийнятих управлінських рішень та внаслідок цього ліквідацію нерентабельних (неефективних) елементів або додавання нових за допомогою двохмірної матриці відношення рівня додаткових витрат на ускладнення СППР ПП до рівня податкових зобов'язань (рис. 2).

У залежності від попадання в певний квадрат матриці робиться висновок про ускладнення СППР ПП або навпаки. При додаванні нових елементів ефективним (рентабельним) буде попадання в зони 2–5, при ліквідації неефективних ефективним буде попадання в зони 1, 2, 5, 6.

На практиці доцільно застосовувати n -мірну матрицю, додаючи показники прибутковості, податкової безпеки тощо.

I_v	3	4	7
{	2	5	8
	1	6	9
I_{pz}			

менше 1 більше

де: I_v – індекс витрат;

I_{pz} – індекс податкових зобов'язань.

Рис. 2. Двомірна матриця оцінки відношення витрат до рівня податкових зобов'язань

3.3. Методика оцінки ефективності впровадження та функціонування окремих елементів та підсистем СППР ПП за допомогою системи коефіцієнтів.

У рамках оцінки ефективності певних елементів та підсистем СППР ПП можна запропонувати оцінку діяльності (ініціативності) певного учасника або групи учасників (новоствореного відділу, сектору) за допомогою системи коефіцієнтів (рис. 3).

До першої групи можна віднести такі показники: кількість пропозицій на одного учасника щодо вивільнення фінансових ресурсів шляхом запровадження заходів податкового планування; кількість упроваджених пропозицій на одного учасника.

До другої групи можна віднести: кількість податкових проектів, що одночасно супроводжуються; кількість справ, що одночасно супроводжуються у суді; кількість справ, за якими винесено ухвалу на користь даного платника податків.

Загальна система коефіцієнтів для оцінки ефективності податкового планування

Формування мінісистеми коефіцієнтів, що враховують специфіку підприємства.

У кожному конкретному випадку інтегрується мінісистема таких коефіцієнтів із числа загальних. Причому, кількість їх повинна бути мінімальною необхідною для достовірної оцінки результату.

3.4. Методика кількісної оцінки ефективності податкового планування шляхом визначення ідеального стану системи за допомогою системи критеріїв оцінки.

Ідеальний стан системи можна охарактеризувати як знаходження в процесі еволюції СППР ПП у певній сприятливій зоні, в якій досягаються оптимальні значення системи критеріїв оцінки:

1) податкова безпека (ПБ);



Рис. 3. Формування системи коефіцієнтів, що враховують специфіку конкретного підприємства

2) відхилення векторів мотивації учасників та глобальної цілі системи (МЦ), розглянутою в [8];

3) показники рентабельності (ефективності) окремих елементів, підсистем, заходів податкового планування (РП);

4) готовність до виконання додаткових функцій працівниками та збільшення повноважень (ГП);

5) ергономічний критерій (ЕК) – спрямований на оптимізацію праці у розрізі різних аспектів: психологічного, фізіологічного, технічного та ін., робочих місць працівників з урахуванням їх безпеки, комфортності і продуктивності; уособлює систему відповідних нормативних і довідкових документів, методів та методик.

$$\begin{cases} \text{ПБ} \rightarrow \max \\ \text{МЦ} \rightarrow \min \\ \text{РП} \rightarrow \max \\ \text{ГП} \rightarrow \max \\ \text{ЕК} \rightarrow \max \end{cases}$$

Ідеальний стан системи досягається, коли добуток індексів критеріїв прямує до максимуму:

$$\text{Індекс ПБ} \times 1/\text{індекс МЦ} \times \text{індекс РП} \times \text{індекс ГП} \times \text{індекс ЕК} \rightarrow \text{максимум.} \quad (6)$$

Індекс критеріїв визначаються відношенням майбутнього значення показника до значення показника в даний момент часу.

У даній моделі встановлено обмеження на вплив факторів зовнішнього та внутрішнього втручання.

Блок 4. Формування типового алгоритму оцінки ефективності податкового планування.

Алгоритм оцінки ефективності податкового планування представлено на рис. 4.

Таким чином, наведена технологія оцінки ефективності податкового планування є комплексною, може застосовуватися як для визначення ефективності окремого податкового заходу, так і ефективності функціонування СППР ПП у цілому; враховує разом з економічними, вартісними показниками оцінки ефективності податкового планування і соціально-психологічні та ергономічні аспекти цієї діяльності. ■

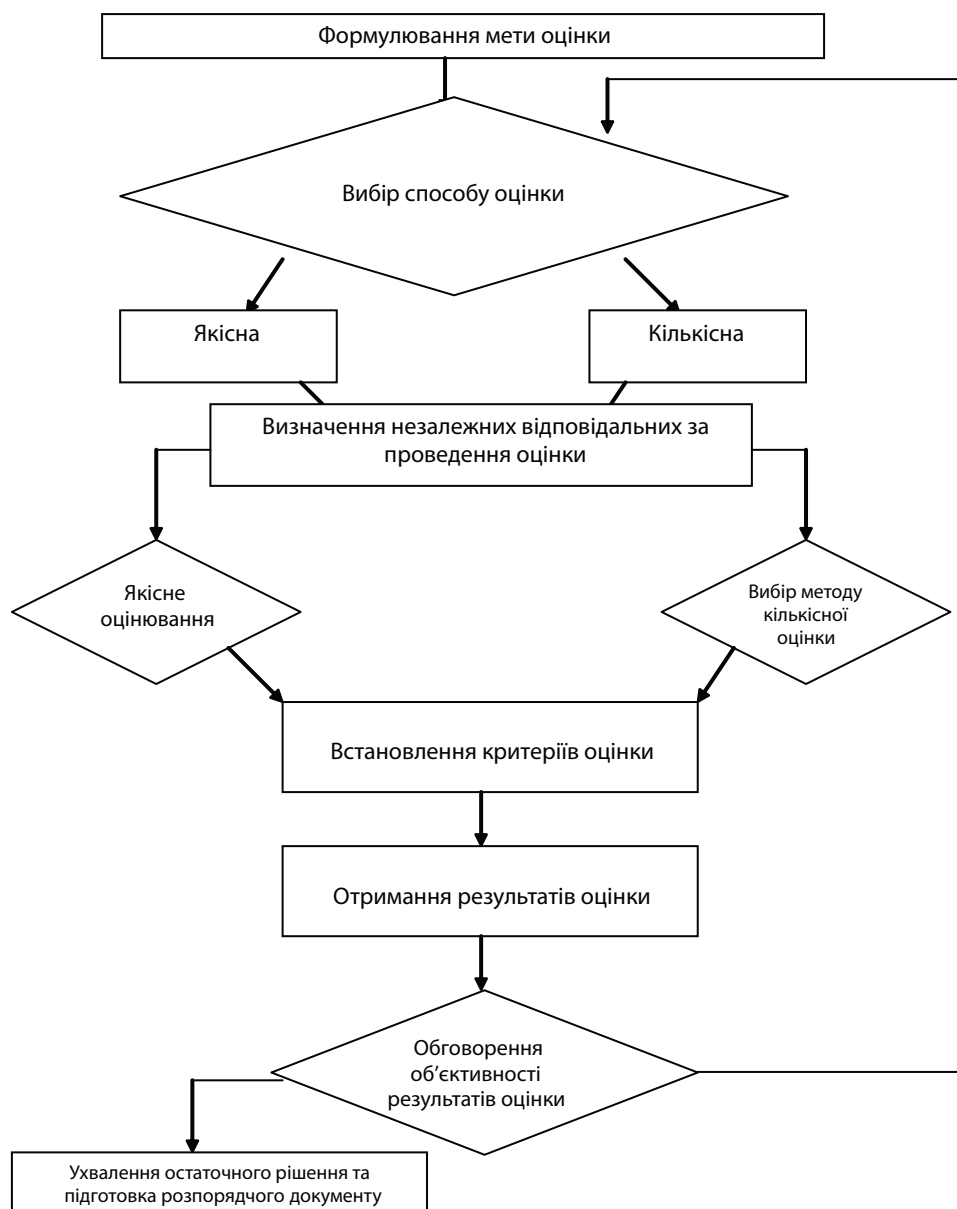


Рис. 4. Типовий алгоритм оцінки ефективності податкового планування

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Загородній А. Г., Єлісєєв А. В.** Податки та податкове планування підприємницької діяльності: Монографія. – Львів: Центр Бізнес-Сервісу, 2003. – 152 с.
- 2. Іванов Ю. Б., Петросянц К. В.** Малий бізнес: управління податками. Монографія. – Харків: ВД «ИНЖЕК», 2008. – 316 с.
- 3. Іванов Ю. Б., Карпова В. В., Карпов Л. Н.** Налоговое планирование: принципы, методы, инструментарий: Монография. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 272 с.
- 4. Карпова В. В.** Формування системи податкового планування на підприємстві. Дис. ...кандидат економічних наук. – Харьков, 2005. – 260 с.
- 5. Крисоватий А. І., Кізіма А. Я.** Податковий менеджмент. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 304 с.
- 6. Луценко Е. В.** Интеллектуальные информационные системы: Учебное пособие. – Краснодар: КубГАУ, 2006. – 615 с.
- 7. Петросянц К. В.** Управління податковими платежами малого підприємства: Автореф. дис. . . . кандидат економічних наук. – Харків, 2007. – 20 с.
- 8. Полонська Ю. М.** Мотиваційні аспекти податкового планування на підприємств // Комунальне господарство міст: Науково-технічний збірник. Серія: Економічні науки. – Київ: Техніка, 2008. – Вип. 80. – С. 171–180.
- 9. Полонская Ю. Н.** Этапы внедрения системы поддержки принятия решений в налоговом планировании на предприятии // Бизнес Информ.– 2008. – №1. – С. 133–138.
- 10. Полонська Ю. М.** Теоретико-методичні аспекти побудови системи підтримки прийняття управлінських рішень у податковому плануванні // Комунальне господарство міст: Науково-технічний збірник. Серія: Економічні науки. – Київ: Техніка, 2007. – Вип. 78. – С. 262–270.

КЛАССИФИКАЦИЯ КОНЦЕПЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

ГАВКАЛОВА Н. Л.

доктор экономических наук

СОБОЛЕВ В. Г.

аспирант

Харьков

Современные взгляды на управление персоналом предприятия, фирмы, организации базируются на концептуальных основах теории человеческих отношений и теории систем, принимая во внимание с одной стороны, принципы и методы административного управления, а с другой – теорию всестороннего развития личности и человеческих отношений.

Для более четкой организации управления персоналом на предприятии необходимо руководствоваться современными концепциями управления персоналом, что способствует формированию действенной кадровой политики, реализация которой обеспечивает ожидаемую эффективность функционирования социально-экономической системы. При этом основная цель управления персоналом – создание системы, которая основывается не только на административных, а на экономических стимулах и социальных гарантиях, ориентированных на сближение интересов работника с интересами предприятия в получении высоких экономических результатов деятельности предприятия [1]. Детерминация места управления персоналом в современной теории и практике управления происходила вместе с эволюцией концепций управления персоналом, рассмотрение которой продолжает быть актуальным заданием для исследователей и обуславливает своевременность темы данной статьи.

Изучением концепций управления персоналом и рассмотрением их эволюции занимались такие ученые как: Кириченко О. [1], Довгань Л. [2], Базаров Т. [3], Егоршин А. [4], Гавкалова Н. [5], Кирьянов А. [6] и другие. Отмечая глубину этих исследований, необходимо подчеркнуть, что не все положения эволюции концепций управления персоналом нашли отражение в теории

и практике управления, что вызывает необходимость их дальнейшего рассмотрения.

Целью данной работы является обоснование сущности концепций управления персоналом. Объектом данного исследования являются процессы управления персоналом на предприятии. **Предмет исследования** – классификационные признаки концепций управления персоналом.

Для достижения цели данного исследования поставлены задачи:

- рассмотреть определение понятия «концепция управления персоналом»;
- представить классификации концепций управления персоналом, разработанные учеными-экономистами;
- разработать обобщенную классификацию концепций управления персоналом.

Концепция управления персоналом представляет собой систему теоретико-методологических взглядов на понимание и определение сущности, содержания, целей, задач, критериев, принципов и методов управления персоналом, а также организационно-практических подходов к формированию механизма ее реализации в конкретных условиях функционирования предприятия [10]. Концепция должна раскрывать целевые ориентиры предприятия и персонала, отражать основные принципы и предпосылки реализации поставленных целей, структуру подсистемы обеспечения социально-экономического механизма эффективности менеджмента персонала, социально-экономические рычаги инструменты влияния на повышение эффективности менеджмента персонала на предприятии [5].

По мнению ряда исследователей [10] концепция управления персоналом может включать (рис. 1):

- методологию – предполагает рассмотрение сущности персонала как объекта управления, процесса формирования поведения индивидов, соответствующего целям и задачам организации, методов и принципов управления;

- систему управления персоналом – формирование целей, функций, организационные структуры управления персоналом, установление связей подчинения;
- технологию – отбор, найм, аттестация, обучение, деловая карьера и т. д.



Рис. 1. Составляющие концепции управления персоналом [10]

Методология управления персоналом представляет собой совокупность законов, закономерностей, принципов, функций, методов, средств управления персоналом. В рамках методологии принципы управления персоналом – теоретические положения и нормы, которым должны следовать руководители и специалисты в процессе управления персоналом. Среди принципов выделяют [7]:

- принцип единства распорядительства;
- принцип отбора, подбора и расстановки кадров;
- принцип сочетания единоначалия и коллегиальности, централизации и децентрализации;
- принцип контроля исполнения решений и др.

Методами управления персоналом называют способы воздействия на коллективы и отдельных работников с целью осуществления координации их деятельности в процессе производства. Все методы делятся на три группы: административные, экономические и социально-психологические [8].

Административные методы ориентированы на такие мотивы поведения, как осознанная необходимость дисциплины труда, чувство долга, стремление человека трудиться на определенном предприятии и т. п. [9]. Эти методы отличает прямой характер воздействия: любой регламентирующий и административный акт подлежит обязательному исполнению.

Экономические и социально-психологические методы носят косвенный характер управленческого воздействия. Нельзя рассчитывать на автоматическое действие этих методов, достаточно трудно определить силу их воздействия и конечный эффект.

Социально-психологические методы управления в свою очередь основаны на использовании социального механизма (система взаимоотношений в коллективе, социальные потребности и т. п.). Все виды методов органично связаны между собой.

Система управления персоналом – система, в которой реализуются функции управления персоналом предприятия. Система управления персоналом включает [5, 10]:

- подсистему общего и линейного руководства;
- подсистему планирования и маркетинга персонала;
- подсистему найма и учета персонала;
- подсистему трудовых отношений;
- подсистему условий труда;

- подсистему развития персонала;
- подсистему мотивации поведения персонала;
- подсистему социального развития;
- подсистему развития организационных структур управления;
- подсистему правового обеспечения;
- подсистему информационного обеспечения.

Третий элемент концепции управления персоналом – технология управления персоналом, представляет собой совокупность приемов, способов и методов воздействия на персонал в процессе его найма, использования, развития и высвобождения с целью получения наилучших конечных результатов трудовой деятельности [11]. Технология управления персоналом регламентируется специально разработанными нормативно-методическими документами.

Концепции управления персоналом прошли сложный путь эволюционного развития, который включает в себя ряд этапов. Например, группа ученых-экономистов во главе с Л. Довгань [2] рассматривает концепции управления персоналом предприятия в исторической ретроспективе, выделяя отдельную концепцию на каждом этапе развития теории и практики управления персоналом, а именно:

- концепция использования трудовых ресурсов;
- концепция научного администрирования;
- концепция управления человеческими ресурсами;
- концепция управления человеком.

Другая группа ученых, а именно Кибанов А., Егоршин А., Гавкалова Н. представляют эволюцию концепций в несколько ином виде:

- использование трудовых ресурсов (конец XIX . – начало XX вв.);
- управление персоналом (начало XIX в. – 50-е гг. XX в.);
- управление человеческими ресурсами (50–70-е гг. XX в.);
- социальный менеджмент персонала (начало развития концепции – 80-е гг. XX в.).

Концепция использования трудовых ресурсов стала первой научно обоснованной концепцией, которая вместо человека рассматривала лишь его деятельность – работу, измеряя ее затратами рабочего времени и заработной платой.

В 20-е годы XX в. была предложена концепция научного администрирования. Ученые рассматривали человека через призму должности, а стержнем управления считали административные механизмы – принципы, методы, функции, полномочия, ответственность.

В 60-е годы XX в. в экономически развитых странах получила распространение концепция управления трудовыми ресурсами. Теоретическим базисом ее является представление о человеке как о важнейшем ресурсе производства.

В 80-х годах XX века возникла и получила распространение концепция социального менеджмента персонала [5, 12]. В рамках этой концепции человек является главным субъектом предприятия и особым субъектом управления, а стратегия и структура предприятия строятся при учете способностей работников [2].

Деятельность любого как зарубежного, так и отечественного предприятия, направлена, прежде всего, на получение прибыли. Эффективное управление персоналом должно быть направлено на максимальное использование и развитие способностей сотрудников, а также на создание благоприятной психологической атмосферы. Основное конкурентное преимущество любого предприятия, которое стремится упрочить свои позиции на глобальных рынках – уникальность кадрового потенциала. Таким образом, речь идет о создании условий для формирования концепции эффективного управления персоналом, возникновение которой знаменует новый взгляд на человека в организации через призму синтезированного (человеческого, интеллектуального и социального) капитала [5].

Таким образом, исторический процесс эволюции концепций управления персоналом можно представить в виде схемы, на которой новые концепции формируются на основе предыдущих (рис. 2)



Рис. 2. Эволюция концепций управления персоналом

В практике управления человеческими ресурсами в последние годы четко прослеживается взаимная интеграция различных концепций управления персоналом: американской, японской и западноевропейской. В этом проявляется процесс интернационализации современного менеджмента. Основой этого процесса стала реализация идей системного подхода, разработка различных моделей предприятия как системы – не только функционирующей, но и такой, развивающейся на основе которых сформировался новый подход в управлении персоналом – управлении человеческими ресурсами. Следовательно, на сегодняшний день невозможно четко разделить менеджмент по территориальному признаку возникновения.

Поскольку ученые-экономисты выделяют различные концепции управления персоналом, то для систематизации их взглядов необходимо выделить классификационные признаки концепций управления персоналом. Исследователи [2] выделяют четыре концепции управления персоналом по этапам их формирования. Следующие исследователи различают концепции по стране их возникновения [13]. Также авторы [3] различают концепции управления персоналом согласно аспектам гуманизации.

На рис. 3 графически отображены существующие концепции управления персоналом предприятия.

Таким образом, в данном исследовании были приведены понятия концепции управления персоналом; проанализированы существующие классификации концепций управления персоналом; разработана синтезированная классификация концепций на основе ряда признаков: по этапам, по территориальному признаку, по аспектам гуманизации и по скорости реализации. При всем многообразии существующих в мире подходов

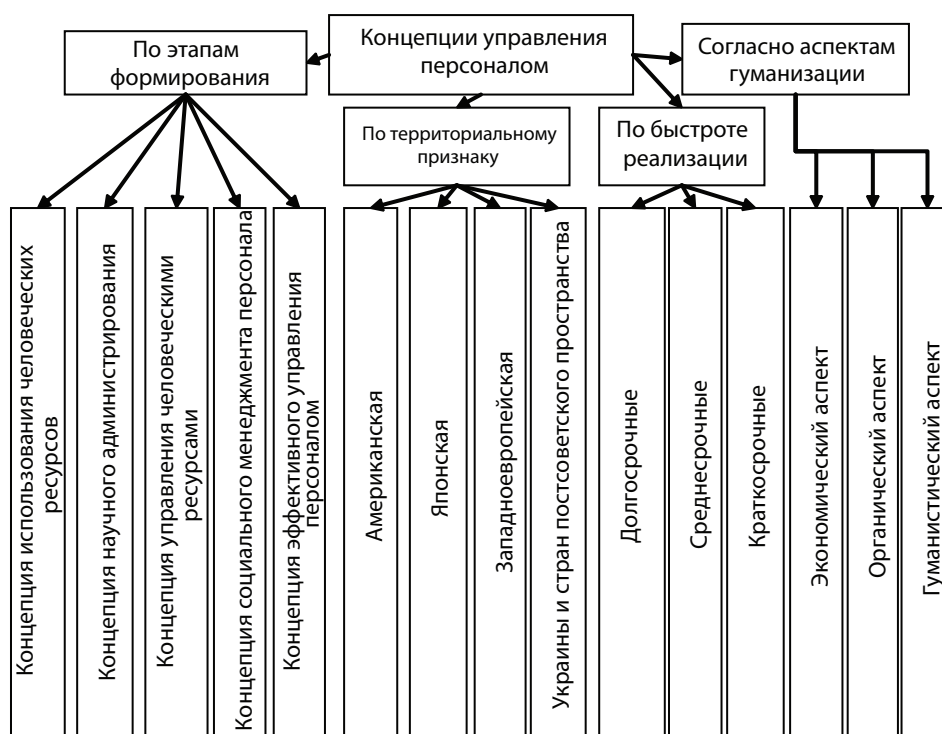


Рис. 3. Классификация существующих концепций управления персоналом

к управлению персоналом на предприятии, фирме, организации, отличиях в средствах и методах их практической реализации, можно сформулировать основополагающий принцип современной концепции управления персоналом: главное – это признание работника основополагающим фактором обеспечения эффективности и конкурентоспособности предприятия в виде синтезированного капитала, аккумулятивное и использование которого является залогом ее прибыльности. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Кириченко О. А.** Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 384 с.
2. **Довгань Л. Є.** Сучасні технології управління людськими ресурсами організації. Монографія / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Н. О. Сімченко. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 320 с.
3. Управление персоналом: Учебник для вузов/ Под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 219 с.
4. **Егоршин А. П.** Карьера одаренного менеджера / А. П. Егоршин, С. Г. Филимонова. – СПб: Логос, 2006. – 408 с.
5. **Гавкалова Н. Л.** Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування. Наукове видання. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 400 с. (Укр. мов.)
6. **Кирьянов А.** Концепция управления человеческими ресурсами в организации // Режим доступа: <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn08/09.shtml>
7. Основы управления персоналом: Учебник / Кибанов А. Я. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 304 с.
8. Теория и практика психологии управления. Настольная книга менеджера по персоналу / Викулина О. В. – М.: Владос-Пресс, 2008. – 220 с.
9. **Тугушев А. Р.** Повышение эффективности управления персоналом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/12_ENXXI_2010/Economics/65035.doc.htm.
10. **Фишман С.** Основы управления персоналом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hrfaq.ru/16/sistema-upravleniya-personalom-organizacii-sostav-funkcionalnyx-podsistem/>.
11. **Телемтаев М. М.** Целостный метод – теория и практика. – 2-е изд. – М.: МСТ, 2009. – 396 с.
12. **О. Єськов.** Принципи гуманістичної концепції соціального управління на підприємстві // Економіка праці. – 2002. – №6. – С. 36 – 40.
13. **Оучи У. Г.** Методы организации производства: японский и американский подходы: Пер. с англ. – М., 1993.

УДК 005.95/. 96

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ІВАНОВА О. Ю.*кандидат економічних наук***Харків**

Сучасні умови господарювання характеризуються посиленням ринкової конкуренції, вимог споживачів до якості товарів та послуг вітчизняного виробництва, необхідністю оперативного реагування на зміни зовнішнього середовища, що значно ускладнює завдання підвищення рівня конкурентоспроможності національних підприємств, що є основою досягнення стійких конкурентних позицій економіки України. Комплексне вирішення проблем забезпечення конкурентоспроможності підприємств має особливе значення у зв'язку з необхідністю підвищення ефективності діяльності вітчизняних виробників не тільки на внутрішньому, але й на міжнародних ринках. Рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств залежить від ефективності використання їх стратегічного потенціалу, серед якого найголовнішу роль займають людські ресурси. Однак цікавим з точки зору теорії конкуренції є дослідження не тільки прямого, а й зворотного зв'язку між управлінням персоналом та рівнем конкурентоспроможності підприємства. Тому питання взаємозв'язку цих економічних категорій є актуальним.

Метою даної статті є обґрунтування взаємозалежності та взаємозв'язку рівня конкурентоспроможності та якості управління персоналом підприємства.

Проблеми конкурентоспроможності у різні часи викликали інтерес вчених-економістів, серед яких: Г. Азоев, А. Воронкова, Ж. Ламбен, М. Портер, Р. Фатхутдінов та ін. Проблема управління персоналом привертала увагу Л. Балабанові, О. Грішнова, А. Єгоршин, А. Кибанов, Н. Лукьянченко, Ю. Одегов, О. Сардак та ін. Однак взаємозв'язок цих категорій зазвичай розглядається однобічно, як прямий вплив ефективного управління персоналом на конкурентоспроможність. Однак, на думку автора, існує і зворотний взаємозв'язок.

Взаємозалежність цих категорій можна відстежити у їх визначенні різними вченими-економістами.

Аналіз спеціальної літератури дозволяє виділити такі чотири підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства: компаративний; ресурсний; сполучення компаративного й ресурсного; системний.

Компаративний підхід базується на теорії конкурентної переваги, розробленої М. Портером [7], відповідно до якої конкурентоспроможність підприємства може бути виявлена тільки в рамках групи підприємств однієї галузі, або фірм, що випускають товари-субститути. Конкурентоспроможність тут розглядається як відносна категорія, виявити яку можна лише в порівнянні підприємств у рамках країни й світового ринку.

Такого підходу дотримуються, зокрема, такі вчені, як Б. Карлоф, А. Градов, Р. Фатхутдинов.

Низка конкурентних переваг підприємства формується за рахунок якості управління персоналом. Так, конкурентні переваги високого порядку можуть бути сформовані як результат цілеспрямованої діяльності підприємства, як правило, результати спеціальних науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок за участю висококваліфікованих працівників, науково-технічний ефект від одержання патенту, освоєння нових інформаційних технологій – все це можливо лише у випадку наявності на підприємстві висококваліфікованих кадрів, що можливо досягти навчанням персоналу, підвищенням його кваліфікації й інших заходів з розвитку персоналу; соціальний ефект від підвищення безпеки праці, поліпшення умов праці й відпочинку, підвищення рівня освіти працівників, приросту доданої вартості (прибутку) на одного працівника в порівнянні з конкурентами; організаційні конкурентні переваги, які полягають у високому рівні організації виробничих і логістичних процесів, наявності прогресивної системи нормування праці; управлінські конкурентні переваги, пов'язані з наявністю унікальної організаційної структури управління, системи чітко збалансованих і взаємозалежних стратегій розвитку підприємства, системи податкового планування; системи контролю якості; соціально-психологічні конкурентні переваги, засновані на психографічних перевагах споживачів і психологічних установок у колективі.

Ресурсного підходу дотримується, зокрема, А. Юданов, який визначає конкурентоспроможність як «здатність підприємства виробляти та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію; конкурентоспроможність залежить від загальної ефективності його діяльності та визначається досконалістю використання ресурсів підприємства» [8, с. 343]. Одним з найважливіших ресурсів підприємства вважається персонал, тому його ефективне використання дозволяє зміцнювати конкурентну позицію підприємства.

Сполучення компаративного й ресурсного підходів одержало своє відбиття в трактуваннях конкурентоспроможності підприємства українськими фахівцями А. Воронковою, В. Пономаренком, О. Тридідом, М. Кизимом та ін. Серед зарубіжних вчених, які стоять на цих позиціях, слід відзначити П. Діксона та С. Ємельянова.

Трактування конкурентоспроможності підприємства, що базуються на компаративному й ресурсному підходах, відображають головні стратегічні цілі підприємства – і задоволення запитів споживачів, і ефективність виробничо-господарської діяльності в умовах конкурентного середовища.

Системний підхід до дослідження конкурентоспроможності підприємства базується на глибокому вивченні процесів, які відбуваються у внутрішньому середовищі підприємства, що відображає його взаємовідносини із зовнішнім середовищем. Цей підхід є характерним для робіт Т. Деніса, Ю. Іванова, О. Тищенка, В. Шинкаренка та ін. Конкурентоспроможність роз-

глядається при цьому як «здатність виробничо-економічних систем змінювати траєкторію розвитку або намічений режим функціонування в процесі адаптації до змін зовнішнього середовища з метою збереження, розвитку тих, що вже існують, або створення нових конкурентних переваг» [4].

Питання впливу управління персоналом на кінцеві результати діяльності підприємства відображені й у тлумаченні категорії «управління персоналом».

Типовим прикладом може служити визначення, яке приводить В. Галенко: «управління персоналом – це комплекс взаємопов'язаних економічних, організаційних і соціально-психологічних методів, що забезпечують ефективність трудової діяльності та конкурентоспроможність підприємств» [2]. Дане визначення характеризує прямий зв'язок категорій, що розглядаються.

А. Кібанов, Д. Захаров під управлінням персоналом розуміють комплекс управлінських (організаційних, економічних, правових) заходів щодо кількісних і якісних характеристик персоналу і спрямованості його трудової поведінки цілям і завданням підприємства, що забезпечують відповідність (організації) [K1]. Дане визначення засновано на впливі управління персоналом на конкурентоспроможність підприємства.

З точки зору мотиваційної спрямованості розглядає управління персоналом Н. Маусов. Він вважає, що управління персоналом – це безперервний процес, спрямований на цільову зміну мотивації людей, щоб добитися від них максимальної віддачі, а, отже, високих кінцевих результатів [6].

Наведені визначення управління персоналом свідчать про односторонність думок вчених стосовно впливу саме управління персоналом на конкурентоспроможність підприємства. Однак, на думку автора, існує і зворотний зв'язок впливу конкурентоспроможності підприємства на ефективність та якість управління персоналом.

Схематично взаємозв'язок конкурентоспроможності підприємства та управління персоналом можна представити у вигляді рис. 1.

Виходячи з наведеного аналізу можна відзначити таке: управління персоналом та конкурентоспроможність підприємства мають тісний взаємозв'язок та безпосередньо залежать одна від одної.

Так, з одного боку, управління персоналом можна представити у вигляді сукупності підсистем [1, 2, 5] які мають синергетичний ефект у їх комплексному застосуванні. Якщо підсистеми працюють у тісному зв'язку одна з одною, то це впливає на поліпшення трудових показників підприємства через підвищення продуктивності праці, зниження плинності кадрів, створення нормального морально-психологічного клімату колективу, ефективне використання трудового потенціалу підприємства, підвищення конкурентоспроможності персоналу, високий рівень корпоративної культури. Поліпшення трудових показників безпосередньо позитивно відбивається на показниках діяльності підприємства, а саме збільшується прибуток, з'являються сприятливі умови для підтримки, посилення існуючих та формування конкурентних переваг підприємства, розвитку на

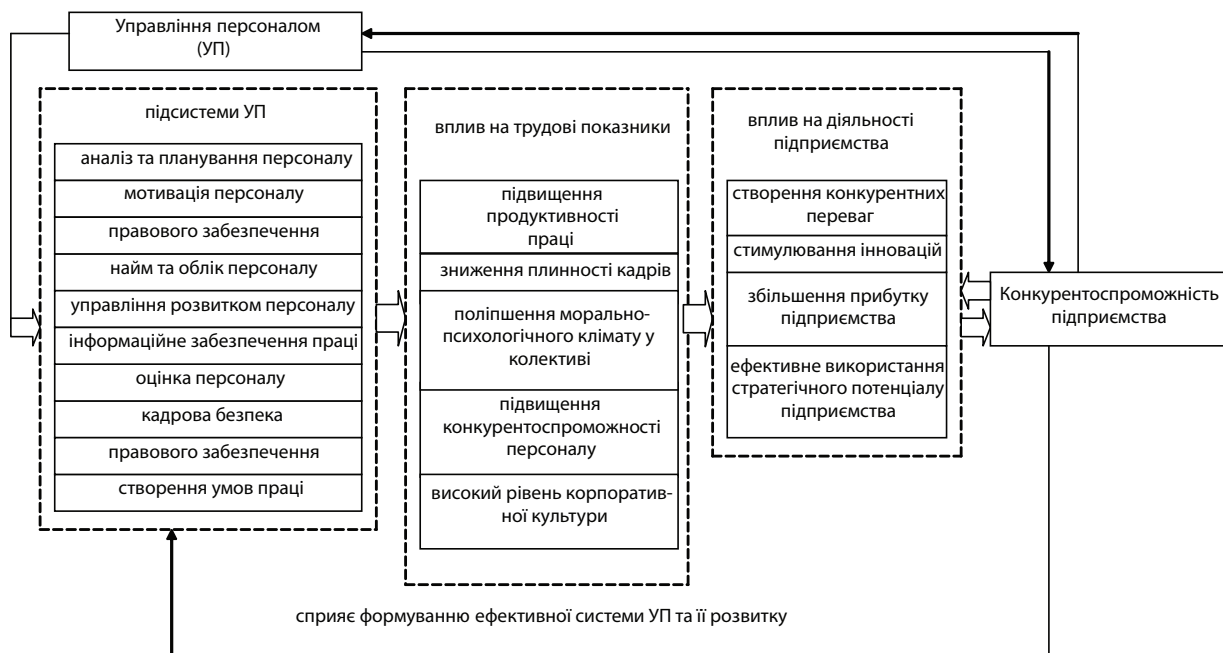


Рис. 1. Взаємозв'язок конкурентоспроможності підприємства та управління персоналом

підприємстві інноваційної та інвестиційної діяльності та ефективному використанню та розвитку стратегічного потенціалу підприємства на чолі з людськими ресурсами, техніко-технологічними, інформаційними, фінансовими, матеріальними та ін. ресурсами.

З іншого боку, високий рівень конкурентоспроможності підвищує якість та ефективність управління персоналом. Цей зв'язок може проявлятися у наступному:

- високий рівень конкурентоспроможності формує імідж підприємства, що в свою чергу сприяє припливу нових висококваліфікованих працівників та підвищує лояльність існуючих працівників;
- підвищення рівня прибутку за рахунок збільшення долі ринку дозволяє запровадити ефективний мотиваційний механізм, створення нових робочих місць, дає можливість збільшення витрат на персонал (формування механізму оцінки праці, навчання персоналу, організації праці, кадрової безпеки, поліпшення умов праці тощо), що приведе до поліпшення таких трудових показників як продуктивність праці, плинність кадрів та ін.
- поліпшення конкурентної позиції підприємства за рахунок високої конкурентоспроможності дозволяє виділити кошти на автоматизацію управління персоналом, розширення штату служби з управління персоналом, що сприяє формуванню активної кадрової політики підприємства.

Таким чином, врахування двостороннього взаємозв'язку управління персоналом та конкурентоспроможності підприємства дозволить підприємствам формувати нові конкурентні переваги, підвищувати ефективність використання трудового, стратегічного потенціалу та зміцнювати свою конкурентну позицію на ринку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Балабанова Л. В. Управління персоналом: навч. посіб. / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 512 с.
2. Галенко В. П. Управление персоналом и эффективность предприятий / В. П. Галенко. – К., 1997. – 202 с.
3. Емельянов С. В. США: международная конкурентоспособность национальной промышленности. 90-е годы XX века. Монография / С. В. Емельянов. – М.: Международные отношения, 2001. – 480 с.
4. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия: Научн. изд. / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко, Н. А. Дробитько, О. С. Абрамова. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.
5. Кибанов А. Я. Формирование системы управления персоналом на предприятии / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров. – М.: Дело, 1999. – 376 с.
6. Маусов Н. К. Менеджмент персонала – ключевое звено внутрифирменного управления / Н. К. Маусов // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №6. – С. 106.
7. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
8. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика: Учебно-практическое пособие. / А. Ю. Юданов – М.: Ассоциация авт и изд. «Тандем»: изд-во «ГНОМ-ПРЕСС», 1999. – 416 с.

УРОВЕНЬ ТЕХНИЧЕСКОЙ ГОТОВНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЯ КАК ИНДИКАТОР ВЫБОРА НАПРАВЛЕНИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ГОНЧАРЕНКО Т. П.

кандидат экономических наук

Сумы

Постановка проблемы. Возможность ускорять НТП, как объект процесса управления, представляет собой набор вариаций развития научных исследований с последующим воплощением продукта этих исследований в реальное производство. Причем каждый из вариантов развития – это некое направление, задаваемое определенными и неопределенными ограничениями, которые при этом могут находиться в стабильном или нестабильном состоянии. В качестве определенных ограничений могут выступать общеорганизационные цели, материально-техническое обеспечение, финансовые возможности, мировой уровень развития науки и техники и многое другое. К неопределенным ограничениям, на наш взгляд следует отнести интеллект научных работников, которые будут осуществлять разработку научно-исследовательского поиска, временной период получения новых знаний, элементы внешней среды исключительного влияния (законодательство в сфере исследований, научно-техническая и инновационная деятельность конкурентов, тенденции развития потребностей целевой аудитории потребителей), риски связанные с научно-технической и инновационной деятельностью.

Анализ публикаций. Вопросам управления научными исследованиями в условиях промышленных предприятий стали уделять пристальное внимание еще в 60-70 годы прошлого столетия. Основные исследования в этой области проводились учеными ЦЭМИ АН СССР, о чем свидетельствуют работы Л. С. Бляхмана, С. И. Головского, Б. Ф. Зайцева, А. С. Консона, Е. И. Кисселя, Г. А. Лахтина, И. М. Найдича, Е. А. Олейникова, К. Ф. Пузыни, А. И. Щербакова, Ю. М. Каныгина и др. В Украине одним из первых, кто обратил внимание на необходимость рассмотрения и изучения категории научных исследований и научно-технического потенциала, был Г. М. Добров [7]. В то же время, следует отметить, что современные условия хозяйствования и современный уровень научно-технического прогресса, а также система передачи научно-технической информации в корне изменили подходы к управлению научными исследованиями на предприятиях. Безусловно, накопленный опыт необходимо учитывать и максимально его использовать, однако сегодня необходимы разработки, которые бы имели большую практическую ценность и в большей степени соответствовали бы уровню развития предприятий, техники, технологий и пр.

Среди современных отечественных ученых, которые посвятили свои научные изыскания проблемам управления научными исследованиями на предприя-

тиях следует отметить А. И. Амошу, Ю. М. Бажала [2], Е. И. Дорогунцова, Ф. И. Евдокимова, И. Ю. Егорова, А. А. Епифанова [10], С. М. Ильяшенко [9], С. М. Козьменко [10], А. М. Телиженко и др.

Целью данной публикации является усовершенствование научно-методических подходов к управлению научно-техническими исследованиями на промышленном предприятии на основе анализа уровня технической готовности потребителя как индикатора выбора направления научных изысканий.

Изложение основного материала. Разработку нового продукта на производственном предприятии можно условно представить в виде следующих основных блоков: научно-исследовательского поиска, конструкторского оформления технической идеи и технологической разработки инновации. Блок научно-исследовательского поиска начинается с выбора наиболее перспективного направления научных исследований и определения тех работ, которые в максимально возможные сроки приведут к ожидаемому результату. В свою очередь выбор определяется на основе анализа рынка или его сегмента, которому будет представлен новый продукт, целевой аудитории, на которую будет ориентирован потенциальный продукт, анализа продуктового ряда конкурентов и их технической готовности. На наш взгляд, руководитель, ответственный за принятие решения о направлении научных исследований, самостоятельно не может качественно провести такое количество аналитических работ, изучить перспективность научных исследований и сделать соответствующие выводы. Для этого необходимо привлекать специалистов и экспертов, которые будут выполнять связанные с перечисленным анализом расчеты, оценки, формировать необходимую для решения информацию.

Управление научными исследованиями на предприятии процесс сложный и многогранный. Одним из важнейших аспектов управленческой деятельности является выбор и проработка направления хода научных исследований, т. е. выбор курса исследований, тех видов и объемов работ которые приведут к ожидаемому результату. Выбор направления во многом обуславливает будущий успех всего цикла «исследования-инновация-производство». Это можно объяснить тем, что направление, которое будет выбрано для научных исследований, формирует основу взаимодействия всех составляющих научно-исследовательского, инновационного, производственного и маркетингового циклов, составляет ядро инновационной стратегии предприятия, должно быть фокусом конкурентоспособности и продукта и предприятия в целом. При этом важной задачей является определение максимума возможных вариантов будущих результатов для установления наиболее перспективного с точки зрения коммерциализации. Про-

дукт научных исследований – научные знания, воплощенные в технологиях, материалах, продуктах, способах производства или способах потребления не всегда могут быть коммерциализированы, как минимум в ожидаемом периоде. Иногда научные знания формируют технологический или инновационный задел, ожидающий возникновения потребности или ускорения знаний и навыков потребителя, которые позволят ему использовать инновационный продукт. В другом случае, менее привлекательном для производителя, но более характерном для отечественных предприятий, продукт научных исследований может отставать от уровня развития того же продукта у глобальных конкурентов, а также от возможностей потребителя или быть не сопоставимым с теми технологиями, которые использует потребитель. Потребитель, будь-то частное лицо или производственная структура по разным причинам может быть не готово к использованию инновационного продукта. Мы сформировали такие основные моменты этой проблемы:

- в современном мире наукоемкий продукт на фазе выведения его на рынок имеет более высокую стоимость, и, безусловно, потребитель не всегда финансово готов к его приобретению;

- высокие темпы НТП порождают быструю смену поколений технологий и продуктов, потребитель, может не успевать обучаться навыком пользования продуктом;

- по разным причинам, новый для производителя продукт, не является новым для потребителя и может отставать от потребностей, быть несопоставимым с технологиями, которые использует потребитель.

Главное, на чем бы хотелось сделать акцент, это то, что потребитель и его потребность (или их совокупность), являются ядром научно-исследовательских и инновационных устремлений производителя. Потребитель своими предпочтениями формирует ограничения и критерии, которые обуславливают производственную стратегию производителя. В то же время, мы считаем, что сегодня темпы прогресса науки, техники и технологий настолько высоки, что потребитель очень часто не в состоянии самостоятельно сформировать потребности адекватные темпам и возможностям НТП. Поэтому, задачи производителя усложняются, и наряду с тем, что необходимо выбирать и разрабатывать направления развития НТП, на определенном этапе при выведении продукта на рынок, производителю необходимо формировать условия, способствующие появлению потребности. Такая ситуация характерна для определенных товарных групп, которые обладают тенденцией к быстрой смене поколений, и сами по себе являются высокотехнологичными продуктами с высокой степенью наукоемкости.

В связи с этим нам кажется, что в процессе формирования альтернатив путей развития научных исследований на предприятии, необходимо, наряду с анализом мировых тенденций развития техники и технологий, уровнем развития и стратегией конкурентов, анализировать состояние готовности потребителя к восприятию инновационного продукта.

Существует несколько основных срезов потребительских возможностей восприятия нового продукта:

а) у потребителя сформирована четкая потребность, и он находится в состоянии ожидания нового продукта:

- новинка в любом случае будет воспринята потребителем, поскольку его уровень развития и мера знаний опережают возможности производителя;

- новинка будет воспринята в том случае, если она будет соответствовать той мере знаний, которой обладает потребитель;

- новинка, несмотря на острую необходимость, будет восприниматься медленно из-за недостаточности знаний пользователя;

- новинка имеет абсолютную несовместимость со знаниями и технологиями потребителя;

б) у потребителя отсутствует четко сформированная и осознанная потребность в том продукте, который может предложить производитель:

- новинка не будет воспринята потребителем без соответствующих маркетинговых мероприятий (информирование, разъяснение условий и возможностей использования, увещевание);

- новинка в любом случае не будет воспринята потребителем, пока не будут сформированы условия для появления реальной потребности в инновационном продукте.

Таким образом, осуществляя выбор направления исследований производителю следует обратить особое внимание на тенденции развития потребностей целевой аудитории и меру знаний, навыков использования продуктов конкретной товарной группы.

Для определения и описания общей меры знаний и навыков пользования потребителя мы предлагаем ввести такой критерий, как **уровень технической готовности потребителя**. Этот критерий в обязательном порядке должен быть использован при выборе направления исследования. Т. е. мы считаем, что этот критерий должен стать одним из множества критериев обуславливающих выбор направления научных исследований. Объясняется это исключительно тем что, как упоминалось выше, потребитель является ядром исследовательских устремлений производителя, и если потребитель, по каким либо причинам не будет приобретать инновационный продукт, расходы на исследования, комплексную подготовку производства и маркетинговые мероприятия по выведению продукта на рынок не будут возмещены. На основании этого критерия также может быть произведена совокупная оценка готовности потребителя к восприятию потенциального продукта.

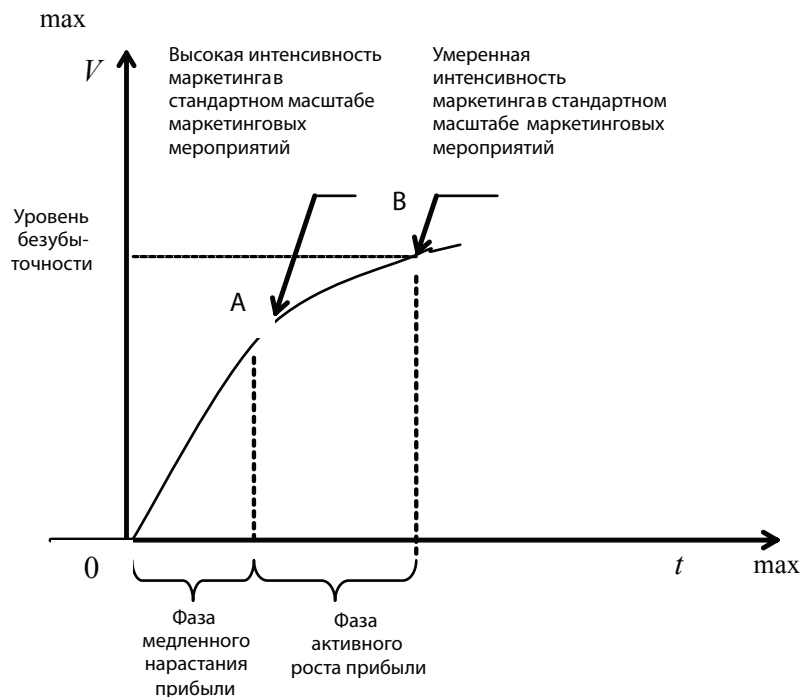
В данной работе под уровнем технической готовности потребителя мы будем понимать: меру навыков пользования и меру знаний о функционировании, применении и полезности нового продукта, достаточную для самостоятельного обучения пользованию принципиально новым или модифицированным продуктом.

Уровень технической готовности потребителя видится нам важным критерием, обуславливающим выбор направления научных исследований и определяющим развитие будущего продукта при его выведе-

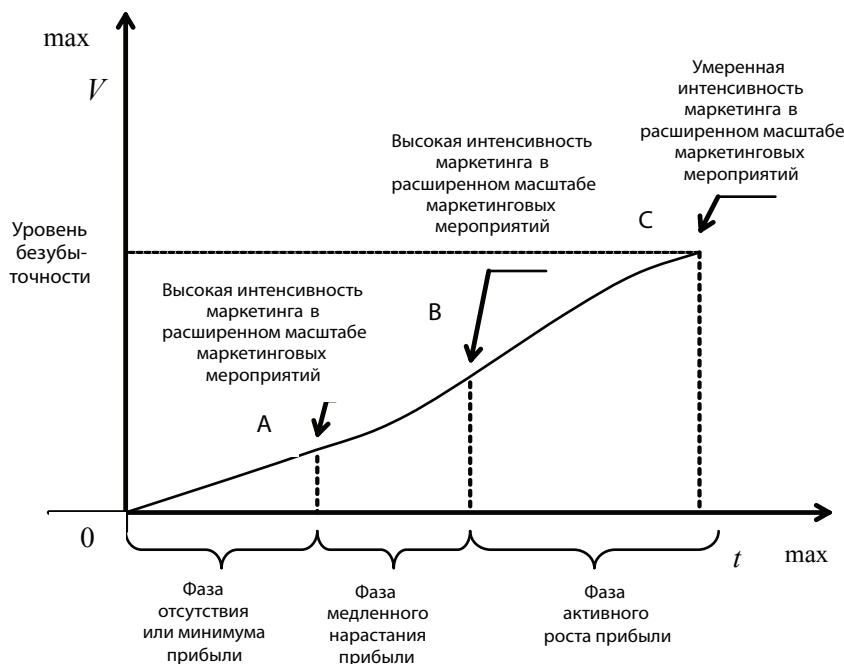
нии на рынок. Рассмотрим графические модели, подтверждающие эту мысль.

На рис. 1а изображены фазы жизненного цикла нового продукта в момент его выведения на рынок, при условии соответствия инновационных особенностей новинки уровню технической готовности потребителя.

Как видим, в этом случае на фоне высокой интенсивности маркетинговых мероприятий в их стандартном масштабе, мы наблюдаем, рост объемов реализации (V) и постепенный переход в фазу нарастания прибыли.



а) фазы жизненного цикла нового продукта на стадии его выведения на рынок при условии соответствия уровня технической готовности потребителя инновационным свойствам (функциям) новинки



б) фазы жизненного цикла нового продукта на стадии его выведения на рынок при условии несоответствия уровня технической готовности потребителя инновационным свойствам (функциям) новинки

Рис. 1. Жизненный цикл продукта при условиях соответствия и несоответствия уровня технической готовности потребителя инновационным свойствам или функциям продукта

Это обусловлено тем, что потребитель проявляет интерес, поскольку осознает, что инновационный продукт лучшим образом удовлетворит его потребность, нежели продукт-предшественник или товар-заменитель. При этом следует отметить, что изображенная на рис. 1а кривая жизненного цикла продукта, по сути, является желаемым состоянием, при котором производитель несет минимум расходов связанных с выведением продукта на рынок. Рис. 1б демонстрирует иное состояние жизненного цикла при выведении про-

дукта на рынок, поскольку описывает ситуацию несоответствия уровня технической готовности потребителя инновационным свойствам или функциям нового товара. При этом, как мы видим гораздо медленнее нарастают объемы реализации продукта, производитель несет дополнительные расходы на организацию и внедрение усиленных маркетинговых мероприятий. Стратегия выведения продукта в этом случае подчинена необходимости информированности и обучения потребителя, разъяснения полезности продукта, преимуществ его оригинальных характеристик, функций и т. п.

В связи с этим значительно увеличивается период достижения тех объемов реализации, при которых производитель начинает получать прибыль, т. е. мы наблюдаем затягивание начальной фазы выведения продукта на рынок.

Выводы. В условиях обострившейся глобальной конкуренции производителей за мировые рынки сбыта и ресурсы важнейшим условием повышения конкурентоспособности считается сокращение длительности цикла «наука–инновация–производство». Ключевым условием этого является тесное взаимодействие исследовательских и производственных подразделений. Проблема взаимодействия науки и производства имеет как минимум два основных аспекта: выбор направления исследований, который бы соответствовал перспективным рыночным тенденциям и был, совместим с производственными технологиями производителя и потребителя, и второй аспект – ускорение научных исследований. В связи с этим уровень технической готовности потребителя к функциональной эксплуатации будущего продукта приобретает особую значимость, учет которой должен сопровождать любые виды работ при выборе направлений научных исследований производителя. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін: Навч. посібник. – К.: Заповіт, 1996. – 240 с.

2. Гончаренко Т. П. Оценка эффективности использования научно-технического потенциала промышленного предприятия в условиях глобальной конкуренции [Текст] / Т. П. Гончаренко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Збірник наукових праць УАБС НБУ. – Том 13. – Суми. – 2005. – С. 242–247.

3. Гончаренко Т. П. Світові тенденції глобалізації та управління науковими дослідженнями: проблеми та досягнення: матеріали міжнародної наукової студентсько-аспірантської конференції: [Інтеграція країн з перехідною економікою у світовий економічний простір: стан і перспективи] / Львівський національний університет ім. Івана Франка. – Л.: Львівський національний університет ім. Івана Франка. – 2005. – С. 67.

4. Гончаренко Т. П. Проблемы управления научно-техническим потенциалом промышленного предприятия в современных условиях: Матеріали II Міжнародної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених [Науково-технічний розвиток: економіка, технології, управління] / Київський політехнічний університет. – К.: Київський політехнічний університет. – 2003. – С. 121-123.

5. Гончаренко Т. П. Сучасний погляд на прийняття стратегічних управлінських рішень із координації науково-технічної діяльності промислового підприємства [Текст] / Т. П. Гончаренко // Економіка: проблеми теорії та практики: 36. наук. праць. – Дніпропетровськ, 2005. – Вип. 205: в 4 т. – Т. IV. – С. 790–799.

6. Добров Г. М. Потенциал науки [Текст] / Г. М. Добров, В. Н. Клименюк, Л. П. Смирнов, А. А. Савельев. – Киев: Наук. думка, 1969. – 150 с.

7. Моделирование научно-технического прогресса в машиностроении / Г. А. Краюхин, Ю. А. Львов, А. Д. Коробкин и др.; Под общ. ред. Г. А. Краюхина. – Л.: Машиностроение, Ленинградское отделение, 1987. – 272 с.

8. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: Монографія / За заг. ред. д. е. н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 582 с.

9. Потенциал инновационного развития предприятия. Монография. Епифанов А. А., Козьменко С. Н., Васильева Т. А. и др. – Сумы: Деловые перспективы. – 2005. – 256 с.

УДК 005.336.2: 331.108.43

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОЦІНКИ КОМПЕТЕНЦІЙ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ГРУЗІНА І. А.*кандидат економічних наук***Харків**

Жорсткі умови конкурентної боротьби, стрімкий розвиток науково-технічного прогресу змушують сучасні підприємства динамічно змінювати свої цілі та коригувати напрямки діяльності. Відповідно, змінюються й кваліфікаційні вимоги та посадові обов'язки робітників. Сформувати раціональну систему навчання персоналу, узгодити її з системою оплати праці та розробити ефективні програми мотивації людей допомагає оцінка діяльності, що забезпечує вимір та контроль відповідності ключових показників встановленим критеріям.

Зазначеному питанню присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних вчених [1, 3, 4, 6, 7], але швидкозмінні умови функціонування підприємств змушують науковців вишукувати нові, більш прийнятні підходи до оцінки.

Мета статті полягає у розробці рекомендацій щодо оцінки рівню прояву компетенцій персоналу підприємства, що є невід'ємною складовою стратегічного управління ним.

Розробка системи оцінки передбачає вибір конкретних оцінних критеріїв у діяльності робітників, які значною мірою залежать від того, яка категорія робітників буде оцінюватися та яким чином отримані результати будуть використовуватись. Для виробничих робітників доцільно використовувати показник продуктивності

праці, при оцінці спеціалістів та керівників звертаються до поняття «компетенції».

Модель компетенцій для оцінки має включати як корпоративні компетенції, що безпосередньо залежать від цінностей підприємства та є універсальними для усіх його співробітників, так і компетенції керівників та фахівців, що необхідні для виконання обов'язків та досягнення запланованого результату. Вона має бути інструментом для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо просування співробітників, доцільності їхнього навчання та розвитку, заохочення або покарання.

Починаючи розробку моделі компетенцій, слід визначитися, до яких категорій співробітників вона має відноситися. На даний час дуже складно оцінити рівень результативності керівників та спеціалістів, однак результати саме їхньої праці залежать від ступеню розвитку та прояву певних видів компетенцій. Отже, саме для них, у першу чергу, має бути побудована модель компетенцій.

Надалі постає не менш важливе питання: чи є доцільною диференціація компетенцій залежно від категорії або необхідно розробити універсальний набір, адже різні підприємства демонструють успішні рішення у межах обох підходів. На нашу думку, доцільним буде використання моделі компетенцій, яка у своєму складі містить загальні для усіх робітників вимоги (корпоративні компетенції), та специфічні компетенції – для конкретних видів діяльності (професійні компетенції керівника та фахівця). Обов'язковим є включення до моделі поведінкових компетенцій, адже працівники підприємства, що мають однакову кваліфікацію за освітою і обіймають ту ж саму посаду, завдяки своїм природним здібностям, мотивам, особливостям характеру та, відповідно, поведінки на робочому місці, можуть досягати різних результатів у роботі.

Алгоритм розробки моделі компетенцій складається з декількох елементів. Найбільш відповідальним є вибір і обґрунтування компетенцій персоналу, що охоплювали б різні аспекти їхньої діяльності та поведінки, для чого необхідним є аналіз змісту виконуваних конкретною категорією співробітників робіт і виділення компетенцій, властивих будь-якому виду трудової діяльності.

Аналіз точок зору спеціалістів [2, 5] і врахування сучасних тенденцій, дозволив компетенції, наявність яких впливає на результативність діяльності окремих категорій працівників промислового підприємства, представити в табл. 1. Даний перелік може бути змінений з урахуванням індивідуальних особливостей підприємства та скоригований відповідно до цілей його розвитку.

Другий етап оцінки компетентності співробітників передбачає визначення вагомості запропонованих компетенцій у межах групи, що характеризує ступінь важливості кожної для ефективного виконання встановлених завдань та досягнення загальних цілей підприємства. Вагомість кожної компетенції (a_i) доцільно визначати експертним шляхом за формулою 1:

$$a_i = \frac{\sum_{j=1}^N W_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^N W_{ij}}, \quad (1)$$

де W_{ij} – оцінка, дана j -м експертом вагомості i -ої компетенції у групі, бал;

N – кількість експертів;

n – кількість компетенцій у групі.

Слід зазначити, що ваговий коефіцієнт визначається один раз – його коригування можливе лише за умови зміни стратегічних цілей підприємства.

Таблиця 1

Перелік компетенцій окремих категорій персоналу

Групи компетенцій	Корпоративні				Професійні										Поведінкові									
Категорії персоналу	Спрямованість на результат	Знання бізнесу та розуміння стратегії	Підприємницький підхід	Спрямованість на якість	Володіння нормативними документами	Володіння комп'ютерними технологіями	Здатність до визначення пріоритетів у роботі	Здатність до планування та організації власної праці	Здатність до прийняття управлінських рішень	Здатність до стратегічного мислення	Навички роботи з інформацією (аналітичний аналіз та структурування інформації, вирішення завдань)	Управлінські навички (організація групової роботи, мотивація, забезпечення професійного зростання та розвитку підлеглих, лідерство)	Креативність	Конструктивне використання робочого часу	Дотримання строків виконання завдань	Делегування повноважень	Відповідальність	Комунікабельність	Вибгливість до себе та інших	Самостійність	Наполегливість у досягненні цілей	Перемикаємість	Об'єктивність	Дисциплінованість
	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Керівники	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×
Спеціалісти	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×	×

На наступному етапі визначається кількість рівнів прояву конкретної компетенції, обумовлених якісними розходженнями у виконанні завдань. На наш погляд, вірним є використання чотирирівневої моделі, адже збільшення кількості рівнів ускладнює використання самої моделі з метою оцінки компетенції співробітників. Кожний з рівнів прояву має бути описаний відповідно до кожної конкретної компетенції та наділений певною кількістю балів (табл. 2).

Таблиця 2

Шкала оцінки рівнів прояву компетенцій

Рівень прояву	Бали
Нульовий (негативний) рівень	1 – 2
Перший (базовий) рівень	3 – 5
Другий (сильний) рівень	6 – 8
Третій (рівень майстерності)	9 – 10

Виділення компетенцій, встановлення їхніх вагомостей, рівнів прояву і їхня бальна оцінка є основою для формування моделі оцінки компетенції будь-якого робітника (табл. 3).

На заключному етапі визначається підсумкова оцінка загальної компетентності робітника (формула 2), що безпосередньо впливає на формування окремих напрямків мотиваційної стратегії управління персоналом підприємства.

$$K = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m a_i X_{ik}, \quad (2)$$

де K – комплексна оцінка компетентності співробітника, бал;

n – кількість груп компетенцій, за якими проводиться оцінка;

m – кількість компетенцій у кожній групі;

X_{ik} – оцінка k -го рівня прояву у співробітника i -ї компетенції, бал.

На підставі шкали оцінки рівнів прояву компетенцій та моделі оцінки компетенцій доцільним є складання карти компетенцій співробітника, що дозволить визначити зони прояву певних компетенцій (негативну, допустиму, позитивну та зону виключного прояву компетенцій) та сформулювати у разі необхідності як

Таблиця 3

Модель оцінки компетенцій персоналу

Групи компетенцій (j)	Перелік компетенцій у групі ($i=1, 2, 3...$)	Вагомість компетенції у межах групи (a_i)	Рівні прояву (виразу) компетенції у співробітника ($k = 1, 2, 3...$)*	Оцінка компетенції у співробітника (X_{ik}), бали
1	2	3	4	5
Корпоративні	Спрямованість на результат	$a_{1.1}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{1.1.1}$ $X_{1.1.2}$ $X_{1.1.3}$ $X_{1.1.4}$
	Знання бізнесу та розуміння стратегії	$a_{1.2}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{1.2.1}$ $X_{1.2.2}$ $X_{1.2.3}$ $X_{1.2.4}$
	Підприємницький підхід	$a_{1.3}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{1.3.1}$ $X_{1.3.2}$ $X_{1.3.3}$ $X_{1.3.4}$
	Спрямованість на якість	$a_{1.4}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{1.4.1}$ $X_{1.4.2}$ $X_{1.4.3}$ $X_{1.4.4}$
		$\Sigma a_i = 1$		
Професійні	Володіння нормативними документами	$a_{2.1}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{2.1.1}$ $X_{2.1.2}$ $X_{2.1.3}$ $X_{2.1.4}$
	Володіння комп'ютерними технологіями	$a_{2.2}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{2.2.1}$ $X_{2.2.2}$ $X_{2.2.3}$ $X_{2.2.4}$
	Здатність до визначення пріоритетів у роботі	$a_{2.3}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{2.3.1}$ $X_{2.3.2}$ $X_{2.3.3}$ $X_{2.3.4}$

Закінчення табл. 3

1	2	3	4	5
Професійні	Здатність до планування та організації власної праці	$a_{2.4}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{2.4.1}$ $X_{2.4.2}$ $X_{2.4.3}$ $X_{2.4.4}$
	Здатність до прийняття управлінських рішень	$a_{2.5}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{2.5.1}$ $X_{2.5.2}$ $X_{2.5.3}$ $X_{2.5.4}$
	Навички роботи з інформацією (аналітичний аналіз та структурування інформації, вирішення завдань)	$a_{2.6}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{2.6.1}$ $X_{2.6.2}$ $X_{2.6.3}$ $X_{2.6.4}$
	Управлінські навички (організація групової роботи, мотивація, забезпечення професійного зростання та розвитку підлеглих, лідерство)	$a_{2.7}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{2.7.1}$ $X_{2.7.2}$ $X_{2.7.3}$ $X_{2.7.4}$
	Креативність	$a_{2.8}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{2.8.1}$ $X_{2.8.2}$ $X_{2.8.3}$ $X_{2.8.4}$
	Конструктивне використання робочого часу	$a_{2.9}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{2.9.1}$ $X_{2.9.2}$ $X_{2.9.3}$ $X_{2.9.4}$
	Дотримання строків виконання завдань	$a_{2.10}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{2.10.1}$ $X_{2.10.2}$ $X_{2.10.3}$ $X_{2.10.4}$
	Делегування повноважень	$a_{2.11}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{2.11.1}$ $X_{2.11.2}$ $X_{2.11.3}$ $X_{2.11.4}$
		$\Sigma a_i = 1$		
Поведінкові	Відповідальність	$a_{3.1}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{3.1.1}$ $X_{3.1.2}$ $X_{3.1.3}$ $X_{3.1.4}$
	Комунікабельність	$a_{3.2}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{3.2.1}$ $X_{3.2.2}$ $X_{3.2.3}$ $X_{3.2.4}$
	Вибагливість до себе та інших	$a_{3.3}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{3.3.1}$ $X_{3.3.2}$ $X_{3.3.3}$ $X_{3.3.4}$
	Самостійність	$a_{3.4}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{3.4.1}$ $X_{3.4.2}$ $X_{3.4.3}$ $X_{3.4.4}$
	Наполегливість у досягненні цілей	$a_{3.5}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{3.5.1}$ $X_{3.5.2}$ $X_{3.5.3}$ $X_{3.5.4}$
	Перемикаємість	$a_{3.6}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{3.6.1}$ $X_{3.6.2}$ $X_{3.6.3}$ $X_{3.6.4}$
	Об'єктивність	$a_{3.7}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{3.7.1}$ $X_{3.7.2}$ $X_{3.7.3}$ $X_{3.7.4}$
	Дисциплінованість	$a_{3.8}$	нульовий; перший; другий; третій	$X_{3.8.1}$ $X_{3.8.2}$ $X_{3.8.3}$ $X_{3.8.4}$
		$\Sigma a_i = 1$		

програми розвитку окремих із них, так і напрямки винагороди певних співробітників за максимальну відповідність еталонному робітнику.

На наш погляд, розроблена подібним чином модель, перш за все, допоможе посадовим особам отримати більш чітке уявлення про мотиви та властивості, що характерні для високопрофесіоналів та, використовуючи процес самоаналізу та співробітництво з колегами, розробити план заходів, спрямованих на удосконалення та розвиток певних компетенцій. Подібний план допоможе розробити більш доцільну на певний момент часу стратегію управління персоналом та мотиваційні програми розвитку необхідних компетенцій, що, у свою чергу, сприятиме підвищенню ефективності діяльності кожного окремого співробітника та підприємства у цілому. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Балезина Т.** Компетенции / Материалы 19 конференции менеджеров по персоналу. – 2008. – С. 113–118.
2. **Гордеев М., Московчук М., Соболев М.** Компетенции: спекуляция или необходимость / Персонал-Микс. – 2004. – №4. – С. 18–26.
3. **Дмитренко Г. А.** Мотивация и оценка персонала: Учеб. пособие / Г. А. Дмитренко, Е. А. Шарапатова, Т. М. Максименко. – К.: МАУП, 2002. – 248 с.
4. **Зимняя И. А.** Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентного подхода в образовании. Авторская версия. – М.: ИЦ проблем качества подготовки специалистов, 2004. – 220 с.
5. **Оберемчук В. Ф.** Стратегія підприємства. – К.: МАУП, 2000. – №6. – С. 95–99.
6. **Спенсер Л. М.** Компетенции на работе / Л. М. Спенсер-мл., С. М. Спенсер. Пер. с англ. – М.: НРРО, 2005. – 384 с.

ГЕОГРАФІЧНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ЯК ЗАСІБ ВДОСКОНАЛЕННЯ БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

МАЛИНКА О. Я.

кандидат економічних наук

УСТЕНКО А. О.

кандидат економічних наук

ЧОПОВСЬКИЙ А. Я.

Івано-Франківськ

Постановка проблеми. В сучасних умовах ринкова економіка потребує вміння працювати по-новому не тільки виробників, але й торговельні підприємства. Особливу значимість у цих умовах набуває наявність знань, пов'язаних з формуванням та розвитком бренду підприємства. Це обумовлено тим, що проблема збільшення кількості торговельних підприємств на ринку і зниження суттєвих відмінностей між ними стає більш актуальною. Тому виникає необхідність пошуку нових ефективних методів нецінової конкуренції, що і обумовлює об'єктивну необхідність впровадження концепції бренд-менеджменту.

Проблемам управління брендами, пошуку ефективних інструментів бренд-менеджменту, розробки бренд-стратегій, становлення бренд-менеджменту як науки присвячені в основному праці зарубіжних авторів: Д. Аакера, Б. Барнса, Б. Ванекена, А. Вілер, М. Гобе, А. Еллвуда, Е. Йохімштайлера, Ж. -Н. Капферера, К. Л. Келлера, Д. Коулі, С. Кумбера, Л. Лейтессера, У. Лендора, Д. Ле Пла, М. Ліндстрорма, Дж. Маріотті, Т. Нільсона, Дж. Ренделла, Е. Райс, Дж. Траута, П. Фернандеса, С. Фурньє, Р. Шоу, Д. Шульца та ін. Серед російських науковців питання, що стосуються управління брендом, викладені у працях: А. Будника, В. Домніна, Н. Моїсєєвої, В. Перції, М. Рюміна, М. Слушаєнка, В. Тесакова, Н. Тесакової, В. Тарнавського, М. Яненка та ін.; українських – А. Войчака, Т. Дібрової, О. Зозульова, О. Кендюхова, О. Кістєня, А. Мелетинської, О. Пестрецової, В. Пустотіна, Г. Рябцева, А. Старостіної, А. Федорченка

та ін. Однак, недостатнє наукове та практичне опрацювання визначених проблем, з одного боку, і постійно зростаюче значення оцінки вартості бренду та управління ним для ефективного функціонування підприємства, з іншого, посилює їх актуальність та обґрунтовує потребу застосування специфічних методів в практиці вітчизняного бренд-менеджменту.

Мета даної публікації – проілюструвати можливість застосування географічних інформаційних систем як засобу вдосконалення бренд-менеджменту підприємства.

Результати. Цікавим заходом вдосконалення системи бренд-менеджменту підприємства є впровадження у практику брендингу географічних інформаційних систем (ГІС). Кожна область України характеризується не тільки різними територіальними показниками, а й соціодемографічними відмінностями. Під час ведення бізнесу не враховувати цього не можна.

Географічна інформаційна система – це інструмент для управління бізнес-інформацією будь-якого типу з точки зору її просторового розміщення. Сучасна ГІС реалізується у вигляді комп'ютерної технології для картування і аналізу об'єктів реального світу, а також подій, які відбуваються на планеті. Дана технологія поєднує традиційні робочі операції з базами даних із перевагами повноцінної візуалізації і просторового аналізу, які надає карта. Ці можливості відрізняють ГІС від інших інформаційних систем [1, с. 215].

Проілюструємо особливості застосування ГІС на прикладі концерну «Галнафтогаз», якому належить бренд «ОККО». Оскільки на даному етапі розвитку концерну його стратегія передбачає активну експансію у південні та східні області України, тобто інтенсивний ріст за рахунок географічного розширення, впровадження такої системи буде актуальним для компанії. Своє застосування ГІС може знайти у широкому спектрі завдань, пов'язаних із аналізом і прогнозом явищ та подій навколишнього світу, осмисленням і виділенням го-

ловних причин та факторів, плануванням стратегічних рішень та їх можливих наслідків.

При розробці регіональної стратегії бренду шляхом географічного узгодження мережі поставок із областями високого попиту необхідно враховувати три рівні розташування, а саме:

- регіон – частину території країни;
- область торгівлі – географічний сектор, який містить потенційних покупців конкретного товару (частина міста, або місто в цілому, в залежності від щільності розміщення потенційних покупців);
- місце розташування – на магістралі, поблизу місць відпочинку, в житловому масиві.

Для оптимізації стратегії регіоналізації бренду потрібно географічно узгодити мережі поставки із областями високого попиту, що власне і є одним із першочергових завдань ГІС.

Накладаючи специфіку діяльності АЗС на основні принципи ГІС, можна зробити висновок про те, що розподіл АЗС повинен відповідати розселенню цільової групи споживачів, тобто безпосереднє розташування АЗС повинне тяжіти до споживача. Така постановка проблеми дає підстави для проведення географічного аналізу.

Для створення ефективної стратегії розподілу потрібен аналіз розміщення АЗС саме в місцях найбільшого скупчення потенційних споживачів. Після визначення зон концентрації потенційних споживачів бренду проводиться аналіз областей торгівлі та розміщення окремих АЗС. ГІС дозволяє візуалізувати отриману інформацію у вигляді карти, використовуючи поверхню

площини. Кінцевим результатом можна вважати представлення кількості або щільності розміщення об'єктів у межах заданої території.

Використання ГІС також дозволяє суттєво економити кошти на рекламне просування бренду за рахунок направленості комунікацій на цільового споживача із врахуванням географічного аналізу. Проілюструємо можливості використання ГІС на прикладі оптимізації рекламного бюджету на кампанію зовнішньої реклами для просування брендової мережі АЗС «ОККО». Вважатимемо нормативом для населення України розміщення одної сторони рекламного щита на 50 тис. жителів. Розрахуємо рекламний бюджет для різних областей, виходячи із даного нормативу (табл. 1).

Таким чином, при плануванні річного бюджету зовнішньої реклами отримано суму в розмірі 114270 у. о.

Маючи дані про фактичний та потенційний об'єми обласних ринків нафтопродуктів, можна ранжувати значущість областей для концерну. Для цього розрахуємо частку концерну на ринку світлих нафтопродуктів кожної області за наступною формулою:

$$K_{\text{ср}} = \frac{Q_{\text{факт}}}{Q_{\text{пот}}} , \quad (1)$$

де $Q_{\text{факт}}$ – фактичне споживання нафтопродуктів в області; $Q_{\text{пот}}$ – потенційний об'єм споживання нафтопродуктів в області.

Результати проведених обчислень занесемо до табл. 2. Для розрахунку рекламного бюджету на кожну область врахуємо населення області, маючи частки ринку (табл. 3).

Таблиця 1

Розрахунок рекламного бюджету по областях з урахуванням чисельності населення

Область	Чисельність населення, млн осіб	Необхідна кількість сторін щита в області	Вартість оренди однієї сторони щита на місяць, (у. о.)	Рекламний бюджет на місяць, (у. о.)
Автономна Республіка Крим	2343773	47	200	9400
Вінницька	1639751	33	130	4290
Волинська	1037130	21	120	2520
Дніпропетровська	3333417	67	150	10050
Житомирська	1277910	26	120	3120
Закарпатська	1247589	25	160	4000
Запорізька	1799505	36	170	6120
Івано-Франківська	1379559	28	130	3640
Київська	4517755	90	400	3600
Кіровоградська	1008679	20	150	3000
Львівська	2543417	51	200	10200
Миколаївська	1182158	24	180	4320
Одеська	2387988	48	200	9600
Полтавська	1485796	30	180	5400
Рівненська	1152680	23	160	3680
Сумська	1159859	23	130	2990
Тернопільська	1083217	22	100	2200
Харківська	2752198	55	190	10450
Херсонська	1087238	22	170	3740
Хмельницька	1325909	27	130	3510
Черкаська	1284082	26	140	3640
Чернівецька	904185	18	120	2160
Чернігівська	1096543	22	120	2640
Всього	39030338	781	–	114270

Таблиця 2

Розрахунок часток ринку концерну по областях України

Область	Фактичне споживання нафтопродуктів у області ($Q_{факт}$), млн грн /місяць	Потенційне споживання нафтопродуктів ($Q_{пот}$), млн грн /місяць	Частка ринку
Автономна Республіка Крим	6,25	145,6	0,04
Вінницька	49,68	159,3	0,31
Волинська	14,75	327,9	0,04
Дніпропетровська	20,75	397,2	0,05
Житомирська	9,09	123,7	0,07
Закарпатська	61,10	252,8	0,24
Запорізька	2,42	217,2	0,01
Івано-Франківська	45,01	136,4	0,33
Київська	45,43	320	0,14
Кіровоградська	20,17	96,4	0,21
Львівська	95,02	350,5	0,27
Миколаївська	2,02	118,2	0,02
Одеська	21,42	319,5	0,07
Полтавська	9,67	149,1	0,06
Рівненська	27,26	199,7	0,14
Сумська	2,08	81,4	0,03
Тернопільська	20,98	110,1	0,19
Харківська	38,92	227,9	0,17
Херсонська	13,34	150,7	0,09
Хмельницька	21,84	131,4	0,17
Черкаська	4,83	142,7	0,03
Чернівецька	7,25	125,4	0,06
Чернігівська	9,67	744,4	0,01

Таблиця 3

Розрахунок рекламного бюджету із врахуванням частки ринку

Область	Чисельність населення, млн осіб	Частка ринку	Потенційні споживачі, тис. осіб	Необхідна кількість сторін щита	Вартість оренди однієї сторони щита на місяць, (у. о.)	Рекламний бюджет на місяць, (у. о.)
Автономна Республіка Крим	2343773	0,04	93751	2	200	400
Вінницька	1639751	0,31	508323	10	130	1300
Волинська	1037130	0,04	41485	1	120	120
Дніпропетровська	3333417	0,05	166671	3	150	450
Житомирська	1277910	0,07	89454	2	120	240
Закарпатська	1247589	0,24	299421	6	160	960
Запорізька	1799505	0,01	17995	1	170	170
Івано-Франківська	1379559	0,33	455254	9	130	1170
Київська	4517755	0,14	632486	13	400	5200
Кіровоградська	1008679	0,21	211823	4	150	600
Львівська	2543417	0,27	686723	14	200	2800
Миколаївська	1182158	0,02	23643	1	180	180
Одеська	2387988	0,07	167159	3	200	600
Полтавська	1485796	0,06	89148	2	180	360
Рівненська	1152680	0,14	161375	3	160	480
Сумська	1159859	0,03	34796	1	130	130
Тернопільська	1083217	0,19	205811	4	100	400
Харківська	2752198	0,17	467874	9	190	1710
Херсонська	1087238	0,09	97851	2	170	340
Хмельницька	1325909	0,17	225405	5	130	650
Черкаська	1284082	0,03	38522	1	140	140
Чернівецька	904185	0,06	54251	1	120	120
Чернігівська	1096543	0,01	10965	1	120	120
Всього	39030338	–	4780186	99	–	18640

Таким чином, використання соціогеографічних даних на базі географічних інформаційних систем дозволило скоротити бюджет на зовнішню рекламу з 114270 у. о. до 18640 у. о.

Висновки. Отже, враховуючи особливості просторового розміщення АЗС «ОККО», а також відмінності за територіальними та соціодемографічними показниками областей України, в яких діє мережа АЗС «ОККО», запропоновано використання географічних інформаційних систем як засобу для оптимізації бюджету на рекламне просування бренду за рахунок направленості комунікацій на цільового споживача в поєднанні із застосуванням географічного аналізу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Брендинг в управленні маркетингової активністю / [Моисеева Н. К., Рюмин М. Ю., Слушаенко М. В., Будник А. В.]; под ред. проф. Н. К. Моисеевой. – М. : Омега-Л, 2003. – 410 с.
2. **Малинка О. Я.** Управління капіталом бренду: монографія / О. Я. Малинка. – Івано-Франківськ: Факел, 2009. – 204 с.
3. Brand Management: Harvard Business Review. – US: A Harvard Business Review Paperback, 1999. – 204 p.
4. **Keller K. L.** Branding and Brand Equity / Keller K. L. – Marketing Science Institute: Cambridge, Massachusetts, 2002. – 86 p.

МОТИВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЗАЩИТОЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ПОНИКАРОВ В. Д.

кандидат экономических наук

КОЖУШКО О. В.

аспирант

Харьков

В современных условиях ведения хозяйства капитал в его интеллектуальной форме является единственным фактором производства, развитие которого имеет неограниченный ресурс как по качественно-количественным параметрам, так и по временным.

Интеллектуальный капитал относится к новым, более сложным формам капитала, который владеет большим потенциалом социально-экономической активности, своего рода, вектором развития любой национальной экономики. Ему свойственны высший уровень развития по сравнению с уже известными функциональными формами капитала, критерием чего выступает стойкий уровень экономического развития тех стран, где активно формируется и используется интеллектуальный капитал, где новые знания и высокие технологии являются основой конкурентоспособности товаров, услуг, предприятий, всей экономической системы в целом.

Сегодня многие ученые уделяют большое внимание исследованию сущности категории интеллектуальный капитал. Среди зарубежных авторов следует отметить Э. Брукинг [3], Л. Эдвинсон [15], Д. Белл [3], Т. А. Стюарт [12] и др. Роль интеллектуального капитала в современном обществе была рассмотрена многими зарубежными учеными, такими как Т. Шульц, Г. А. Беккер, которые доказывают, что знание и навыки имеют социально-экономическую ценность. Непосредственно к формированию концепции интеллектуального капитала подходят Л. Эдвинсон и Т. А. Стюарт [13].

Огромное внимание изучению сущности интеллектуального капитала, с практической точки зрения,

уделяет в своих работах Э. Брукинг, обосновывая следующую его структуру: рыночные активы, инфраструктурные активы, человеческие активы и интеллектуальная собственность, как актив [3].

Среди российских ученых первыми интеллектуальный капитал не только как категорию, но и как рыночный ресурс, начали исследовать: Б. Б. Леонтьев [9], В. А. Иноземцев [7], М. А. Эскиндаров [14], Л. И. Лукичева [10] и др.

В отечественной науке следует отметить в разработку общих проблем, связанных с интеллектуальным капиталом, таких ученых как Н. А. Гавкалова [5], О. В. Кендюхов [8], В. М. Геец [6], О. Ф. Морозов [11], О. В. Шкурупий [13] и др. Данные ученые провели комплексные научно-методические и практические исследования проблем управления, формирования, развития, использования и накопления интеллектуального капитала.

Однако, несмотря на решение многих теоретических и прикладных задач, которые нашли свое отражение в трудах представленных авторов, в настоящее время отсутствует механизм управления защитой интеллектуального капитала промышленных предприятий, что и определяет актуальность избранной темы исследования.

Целью исследования является обоснование мотивационной составляющей механизма управления защитой интеллектуального капитала промышленного предприятия.

В результате проведенного исследования авторами определено, что под механизмом управления защитой интеллектуального капитала следует понимать систему элементов управления (целей и задач, функций и принципов, методов, ресурсов, субъектов управления) и объектов управления, которые диалектически взаимодействуют между собой с целью трансформации элементов управления в необходимое состояние.

В то же время следует учитывать, что каждый элемент интеллектуального капитала несет определенные

функции, предусматривает свою специфику защиты и нуждается в собственном механизме управления им. Соответственно, при обосновании механизма управления защитой эту специфику нужно учитывать с целью эффективной реализации этим капиталом своих функций. Кроме того, как справедливо замечает О. Ф. Морозов, вопросы освоения такого механизма управления защитой интеллектуального капитала сдерживаются отсутствием четкого понимания природы феномена интеллектуального капитала у руководителей предприятия [11, с. 43]. Поэтому автором предлагается формализовать представление о механизме управления защитой интеллектуального капитала таким образом (1):

$$Mik = O \cup Mar \cup Mot, \quad (1)$$

где *Mik* – механизм управления защитой интеллектуального капитала;

O – организационная составляющая механизма управления защитой интеллектуального капитала;

Mar – маркетинговая составляющая механизма управления защитой интеллектуального капитала;

Mot – мотивационная составляющая механизма управления защитой интеллектуального капитала.

Для данного исследования интерес представляет именно мотивационная компонента механизма управления защитой интеллектуального капитала, которая связана как с экономическими, так и с социально-психологическими факторами влияния. По мнению авторов, для эффективной защиты интеллектуального капитала на предприятии должна быть разработана действенная кадровая политика, которая предусматривает стимулирование интеллектуальной деятельности, повышения квалификации сотрудников и прохождения, ими периодической аттестации. В рамках этого предлагается внедрение на предприятии следующих документов: Положение (и инструкция) о повышении квалификации и аттестациях сотрудников; Положение (и инструкция) о стимулировании изобретательской деятельности (выплату авторских вознаграждений).

Кроме того, целесообразно отметить, что в последнее время промышленные предприятия в своей кадровой политике начинают все активнее пользоваться такими видами услуг как аутсорсинг. Сущность этого процесса заключается в передаче знаний (а не информации) и ускорении процесса формирования и коммерциализации интеллектуального капитала. Это в свою очередь негативно влияет на его защиту, поскольку нарушается внутренняя среда, создаются угрозы для организационной культуры предприятий.

Аутсорсинг – это передача предприятием определенных бизнес-процессов или части производственных функций на обслуживание внешним исполнителям (аутсорсерам или провайдерам), которое специализируется в соответствующей области.

Аутсорсинговая технология включает аутстаффинг и бизнес-аутсорсинг.

Аутстаффинг – кадровая технология, при которой функции формального работодателя передаются сторонней организации (провайдеру или аутстафферу). Аутстаффинг

делится на: выведение персонала за штат; подбор временно-го персонала; лизинг персонала. То есть, при аутстаффинге обязанностью провайдера является предоставление квалифицированного персонала, при этом он не принимает на себя обязательств по выполнению определенной работы.

Вместе с тем бизнес-аутсорсинг (аутсорсинг бизнес-процессов) – это деятельность по выводу за пределы промышленного предприятия непрофильных задач и привлечения для их решения работников сторонних организаций (провайдеров или аутсорсеров).

В настоящее время термин «аутсорсинг» достаточно часто употребляется в литературе по менеджменту, а также в тексте международных стандартов ISO серии 9000 версий 2000 г. [10]. Аутсорсинг становится важнейшим элементом системы отношений между предприятием и партнерами. Однако в отличие от обычного поставщика, аутсорсер полностью включен в общую конфигурацию системы менеджмента качества производителя по соответствующему виду деятельности.

Следует заметить, что действующим украинским законодательством отношения аутстаффинга не регламентированы. Впрочем, по своей сути аутстаффинговая деятельность является услугой по найму персонала, с поправкой лишь на то, что кроме услуги по предоставлению персонала провайдер выполняет и его поиск, и формальное трудоустройство. В таком случае, по нашему мнению, на основании ст. 901 Гражданского кодекса Украины от 16.01.2003 г. № 435-IV [1] следует оформить договор на предоставление услуг. В то же время отношения бизнес-аутсорсинга в зависимости от своего характера также могут подпадать под определение договора подряда (ст. 875 Гражданского кодекса Украины от 16.01.2003 г. № 435-IV).

Необходимо отметить, что многие исследователи и специалисты-практики кроме нарушения организационной культуры и снижения защиты интеллектуального капитала указывают на многочисленные угрозы, связанные с применением аутсорсинга, а именно [11]: угроза передачи важных функций в руки других предприятий; угрозу потери управленческого опыта; обучение чужих специалистов вместо собственных; утечка важной информации; особые требования к договорной дисциплине и росту рисков, связанных с их невыполнением и т. п. Однако экономическая целесообразность во многих случаях превышает эти риски. В исследованной авторами научно-практической литературе уже приведен алгоритм определения экономической целесообразности привлечения интеллектуального капитала человека на базе аутсорсинга. Однако, он не включает в себя вопросы связанные с защитой интеллектуального капитала. В этой связи авторами дополнена модель, что позволяет оценить целесообразность аутсорсинга интеллектуального капитала промышленного предприятия, предложенная Лукичевой Л. И. (рис. 1).

В рамках модели, представленной на рис. 1, авторами предлагается отдельным блоком для определения целесообразности аутсорсинга выделить установление наличия на предприятии системы защиты интеллектуального капитала, что в последствии позволит уменьшить действие вышеперечисленных угроз.



Рис. 1. Модель оценки целесообразности аутсорсинга интеллектуального капитала промышленного предприятия (дополнено авторами на основании [10, с. 396])

Таким образом, авторами предложен механизм управления защитой интеллектуального капитала промышленного предприятия, который включает у себя организационную, маркетинговую и мотивационные составляющие. В рамках мотивационная компоненты этого механизма управления дополнены модель оценки целесообразности аутсорсинга интеллектуального капитала промышленного предприятия, одним из этапов которого выделено наличие на предприятии системы защиты интеллектуального капитала.

Учитывая отмеченное, следует обратить внимание, что все составляющие механизма управления защитой интеллектуального капитала тесно связаны между собой и определяют его эффективность. Поэтому в последующих исследованиях целесообразно оценить его эффективности. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV // Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
2. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический поход. Избранные труды по экономической теории. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования. – М.: Academia, 1999. – 786 с.
4. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Пер. с англ. под ред. Л. Н. Ковалик. – СПб: Питер, 2001. – 288 с.
5. Гавкалова Н. Л. Формування та використання інтелектуального капіталу: Наук. вид. / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Х.: ХНЕУ, 2006. – 250 с.
6. Геєць В. М., Кизим М. О., Клебанова Т. С., Черняк О. І. та ін. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: Монографія. – Х., 2006. – 240 с.
7. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. – М.: Academia; Наука, 1998. – 640 с.

8. Кендюхов О. В. Інтелектуальний капітал підприємства: методологія формування механізму управління: Монографія / О. В. Кендюхов / НАН України Інститут економіки промисловості; ДонУЕП. – Донецьк: ДонУЕП, 2006. – 307 с.

9. Леонтьев Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. – М.: Издательский Центр «Акционер», 2002. – 200 с.

10. Лукичева Л. И. Управление интеллектуальным капиталом: учеб. пособие / Л. И. Лукичева /. – М.: Омега-Л, 2008. – 552 с.

11. Морозов О. Ф. Ціна думки – інтелектуальний капітал: Монографія / О. Ф. Морозов /. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 352 с.

12. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – 497 с.

13. Шкурupій О. В. Інтелектуальний капітал у трансформаційній економіці: Монографія. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 268 с.

14. Эскиндаров М. А. Развитие корпоративных отношений и современной российской экономике. – М.: Республика, 1999. – 368 с.

15. Edvinsson L., Malone M. S. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. – N. Y.: Harper Business, 1997.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

РУДЕНКО Г. Р.

кандидат економічних наук

Харків

Актуальність дослідження виявляється в тому, що існує необхідність підвищення ефективності логістичної діяльності на вітчизняних підприємствах, але це потребує створення відповідного механізму. Як показали дослідження ефективності логістичної діяльності, її підвищення значною мірою залежить від створення, впровадження та розвитку її комплексного забезпечення: підсистем організаційного, фінансово-економічного, наукового, кадрового, правового, інформаційного та техніко-економічного забезпечення [1, 2].

Мета статті – охарактеризувати види забезпечення логістичної діяльності на підприємствах та запропонувати заходи щодо підвищення ефективності логістичної діяльності на прикладі ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря».

В своїх роботах вчені А. А. Чеботаєв [1], Є. В. Крикавський, І. І. Кубів [3], Р. Р. Ларіна [4] та Мішина С. В. [5] досліджують питання ефективності логістичної діяльності на підприємствах. Зокрема, А. А. Чеботаєв [1] розглядає окремі види забезпечення логістичної діяльності, але не дає їх визначення та характеристики.

Постановка проблеми. Проблема полягає в тому, що у науковій літературі широко не досліджено питання забезпечення логістичної діяльності, вирішення якого сприятиме підвищенню ефективності логістичної діяльності на вітчизняних підприємствах та надасть можливість розробити методичні підходи до оцінки її ефективності.

Забезпечення логістичної діяльності є системою, яка складається з функціонально пов'язаних організаційного, фінансово-економічного, наукового, кадрового, правового, інформаційного, техніко-економічного забезпечення, і сама є складовою мікрологістичної системи.

Одним з видів забезпечення логістичної діяльності на підприємстві є, насамперед, організаційне забезпечення, під яким розуміємо проведення заходів організаційного характеру щодо впровадження логістики в діяльність підприємства та щодо оптимізації управління його матеріальними, фінансовими й інформаційними потоками. Підвищенню ефективності логістичної діяльності сприяє фінансово-економічне забезпечення, під яким розуміємо систему заходів, спрямованих на оптимізацію фінансових потоків підприємства. Наукове забезпечення логістичної діяльності на підприємстві передбачає проведення наукових досліджень щодо впровадження логістики в господарську діяльність підприємства; наукове обґрунтування напрямків впровадження логістичної діяльності; здійснення методичних розробок щодо впровадження логістики; визначення впливу логістичних показників на фінансові результати діяльності підприємства та ін. До кадрового забезпечення належать: підготовка фахівців з логістики; мотивація та стимулювання їх логістичної діяльності тощо. Підвищення ефективності логістичної діяльності на підприємстві ґрунтується на правовому забезпеченні, призначенням якого є розробка нормативних актів і стандартів; створення бази даних нормативної документації, яка регламентує господарську та логістичну діяльність підприємств; розвиток юридичної підтримки логістичної діяльності; інтеграція управлінської діяльності з логістичною діяльністю та ін. Підвищенню ефективності логістичної діяльності сприяє інформаційне забезпечення, під яким розуміємо систему заходів, спрямованих на оптимізацію інформаційних потоків підприємства. Важливим видом забезпечення логістичної діяльності на підприємстві є техніко-економічне забезпечення, під яким розуміємо систему заходів, спрямованих на оптимізацію інформаційних та фінансових потоків підприємства.

Використання системного підходу до впровадження логістики в господарську діяльність диктує необхідність формування комплексу забезпечуючих підсистем та їх подальший розвиток з метою підтримки підвищен-

ня ефективності логістичної діяльності на машинобудівному підприємстві.

Створення, впровадження та подальший розвиток всіх видів забезпечення логістичної діяльності спрямовується на підвищення ефективності логістичної діяльності на машинобудівному підприємстві [1, 3 – 5]. За допомогою спеціально проведеного анкетного опитування було визначено, що в діяльності більшості вітчизняних машинобудівних підприємств логістика не використовується. Тому на основі дослідження теоретичних джерел [1, 3] та результатів анкетного опитування шляхом логічного аналізу було розроблено рекомендації щодо створення, впровадження та подальшого розвитку всіх видів забезпечення логістичної діяльності. Процес підвищення ефективності логістичної діяльності в розрізі її забезпечуючих підсистем на прикладі ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря» схематично наведено на рис. 1. Ефективність логістичної діяльності не обмежується окремими показниками, а потребує формування та розвитку забезпечуючих підсистем. Варто зазначити, що цей процес має свої особливості на різних за своїм масштабом підприємствах. На великих підприємствах, таких як ВАТ «Харківський

машинобудівний завод «Світло Шахтаря», доцільно створити відділ логістики, якому пропонується розробляти і здійснювати заходи щодо підвищення ефективності логістичної діяльності за такими напрямками: організаційним, фінансово-економічним, науковим, кадровим, правовим, інформаційним, техніко-економічним. Розробка і здійснення заходів повинні відбуватися у взаємодії з працівниками інших відділів підприємства.

Наголосимо, що на підприємствах, менших за своїм масштабом, скорочується обсяг таких заходів у зв'язку з обмеженими можливостями їх здійснення. Тому менеджер з логістики діє вибірково, у відповідності з цілями підприємства.

Ефективність логістичної діяльності на підприємстві може виявлятися:

- а) в оптимальній організації постачальницької, виробничої і збутової діяльності підприємства;
- б) у скороченні логістичних витрат;
- в) в оптимізації матеріальних, фінансових та інформаційних потоків;
- г) у виробництві конкурентоспроможної продукції;
- д) у виході на нові ринки;
- е) у науково-технічних досягненнях.

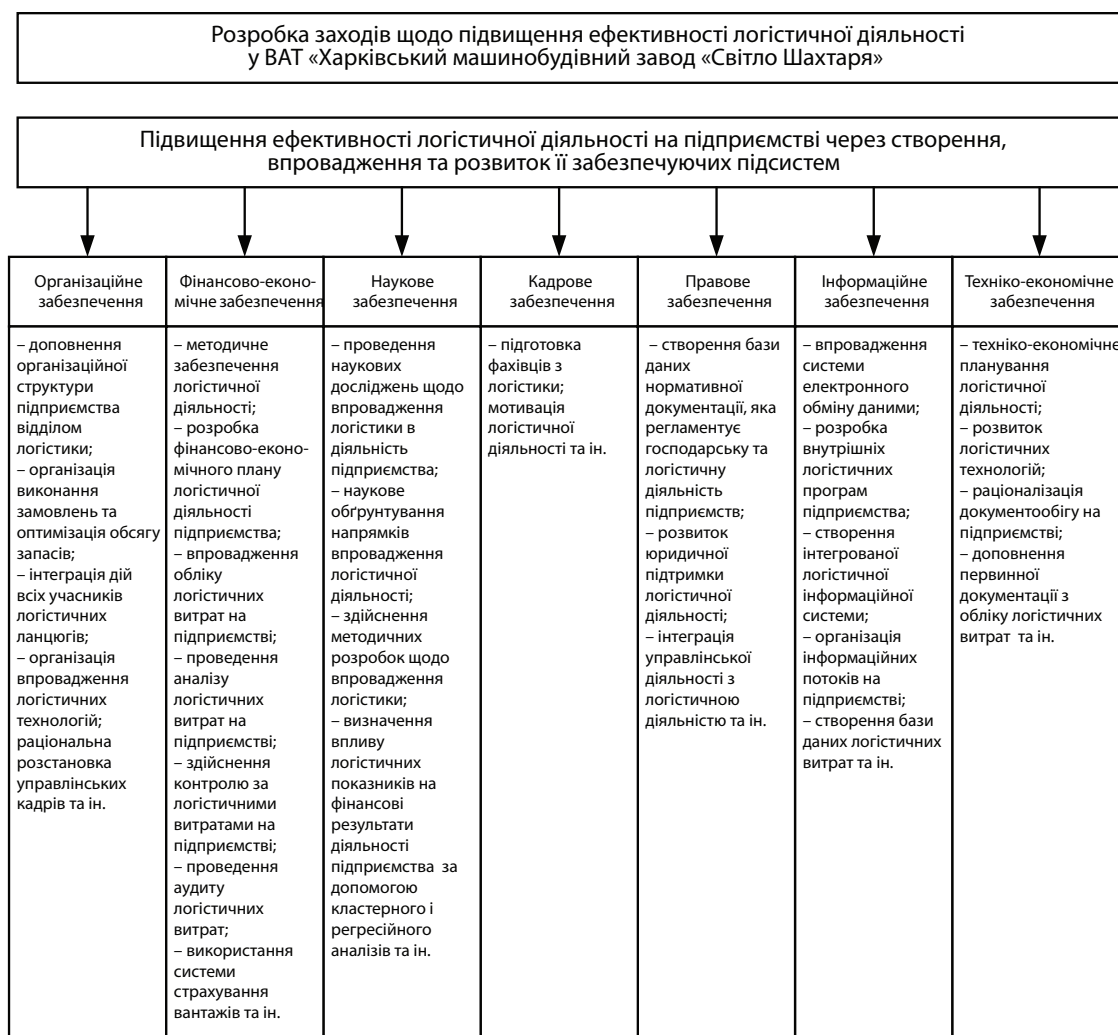


Рис. 1. Заходи щодо підвищення ефективності логістичної діяльності у ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря»

Взаємодію функціональних та забезпечуючих підсистем щодо підвищення ефективності логістичної діяльності відображено на рис. 2. Складові логістичної діяльності впливають на ефективність управління матеріальними,

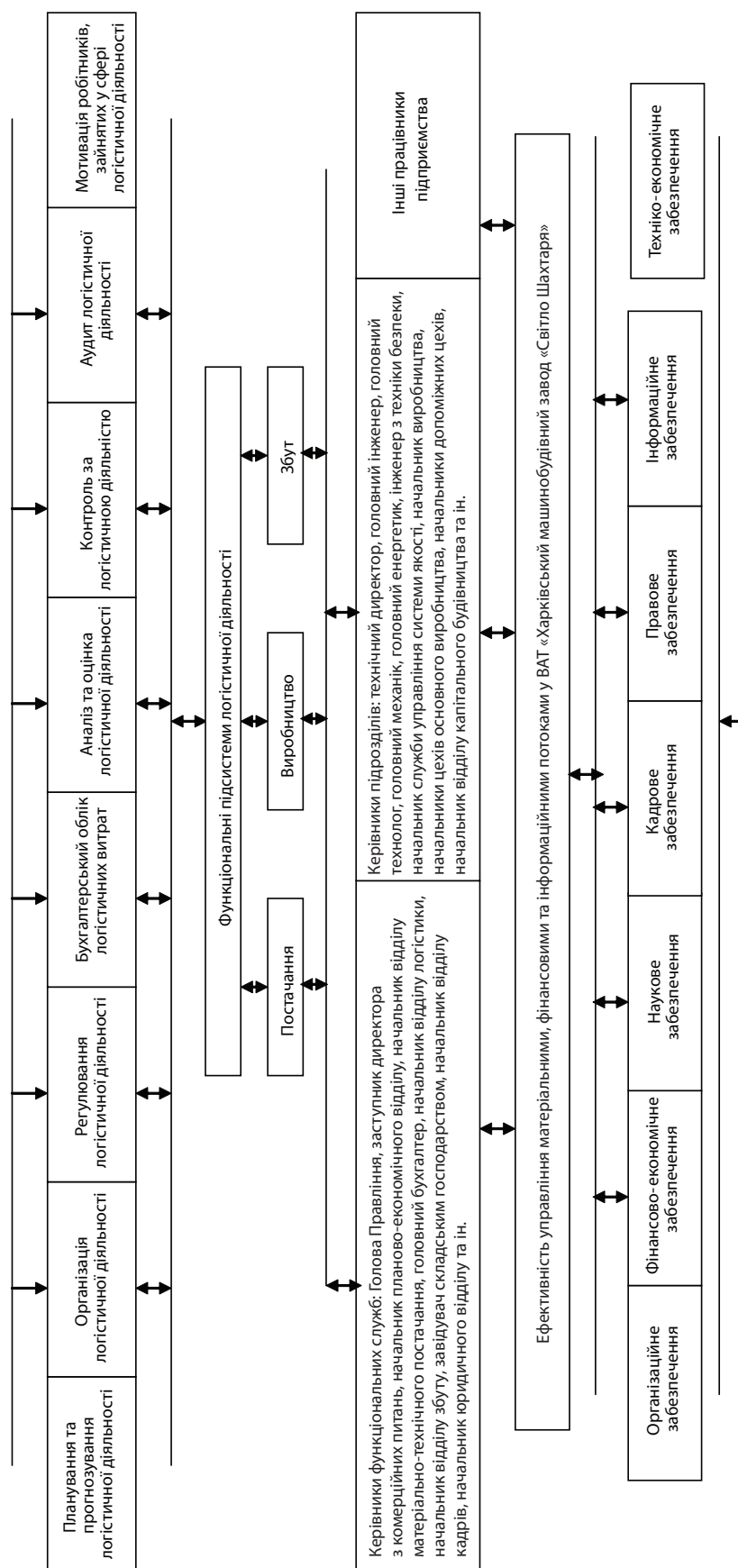


Рис. 2. Забезпечення ефективності логістичної діяльності у ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря»

фінансовими та інформаційними потоками машинобудівного підприємства через функціональні підсистеми логістичної діяльності та обов'язки працівників підприємства і навпаки: ефективність управління цими потоками впливає на функціональні підсистеми логістичної діяльності, а, отже, і на логістичну діяльність на підприємстві в цілому. Забезпечуючі підсистеми впливають на ефективність управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками машинобудівного підприємства і навпаки. Отже, на рис. 2 відображено місце підсистем логістичної діяльності в досягненні ефективності управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками машинобудівного підприємства.

Як видно з рис. 2 складові логістичної діяльності та її забезпечуючі підсистеми є типовими для машинобудівних підприємств різного масштабу. Що ж до функціональних підсистем, то вони відрізняються за субординацією, виконуваними завданнями, посадами, обсягом робіт.

У ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря» існує великий набір функціональних служб та підрозділів, на які може спиратися відділ логістики, що сприятиме підвищенню ефективності управління його матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками.

Впровадження відділу логістики чи посади менеджера з логістики забезпечить ефективність логістичної діяльності, яка буде мати свої особливості відповідно до умов господарської діяльності машинобудівного підприємства.

Висновок. Таким чином, основними шляхами підвищення ефективності логістичної діяльності на підприємстві є її комплексне забезпечення; досягнення взаємозв'язку видів забезпечення логістичної діяльності з іншими видами діяльності підприємства; використання системного підходу щодо впровадження логістики в господарську діяльність на основі комплексу функціональних та забезпечуючих підсистем. Подальшому дослідженню підлягає апробація запропонованих рекомендацій на практиці – в діяльності вітчизняних підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Чеботаев А. А.** Логистика. Логистические технологии: учебное пособие / А. А. Чеботаев. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2002. – 172 с.
- 2. Руденко Г. Р.** Інноваційність взаємозв'язків видів забезпечення логістичної діяльності та управління підприємством / Г. Р. Руденко // Проблеми науки. – 2007. – № 8. – С. 8–13.
- 3. Економіка логістичних систем: монографія** / М. Васелевський, І. Білик, О. Дейнека та ін.; за заг. ред. Є. Крикавського та І. Кубіва. – Львів: Національний Університет «Львівська політехніка», 2008. – 596 с.
- 4. Ларіна Р. Р.** Ефективність функціонування мікрологістичних систем: підходи та проблеми / Р. Р. Ларіна, А. В. Рязанов // Менеджер. – 2006. – № 1 (35). – С. 120–126.
- 5. Мішина С. В.** Комплексна оцінка ефективності логістичної діяльності / С. В. Мішина, О. Ю. Мішин // Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. Вип. 237. V. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – С. 1202–1209.

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ КОМПЕТЕНТНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

СЕЛЕЗНЬОВА Г. О.

кандидат економічних наук

Харків

Визначальною особливістю господарювання вітчизняних підприємств у сучасних умовах є високий рівень конкуренції. У цих обставинах обов'язковою умовою розвитку організації та забезпечення її конкурентоспроможності на тривалу перспективу є компетентний персонал та створений ним інтелектуальний капітал підприємства. Враховуючи, що одним з основних принципів управління підприємством стає робота у команді, яка сприяє ефективному використанню інтелектуального потенціалу працівників, для формування стійких конкурентних переваг особливе значення має розробка адекватної стратегії управління персоналом, що забезпечить достатній рівень його конкурентоспроможності.

Дослідженню сутності стратегії управління персоналом та процесу її розробки присвячено значну кількість науково-практичних праць зарубіжних та вітчизняних авторів, таких як М. Армстронг, Г. Деслер, С. П. Роббинс, Д. Торрінгтон, С. Тейлор, Л. Холл, А. Я. Кібанов, Ю. Лисенко, Ю. Г. Одегов, В. А. Савченко,

М. Гусарова, С. Апенько, А. Коньшунова та ін. Проте дану проблему не можна вважати до кінця вирішеною, оскільки недостатньо дослідженими залишаються питання розробки стратегії управління персоналом компетентних організацій з урахуванням специфіки їх діяльності.

Метою статті є дослідження особливостей стратегії управління персоналом компетентної організації та визначення її основних складових.

Існують різні визначення поняття «стратегія управління персоналом» (СУП). Одним з визначень, яке найбільш повно, на погляд автора, розкриває сутність даного поняття, є визначення А. Кібанова, який розглядає стратегію управління персоналом як розроблений керівництвом організації пріоритетний, якісно визначений напрям дій, які необхідні для досягнення довгострокових цілей зі створення високопрофесійного, відповідального і згуртованого колективу і враховують стратегічні завдання організації та її ресурсні можливості [1].

До основних рис стратегії управління персоналом відносять її довгостроковий характер та зв'язок із стратегією організації в цілому, врахування численних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища [2].

У науковій літературі немає єдиного підходу до класифікації стратегій управління персоналом. Існує ве-

лика кількість імовірних стратегій залежно від признаку класифікації. Більшість авторів розрізняють напрямки СУП залежно від обраної стратегії підприємства. Тобто, сама стратегія управління персоналом та її складові визначаються залежно від обраної підприємством загальної стратегії (підприємницька стратегія, стратегія динамічного зростання, стратегія прибутковості, ліквідаційна стратегія та циклічна стратегія) [1, 2, 3 та інші], та з орієнтацією на досягнення певних конкурентних переваг (на основі якості, низьких витрат, інновацій, використання кращих співробітників) [2]. Ю. Г. Одегов виокремлює наступні стратегії управління персоналом [2]:

- економія витрат підприємства, пов'язаних з персоналом;
- ув'язка прогнозів потреби у персоналі з планами розвитку;
- повне забезпечення потреби власного виробництва персоналом високої якості;
- додаткові вкладення у розвиток персоналу, створення умов для його більш повного використання;
- диференційований підхід до різних груп робітників і більш гнучкий вплив на них.

Більш повні класифікації стратегій управління персоналом наведені С. Апенько і А. Коньшуною [4] та М. Гусаровою і А. Тропиніним [5]. Цікавим є підхід В. М. Коломійця, який запропонував класифікацію стратегій розвитку конкурентоспроможного персоналу за сьома ознаками: за джерелом виникнення конкурентної переваги персоналу, за способом впливу на об'єкт, за етапом розвитку трудового потенціалу підприємства, за етапом життєвого циклу підприємства, за строком здійснення, за відповідністю загальної стратегії підприємства, за джерелами інвестицій [6].

При всьому розмаїтті стратегій управління персоналом більшість авторів виділяють низку традиційних складових (функцій), які притаманні як стратегічному, так і поточному управлінню персоналом: відбір і розміщення кадрів, оцінка, мотивація, розвиток персоналу, планування переміщень. Зрозуміло, що у стратегічному контексті ці напрямки мають свої особливості. Але цей підхід можна використовувати розглядаючи стратегію управління персоналом як складову загальної стратегії організації. Для компетентних організацій основне призначення стратегії управління персоналом – це забезпечення умов формування і розвитку ключових компетенцій. У зв'язку з цим, в управлінні людськими ресурсами у стратегічному розрізі велике значення отримують такі складові, як відбір та розвиток персоналу, розвиток прихильності компанії, забезпечення налагоджених внутрішніх комунікацій.

Особливості відбору кадрів у компетентній організації виявляються, перш за все, у зміщенні акцентів з кількісних аспектів потреби у працівниках до якісних аспектів – потреби у певних компетенціях. Крім того, одна з найважливіших задач при підборі персоналу в компетентну компанію, яка вже має свою корпоративну культуру, – пошук людей, що не тільки володіють необхідними знаннями і навичками виконання роботи, але і таких, що розділяють основні її цінності. Це обумовле-

но тим, що позитивна корпоративна культура підвищує лояльність співробітників, для яких робота є життєвою цінністю. Віддані своїй організації працівники «економічно вигідні» їй: вони працюють сумлінно, самостійно, з великою віддачею, не вимагаючи негайно додаткової винагороди, тоді як за нелояльними співробітниками необхідний постійний контроль, їх потрібно додатково стимулювати, мотивувати тощо.

Корпоративна культура складає основу розвитку будь-якої успішної компанії. Формування корпоративної культури завжди пов'язано з рядом інновацій, направлених на досягнення бізнес-цілей і тим самим збереження конкурентоспроможності компанії на ринку.

За дослідженнями Російської Асоціації менеджерів, уміння створювати і розвивати корпоративну культуру, яка стимулює інновації і управління змінами, відносить до числа перших трьох пріоритетів розвитку бізнесу і – відповідно – професійних навичок лідера більшість топ-менеджерів російських компаній [7].

Корпоративна культура виявляється у вигляді тих цінностей, що розділяються членами трудового колективу, прийнятої ними філософії, ідеології управління, вірувань, норм поведінки. Носіями її є люди, й формується вона значною мірою під впливом відносин в процесі управління і, зокрема, вищого керівництва. Корпоративна культура багато в чому впливає на ступінь задоволеності умовами праці, визначає особливості поведінки працівників, їх взаємодії, стиль керівництва, колективне бачення перспектив розвитку.

Функціями корпоративної культури є формування певного образу організації та забезпечення соціальної стабільності, єдності й відданості працівників. За допомогою корпоративної культури здійснюється формування та контроль норм поведінки персоналу, найбільш доцільних з точки зору інтересів більшості учасників організації.

Організаційна культура на підприємстві, націленому на розвиток, повинна культивувати позитивне відношення до змін, прагнення до ризику, увагу до зовнішніх проблем і можливостей, прояв творчого підходу до рішення поточних і перспективних задач. У зв'язку з цим система мотивації повинна бути спрямована на підтримку ініціативності, внеску в нововведення, творчого пошуку шляхів розвитку організації, готовності управлінського персоналу йти на ризик.

Критерії відбору працівників, принципи оцінки діяльності та системи мотивації, заходи з підвищення кваліфікації персоналу обов'язково повинні відповідати корпоративній культурі підприємства. Важливу роль в процесі збереження корпоративної культури організації мають також методи соціалізації, які допомагають новим співробітникам адаптуватися до внутрішньоорганізаційного оточення.

Компонентами корпоративної культури є:

- прийнята система лідерства;
- стилі розв'язання конфліктів;
- діюча система комунікації;
- положення індивіда в організації;
- прийнята символіка: гасла, організаційні табу, ритуали.

Реалізації корпоративної культури здійснюється за допомогою комунікації. Відсутність сильної і якісної комунікації призводить до втрати співробітниками відчуття причетності до справ компанії. Крім того комунікації відіграють велику роль у формуванні ключових компетенцій організації, оскільки передбачають участь в рішенні загальних завдань великої кількості людей і функціональних рівнів. Як правило, встановлення контактів і обмін інформацією між відділами підприємства вимагають спеціальних зусиль і уваги.

Оскільки ключові компетенції – результат колективного досвіду організації в цілому, то на підприємстві потрібно створити такі умови, які забезпечать можливість розвитку і обміну досвідом. Вирішальну роль у створенні сприятливих умов для передачі досвіду і знань грають канали навчання і засоби комунікації.

Обов'язкова умова якісного обміну інформацією – організація внутрішніх каналів комунікації між всіма підрозділами компанії. Зміни, що відбуваються в організації (реструктуризація, введення в дію нових законів і положень, проведення тренінгів, обмін досвідом, краща практика, новини, інформація від ради директорів тощо), повинні доводитися до всіх співробітників у найкоротші терміни. Оскільки комунікація – це двосторонній процес, то основним її елементом є регулярний зворотний зв'язок, який забезпечується систематичним проведенням опитів співробітників, фокус-груп, зустрічей з керівниками, «гарячих ліній» за допомогою інтернету.

Однак на підприємствах часто виникають проблеми з обміном знань та досвіду, пов'язані з наявністю низки бар'єрів (мотиваційних, організаційних, культурних, бюрократичних), що перешкоджають обміну і сприйняттю знань усередині організації [8]. Співробітникам часто бракує часу для обміну знаннями та досвідом, вони не інформовані про інтереси колег, крім того на підприємствах часто не створені технічні умови для організації обміну знаннями, відсутні винагорода і визнання керівництвом їх внеску в ефективну діяльність підприємства.

Обмін знаннями означає постійну циркуляцію інформації, яка залежно від стратегічних завдань, тактики управління і технологічних можливостей організації, може здійснюватися у наступних формах [8]:

- вербально (дискусії, «мозкові штурми», проблемні наради тощо);
- традиційно (поштові сервери і доступні обмежених кількості співробітників директорії, проблемно-орієнтовані «чати»);
- з використанням інструментів управління знаннями, які доступні всім співробітникам компанії або тій їх частині, для яких ці знання є критичними.

Відсутність обміну знань в організаціях призводить до подвійної роботи та пошуку шляхів вирішення проблем, які вже давно вирішені.

Одна з основних функцій системи управління персоналом, яка визначає і підтримує компетенцію працівників організації на рівні, необхідному для стратегічного зростання організації – це розвиток персоналу. Розвиток і навчання персоналу служить джерелом орга-

нізаційних можливостей, що дозволяють компанії навчатися і придбавати додатковий капітал. Безперервне оновлення компетенцій і можливостей персоналу для відповідності ринковим умовам і очікуванням споживачів є основою успішної реалізації стратегії і заставою міцної конкурентної переваги компанії.

Під розвитком персоналу у науковій літературі розуміється системно організований процес безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу. Розвиток персоналу забезпечується заходами, пов'язаними з оцінюванням кадрів з метою виробничої адаптації та атестації персоналу, плануванням трудової кар'єри робітників і фахівців, стимулюванням розвитку персоналу тощо. Тобто основними складовими процесу розвитку персоналу є [3]:

- професійне навчання;
- виробнича адаптація персоналу;
- оцінювання та атестація персоналу;
- планування трудової кар'єри робітників і фахівців (професійно-кваліфікаційне просування робітників та фахівців, формування резерву керівників).

Особливе значення для розвитку персоналу компетентної організації має використання комплексних програм навчання. В літературі виділяється чотири типи політики навчання персоналу в сучасних організаціях [9]:

- функціональна політика навчання – більшою мірою зосереджена на підвищенні кваліфікації окремих співробітників, ніж на розвиток персоналу і нарощування інтелектуального потенціалу організації в цілому;
- проблемно-орієнтована політика націлена на формування механізму вирішення проблем між функціональною взаємодією відділів і співробітників;
- перспективно-орієнтована політика навчання передбачає навчання, перш за все, топ-менеджерів і ключових фахівців, які визначають напрямки розвитку організації;
- креативна політика передбачає створення робочих груп, що самонавчаються та груп, всередині яких процес навчання дійсно є безперервним. Компанія, яка підтримує креативні навчальні проекти, що «розхитують» стереотипи організаційної поведінки, має змогу по новому поглянути на себе і на своє зовнішнє середовище.

Для компетентних організацій, в яких повинна домінувати перспективно-орієнтована або креативна політика навчання, принципово важливим є здійснення діагностики потреб у навчанні. Порівняння стратегічних намірів і цілей з можливостями компанії демонструє зону її найближчого розвитку і дає орієнтири для побудови учбових програм.

Ідентифікація, розвиток і використання ключових компетенцій для підтримки довгострокового ринкового успіху підприємства неможливо без використання мотивації, як цілісного комплексного інструментарію з перетворення потенціальних можливостей персоналу у безпосередню дію. При формуванні системи мотивації треба пам'ятати, що діяльність робітників більш ефек-

тивна, коли вони мають внутрішню мотивацію до дій і навчання (якщо тільки організація систематично не обмежує їх можливості), ніж при зовнішній мотивації за допомогою винагород.

У якості мотивуючих стимулів консультанти по управлінню знаннями пропонують [10]:

- зняти внутрішньоорганізаційні бар'єри між підрозділами для забезпечення вільного доступу до інформації;
- виявити сфери взаємовигідної співпраці для окремих працівників і груп фахівців;
- створити умови для обміну знаннями (виділити робітнику необхідний час та засоби, щоб він мав можливість поділитися найбільш цікавими ідеями і результатами своєї роботи, а також ознайомитися з ідеями своїх колег);
- ввести нові посади на підприємстві для координації обміну знань;
- розробити систему заохочення за участь в обміні знаннями;
- визначити правила використання інтелектуальних активів.

Важливо, щоб діюча система управління персоналом забезпечила відповідність між тими компетенціями, які необхідні для реалізації основної мети підприємства і співробітниками – носіями цих компетенцій.

Автором досліджені особливості системи мотивації в процесі формування і розвитку ключових компетенцій у роботі [11], де визначено, що система мотивації компетентної організації повинна включати заходи, які забезпечать:

- по-перше, зацікавленість співробітників-носіїв ключових компетенцій в практичній реалізації наявних явних і прихованих компетенцій;
- по-друге, розвиток наявних здібностей і навичок, а також формування нових, необхідних для розвитку підприємства;
- по-третє, підтримку бажання робітників поділитися своїми знаннями та досвідом.

У сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств характерним є достатньо низька заробітна плата навіть у висококваліфікованих працівників, що обумовлює велике значення зовнішньої мотивації. Тому у компетентних організаціях доцільно використовувати системи заробітної плати працівників за знання, рівень компетенцій, які мають орієнтувати персонал не тільки на опанування нових знань та вмінь, удосконалення практичних навичок, а й на ефективне використання їх на робочому місці [3]. Упровадження зазначених систем обумовлене не стільки необхідністю стимулювання розвитку персоналу, скільки особливістю впровадження новітніх досягнень науково-технічного прогресу. Ця особливість полягає в тому, що технічні нововведення зараз досить легко копіюються і водночас відносно швидко старіють, тоді як освітній і кваліфікаційний рівень персоналу за короткий проміжок часу неможливо скопіювати, для досягнення необхідного рівня розвитку персоналу вимагається значний період.

Отже, можна зробити висновок, що в процесі формування ключових компетенцій організації, основними складовими стратегії управління персоналом є такі:

- відбір кваліфікованих працівників, які мають необхідні для підприємства досвід, знання та навички та поділяють основні цінності організації;
- розвиток персоналу, перш за все, шляхом впровадження комплексних програм навчання;
- створення корпоративної культури, що сприяє прихильності робітників організації та забезпечує можливість обміну знаннями і досвідом за допомогою розвинutoї системи комунікації;
- наявність системи мотивації, як зовнішньої (шляхом винагород), так і внутрішньої (на основі залучення до активної творчої діяльності, реалізації особистих компетенцій та ініціатив, розуміння компанією особливості кожного робітника, забезпечення можливостей зростання тощо).

Таким чином, за результатами досліджень визначено основні складові стратегії управління персоналом в процесі формування ключових компетенцій підприємства. Розробка стратегії управління персоналом відповідно до цих складових дозволять вітчизняним підприємствам підвищити ефективність діяльності й тим самим забезпечити високий рівень конкурентоспроможності у майбутньому. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Управление персоналом организации: Учебник/ под ред. А. Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 638 с.
2. Одегов Ю. Г. Управление персоналом в структурно-логических схемах: Учебник. – М.: Академический проект, 2005. – 1088 с.
3. Савченко В. А. Управление развитием персонала: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2002. – 351 с.
4. Апенько С., Коньшунова А. Миссия, цель и стратегия управления персоналом // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2007. – №1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vkaznu.ru/index.php?showtopic=8100>.
5. Гусарова М., Тропынин А. Стратегия управления персоналом: понятия и классификация // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2009. – №7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lcstrongtower.com/strategiya_upravleniya_p.
6. Коломієць В. М. Альтернативні стратегії розвитку конкурентоспроможного персоналу промислового підприємства // Менеджер ДонДДУ. – 2008. – №1 (43). – С. 148 – 154.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amr.ru/research/review/detail.php?ID=3263>.
8. Кусова А. Разработка таксономий и онтологий в системах управления знаниями // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – №6. – С. 91 – 99.
9. Солтыцкая Т. А. Политика обучения персонала в российских компаниях // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Том 3. – №2. – С. 155 – 174.
10. Роббинс С. П. Правда об управлении персоналом. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 304 с.
11. Селезньова Г. О. Мотивация у процесі формування ключових компетенцій // Управління розвитком. – 2010. – С. 107 – 109.

МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ ЕГО КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ

ШТАЛЬ Т. В.

кандидат экономических наук

Харьков

Глобализация, ускорение темпов научно-технического прогресса, возрастание роли компетенций персонала и взаимоотношений с субъектами рынка привели к усилению роли стратегии как системообразующей составляющей деятельности предприятия. В связи с этим, использование комплексного подхода к оценке стартовых условий выбора стратегии предприятия, основанного на анализе стратегического ландшафта и построении профиля ландшафта, является необходимым условием поддержания высокого уровня конкурентоспособности предприятия.

Исследованиями вопросов стратегического менеджмента и маркетинга занимались такие зарубежные и отечественные ученые как А. Томпсон, Дж. Стрикленд, Г. Б. Клейнер, О. И. Момот, И. В. А. П. Панкрухин [1 – 4]. Однако, как свидетельствует анализ литературы, вопросам формирования стратегии предприятия в целом, и маркетинговой стратегии предприятия в частности уделено недостаточно внимания. В связи с этим, на наш взгляд, проведение исследования в этом направлении является целесообразным и актуальным.

Целью статьи является поиск эффективной модели формирования маркетинговой стратегии предприятия в системе формирования корпоративной стратегии с учетом стратегического ландшафта и его профиля.

Характер стратегического ландшафта определяет стратегическую позицию предприятия на определенном рынке, в его сегменте или нише. По своей сути, с точки зрения экологии, ландшафт – это «конкретная территория, однородная по своему происхождению и истории

развития, неделимая по зональным и а зональным признакам, обладающая едиными геологическим фундаментом, однотипным рельефом, общим климатом, единообразным сочетанием условий и, следовательно, однохарактерным набором простых геокомплексов» [5].

Рассматривая понятие ландшафта с позиции маркетинга, следует уточнить его, с учетом особенностей теории маркетинга и теории стратегии. Стратегический ландшафт определен нами как территориальный сегмент рынка, сформировавшийся под влиянием факторов макро- и микромаркетинговой среды и испытывающий влияние со стороны деятельности предприятия, обладающий возможностями развития и устойчивостью структуры. Стратегический ландшафт предприятия формируется исходя из целого ряда элементов, которые формируют профиль стратегического ландшафта.

Маркетинговая стратегия должна разрабатываться исходя из соотношения элементов стратегического ландшафта (рис. 1.).

Исходя из этого, важно понимать, каково значение объективной оценки стратегического ландшафта. В данном случае стратегический ландшафт предприятия является основой для формирования корпоративной стратегии.

Соответственно этому стратегический ландшафт маркетинговой деятельности предприятия является основой для формирования маркетинговой стратегии.

Как отмечалось, стратегический ландшафт образует целый ряд элементов. Рассмотрим их более подробно с целью формирования методического подхода к оценке или конкретизации данных элементов:

1. Положение конкурентов, намерения, цели, возможности. Оценка положения конкурентов проводится на основе матричного анализа, который позволяет конкретизировать рыночную позицию конкурентов. Что



Рис. 1. Стратегический ландшафт процесса формирования маркетинговой стратегии предприятия

касается намерений, целей и возможностей, то здесь целесообразно формировать базу данных, в рамках чего в структуре предприятия можно выделить структурную единицу (рабочая группа), которая целенаправленно будет заниматься исследованием конкурентов.

2. Привлекательность рынков, отраслей и секторов. Анализ данного элемента целесообразно проводить, используя модель пяти сил конкуренции М. Портера, так как в большинстве случаев привлекательность рынков определяется конкурентной ситуацией на данных рынках.

3. Собственные сильные и слабые стороны. Целесообразным является использование SWOT-анализа.

4. Требования заинтересованных лиц. Оценку требований заинтересованных лиц целесообразно проводить методом глубинного интервью, а затем с привлечением экспертов для последующей оценки. Это позволяет выявить данные требования, их конкретизировать и впоследствии оценить.

5. Привлекательность среды. Данный элемент можно оценить, используя методику PEST-анализа. Это даст возможность определить насколько факторы среды влияют на предприятие, какова сила данного влияния, как они могут измениться в перспективе, какие из факторов можно игнорировать, и в результате получить количественное выражение привлекательности рынка.

6. Наличие ресурсов. Оценка наличия ресурсов складывается из двух составляющих: оценка собственных ресурсов и возможностей (анализ внутренней среды предприятия и его потенциала) и оценка входящих ресурсов (анализ наличия сырьевых баз, поставщиков сырья, финансов, оборудования, услуг, кадров и пр.).

7. Ревизия и организация функциональной политики. Для оценки данного элемента целесообразно использовать аудит организационной структуры предприятия и коммуникативных связей, которые обеспечивают эффективность функционирования данной структуры.

8. Идентификация и уточнение схемы основных процессов. Для этого исследования необходимо использовать реинжиниринг бизнес-процессов, который позволяет оптимизировать процессы, происходящие внутри предприятия, избежать дублирования и перераспределить функции между персоналом предприятия.

9. Определение адекватной операционной модели. В данном случае экспертам необходимо оценить существующие операционные модели в предприятии и рассмотреть возможные альтернативы, которые могут быть вызваны стратегическими изменениями.

Таким образом, этап оценки элементов стратегического ландшафта предприятия является наиболее трудоемким, требующим учета всех факторов и высокого уровня объективности со стороны экспертов.

Отметим, что, положив в основу методику стратегического ландшафта, можно предложить модель формирования стратегии предприятия в целом, и маркетинговой стратегии предприятия в частности.

Предлагаемая модель формирования стратегии предприятия (рис. 2), с одной стороны, основана на анализе стратегического ландшафта и построении профиля

ландшафта, а с другой – генерировании стратегических альтернатив и прогноза их реализации.

Тем не менее, данная модель содержит целый ряд логически и последовательно взаимосвязанных этапов (следует учесть, что параллельно формированию корпоративной стратегии формируется таким же образом и маркетинговая стратегия, что обусловлено тем, что маркетинговая стратегия не может формироваться без учета общекорпоративной для избегания несогласованности целей, решений и действий). Кроме того, маркетинговая стратегия является составной частью общекорпоративной стратегии и предопределяет будущее положение предприятия в рыночном пространстве, а также фактические и потенциальные конкурентные преимущества предприятия.

Первым этапом в данной модели является этап анализа стратегического ландшафта и построения его профиля.

В соответствии с выявленными характеристиками ландшафта формируется миссия предприятия и миссия маркетинговой деятельности, которые и образуют второй этап в данной модели.

Определение миссии предприятия, следуя традиционной методике, должно отражать основные направления деятельности, основные рынки, основные товары и основных потребителей, а также намерения предприятия по отношению к собственному персоналу. В этом случае миссия будет носить комплексный и системный характер, что повысить её понимание всеми заинтересованными сторонами. Кроме того, целесообразно формировать и миссию маркетинговой деятельности, основываясь на теории маркетинга взаимоотношений и взаимодействии предприятия с субъектами внешней среды.

После определения миссии необходимо четко сформулировать политику как самого предприятия, так и маркетинговую политику, которая бы отражала общие принципы и правила, которых предприятие будет придерживаться в своей деятельности, и в частности маркетинговой. Данный этап основан на определении политики предприятия, и её составной части – маркетинговой политики.

Исходя из миссии предприятия и маркетинговой деятельности и политики маркетинга, формулируются цели – как корпоративные, так и маркетинговые, которые взаимосвязаны между собой, что и образует этап постановки целей.

Постановка целей (корпоративных и маркетинговых) логично трансформируется в систему разработки стратегии (корпоративной и маркетинговой), которая включает в себя четыре составляющих данного этапа: генерирование стратегических альтернатив на основе стратегического ландшафта предприятия (как правило, выдвигают три стратегических альтернативы: пессимистическую (ситуация ухудшается), оптимистическую (ситуация улучшается) и фактическую (ситуация соответствует фактическому состоянию стратегического ландшафта); выбор стратегии (четкое формулирование стратегии предприятия и стратегии маркетинга,

исходя из стратегического ландшафта); прогнозирование результатов реализации выбранной стратегии (используя метод сценарного планирования определяют предварительные результаты реализации той или иной стратегии, и тем самым подтверждается или нет сделанный выбор); разработка стратегического плана (стратегия трансформируется в сводный план мероприятий, как в рамках всего предприятия, так и по направлению маркетинговой деятельности).

Разработка стратегического плана является заключительным шагом этапа разработки стратегии и начальным этапом реализации стратегии предприятия, для которой он служит основой контроля хода реализации стратегии и достижения поставленных целей.

В свою очередь этап реализации стратегии предприятия (в том числе и маркетинговой) предусматривает также четыре составляющие, которые необходимы для внедрения выбранной стратегии: выделение и мобилизация необходимых ресурсов для внедрения и реализации стратегии; соответственно стратегическим изменениям необходимы адекватные изменения в организационной структуре предприятия; внедрение

стратегических изменений; налаживание процесса коммуникаций между подразделениями организационной структуры, которые задействованы в реализации стратегии как корпоративной, так и маркетинговой, а также координация процесса реализации стратегии.

После того как выбранная стратегия внедрена и реализована, крайне необходим этап оценки результатов стратегии (корпоративной и маркетинговой). На данном этапе выполняется функция контроля достижения поставленных целей как результата реализации стратегии, в случае если поставленные цели достигнуты, стратегия считается реализованной и эффективной. Если результат не получен, то необходим анализ причин и соответствующая корректировка выбранной стратегии в соответствии с изменениями стратегического ландшафта предприятия.

Выводы:

1. Дано определение стратегического ландшафта предприятия и обозначены его элементы.
2. Определено, что стратегический ландшафт является основным компонентом в выборе стратегии адекватной миссии и целым предприятия.

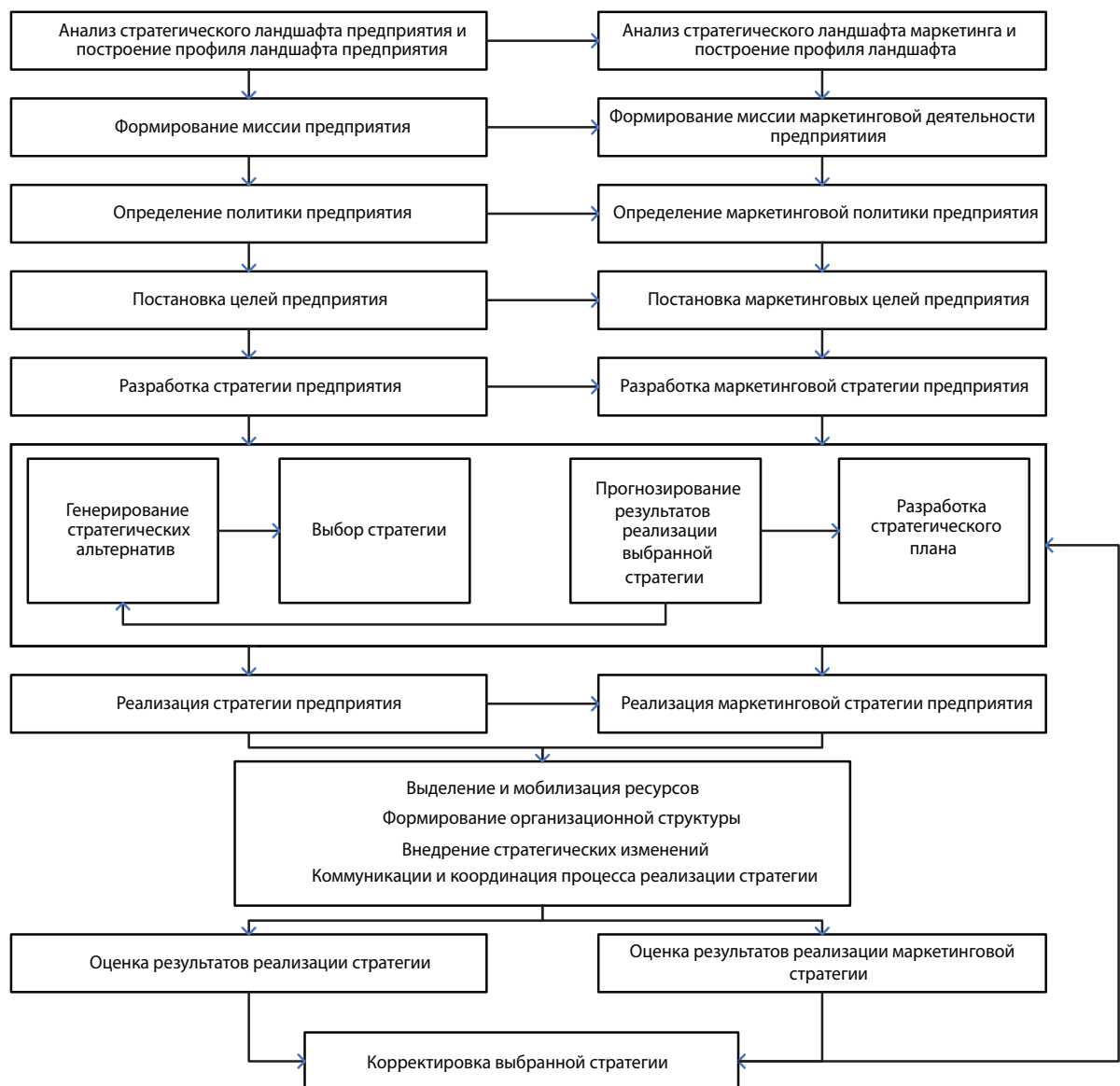


Рис. 2. Модель формирования маркетинговой стратегии предприятия в системе его корпоративной стратегии

3. Положив в основу методику стратегического ландшафта, предложена модель формирования стратегии предприятия в целом и маркетинговой стратегии предприятия в частности. Предлагаемая модель формирования стратегии предприятия, с одной стороны, основана на анализе стратегического ландшафта и построении профиля ландшафта, а с другой – генерировании стратегических альтернатив и прогноза их реализации. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии [Текст]: учебн. / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; пер. с англ.; под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи; ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

2. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия [Текст] / Г. Б. Клейнер. – М. : Дело; АНХ, 2008. – 568 с.

3. Панкрухин А. П. Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании [Текст]: учебное пособие / А. П. Панкрухин. – М. : Интерпракс, 1995. – 240 с.

4. Момот О. І. Менеджмент якості та елементи системи якості [Текст]: навч. посібник / О. І. Момот. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 368 с.

5. Вронский В. А. Экология: Словарь-справочник. – Изд. 2-е [Текст]. – Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 576 с.: ил. – ISBN 5-222-02576-4.

КОНСОЛИДАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

БЕРЕЗОВСКИЙ К. М.

аспирант

Харьков

Проблеме создания эффективных систем маркетинговой информации и маркетинговых коммуникаций посвящен достаточно обширный пласт исследований зарубежных и национальных ученых-экономистов [1 – 10]. Достаточно сказать, что все учебники по маркетингу содержат соответствующие разделы, не говоря о научных и диссертационных исследованиях. Вместе с тем, исследования в сфере информационного обеспечения систем маркетингового управления никогда не теряют актуальность именно из-за постоянно обновляющегося инструментария обработки данных, информации и знаний, которые необходимо адаптировать и к постоянно трансформирующимся объектам маркетингового управления. В большинстве случаев такая трансформация связана с изменением общепринятой маркетинговой парадигмы в направлении максимизации удовлетворения интересов потребителей и вовлечения их в совместное создание ценности. Следует отметить, что необходимость трансформации парадигмы маркетинга объясняется усилением уровня конкуренции и усложнением разработки конкурентной маркетинговой стратегии.

Естественным в данном случае является то, что довольно сильно (с теоретической точки зрения и в контексте практического использования) набирает популярность такой инструмент как конкурентная разведка, который пока, к сожалению, не в полной мере используется в маркетинговой деятельности и для которого еще не установлено общепринятого понимания. Действительно, различные исследователи по-разному определяют сущность и содержание конкурентной разведки: от обеспечения менеджмента предприятия информацией для превентивного принятия решений [21, с. 2] и информационно-аналитической деятельности

по отношению к среде функционирования [2, с. 74] до обобщенного представления данных, необходимых для принятия стратегических решений [6, с. 48].

Более целесообразной будет ориентация на определение конкурентной разведки А. С. Деревянко [5] в контексте консолидации маркетинговой информации (консолидация рассматривается как создание специальным образом обработанного знания, адаптированного под информационные потребности определенного круга пользователей). Естественно следует говорить о логической консолидации данных, а не о их физическом сборе в определенном месте. К сожалению, практически все многообразие имеющихся разработок оперирует именно с маркетинговой информацией, не предусматривая ее трансформации в открытое знание (в лучшем случае проводится предварительное обобщение данных с помощью методов кластерного или корреляционно-регрессионного анализа), необходимое предприятия при выработке конкурентного поведения.

Целью статьи является обоснование концептуальных основ организации информационного обеспечения системы стратегического маркетингового управления промышленным предприятием на основе процедур консолидации информации и определение содержательного наполнения данных процедур. Для достижения цели статьи предлагается информационное обеспечение маркетинга основывать на системах управления знаниями и на использовании методологии Business Intelligence (BI). В условиях отсутствия общепринятого перевода словосочетания «Business Intelligence» и ориентируясь на [1, 4, 7] согласимся с определением BI как «процесса превращения данных в информацию и знания о бизнесе для поддержки принятия неформальных решений» и как «технологии консолидации информации для обеспечения доступа к знаниям».

Основная авторская идея лежит не в сфере получения четкого определения терминам «консолидация информации» и «Business Intelligence», а в определении особенностей их применения в маркетинговом управ-

лении предприятием. Понятно, что внедрение процедур консолидации информации должно давать определенные преимущества в конкурентной борьбе. Если принять подход к определению целей предприятия в контексте идентификации и преодоления маркетинговых стратегических разрывов, то действия субъектов VI-процесса должны быть направлены именно на выявление имеющихся разрывов, на количественное определение размера такого разрыва и на поиск путей нивелирования такого разрыва при обязательном учете ограничений на уровень потенциала предприятия.

В первую очередь необходимо решить вопрос о целесообразности применения предприятием процедур консолидации информации. С одной стороны любой субъект хозяйствования проводит какое-то первичное обобщение информации. С другой – проведение интеллектуального анализа данных требует дополнительных затрат (как на разработку конкретных процедур, так и на обеспечение организационно-технической поддержки, без которой невозможно проводить сложные расчеты). Тут можно предложить использование матричных методов или построение многомерных классификаторов, позволяющих позиционировать предприятие в плоскости «уровень развития маркетингового управления – активность позиции в конкурентной борьбе (требуемая скорость реакции на угрозы и возможности) – качественный уровень (сложность получения) результатов обработки информации». Введя, например, для каждой оси плоскости лингвистическую переменную типа «высокий – средний – низкий» можно определиться с сложностью инструментария и процедур консолидации.

Далее определимся, для взаимодействия с какими подсистемами механизма стратегического управления необходим инструментарий VI (в рамках каких субмеханизмов и каким образом этот инструментарий будет использоваться). Как правило в таких случаях проводят разделение процессов управления на оперативные и стратегические. Соответственно на оперативном уровне наиболее оптимальной будет интеграция методов VI в системы мониторинга (мониторинг реализации стратегии и действий конкурентов в общем поле взаимодействия). На стратегическом уровне методы VI должны способствовать определению траекторий развития (скорее к поиску новых аттракторов или новых стадий жизненного цикла предприятия и создаваемой им ценности). Можно также утверждать о нецелесообразности подобного разделения инструментария VI в пользу создания единого контура формализации и контроля реализации маркетинговой стратегии.

Третьим этапом создания системы консолидации информации будет определение ее предназначения. Задекларированная ориентация маркетинга на преодоление стратегических разрывов тут может быть трансформирована до системы обеспечения стратегического соответствия (проявляется в элементах цепочки «рыночная потребность – продукт – технология – производство»). Следовательно и консолидация информация должна способствовать обеспечению соответствия между предлагаемой и востребованной потребитель-

ской ценностью и ресурсами предприятия. Методы конкурентной разведки будут использоваться в процессах принятия решений типа что, как, чем и когда производить предприятию.

Следующим этапом создания на предприятии технологии консолидации информации будет отбор методов, приемов и способов такой консолидации (естественно отбор будет проводиться из доступных для предприятия инструментов VI, а доступность будет определяться путем позиционирования в указанной выше матрице). Элементом новизны в рамках данного этапа будет утверждение автора о необходимости применения сервисно-ориентированного подхода и принципов категорийного менеджмента для описания деятельности предприятия. Соответственно следует различать инструментарий внутренней и внешней консолидации информации. Внутренняя консолидация (путем обработки данных, в разрезе детализированных вдоль иерархии бизнес-процессов предприятия учетных номенклатур) обеспечит сбор информации о параметрах создаваемой потребительской ценности. Бизнес-процессы при этом будут рассматриваться как совокупность элементарных действий (практик в терминах ISO 15288, однако представленных в разрезе товарных категорий) каждое из которых требует своей собственной системы знаний, интегрированной в единое внутреннее информационное пространство.

Консолидация внешней информации также будет состоять из двух обширных содержательных элементов. В первую очередь это информация о восприятии потребителем предложенное ему ценности (мониторинг реакции потребителя на предоставленный ему сервис). Как правило, в таких случаях говорят о необходимости внедрения CALS-технологий (технологий интегрированной информационной поддержки изделий [8]). Консолидация информации в данном случае предполагает не только лишь создание основанных на единых (для потребителя и производителя) стандартах баз данных, а формализацию опыта совместного взаимодействия путем совместной корректировки стратегических направлений развития. Соответственно в системе консолидированной информации собираются знания о всех составляющих бизнес-процессы (отдельных практиках), который формируют жизненный цикл предоставляемой ценности. Именно знания о структуре жизненного цикла (в его представлении через совокупность используемых на каждой стадии набора практик) и позволяют более точно идентифицировать стратегические разрывы и области, в которых можно улучшить стратегическое соответствие предприятия.

Вторым направлением внешней консолидации будет сбор информации о деятельности контрагентов и конкурентов предприятия. При этом методология VI позволяет говорить не о создании простой системы мониторинга рыночного окружения предприятия, а о подготовке баз данных и банков реакций для ориентированного на принципы ситуационного менеджмента механизма управления. Конечно же, первоначальный сбор данных для работы инструментария VI будет осуществляться через соответствующий мониторинг. Главным отличия-

ем предлагаемого подхода будет трансформация состава элементов системы мониторинга и переопределение принципов их функционирования. Предполагается, что мониторинг будет уже не только отслеживать соответствие траектории развития предприятия плановым ориентирам, а будет выступать средством превентивной трансформации данной траектории. Так, в ответ на возникновение системного события, с помощью инструментария BI будет проводиться оценка стратегического соответствия предприятия с дальнейшим пересмотром системы аттракторов и стратегических ориентиров.

Наиболее интересным инструментом BI для оценивания стратегического соответствия являются OLAP-технологии [3, 9]. Как пример рассмотрим вариант включения в качестве одного из измерений OLAP-куба перечня стратегических разрывов или направлений обеспечения стратегического соответствия предприятия. Данный подход позволит давать более обоснованные ответы на такие стратегические вопросы как: отбор групп клиентов для установления партнерских взаимоотношений (добавление измерений категории клиентов и длительность/прибыльность взаимодействия), обеспечение стабильности стратегии (позиционирование в рамках «стратегические разрывы – продление контрактов клиентами из неустойчивой группы – стратегические зоны хозяйствования»), формирование стратегии позиционирования (добавление измерений зон хозяйствования и товарных групп) или снижение затрат на удержание клиентов (в рамках куба «стратегическое соответствие – товарная категория – прибыльность взаимодействия» идентифицируются те виды потребительской ценности для которой целесообразно формирование партнерств, при этом скорректировав выбор на обеспечение экономической безопасности стратегических решений).

В конечном счете, ориентация маркетинговых коммуникаций на процесс консолидации информации должен привести к формированию единого с заинтересованными потребителями информационного пространства (техническая сложность здесь состоит в организации обмена информацией между хранилищами данных разных субъектов хозяйствования по принципу «каждый с каждым»). Ключевым здесь будет не выбор данных, которыми следует обмениваться в рамках информационного пространства, а установление правил взаимодействия с вовлеченными субъектами в ответ на синхронно зафиксированное системное событие.

Таким образом, в статье доказана необходимость и определены основные направления использования инструментария интеллектуального анализа данных в маркетинговых исследованиях. Ориентация маркетинговых коммуникаций на применение методов консолидации информации в ответ на возникающие системные события позволяет осуществить формализацию стратегии предприятия как динамического нелинейного процесса. Вместе с тем требуется проведение дальнейших исследований в рамках адаптации отдельных инструментов Business Intelligence к конкретным задачам маркетингового управления предприятием. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Абдикеев Н. М. Когнитивная бизнес-аналитика. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 511 с.
2. Бараннік Р. В. Конкурентна розвідка: уявність та реальність // Право України. – 2007. – №11. – С. 72 – 76.
3. Барсегян А. А. Технологии анализа данных: Data Mining, Visual Mining? Text Mining, OLAP/ А. А. Барсегян, М. С. Куприянов. – СПб.: БХВ-Петербург, 2007. – 384 с.
4. Дэйв В. Десять основных преимуществ Microsoft Business Intelligence [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.w3.org/TR/html4/strict.dtd>.
5. Деревянко А. С., Солощук М. Н. Технологии и средства консолидации информации. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2008. – 432с.
6. Каримов В. Э. Стратегический учет. – М.: Омега-Л, 2005. – 168 с.
7. Коковський А. Business Intelligence: ще сучасніший ніж 20 років тому // Информационные технологии для менеджмента. – 2011. – №1 – 2.
8. Применение ИПИ-технологий в задачах обеспечения качества и конкурентоспособности продукции. Методические рекомендации. – М.: НИЦ CALS-технологий, 2004. – 104 с.
9. Паклин Н. Б. Бизнес-аналитика: от данных к знаниям. / Н. Б. Паклин, В. И. Орешков. – СПб.: Питер, 2010. – 704 с.
10. Титов В. В. Конкурентная разведка в современных условиях // <http://www.bre.ru>

ОБҐРУНТУВАННЯ СПЕЦИФІКИ ВХОДЖЕННЯ В РИНОК ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ТА АПТЕЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

ВАСЮТА О. П.

здобувач

Харків

Формування фармацевтичного ринку в Україні характеризується відносно стабільно високими темпами зростання виробництва та реалізації, незважаючи на значний рівень конкуренції, постійні зміни в нормативно-правовому регулюванні ринку, негативний вплив факторів економічного та політичного середовища, відсутність необхідних реформ у системі охорони здоров'я, системних інвестиційних програм і таке інше. У значній мірі це пов'язано зі специфікою лікарських препаратів як товарів з особливим попитом, який зростає незалежно від негативних факторів зовнішнього середовища.

Фармацевтичний ринок України характеризується великою кількістю учасників: вітчизняні та іноземні виробники, посередники (оптові фармацевтичні фірми, аптечні склади (бази)) та аптечні підприємства, що свідчить про його насиченість та специфіку формування на кожному з нагаданих рівней. Незважаючи на глобальну економічну кризу, ринок має тенденції до зростання: згідно з дослідженнями ринку «Фармстандарт»/ PharmXplorer компанії «Proxima Research» середній темп приросту обсягів реалізації на вітчизняному фармацевтичному ринку у гривньовому еквіваленті за 2007–2010 рр. склав близько 24% та у 2010 р. обсяг фармацевтичного ринку України має наступні показники: 23,24 млрд грн у вартісному еквіваленті та 1,38 млрд уп. – у натуральному. Згідно оптимістичному прогнозу на найближчі 3 роки середні темпи приросту можуть скласти близько 18%, що свідчить про перспективність розвитку фармацевтичного ринку в Україні і доцільність його дослідження. Вивченням основних показників, що характеризують бар'єри входження в ринок займалися вітчизняні і зарубіжні учені, зокрема Чирков В. Г., Азоев Г. А., Стиглер Дж., Смолін І. В., Шерер Ф. М., Росс Д. та інш., проте фармацевтичний ринок тільки знаходиться на стадії комплексного дослідження.

Метою нашої роботи став аналіз розвитку фармацевтичного ринку України з урахуванням специфіки входних бар'єрів, рівня його концентрації та монополізації. У роботі нами використовувався статистичний метод аналізу та структурно-функціональний аналіз (вивчення аналітичних інформаційно-рекламних матеріалів, аналіз даних маркетингових компаній щодо кількісних показників розвитку фармацевтичного ринку України).

Для визначення рівня концентрації ринку використовуються декілька показників, серед них: індекс концентрації, показники дисперсії і коефіцієнт варіації, індекс Герфіндала–Гіршмана.

Індекс концентрації розраховується за формулою (1), чим більше його значення, тим далі ринок від досконалої конкуренції:

$$I = \sum_{i=1}^K A_i, \quad (1)$$

де I – індекс концентрації; K – кількість обраних великих фірм; A_i – частки реалізації i -ї фірми з числа обраних. Даний показник є відносним: наприклад, у Великобританії монополізованим є ринок з показником концентрації не менше 25%, а в Росії – 35%.

Розподіл ринку між його учасниками також виражається показником дисперсії і відносним показником – коефіцієнтом варіації (2), (3).

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n \frac{(x_i - \bar{x})^2}{n}, \quad (2)$$

де σ^2 – дисперсія, x_i – частка i -го учасника ринку, $\bar{x}$ – середня частка учасника ринку, n – кількість учасників.

$$v = \frac{\sigma}{\bar{x}}, \quad (3)$$

де v – коефіцієнт варіації; σ – середнє квадратичне відхилення. Високий показник дисперсії, як правило, вказує на значну концентрацію ринку. Проте найчастіше даний показник використовується як допоміжний інструмент, який допомагає оцінити відмінності в розмірах фірм як чинник концентрації ринку, тому в нашій роботі ми його використовувати не будемо.

Найбільш точним методом, який також характеризується простотою обчислення, є розрахунок індексу Герфіндала–Гіршмана (IXX) (4) – сума квадратів ринкової частки фірм, що діють на ринку:

$$IXX = \sum_{i=1}^n r_i^2, \quad (4)$$

де r – ринкова частка i -ї фірми в товарному сегменті ринку, %;

n – загальна кількість фірм на ринку.

Індекс може набувати значень від 0 (повна децентралізація виробництва) до 10 000 (абсолютна монополія). Візначено, що при значенні індексу 1000 і менше ринок є немонополізованим (нормальним для конкуренції), а 1800 і більше – монополізованим (неконкурентним). Безпечний рівень конкуренції: на ринку діють 10 і більше фірм; одна фірма не займає більше 31% ринку; дві фірми не займають більше 44% ринку; три фірми не займають більше 54% ринку; чотири фірми не займають більше 63% ринку.

Згідно моніторингу фармацевтичних виробників виявлено, що в топ-10 лідерів продажів входять як іноземні, так і вітчизняні підприємства, склад яких практично не змінювався за останніх 5 років (рис. 1).

Індекс концентрації за цей час склав близько 30%, згідно якому, ринок виробників лікарських засобів, що реалізуються на ринку України, є помірно монополізованим. Проте це наближена оцінка, яка дає загальне уявлення про рівень концентрації ринку.

Для отримання точніших даних слід розрахувати індекс Герфіндала–Гіршмана, згідно з розрахунками, да-

ний показник на ринку фармвиробників склав 101,67, що свідчить про те, що ринок є немонopolізованим. Проте той факт, що склад топ-10 не змінювався за останні роки, крім того, ринок характеризується величезними капіталовкладеннями, обмеженнями адміністративного характеру, стабільно високим попитом на лікарські препарати свідчить про те, що бар'єри входження в ринок дуже високі, не дивлячись на невисокий ступінь монopolізації ринку згідно індексу Герфіндаля-Гіршмана. Крім того, в даній роботі представлений загальний аналіз топ-10 лідерів серед виробників лікарських засобів без урахування їх особливостей (виробники інноваційних лікарських препаратів, виробники генериків, виробники медичного устаткування, препаратів для ветеринарії і таке інше). На кожному з представлених сегментів буде свій розподіл ринкових часток, ступінь концентрації і монopolізації.

Наступним етапом нашого дослідження став аналіз ринку посередників, які функціонують на фармацевтичному ринку України. Специфіка ринку полягає в тому, що фармацевтичні оптові фірми грають важливу збутову і маркетингову роль у забезпеченні аптек, а зрештою, і споживачів лікарськими препаратами і іншими товарами аптечного асортименту (вироби

медичного призначення, парафармацевтичні товари: дієтичні добавки, дитяче харчування, товари особистої гігієни, лікувальна косметика і таке інше). Особливості ринку полягають в тому, що фармвиробникам не вигідно мати справи безпосередньо з аптеками через невисокі обсяги реалізації товарів, що сприяє у них формуванню фінансових і організаційних витрат, а аптекам, у свою чергу, не вигідно займатися самовивезенням крупних партій товарів у фармвиробників, які можуть знаходитися на значному географічному віддаленні.

Все це свідчить про доцільність вивчення ринку оптових фармацевтичних фірм, необхідність в яких в Україні була і залишається стабільно високою. Згідно даним компанії «Proxima Research» на ринку України за обсягами продажів до топ-10 увійшли найбільші оптові фармацевтичні фірми, більшість з яких є дистриб'юторами фармацевтичних компаній-імпортерів (рис. 2).

За наслідками аналізу виявлено, що чотири підприємства з представлених (БАДМ, Оптіма-фарм, Альба Україна, ВВС-ЛТД) займають 72% ринку. Це свідчить про високий ступінь концентрації ринку. Згідно індексу Герфіндаля-Гіршмана показник монopolізації ринку склав 1467,5, що свідчить про те, що ринок в принципі є

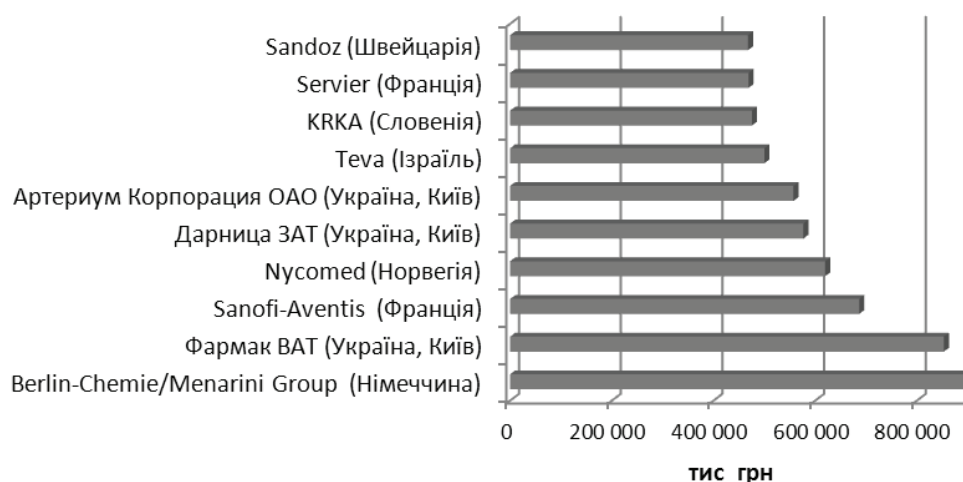


Рис. 1. Обсяги роздрібної реалізації лікарських препаратів фармацевтичними виробниками на ринку України за 2010 р.

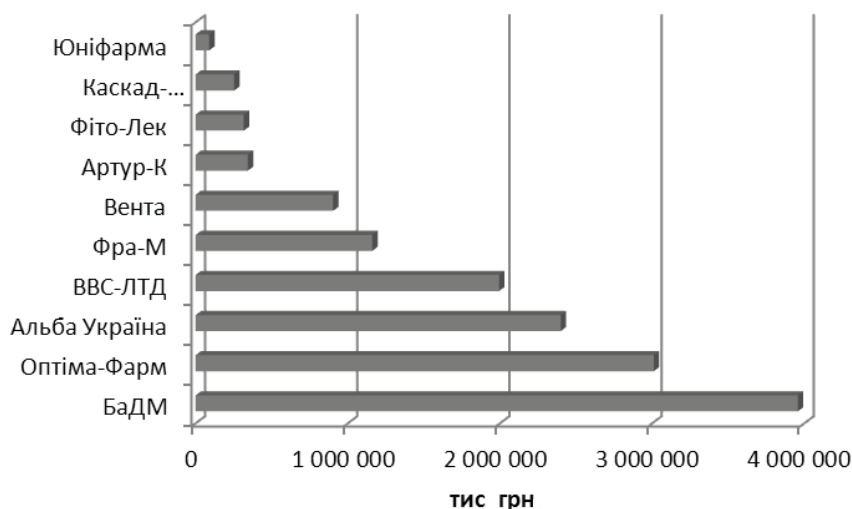


Рис. 2. Обсяги роздрібної реалізації лікарських препаратів фармацевтичними оптовими фірмами на ринку України за 2010 р.

конкурентним. Проте дві фірми займають близько 44% ринку, три – майже 60%, а чотири – 72%, свідчить про небезпечний рівень конкуренції і, як наслідок, вплив даного чинника на рівень вхідних бар'єрів на ринок.

На відміну від ринку фармвиробників лікарських препаратів, на ринку оптових фірм рівень капіталовкладень не настільки високий, особливо для невеликих фірм, адміністративні і нормативно-правові обмеження менше у порівнянні з ринком фармвиробників, оскільки даний вид бізнесу не передбачає виробництво товарів, а тільки їх закупівлю, зберігання і реалізацію. Проте на даному ринку велике значення мають нормативно-правові ризики (регулювання рівня граничної торгової націнки), що знижує його привабливість для нових гравців. Таким чином, слід зробити висновок, що ринок фармацевтичних оптових фірм в Україні достатньо концентрований, основну частку ринку займають чотири крупні фірми, що свідчить про олигополістичний тип ринку і досить високий рівень вхідних бар'єрів.

Наступний об'єкт нашого аналізу – аптечний ринок України. На даний час в Україні налічується 21736 аптечних закладів, з яких 55, 5%, – аптек, 24% – аптечних пунктів, 20, 5% – аптечних кіосків. Для ринку України характерна наявність крупних аптечних мереж, багато з яких формувалися з комунальних аптек. Найбільші частки ринку, згідно з результатами дослідження компанії «Proxima Research», займають аптечні мережі, які розташовані в Луганську, Києві, Дніпропетровську, Донецьку, Харкові (рис. 3).

Згідно з результатами аналізу, загальна частка топ-10 лідерів продажів аптечного ринку України складає близько 15%, що свідчить про низький ступінь концентрації і монополізації ринку, що й характерно для роздрібної реалізації товарів. Індекс Герфіндаля-Гіршмана склав 24,8, що свідчить про те, що в масштабах країни аптечний ринок є ринком вільної конкуренції. Проте для більш точної оцінки необхідно провести аналіз аптечного ринку за регіонами України, де ступінь монополізації в крупних обласних центрах матиме вище значення. Проте низький ступінь монополізації ринку, невеликі,

порівняно з фармвиробниками і фармацевтичними оптовими фірмами, капітальні вкладення і рентабельність, більш спрощена схема отримання дозвільних документів на відкриття аптечного підприємства, свідчить про невеликі бар'єри входження в ринок.

Для аптечних підприємств в умовах жорсткої конкуренції необхідно не тільки увійти до ринку, але й утриматися на ньому завдяки формуванню програм лояльності клієнтів і залученню нових клієнтів. Невисокі бар'єри входження в ринок вимагають дотримання високих соціальних стандартів, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства, у тому числі і в довгостроковій перспективі.

Таким чином, слід зробити висновки, що фармацевтичний ринок України є складним багатофункціональним організмом, для кожного його рівня характерна своя специфіка входження і утримання на ринку. Ринок фармвиробників є сталим, основні частки займають крупні зарубіжні і вітчизняні підприємства, бар'єри входження в ринок високі, що обумовлене, в основному, значними капіталовкладеннями і специфікою виробництва лікарських препаратів. Ринок посередників також є монополізованим, особливо крупнооптових, проте бар'єри входження в ринок менш високі, оскільки специфіка їх бізнесу в значній мірі відрізняється від специфіки бізнесу виробників лікарських засобів. Найменш монополізованим є аптечний ринок України, бар'єри входження невисокі, основним завданням керівництва аптек є утримання на ринку і постійне підвищення конкурентоспроможності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Чирков В. Обоснование вхождения в рынок // Вестник антимонопольного комитет Украины. – 2005. – №1. – С. 10–13.
2. Чирков В. Обоснование вхождения в рынок // Вестник антимонопольного комитет Украины. – 2004. – №6. – С. 22–29.
3. Чирков В. Показатели концентрации рынка // Вестник антимонопольного комитет Украины. – 2004. – №1. – С. 18–23.

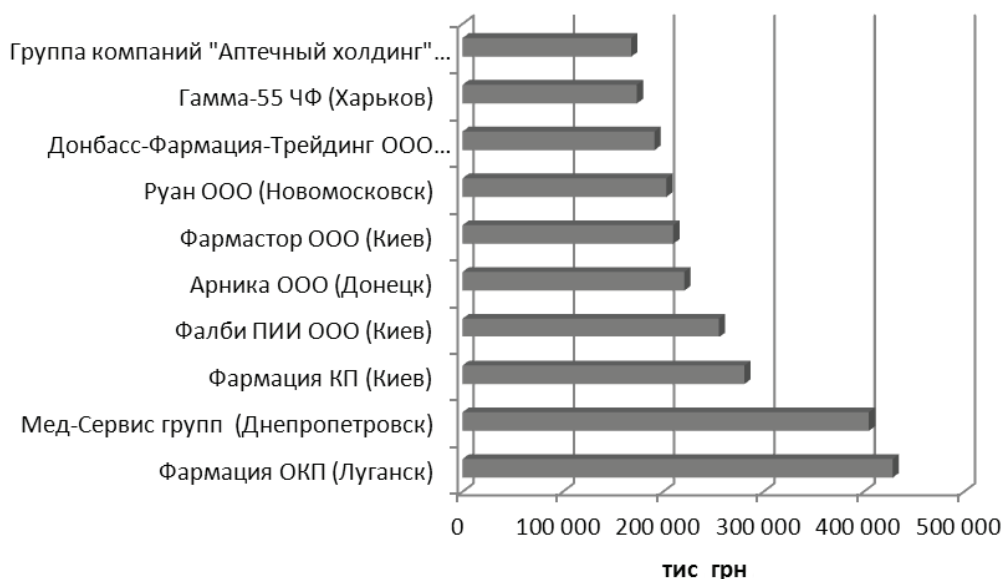


Рис. 3. Обсяги роздрібної реалізації лікарських препаратів аптечними мережами на ринку України за 9 міс. 2010 р.

ОРГАНІЗАЦІЙНА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ

І. В. ГУРІНА

здобувач

Харків

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. В умовах ринкової економіки перед фармацевтичними підприємствами (ФП) гостро постає проблема оптимізації управління всіма видами ресурсами. Але зарубіжний досвід свідчить, що синергійний ефект від впровадження на підприємствах логістичного підходу досягається лише за умов комплексного підходу до управління всіма видами ресурсів ФП (матеріальними, фінансовими, трудовими, інформаційними) і забезпечення злагодженої та чіткої взаємодії структурних підрозділів в процесі управління ними. Проведений аналіз показав, що на більшості вітчизняних ФП сьогодні спостерігається вузька спеціалізація управління ресурсами, тобто функції управління дробляться та становляться більш спеціалізованими, тобто на ФП на цей час відсутня ефективна організаційна структура, яка здатна оперативно вирішувати завдання оптимального управління всіма видами ресурсів – матеріальними, фінансовими, інформаційними та трудовими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Сучасними проблемами управління трудовими ресурсами на ФП з урахуванням логістичного підходу є вузька спеціалізація трудових ресурсів, відсутність комплексу логістичних процедур і передбачення системи взаємодій і взаємозалежності, не врахування наслідків рішень, які приймаються в сфері логістики, недостатня увага до проблеми управління трудовими ресурсами, відокремленість методологічних і методичних підходів до управління різними видами ресурсів, відсутність комплексного підходу до управління всіма видами ресурсів ФП (матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних), відсутність злагодженої та чіткої взаємодії структурних підрозділів в процесі управління всіма видами ресурсів, відсутність практичного досвіду до побудови логістичної системи на українських ФП [1–6].

Недоліки існуючих організаційних структур ФП в умовах реалізації логістичної концепції управління ресурсами наведено в табл. 1 [1–6].

До головних недоліків існуючих організаційних структур управління ФП відносяться, по-перше, відсутність координаційного центра з управління ресурсами, по-друге, недостатньо приділяється увага до

Таблиця 1

Головні недоліки організаційних структур ФП

Недоліки	Приклади недоліків
Відсутність чіткого взаємозв'язку між структурними підрозділами	Незважаючи на великий обсяг досліджень, які проводять маркетингові відділи, вони існують, якоюсь мірою, відокремлено, їх послугами й інформацією повною мірою не користуються підрозділи, безпосередньо зацікавлені в ній. До цих підрозділів відноситься виробничий відділ, відділ збуту та відділ матеріально-технічного забезпечення.
Дублювання роботи різних відділів	Планово-економічний відділ по деяких напрямках діяльності дублює роботу виробничого відділу (наприклад, упорядкування виробничої програми).
Відсутність повного і всебічного інформаційного взаємозв'язку функціональних підрозділів ФП	Для оперативного планування та прийняття рішень виробничі відділи використовують значний обсяг інформації, але ця інформація настільки локальна, що дозволяє вирішувати тільки оперативні питання. Проблеми стратегічного планування виробництва й аналіз перспектив його розвитку знаходяться, як правило, поза увагою цих відділів. Головний менеджер з виробництва накопичує інформацію для щоденного планування та прийняття рішень, якою забезпечує його «власна» служба під назвою «виробничий відділ». Ця інформація настільки конкретизована та локальна, що дозволяє вирішувати тільки поточні питання щодо організації виробництва.
Роз'єднаність відділів	Роз'єднаність відділу матеріально-технічного забезпечення та складів субстанцій і матеріалів ускладнює роботу відділу матеріально-технічного забезпечення і підвищує витрати на виробництво, при цьому ускладнюється контроль за залишками субстанцій та матеріалів, що має особливе значення для ФП у зв'язку з високими вимогами міжнародних правил GMP і GSP, запропонованих до термінів і умов зберігання субстанцій та матеріалів. Склади як субстанцій та матеріалів, так і ЛЗ, як правило, знаходяться у віддаленні від виробничих ділянок, що ускладнює переміщення останніх, підвищує тимчасові витрати на внутрішньозаводське переміщення і обумовлює додаткові витрати, що, в свою чергу, зменшує прибуток, одержуваний ФП.
Неоптимальність розподілу функціональних обов'язків між службами в умовах ринкової економіки	Дублювання обов'язків. Тривале проходження інформації. Низька оперативність прийняття управлінських рішень. Недостатня гнучкість виробництва. Низька ефективність використання ресурсів.

МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

ЕКОНОМІКА

управління трудовими ресурсами, тобто впровадження посади логістики з управління трудовими ресурсами, по-третє, відсутність висококваліфікованих кадрів з управління всіма видами ресурсів, зокрема, з управління трудовими ресурсами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. За цих умов виникає необхідність розробки всього комплексу логістичних процедур, передбачення системи взаємодій і взаємозалежності різних складових цієї системи, врахування наслідків рішень, які приймаються. Однією із найважливіших підсистем загальної системи логістики на ФП є побудова оптимальної організаційної структури. Сьогодні на українських ФП практично відсутній досвід щодо її побудови.

Формулювання цілей статті. Розробка сучасних організаційних структур управління ФП з урахуванням логістичного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Впровадження логістичного підходу до управління трудовими ресурсами ФП потребує, по-перше, реорганізації існуючої структури управління ФП з урахуванням логістичного підходу, по-друге, створення координаційного центру з управління ресурсами, по-третє, створення посади логістика з управління трудовими ресурсами.

Створення служби логістики дозволить поєднати на системній основі завдання управління внутрішніми процесами як самого ФП, так і процеси його партнерів і споживачів. Керівник відділу логістики рекомендується підпорядковувати безпосередньо генеральному директору підприємства. Таким чином, керівник служби логістики одержує досить високий статус і повноваження, а також відносну незалежність від керівників інших служб і підрозділів ФП, що дозволить забезпечити ефективність управління процесами з загальносистемних позицій, а не з врахуванням цілей окремих підрозділів підприємства.

Логістична структура управління ФП забезпечує найбільш ефективне поєднання всіх ланок логістичного ланцюга та, одночасно з цим, створює умови ефективної організації та синхронізації руху матеріального, фінансового, трудового та інформаційних потоків у часі. На ФП в організаційній структурі всі функціональні структурні підрозділи взаємопов'язані між собою, завдяки чому досягається оптимізація діяльності й стабільний розвиток

підприємства. Тому фахівці відділу логістики повинні вирішувати завдання з усунення збоїв і вирішення конфліктних ситуацій, пов'язаних з управлінням рухом потоків ЛЗ. Основними функціями логістів ФП є аналіз і координація процесу управління рухом потоків, погодження потреби в операціях.

Завдання логістичної організаційної структури управління підприємством міститься в гармонізації взаємодії між функціональними сферами логістики, а також між працівниками функціональних підрозділів і ресурсами для оптимального досягнення мети логістичної системи.

Основними завданнями служби логістики в умовах ФП залежать від масштабів і специфіки діяльності підприємства (асортимент ЛЗ, технічна складність, рівень витрат на функціональні сфери логістики тощо), і є оптимізація розташування об'єктів; оцінка резервів ланцюга поставок; визначення просторових й ресурсних потреб; визначення характеристики (моделі) матеріальних і інформаційних потоків; встановлення послідовності й часових обмежень руху потоків; знаходження компромісів щодо ефективності управління ресурсами; встановлення вимог до зберігання запасів; оцінка можливості зовнішніх джерел постачання; аналіз потужностей постачальників; визначення вимог до взаємин з постачальниками; функціонування ланцюга поставок; контроль за обслуговуванням споживачів.

До функцій відділу логістики належить вибір оптимального каналу розподілу; нормування запасів й організація їх зберігання; розробка планів перевезення; вибір раціональних форм руху ЛЗ; розробка кошторису логістичних витрат; контроль за виконанням логістичних витрат.

Отже, ефективність функціонування ФП, можливість реалізації визначених цілей в значній мірі залежить від системної організації служб всередині нього.

Як свідчить накопичений досвід і підтверджують проведені експертні дослідження, в організаційній структурі служби логістики доцільно об'єднати наведені нижче відділи: відділ логістики; відділ закупівель; транспортне господарство; складське господарство (рис. 1).

Таким чином, впровадження відділу логістики на ФП дозволяє узгодити дії різних підрозділів, зайнятих в сфері управління потоковими процесами, підвищити продуктивність використання ресурсів ФП, покращити фінансовий стан підприємств тощо.

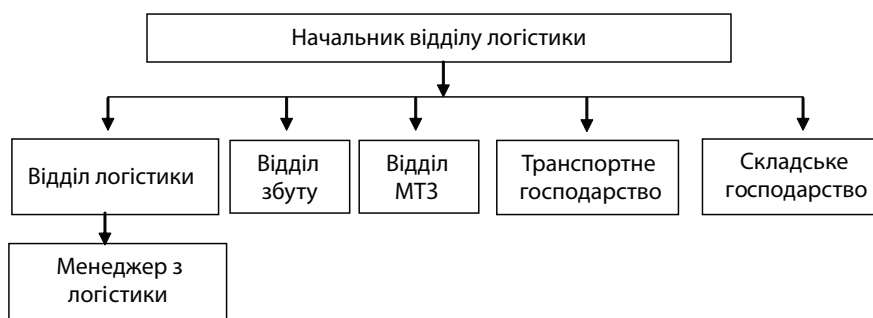


Рис. 1. Запропонована організаційна структура служби логістики в умовах фармацевтичного підприємства

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Важливою умовою підвищення ефективності діяльності ФП є створення служби логістики на системній основі управління внутрішніми процесами. До складу служби логістики ФП доцільно ввести: відділ закупок, склади і транспортний відділ. Основні завдання служби логістики в умовах ФП залежать від масштабів і специфіки діяльності підприємства (асортимент ЛЗ, технічна складність, рівень витрат на функціональні сфери логістики тощо). ■

ЛІТЕРАТУРА

1. ГНД 01.001.98 GMP. Належна виробнича практика GMP. – К.: Держкоммедбіопром, 1998. – 126 с.
2. **Алексеев С.** Эволюция организационной структуры отдела логистики предприятия // Складской комплекс. – 2004. – № 3. – С. 16 – 19.

3. **Захаров К. В., Бочарников В. П., Липовский В. В., Захаров А. К., Циганок А. В.** Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций. – К.: Ольга, Ника-Центр, 2004. – 260 с.

4. **Мартин Кристофер, Хелен Пэк.** Маркетинговая логистика. – М.: Издательский дом «Технология», 2005. – 200 с.

5. Логистика: Учебник / Под ред. Б. А. Аникина. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 326 с.

6. **Посылкина О. В., Сагайдак Р. В., Громовик Б. П.** Фармацевтична логістика: Монографія. – Х.: Вид-во НФаУ, Золоті сторінки, 2004. – 320 с.

7. **Сергеев В. И.** Логистика в бизнесе: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 608 с.

8. **Christopher M.** Logistics and Supply Chain Mangament. Strategies for Reducing Cost and Improving Service. – London, 1998. – p. 80.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ

ЕЛЬЦОВА І. В.

аспірант

Харків

Процес прийняття рішень (ППР) характеризується комплексом процесів інтелектуальної діяльності керівника й апарата управління, доцільною організацією та науково обґрунтованими технологіями.

Аналіз наукової літератури [1 – 6] свідчить, що різні автори визначають ППР як цілий ряд операцій та процедур, які завжди мають певні елементи: мету, суб'єкта, що приймає рішення, альтернативні варіанти рішення, критерії вибору, умови, результати (рис. 1).

Питання про те, скільки етапів які саме процедури повинен пройти процес прийняття рішень, який суттєвий зміст кожної операції, суперечливі та неоднозначно вирішуються керівниками. Це залежить від кваліфікації керівника, ситуації, стилю керування та культури організації. [5, с. 197]. Головна ідея статті полягає у тому, що всі визначені етапи та процедури лише формальність, і не всі керівники дотримуються визначених етапів ППР запропонованих теорією прийняття рішення. Рациональність завжди обмежена, тому існує безліч неформальних, ірраціональних підходів до визначення етапів та процедур у ППР і цей факт необхідно враховувати. Ускладнює пояснення, щодо вибору етапів та процедур у ППР, саме підходи до вирішення проблем або реалізації нової ідеї «у життя» у процесі прийняття рішення, які поділяються на інтуїтивний, оснований на судженні та раціональному способі прийнятті рішення, а також системний, якісний та ситуаційний підходи. Через те, що в кожній організації практика розробки ППР має свої особливості, визначенні характером та специфікою її діяльності, організаційної структури, системою комунікацій етапи ППР різні та визначаються різними підходами.

Таким чином саме підхід до вирішення проблем або реалізації нової ідеї «у життя» у процесі прийняття рішення впливають на вибір етапів та процедур, які форму-

ють ППР. Одна з цілей даної статті не огляд підходів щодо вирішення проблем або реалізації нової ідеї «у життя» у процесі прийняття рішення, а саме ствердження, що той чи інший підхід впливає на формування етапів ППР.

Що стосується визначення поняття ППР то, у науковій літературі [1 – 6] автори уникають властивостей, які притаманні категорії процес. Тому для визначення поняття ППР, звернуто увагу та надано визначення такої категорії як процес, тому що саме він відображає усю сутність та природу ППР. Так, у словарі В. І. Даля зазначено, що процес – (від лат *processus* – просування) хід розвитку якого-небудь явища, послідовна зміна стану у розвитку чого-небудь. Послідовна зміна станів є ключовим тоді, як у ППР відбувається перехід від одного етапу до іншого, а значить кожному етапу притаманний свій стан, який змінюється, важливо розуміти природну зміну цих станів, тому надамо визначення цієї категорії. Стан – це стійке проявлення визначених властивостей у динаміці. Тобто кожний етап ППР характеризується проявом визначених властивостей у динаміці, які змінюються при переході на інший етап. Таким чином ППР є послідовна зміна стану при переході від одного етапу до іншого, з урахуванням: мети, ОПР, альтернативні варіанти рішення, умови, результати та критерії. Особливість ідеї автора полягає у тому, що ППР утілює у собі перехід від одного стану до іншого, від одного етапу до другого і несе у собі розвиток, кінцевим результатом якого є вибір рішення.

Прийняття рішення передбачає вибір однієї з двох альтернатив або одного з декількох варіантів, що мають місце. Слід зазначити, що існує суттєва різниця між рішенням самим по собі та процесом його прийняття. Можна вважати, що рішення є остаточним результатом процесу, а процес прийняття рішень містить лише «події, які ведуть до моменту вибору та відбуваються після нього» [3, с. 184]. Коли остаточний вибір зроблено, то саме рішення завжди містить те, що А. Баркер називає «місцем, звідки немає вороття».

Процес прийняття рішень передбачає ідентифікацію проблеми, вибір варіантів та оцінку ефективності рішення [1, с. 105]. Для нормального функціонування даного процесу необхідно сформулювати відповідний алгоритм. На даний час не існує загальноприйнятої технології прийняття рішень. Найбільш повний перелік етапів та процедур прийняття рішень представлено в табл. 2.1 [4, с. 86]. Виконання зазначених процедур дає можливість забезпечити необхідну обґрунтованість і надійність того чи іншого рішення. Слід зазначити, що етапи та процедури ППР є формальними, а це значить, що не кожен керівник їх дотримується (табл. 1).

Таблиця 1
Етапи та процедури процесу прийняття рішень

Етапи	Процедури
I. Постановка задачі розв'язання проблеми	Виникнення нової ситуації Виявлення проблеми Збір необхідної інформації Опис проблемної ситуації
II. Розробка варіантів рішення	Формулювання вимог, обмежень Збір необхідної інформації Розробка можливих варіантів рішення
III. Вибір рішення	Визначення критеріїв вибору Вибір рішень, відповідних критеріям Оцінка можливих наслідків Вибір кращого рішення
IV. Організація виконання рішення та його оцінка	План реалізації обраного рішення Контроль ходу реалізації рішення Оцінка розв'язання проблеми та виникнення нової ситуації

Слід зазначити, що етапи ППР є формальними, а це значить, що не кожен керівник їх дотримується. Процес розробки та прийняття управлінського рішення починається з виявлення та формулювання сукупності проблем, що в даний момент стоять перед керівником. У випадку, коли таких проблем більше, ніж реально можна розв'язати, визначається їх пріоритетність. При цьому обираються найбільш та найменш важливі, для яких встановлюються різні терміни реалізації.

На цьому етапі виявляються проблеми, що мають або можуть мати місце у розробці або реалізації стратегії підприємства, ідентифікуються ризики, з якими підприємство може стикнутися при здійсненні своєї діяльності. Після цього виявлені проблеми ранжуються за критеріями невідкладності вирішення (терміновості), значущості для підприємства та тенденцій розвитку.

Після виявлення та остаточного формулювання проблем починається стадія пошуку інформації та формування альтернатив рішення. Масштаб пошуку необхідної інформації залежить від повторюваності, рутинності або новизни проблеми. Коли обрана проблема вже виникала, то керівник може скористатися вже розробленими програмами та моделями реалізації рішення. У разі принципової новизни проблеми здійснюється пошук і виробляється достатня кількість альтернатив для забезпечення найбільшої обґрунтованості обраного шляху. Успіх у справі розв'язання проблеми переважно визначається тим, наскільки зрозумілі причино-наслідкові зв'язки між діями та результатами. Істотну допомогу в процесі формування масивів необхідної інформації надає аналіз зовнішнього середовища підприємства в поточному та перспективному періодах [2, с. 144].

У ході розв'язання проблеми розробляються декілька варіантів її вирішення (альтернативи), цінність яких може бути неоднаковою. Моментом остаточного вибору рішення вважається ухвалення найбільш придатної альтернативи. Через суб'єктивність поглядів на проблему, залежно від ступеня сумніву в них, рішення, прийнятні для одних, виявляються неприйнятними для інших. Щоб усунути суб'єктивність у підходах, варіанти рішення доцільно оцінювати за економічною ефективністю (міра віддачі на витрачені ресурси). Коли варіантів багато і їх відбір вимагає великих витрат часу та коштів, можна приймати попередні рішення з визначеними припущеннями, а потім уже шукати шляхи їх оптимізації. Способи вибору рішення серед альтернатив поділяються на такі, що задовольняють конкретну потребу, та

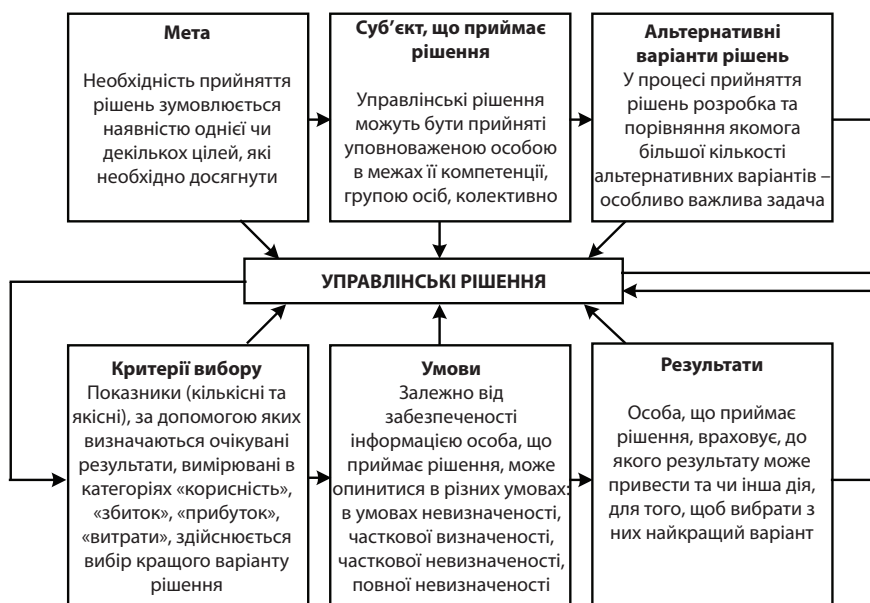


Рис. 1. Елементи процесу прийняття рішень

максимізаційні. У першому випадку реалізація рішення просто задовольняє виниклу потребу, у другому — всі потреби. Процес вибору може спиратися на раціональні докази, інтуїцію та на їх комбінацію.

Розробка альтернатив є дуже важливим етапом, слід розглядати значну кількість різноманітних варіантів вирішення однієї і тієї ж проблеми для того, щоб знайти найкраще. Методи розробки альтернативних варіантів управлінських рішень можна об'єднати у три групи: формалізовані матричні інструменти, експертні індивідуальні і колективні методи («мозковий штурм», «635», «дерево рішень» та ін.), та досвід керівника.

Організація виконання рішення передбачає координацію дій багатьох людей. При цьому керівник повинен уникати потенційних конфліктів, зацікавлювати і мотивувати працівників, максимально використовувати їх здібності, впливати шляхом авторитету і переконань. Необхідно скласти план заходів, який перетворить рішення в реальність, розподілити обов'язки та права, забезпечити необхідною інформацією. Рішення повинно ефективно виконуватися для досягнення мети, заради якої воно приймалося [6, с. 120].

Велике значення має контроль виконання рішень, оскільки він може виявити не тільки відхилення від плану в процесі їхнього виконання, але й недоліки самого рішення, що вимагають керування. Управлінські розпорядження за прийнятим рішенням уточнюються, а якщо необхідно, то й змінюються в найбільш доцільному напрямку. Елементом контролю є зворотній зв'язок. З його допомогою до ОПР надходить інформація, що може ініціювати новий цикл.

В статті було розглянуто основні етапи багатогранного та складного ППР, представлена та обґрунтована ідея, що складова ППР залежить від підходу який обирає ОПР, структури організації, специфіки діяльності. Важливо усвідомлювати силу та обмеженість сторони кожного підходу, що, етапи розглянуті в наданій статті та в науковій літературі [1 – 7] лише формальність, що кожна ОПР формує етапи ППР самостійно виходячи із ситуації. Запропоноване авторське визначення ППР, що найбільш відповідає категоріям процес і стан, та найбільш точно і повно відображає сутність ППР. Напрямами подальшого дослідження є розгляд підходів щодо прийняття рішення: ситуаційний, поведінковий, системний. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Андрейчиков А. В.** Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – М.: Финансы и статистика, 2000 – 368 с.
2. **Глуценко В. В.** Разработка управленческого решения. Прогнозирование – планирование. Теория проектирования экспериментов / В. В. Глуценко, И. И. Глуценко – М.: ООО НПЦ Крылья, 2000. – 400 с.
3. **Гордієнко П. Л.** Стратегічний аналіз: навчальний посібник / Гордієнко П. Л. – Л. : Алеута, 2006. – 404 с.
4. **Дерлоу Д.** Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень: Пер. з англ. – К.: Наукова думка, 2001. – 242 с.
5. **Кабушкин Н. И.** Основы менеджмента: Учеб. пособие / Н. И. Кабушкин. – 5-е изд., стереотип. – Мн.: Новое знание, 2002. – 336 с.
6. **Пилипенко А. А., Пилипенко С. М., Отенко І. П.** Менеджмент: Підручник. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 456с.

ВПРОВАДЖЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ПРАКТИКУ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ТЕПЛОПОСТАЧАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА МІСТА

МУРАЄВ Є. В.

здобувач

Харків

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Недосконалість системи управління системою теплопостачання житлово-комунального господарства України, затримки з його реформуванням привели до того, що підприємства галузі не в змозі ефективно функціонувати в ринкових умовах і забезпечувати споживачам послуги відповідного рівня і якості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Процес реформування системи теплопостачання житлово-комунального господарства свого часу пережили всі розвинені країни світу. Шукаючи виходу із складної ситуації, уряди цих країн провадили політику, що мала забезпечити державну підтримку

підприємств теплопостачальної сфери і, водночас, сприяти якомога ширшому залученню приватного сектору до надання послуг. Завдяки залученню приватних підприємств виникло і розвинулося конкурентне середовище [1]. Зрозуміло, що за таких умов підвищилася ефективність надання теплопостачальних послуг і знизилася їх вартість. Окрім того, істотно збільшився приплив капіталу: порівняно з центральним урядом чи муніципалітетами, приватні бізнесмени мали набагато кращі можливості залучати приватний банківський капітал. Відтак підприємства, впровадивши новітні технології, почали працювати набагато ефективніше, споживачі навчилися економно споживати енергоресурси. Вдалося скоротити витрати виробництва і здешевіти теплопостачальні послуги, суттєво покращивши їхню якість. Одночасно уряди цих країн проводили цілеспрямовану соціальну політику, що гарантувала захист малозабезпеченим родинам і заохочувала широку громадськість до участі в здійсненні тарифної реформи.

Успішний розвиток економіки України у значній мірі залежить від вирішення питання з енергоносіями [2]. Недостатня кількість власних енергоносіїв змушує до їх імпортування. Сьогодні близько 25% валового внутрішнього продукту (ВВП) витрачається на імпорт енергоносіїв. Тому найважливішим завданням є питання їх економії шляхом ефективного і ощадного використання. Енергозаощадження повинно стати основним пріоритетом енергетичної політики України, оскільки скорочення енергоспоживання за рахунок енергозаощадження означає скорочення імпорту енергоносіїв [3]. Витрати на використання потенціалу енергозаощадження у кілька разів нижчі від вартості поставок імпортного палива, тому від підвищення енергоефективності досягається значний економічний ефект.

Понад половину міст із населенням більше 100 тис. чоловік забезпечуються питною водою не цілодобово, а за графіком. У деяких областях зафіксовані випадки невідповідності проб питної води вимогам державного стандарту по хімічному й бактеріологічному показникам. Незадовільний технічний стан водогінних мереж приводить до вторинного забруднення питною водою й погрози виникнення інфекційних захворювань.

Збільшуються витрати енергетичних ресурсів при виробництві й наданні теплопостачальних послуг, які в 2–3 рази більше, ніж у країнах Європейського Союзу [4].

Законодавство в сфері системи теплопостачання житлово-комунального господарства (особливо нормативно-правові акти місцевих державних адміністрацій й органів місцевого самоврядування) не повністю відповідає директивам Європейського Союзу і Європейської хартії місцевого самоврядування, що не сприяє створенню привабливого інвестиційного клімату [5].

Недосконалість системи соціального захисту населення в сфері системи теплопостачання житлово-комунального господарства, неякісне забезпечення житлово-комунальних послуг, низький рівень інформованості населення, невідповідність норм законодавства й відсутність у ньому деяких норм по регулюванню відносин споживачів і виробників теплопостачальних послуг збільшує невдоволення серед населення.

Таким чином, актуальною стає завдання реформування інфраструктури теплопостачання житлово-комунальної сфери, що підтверджується прийняттям загальнодержавної програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки [6]. У цій програмі передбачений комплекс заходів, спрямованих на реструктуризацію взаємин учасників взаємодії в системі теплопостачання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Однак, незважаючи на прийняту програму важливим є впровадження ефективних заходів по реформуванню системи житлово-комунального господарства (ЖКГ) на місцях, включаючи систему управління ЖКГ міста.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз ефективності впровадження методології проектного менеджменту в практику управління системою теплопостачання житлово-комунального господарства міста.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для підтримки нормального функціонування міського господарства, для забезпечення його розвитку, крім інвестицій потрібні сучасні технології управління й суспільна ініціатива. Одним з організаційних досягнень щодо цього є міські цільові програми, ініціаторами й розроблювачами яких можуть бути комунальні підприємства, департаменти міського виконавчого комітету, вищі навчальні заклади, приватні компанії. Одним із прикладів таких програм є програма реформування житлово-комунального господарства міста Харкова на 2011 – 2011 рр від 27.10.2010 р. № 328/10 [7]. Як технологія управління, що забезпечує довгостроковий і поступальний розвиток міського господарства на основі таких цільових програм, доцільно використати метод проектного менеджменту.

Проектний менеджмент передбачає два взаємопов'язаних процеси: стратегічне планування і управління проектами, спрямованих на підготовку рішень (розробку проектів) і їх здійснення.

Даний метод набув широкого застосування в управлінні великими корпораціями і є одним з досягнень сучасної управлінської науки. Муніципальне утворення представляється при цьому у виді корпорації, що має широко диверсифіковані види діяльності.

Перевагами впровадження проектного підходу в управлінні цільовими програмами є: особиста відповідальність; приступність контролю результатів; терміновість робіт; ясність цілей для групи в цілому і кожного виконавця; підвищення ефективності операцій; можливість диверсифікованої діяльності.

Ціль управління на принципах проектного менеджменту полягає в забезпеченні безумовного й постійного приросту потенціалу міста за рахунок залучення зовнішніх і мобілізації внутрішніх ресурсів на підставі обраних орієнтирів розвитку. Вибір стратегії, визначення цілей і механізмів їх досягнення є завданнями апарата адміністрації. Пропонований метод припускає поділ процесів підготовки, прийняття, виконання і контролю виконання рішень у системі управління містом і використовує відомий цикл Демінга (Plan – Do – Check – Act) для безперервного поліпшення процесів відповідно до вимог міжнародного стандарту ISO 9001: 2000 (рис. 1).

Кардинальною відмінністю пропонованої на рис. 1 моделі, що використовує метод проектного менеджменту, є розподіл відповідальності між особами, що готують, приймають, виконують й контролюють рішення. У результаті система відповідно до даної моделі приймає замкнутий, самодостатній і саморегульований характер.

Адапована до специфіки системи теплопостачання житлово-комунального господарства модель складається з чотирьох безупинно діючих, взаємопов'язаних і послідовних процесів:

1. Підготовка рішення: аналіз поточної соціально-економічної і політичної ситуації в цілому, у тому числі, аналіз стану суб'єктів і об'єктів управління; визначення болючих крапок і вироблення по заданих алгоритмах і

методам стратегії розвитку; контроль виконання вже прийнятих рішень і дослідження реакції на них, пропозиції по корекції прийнятих рішень; формалізація цілей у виді проектів рішень, як безлічі альтернатив; інформація про проекти цільових програм розміщується на муніципальному інформаційному ресурсі; проекти рішень (з альтернативними варіантами) представляються особі, що приймає рішення; формуються проекти коректувальних дій по раніше прийнятих рішеннях.

2. Ухвалення рішення: аналіз альтернативних варіантів рішення і формування нормативно-правового акта міським головою або його заступниками; видається прес-реліз про затверджені цільові програми; інформація про затверджені цільові програми розміщується на муніципальному інформаційному ресурсі.

3. Виконання рішення: виповнюються запропоновані нормативно-правові акти; фіксуються планові ключові показники результативності цільових програм; формується суспільна думка за допомогою муніципального інформаційного ресурсу у виді звітів, довідок, реєстрів, кадастрів і офіційних даних про хід реалізації цільових програм.

4. Контроль виконання рішення: здійснюється моніторинг засобів масової інформації про реалізації цільових програм; аналізується суспільна думка за до-

помогою муніципального інформаційного ресурсу; порівнюються планові і фактичні ключові показники результативності (КПР) виконання цільових програм.

Модель процесу підготовки рішення представлена на рис. 2.

Отже, у пропонованій моделі управління містом на основі реалізації цільових програм утвориться внутрішній контур управління, у якому після контролю виконання рішення у випадку розбалансу планових і фактичних показників результативності цільових програм, здійснюються необхідні коректувальні дії.

Зовнішній контур управління утвориться за допомогою муніципального інформаційного ресурсу. Зворотний зв'язок у цьому випадку здійснюється через оцінку реакції на прийняті рішення шляхом вивчення суспільної думки й залучення незалежних експертних груп.

Проекти цільових програм розробляються на основі аналізу поточної ситуації і виявлення «болючих точок», а в майбутньому на основі стратегічного плану міського розвитку. Попередні проекти цільових програм розробляють ініціативні групи разом із обов'язковим формуванням паспортів цільових програм.

Попередні проекти цільових програм повинні пройти обов'язкову попередню експертизу в підрозділі, що реалізує стратегічне планування.

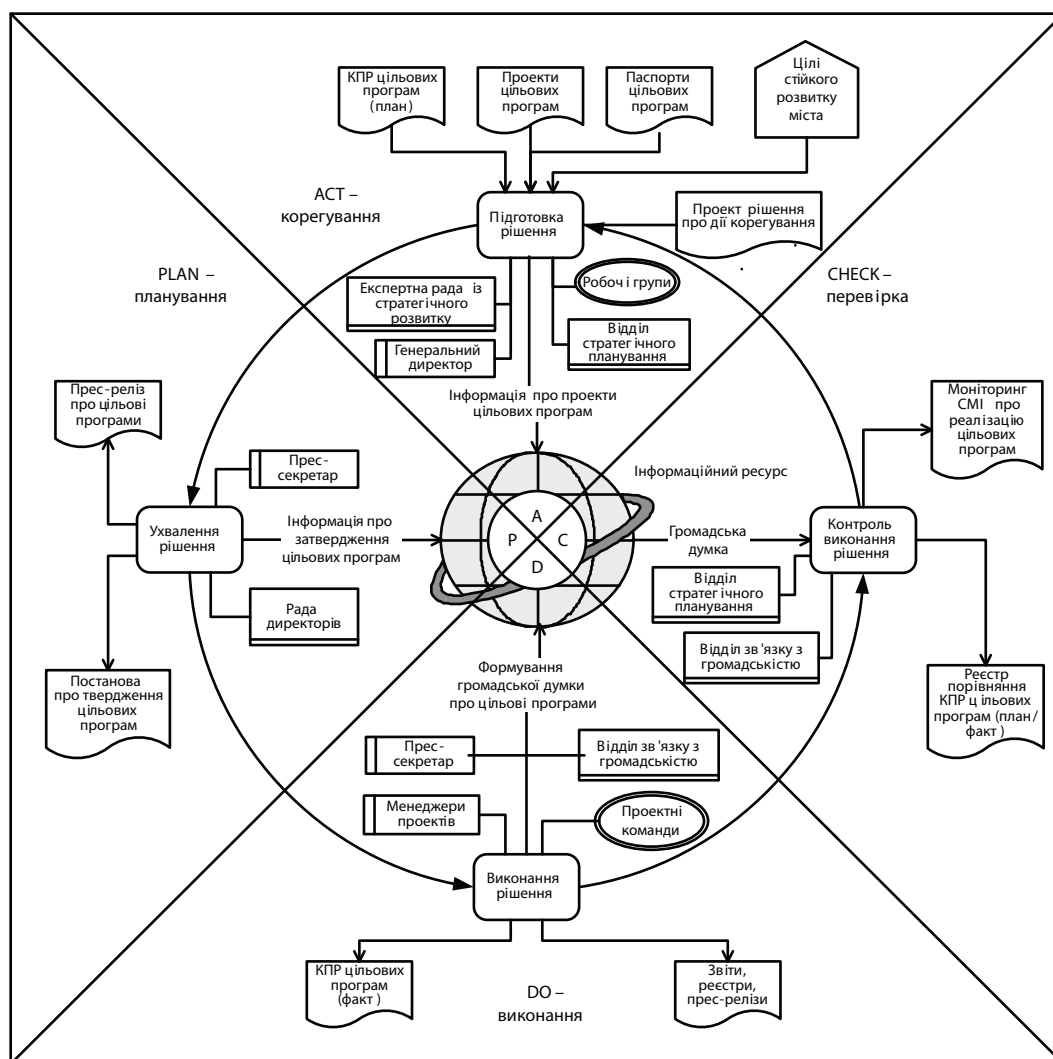


Рис. 1. Цикл Демінга при підготовці й реалізації цільових програм

Для цього необхідно створити в структурі адміністрації міста відділ стратегічного планування, що відповідає за довгострокове планування і визначальну стратегію розвитку муніципального утворення як єдиного комплексу, основними функціями якого, є: визначення місії адміністрації, генерація і формулювання цілей (короткострокові, середньострокові і довгострокові); розробка системи опису і критеріїв оцінки ситуації; стратегічне планування – розробка плану й аналіз стратегічних альтернатив; планування реалізації стратегії (визначення ключових управлінських задач,

проміжні цілі й ін.); попередня експертиза цільових програм; підготовка рішень цільових програм; розробка бюджетів цільових програм; контроль за виконанням цільових програм; пошук інвесторів для реалізації загальноміських інвестиційних проектів; контроль за виконанням і аудит проектів або програм; аналіз інвестиційних проектів; аналіз зовнішніх небезпек і можливостей – фактори конкуренції, політики та ін.

Після успішної попередньої експертизи міський голова або його заступники формують робочі групи і затверджують менеджерів цільових програм у вигля-

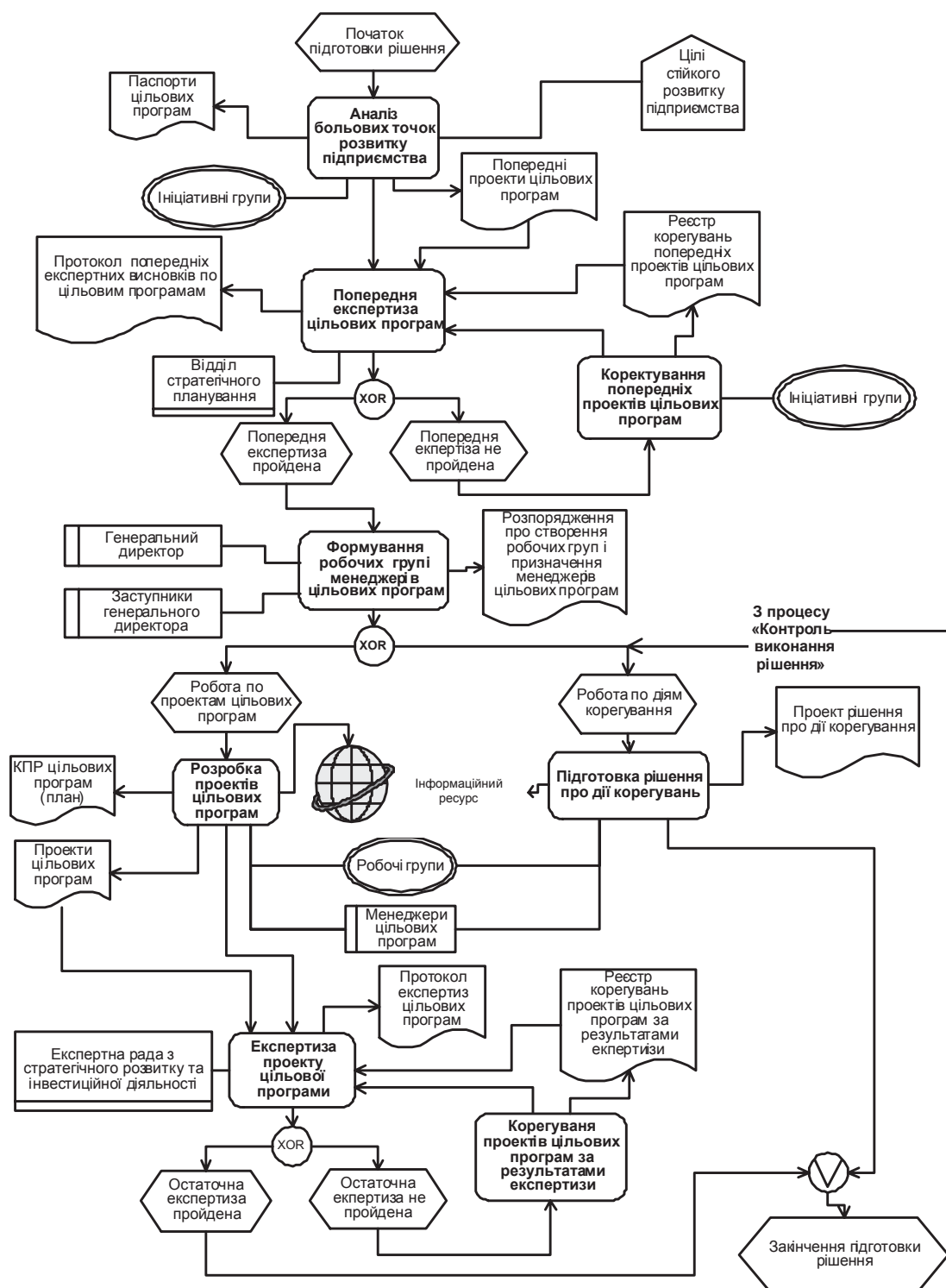


Рис. 2. Модель процесу підготовки рішення

ді нормативно-правового акту, що трансформується в розпорядження про робочі групи і призначення менеджерів цільових програм.

Далі робочі групи і менеджери розробляють проекти цільових програм, паспорти цільових програм, а також формують ключові показники результативності цільових програм і формується муніципальний інформаційний ресурс про проект цільової програми, що виноситься на суспільне обговорення. У випадку якщо в процес підготовки рішення ми попадаємо з процесу контролю виконання рішення, менеджери цільових програм виконують підготовку рішення про корегувальним діям і формується муніципальний інформаційний ресурс про коректувальним діям по виконуваних цільових програмах.

Остаточна експертиза проектів цільових програм здійснюється експертною радою по стратегічному розвитку й інвестиційної діяльності. Функції експертної ради по стратегічному розвитку й інвестиційної діяльності наступні: оцінка нинішньої ситуації в місті: соціально-економічний аналіз – економіка, ринкові фактори, технологічні фактори і т. д.; прогнозування, у тому числі бюджетів цільових програм; проведення маркетингу міста і розробка маркетингових заходів; пророблення маркетингової складових міських інвестиційних проектів.

Таким чином, підсумком першого етапу є створення необхідних структурних підрозділів, що реалізують стратегічне планування, визначення їхніх функцій, чітко поставлених задач і плану робіт.

Основною ідеєю другого етапу є поступовий переклад усіх видів діяльності адміністрації на рівень проектного менеджменту. Тобто заходи і дії, пов'язані з життєдіяльністю міста, формалізуються до рівня бізнес-планів або інвестиційних проектів, убраних у форму рішення. Муніципальне утворення представляється при цьому у виді корпорації, що має широко диверсифіковані види діяльності.

Завдання етапу – поліпшення якості прийнятих рішень на базі нових управлінських та інформаційних технологій.

Підрозділ, що реалізує стратегічне планування, розробляє проекти (готує рішення), проводить всебічну їхню оцінку, у тому числі, досліджуючи реакцію населення на рішення, а також планує механізми їхньої реалізації й ресурсне забезпечення, розробляє заходи щодо контролю й корекції. На стадії розробки проектів (підготовки рішень) залучаються фахівці з галузевих підрозділів адміністрації у вигляді робочих груп. При розробці цільових програм здійснюється перехід від прогнозування по тенденції до стратегічного прогнозування.

Розробка проектів здійснюється на основі інструментів (методів, методик і прийомів) міського маркетингу. Вивчається ситуація із цільовими групами (населення, економіка), спрацьовуються механізми впливу на них. Підсумком маркетингових досліджень є виявлення пріоритетів цільових груп й інвестиційної привабливості загальноміських проектів і міста в цілому. На цьому етапі адміністрація міста формує суспільну думку, втягуючи населення в процес управління й загальноміські проекти.

Необхідною умовою виконання даного етапу є створення інтегрованої технології управління муніципальними інформаційними ресурсами, перетворення інформації в ресурс при прийнятті управлінських рішень. Формується правова база процесу створення й використання інформаційних ресурсів.

Проводиться кадрова політика з урахуванням переходу на нові підходи до управління. Здійснюються навчання й перепідготовка фахівців, що беруть участь у підготовці цільових програм. Формується ядро керівників нової формації.

Підсумком другого етапу повинне стати відпрацювання механізму підготовки рішень на базі сучасних управлінських і інформаційних технологій. Другий етап завершиться, коли проектним менеджментом будуть охоплені всі сфери міського управління, тобто сума реалізації проектів буде достатньою для виконання муніципалітетом своїх функцій.

Наступним етапом є стратегічне планування, де здійснюється оптимізація міського управління, впроваджується система управління на виконавському рівні через реструктуризацію галузевих департаментів, відділів і муніципальних підприємств під проектний менеджмент. Відбувається адаптація адміністрації в цілому під проектний менеджмент.

Структура управління є залежною від зовнішнього середовища (населення й економіки) і адекватно реагує на її зміни – зміни зовнішнього середовища стають підставою для створення проектів або цільових програм, які тягнуть зміни в структурі управління.

На цьому ж етапі окремі проекти адміністрації консолідується до рівня великих проектів, що вирішують масштабні завдання, такі як: створення сприятливого середовища для життєдіяльності громадян, розвитку соціально-економічної сфери; містобудування й архітектура; поліпшення інфраструктури.

На цьому етапі необхідно створити некомерційне партнерство «Агентство урбаністики», яке б взяло на себе функції підготовки й реалізації великих загальноміських проектів і здійснювало конструктивний діалог в області планування, територіального розвитку й надання проектів. «Агентство урбаністики» може створюватися разом з органами місцевого самоврядування й повинне сприяти забезпеченню й розвитку територій. Створення проектів територіального розвитку повинне мобілізувати багато організацій і опиратися на стратегічне партнерство заради досягнення мети сталого розвитку міста. Департаменти муніципалітетів із працею можуть виконувати роль координаторів у рішенні наведених вище завдань. На першому етапі функції «Агентства урбаністики» міг би взяти на себе створений при Харківській національній академії міського господарства центр – «Мегаполіс».

І саме ці загальноміські проекти, ув'язані в єдиний стратегічний план, стануть основою для дій адміністрації в короткостроковій, середньостроковій і довгостроковій перспективі. Підсумком робіт на третьому етапі стане виразна соціально-економічна політика адміністрації, чітко позначені орієнтири й пріоритети розвитку міста, єдиний довгостроковий план, відпрацьований контроль за виконанням реалізації плану.

На третьому етапі впроваджуються нові форми кадрової роботи: конкурсний відбір кандидатів на роботу; перехід від курсів навчання до безперервного утворення муніципальних службовців; щорічна атестація із залученням експертів; зміна оцінки ефективності роботи; уведення механізму резерву управлінських кадрів.

Здійснення даних мір значно скоротить адміністративний апарат, зробить його гнучким і працездатним, підвищить авторитет муніципальної служби. Зросте інтелектуальний потенціал муніципального службовця.

Кінцевими цілями третього етапу є: створення системи розробки й прийняття рішень, їхнього виконання й контролю за їхнім виконанням; перетворення адміністрації в компактну й працездатну структуру; муніципальний інформаційний ресурс придбає закінчений вид, що адекватно відбиває існуючої реальності; відпрацьовані механізми міського маркетингу й стратегічного прогнозування, що дозволяють адміністрації оперативно реагувати й впливати на зміну зовнішнього й внутрішнього міського середовища; створення системи контролю за ліквідністю, структурою витрат і капіталовкладеннями адміністрації міста як єдиного господарського комплексу. Визначальним компонентом проектного менеджменту, що забезпечує досягнення поставлених цілей, є реалізація проектів. Проекти розробляються на підставі: стратегічного плану міського розвитку; аналізу поточної ситуації й виявлених «болючих крапок»; оцінок результатів реалізації існуючих проектів. Саме ці загальноміські проекти, об'єднані в єдиний стратегічний план, стануть основою для дій адміністрації в коротко-, середньо- і довгостроковій перспективі.

При розробці й реалізації довгострокових проектів і цільових програм перехід на проектний менеджмент дозволить: передбачити міри, що виключають необґрунтовані витрати бюджету; залучити додаткові джерела фінансування; знизити можливі ризики; забезпечити адаптацію системи управління до зміни міського середовища.

Механізми реалізації й контролю по кожному конкретному проекті визначаються в проекті при його розробці. Контроль за виконанням проектів і право ініціативи по корекції покладають на менеджерів проектів.

В процесі реалізації проектів досягається найважливіша мета процесу управління містом – відтворення його потенціалу. Якщо прийняті механізми забезпечують приріст потенціалу, значить вони обрані правильно й місто розвивається, якщо немає – потрібна коректування механізмів. Контроль за виконанням рішень здійснюється через систематичний моніторинг за загальноміськими ресурсами, тобто за тим, вирішена чи проблема ні.

Основним завданням адміністрації міст у цей час є впровадження стратегічного планування й проектного менеджменту в управління міським господарством у мінімальний термін і з мінімальними витратами.

Проектно-цільовий підхід продекларований у багатьох муніципальних утвореннях і здійснюється за допомогою реалізації цільових програм розвитку міста, які розроблялися при участі автора й викладені в роботах.

Цільові програми стали не просто додатковим джерелом фінансування сфер, а проробленим механізмом міжвідомчого підходу до рішення завдань, широкого залучення громадськості, досягнення поставлених цілей розвитку міста, що включає в себе прозорий бюджет, що дає розуміння, чому саме ці ресурси необхідні, систему індикаторів – цільових показників, по яких в оперативному режимі можна відслідковувати ефективність реалізації програм.

Для того, щоб здійснити перехід до проектно-проектно-орієнтованого підходу до управління муніципалітетом, необхідно розробити стратегічний план його реалізації. Для управління досягненням стратегічних цілей доцільно скористатися сучасною методологією стратегічного управління підприємством, заснованою на «Збалансованій системі показників».

Необхідною умовою його застосовності є можливість визначення методом функціонального, кореляційного й емпіричного (більшою мірою) аналізу впливу зміни одних ключових показників на зміну інших.

Важливим моментом є угруповання й зв'язування ключових показників у якусь збалансовану систему обліку інтересу чотирьох основних складових бізнесу: акціонери, клієнти, технології (внутрішні процеси) і персонал. У якості індексних (проміжних) і цільових значень ключових показників звичайно виступають експертні оцінки бажаних значень, а також значення ключових показників підприємств-лідерів, що функціонують у подібних макроекономічних умовах – у тій же галузі, країні й т. д.

Практична діяльність керівництва підприємства при такому підході складається у визначенні й реалізації цілого ряду ініціатив, проектів і заходів – з метою зміни значень ключових показників при збереженні заданого балансу інтересів основних складових.

Збалансована система показників з успіхом використовується й у державному секторі. Вважається, що основна перевага використання збалансованої системи показників зв'язано з порівняльним аналізом, або бенчмаркінгом, що легше провести для муніципальної влади, чим для приватних компаній. Подібні методи оцінки застосовуються в багатьох районах і населених пунктах. У цьому випадку не виникає проблем, пов'язаних з розкриттям закритої інформації, і легше знайти муніципалітети в різних регіонах країни для проведення порівняльного аналізу.

У фінансовій перспективі основна увага приділяється поверненню інвестицій по всіх міських цільових програмах. Таким чином, всі цільові програми повинні містити в собі пророблений інвестиційний проект, що повинен бути успішно реалізований. З досвіду інших міст, які успішно працюють із цільовими програмами, строк повернення інвестицій повинен бути від шести місяців до року. Тобто цільові програми повинні бути зі швидким поверненням інвестицій.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, перехід на модель муніципального управління, орієнтованого на реалізацію цільових програм, оптимізує

структуру управління, зробити її керованою, гнучкою й залежною від зовнішнього середовища. Це дозволить у нових умовах муніципального управління зберегти й розвинути виробництво, збільшити виробничий, фінансовий і соціальний капітал, зробити місто максимально привабливим для життєдіяльності городян і розміщення капіталу, домогтися його залучення.

Подальші прогностичні дослідження в цій області повинні бути спрямовані на створення інноваційних організаційних форм, зокрема, бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, і технопарків. Однак практика господарської діяльності в Україні показує, що ці організаційні форми не можуть перебороти початкові етапи в умовах невизначеності правового статусу, відсутності фінансової підтримки й низкою прибутковості вітчизняного інноваційного підприємництва. Тому вони вимагають державної підтримки, а також пошуку нових форм і засобів їхнього створення й розвитку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Котко В. Централізоване теплопостачання на електриці як відповідь на газовий виклик // Дзеркало тижня. – 2007. – №29.

2. Повышение эффективности тепла установками термообезвреживания бытовых отходов [Текст]: / О. Н. Зайцев, И. Н. Аксёнова // Будівництво та техногенна безпека. Збірник наук. праць. – Сімферополь: НАПКБ. – 2008. – Вип. 24–25 – С. 96 – 98

3. Паливно-енергетичний комплекс України на порозі третього тисячоліття / За заг. ред. А. К. Шидловського, М. П. Ковалка. – К: Українські енциклопедичні знання, 2001. – 400 с.

4. Гительман Л. Д., Ратников Б. Е. Энергетический бизнес. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2008. – 416 с.

5. Торкатюк В. И., Коненко В. В., Мураев Е. В., Игнатова Н. И., Клочко К. В., Бутник С. В. Стратегия формирования механизма разработки и реализации стратегического управления устойчивым развитием городов на основе инновационного подхода / Устойчивое развитие городов. Управление проектами и программами городского и регионального развития: Материалы VI Международной научно-практической интернет-конференции. – Харьков: ХНАГХ, 2008. – с. 195 – 198.

6. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua/>.

7. Офіційний сайт Харківської міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.city.kharkov.ua>.

ПРЕДПОСЫЛКИ ИЗМЕНЕНИЯ ПАРАДИГМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОВЕДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

ПОЛУБЕДОВА А. А.

аспирант

Харьков

Ускорение изменений условий и факторов, влияющих на экономические процессы, усложняет использование существующих знаний для анализа и прогнозирования траекторий их развития. В борьбе с этим явлением последовательно развиваются парадигмы постиндустриального, информационного, когнитивного общества. Эффективность их практической реализации обеспечивается интенсивным производством, распространением, использованием информации и знаний. Эти процессы обеспечивают развитие высокотехнологических производств, меняют характер и содержание труда, структуру рабочих мест, появляются новые разновидности экономической деятельности, существенно меняется система образования, происходят сдвиги в сфере потребления. Все это сопровождается интеллектуализацией капитала предприятия и требует радикального пересмотра и обогащения научных парадигм управления трудовым поведением его персонала.

Целью данной статьи является уточнение причин, обусловивших потерю актуальности основных положений традиционной парадигмы управления активностью персонала, и разработка предложений по ее обновлению.

Интенсивное развитие знаний и их быстрое использование для интеллектуализации капитала информатизируют технологические процессы и товары. Этот факт доказывают К. Мейер и С. Девис, сравнивая эко-

номику США 1979 и 1999 годов с использованием оригинального показателя – соотношение веса и стоимости продуктов. По их данным общий вес всех составляющих валового внутреннего продукта остался неизменным, в то время как их стоимость выросла почти на 70%. Отношение «стоимость к весу» увеличилось почти вдвое. Авторы делают вывод: двадцать лет назад потребители платили за материалы, а сегодня – за информацию, не имеющую веса [1, С. 179]. Информатизация производственных процессов положительно влияет на прибыль наукоемкой продукции. Если продажа одного килограмма сырой нефти на мировом рынке приносит 2 – 2,5 цента прибыли, килограмм бытовой техники – 50 долл., килограмм авиационной техники – 1000 долл., то килограмм электроники и информационной техники позволяет заработать до 5 тыс. долл.

Многие другие ученые также приводят доказательства этой тенденции. Например, К. Нордстрем, Й. Риддерстрале пишут: «Наша экономика стала более невесомой. Изменяется соотношение «стоимость – вес». Материальная стоимость типового автомобиля составляет всего 16% общих затрат. Одну треть стоимости нового самолета Boeing-777 составляет программное обеспечение. Ценность знаний растет, стоимость товаров падает [2, с. 132]. Б. Салмон приводит такие данные: в структуре затрат на средний компьютер на «железо» приходится не более 10–15% стоимости, на программное обеспечение – 25% [3, с. 105]. Мы стали свидетелями перехода от информационной пустыни к информационным джунглям [2, с. 197].

Насыщение жизни человека информацией усиливается развитием Интернета. По данным gemiusAudience аудитория Интернета Украины в феврале 2011 г. составила около 12,1 млн людей. Она увеличилась по сравнению с февралем 2010 г. на 29,5% или на 3,6 млн пользователей [4].

Информатизация и интеллектуализация экономики вместе с позитивным влиянием порождают проблемы. Так, ускоренно сокращается жизненный цикл товаров, стремительно развивается избыточная экономика, теряется ее эффективность даже в условиях развития маркетинга, в котором сегодня возрастает удельный вес затрат на рекламу. В США за один год корпорации тратят на нее около 233 млрд долл. (это в шесть раз больше, чем бюджет страны на образование). Один день международной торговли в 2001 году можно сравнить со всей международной торговлей 1949 года [2, с. 114]. Ч. Хенди предупреждает о возможных последствиях развития избыточной экономики: «Нас может смести волна изменений ... Обычные методы труда постепенно исчезают, и мы должны изменить свое будущее. Свобода может стать чрезвычайно неудобной» [5, с. 21]. Далее автор пишет об особенностях динамики мира, которые его волнуют: «Изменения все время не похожи друг на друга, они непоследовательны и не являются частью какого-то образца, модели. Незначительные изменения в действительности могут сильно изменить нашу жизнь, даже если они прошли незаметно» [5, с. 27]. Вот одно из подтверждений этого тезиса. В номере журнала «Fortune» от 18 сентября 2000 года были выделены 10 высокотехнологичных компаний, наиболее интересных для инвестирования. В течении месяца цена акций пяти из них упала больше, чем на 50%, а двух – на 80%.

Еще одна особенность современной динамики экономики состоит в том, что рынок меняется быстрее корпораций. Современная производственная организация вынуждена учиться предвидению, прогнозированию, активному влиянию на рынок. Но готовой к использованию теоретической основы овладения новыми стандартами поведения в изменяющемся мире ей наука еще не предложила. Проблемы создания такой теории связаны с тем, что информатизация и интеллектуализация экономики существенно меняет не только производственную, но и социальную природу производственных организаций. «Информатизация и знания, или «символический капитал», имеют принципиально другую природу: они более демократичны, чем земля или капитал. Если земля и капитал конечны, то знания имеют возможность генерироваться бесконечно; если земля и капитал имеют ограниченное количество пользователей, то знания доступны и имеют бесконечное количество пользователей одновременно». Такую мысль приводит в монографии «Очерки истории экономической общественной формации» известный ученый – В. Иноземцев [6, с. 308]. Экономические науки долго не обращали внимания на тот факт, что психологические и социологические аспекты исследования их предмета превращаются в неотложную проблему. Однако сегодня только гуманизация этих наук способна сделать их рекомендации

практически конструктивными и будет способствовать построению как современных форм информационного (в перспективе когнитивного) общества, так и технологий управления активностью персонала предприятий, обладающего актуальными знаниями.

В индустриально развитых странах происходит важный социальный сдвиг: после стремительного роста численности квалифицированных специалистов и менеджеров («белых воротничков») начался рост специалистов, владеющих уникальными знаниями. П. Друкер еще в 1959 г. прогнозировал усиление этой тенденции и предложил к использованию термин «когнитивный работник» [7]. Внимание ученых к усилению роли так называемого «когнитариата» в жизни человечества позволило получить много выводов относительно особенностей когнитивного общества, остающегося по сути капиталистическим. Обобщенно эту позицию сформулировал Б. Польер: «Когнитивный капитализм следует воспринимать как общество знаний, управление которым организовано по капиталистическим принципам. Кроме того когнитивный капитализм следует понимать как разновидность капитализма, в которой знание является основным источником стоимости, откуда и выходит его противопоставление промышленному капитализму» [8, с. 66].

В начале 1970-х годов Д. Белл определил существенные особенности информационного общества. По его мнению, оно усиливает роль науки и знаний, вовлекает ученых и экономистов в политический процесс, порождает ограничения традиционных определений интеллектуальных интересов и ценностей, углубляет существующие тенденции бюрократизации интеллектуального труда, актуализирует вопрос отношений технического интеллекта и гуманизации, создавая и приумножая техническую интеллигенцию [9, с. 57]. В связи с этим общество знаний не следует воспринимать как мир социальной статики и гармонии. По этому поводу Н. Штер пишет: «Современные общества – это образования, которым присуще такое качество как «самовоспроизведение» своих структур. Они сами определяют свое будущее, а, следовательно, – владеют способностью к саморазрушению» [10, с. 33]. Ученый, таким образом, признает принципиально социальную проблематичность трансформаций, в результате которых появляется когнитивное общество.

Готовящиеся к функционированию в обществе знаний предприятия не могут не реагировать на его запросы. Чем быстрее они будут воспринимать новые идеи и нововведения, тем больше у них будет шансов выиграть в конкурентном соревновании. Поэтому время от появления идеи к ее материализации необходимо сокращать, даже если идея не определена детально, считает Д. Ульрих [11, с. 308]. Главным ресурсом для такой реакции является персонал. «Тяжелее всего в бизнесе – управление людьми. Ваш персонал – это позвоночник вашего бизнеса. Если они не справятся со своим делом, вам не видеть успеха» – справедливо предупреждают Г. Бойет Джозеф, Т. Бойет Джимми [12, с. 229–230].

Управление персоналом в новых условиях усложняется. Если до недавнего времени господствующей па-

радикальной функционирования производственных организаций была «сначала сохранение, потом – развитие», то сегодня она быстро трансформируется в парадигму – «сохранение через развитие». Движущей силой практической реализации новой парадигмы является творческая личность: уникальные развивающие идеи рождаются только (и только) ее интеллектом, индивидуальным сознанием. Однако творческий интеллект – это достояние свободного экономически и политически человека, который создает его тяжелым трудом. На особенности современного его развития указывает Б. Салмон «Важно не просто накапливать раздробленные быстро стареющие знания, а быть готовым к тому, чтобы на каждом новом этапе учебы овладевать новой необычной точкой зрения, для чего необходимо широко использовать не только практические, технические навыки, но и подключать воображение, интуицию, все те творческие ресурсы, которые заложены в человеческой душе и человеческом разуме» [3, с. 131].

Есть ученые, которые считают постоянную неопределенность среды человека преимуществом. Например, И. Валлерстайн считает, что она является источником его творчества. Мир, окружающий человека, несовершенный и он всегда будет таким. Но перед этой реальностью человек не беспомощен. Он может совершенствовать мир, развивая свою способность познавать его [13, с. 332]. Чем более сложной и непредвиденной является бизнес-среда, тем интенсивнее в ней соединяется множество часто противоречивых информационных потоков, обрушивающихся на человека, ответственного за принятие решения. Это побуждает его открывать новые схемы, противоречия и рычаги, способные их устранить.

Когнитивная революция, с одной стороны, влияет на ум и источники трудовой активности человека. С другой, – уровень развития знаний, понимания, интерпретаций, верований и поведение человека влияют на ее характер и результаты. Когнитивные способности персонала предприятия превращаются в критические ресурсы формирования его интеллектуального капитала. Этот процесс меняет представление о путях его создания и сохранения. Начало формирования такого представления отображено в исследованиях А. Горца. Он уже в первых своих работах указывал на завершение периода эйфории от успехов искусственного интеллекта, создания экспертных систем, полностью замещающих человека в решениях практических задач [14, с. 53]. Вместо задачи синтеза интеллектуальных способностей человека и компьютера актуализировалась задача объединения знаний и интеллектуальных способностей людей, владеющих высоким творческим (когнитивным) потенциалом. Когнитариат, талантливый персонал, имеющий доступ к информации и наделенный высокой культурой, нельзя воспринимать как традиционный экономический фактор производства [15–17 и др.]. Тем не менее эффективное использование его способностей превращается в центральное задание менеджмента производственных организаций. Ведь сегодня самым дефицитным экономическим ресурсом для них является уже не инвестиция, а воображение и поведение носителей когнитивных ресурсов, – творческих работников. Решение задачи введения

в действие способностей творческого персонала достаточно сложное. К. Нордстрем, Й. Риддерстрале в контексте этой проблемы обращают внимание на мобильность и самостоятельность талантливых лиц. С одной стороны, в их руках находится ключ к интеллектуализации капитала предприятия, развитию и использованию компетенции – наиболее дефицитного ресурса его конкурентоспособности. С другой, – они являются мобильными монополиями с глобальными паспортами [2, с. 89]. То есть они свободны в выборе рабочего места, где они могут воплотить свой талант. Это первая проблема использования знаний и таланта творческого персонала. Вторая проблема состоит в том, что в постиндустриальном мире талантливых людей становится все меньше. К 2020 году 50% население Европы будет составлять люди возрастом свыше 50 лет [2, с. 92; с. 89]. Третья проблема – сегодня даже самый талантливый человек не способен самостоятельно быстро отреагировать на уникальные проблемы в работе предприятий. В связи с этим возникает необходимость не только интенсивного развития и использования уникальных способностей отдельного человека, его толерантности, но и эффективного объединения таких людей в творческие коллективы. Возникает задача упорядочения поведения как отдельных носителей уникальных знаний, так и их творческих коллективов.

Практика показала, что развитию возможностей интеллектуализации капитала и одновременно созданию барьеров на пути свободного перемещения талантливых людей способствует внедрение коллективной формы организации образовательных процессов на предприятии. Ее преимущество заключается в том, что в группах не только растет индивидуальная и коллективная интеллектуальная мощь, но появляются и так называемые молчаливые (неявные) знания. Их трудно копировать, они быстро не распространяются и надежно вооружают предприятия для борьбы с конкурентами. Но ими нельзя пользоваться единолично, только командой. Как раз социализация увеличивает молчаливые знания, которые в свою очередь, работают как наручники таланта, удерживают талантливых людей в группе, создающей условия эффективного приобретения и использования практически значимых знаний, навыков и умений. Именно поэтому многие агентства, занимающиеся наймом, больше помогают в поисках работы командам, а не отдельным личностям [2, с. 178].

В таких условиях существенно изменяется теория и практика управления персоналом: формальная система упорядочения активности подчиненных, которой сегодня преимущественно пользуются руководители коллективов, быстро дополняется неформальными инструментами влияния на их поведение. Неформальное управление вытесняет формальное по мере того, как высокоинтеллектуальный труд вытесняет простой. При этом быстро меняется объект управления: формальная система сосредоточена на посредственности, а неформальная ориентирована на уникальные способности людей, получение наибольшие выгоды от их конструктивного трудового поведения [19, с. 16]. Такая трансформация объекта менеджмента требует изменения его традиционной парадигмы.

Новая парадигма предполагает усиление внимания руководителя коллектива к перманентному пополнению своих знаний, развитию лидерских качеств, формированию в коллективе климата доверия и взаимопонимания. К сожалению, многие современные руководители не вполне соблюдают стандарты этой парадигмы. Но им следует обратить внимание на слова таких известных исследователей компетентной организации, как П. Джерард Ходкинсон, Р. Пол Сперроу: «Поскольку большая часть знаний в организации имеет в основе субъективное понимание, интуицию и идеи, то для любого существенного обобщения, эксперимента и анализа, прежде всего, необходимо взаимопонимание. Чтобы формировать коллективные знания, менеджеры вынуждены диагностировать неявные (имплицитные) знания своих подчиненных. А для этого им необходимо владеть технологиями управления ментальными моделями (своими собственными и моделями других людей)» [18, с. 62].

Важным дополнением к развитию способностей менеджеров объективно диагностировать знание является эффективная организация образовательных процессов на предприятии, поскольку жизненный цикл актуальных знаний стремительно сокращается. По некоторым данным ежегодно обновляются приблизительно 5% теоретических и 20% профессиональных знаний [20, с. 40]. Проблема обновления знаний интенсивно актуализируется. В США установлена даже своеобразная единица измерения старения знаний специалистов – период полураспада компетентности. Это время со дня окончания вуза, в течение которого компетентность специалиста сокращается на 50% из-за появления новой информации и новых знаний. Билл Джой, руководитель исследовательских работ фирмы Sun Microsystems, установил, что 20% технических знаний, которые использует компания, ежегодно становятся коммерчески непригодными [2, с. 140].

Качественная учеба способна поддерживать высокий уровень производительности интеллектуального труда. О растущей актуальности этой проблемы писал еще П. Друкер, который указывал, что повышение производительности интеллектуального труда является важнейшим из заданий менеджмента в XXI ст. Он считал, что для развитых стран это даже не задание, а настоятельное требование, от которого непосредственно зависит их существование [21, с. 209–210]. В этой связи целесообразно обратить внимание на мнение Д. Валоого, который считает, что исследовательская деятельность должна составлять не менее 30% рабочего времени менеджера [22, с. 179]. Причем она должна сосредотачиваться на человеческом капитале предприятия. А поскольку человеческие ресурсы единственные имеют такую характеристику как поведение, менеджер должен овладевать инструментами социально-психологических, образовательно-воспитательных и идейных методов влияния на трудовую активность подчиненных.

Что касается поведения человека в организации, то сначала его научные исследования проводились непоследовательно и несистемно. В 1959 году фонд Форда опубликовал выводы по анализу состояния коммерче-

ского образования в США: при подготовке менеджеров необходимо больше внимания уделять фундаментальным, особенно социальным наукам. В 60-е годы эта рекомендация уже существенно повлияла на учебные планы экономических факультетов и содействовала последующему развитию организационного поведения как науки. Сегодня одним из важнейших направлений организационного поведения является исследование интеллектуального капитала работников организации, состоящего из суммы их знаний, опыта, приверженности [23, с. 29]. Причиной этого стал быстрый рост его удельного веса в общем капитале производственных организаций. В среднем в самых мощных компаниях мира рыночная стоимость интеллектуального капитала (невещественных активов) уже превышает балансовую стоимость материальных активов больше чем в 4 раза. В стоимости некоторых компаний (например, Ericsson и SAP) удельный вес невестественных активов составляет 95% [24, с. 12]. В связи с этим количество исследователей интеллектуального капитала быстро увеличивается и уже сформировалась убежденность, что интеллектуальный капитал – это продукт качественного управления трудовым поведением персонала и интенсивной организационной учебы.

Ускоренное развитие интеллектуального капитала производственной организации изменило взгляды на ее сущность. К. Клок, Дж. Голдемит в своей монографии «Конец менеджмента и начало организационной демократии» пишут: «Организация – не просто финансовый центр. Это социальный центр, источник ценностей и моральных основ, гарантия сохранения целостности и организационной культуры, механизм производства процессов и формирования отношений» [25, с. 152]. Организация может поощрять приверженность предоставлению статуса наивысшей ценности или инструкции, или принципам, где движущей силой будет ценностная, моральная основа. Стимулируя персонал на воплощение ценностей в повседневную деятельность, организация накапливает моральный капитал [25, с. 155].

Таким образом, поведенческая модель активности, толерантность, приверженность персонала организации превращаются в актуальный предмет менеджмента. Эти процессы существенно изменили представление о понятии «стратегия». «Стратегия – это не длительный план действия, а эволюция основной идеи, в постоянно меняющихся обстоятельствах», пишут К. Мейер, С. Дэвис [1, с. 302]. В связи с этим возникла необходимость срочно развивать стратегическую компетентность современных руководителей организаций для наращивания их способности влиять с помощью новых социально-психологических инструментов на поведение подчиненных. «Изучение эффективного поведения на индивидуальном уровне помогает проникнуть в природу стратегической компетентности. Последние исследования показали наличие целого перечня индивидуальных отличий, которые находятся на пересечении познания и поведения. Стратегическая компетентность предусматривает формирование содержательных когнитивных карт, которые обеспечивают высокую реактивность реа-

гирования на внешнюю среду» [18, с. 337]. Один из первых исследователей формирования когнитивных основ общества, – А. Горц в своей работе приводит слова начальника отдела кадров в концерне Даймлер-крайслер: «Сотрудники составляют часть капитала предприятия... Их мотивация и ноу-хау, гибкость, способность к новаторству и ориентация на клиентов – это сырье, из которого создаются новые продукты в виде услуг. Достижения отдельного работника все чаще измеряются не присутствием на предприятии, а достигнутыми целями и качеством результатов... А поскольку при предоставлении услуг значительную роль играет компонент поведения, мы все больше учитываем в наших оценках также социальную и эмоциональную компетентность сотрудника» [14].

Как становится понятным из вышеприведенного текста, интенсивно развивающиеся информатизация и интеллектуализация окружающей среды человека вынуждают пересмотреть условия и факторы упорядочения его поведения в процессе выполнения трудовых функций, обосновать и дополнить парадигмальные основы менеджмента. Для этого имеет смысл в первую очередь конкретизировать понимание некоторых понятий и категорий, и прежде всего понятия «трудовое поведение». Оно не является пока традиционным для менеджмента, не определены четко его сущность и содержание в контексте теоретического и практического обеспечения изучения и усовершенствования. Пока что немногие ученые обращают внимание на тот факт, что для упорядочения трудового поведения творческого человека и творческих групп нельзя пользоваться традиционными инструментами менеджмента. Еще предстоит выполнить уточнение места и роли этого понятия в сравнении с таким понятием как «трудовая деятельность». Не определен полный комплекс факторов и условия эффективного трудового поведения, нет рекомендаций по его качественно-количественной оценке. Именно эти задачи ждут своего решения в первую очередь на пути создания новой парадигмы. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Мейер К., Дэвис С. Живая организация / Пер. с англ. – М.: Издательство «Добрая книга», 2007. – 368 с.
2. Нордстрем К. А., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта / Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2001. – 280 с.
3. Салмон Р. Будущее менеджмента / Под ред. Е. В. Минеевой. – СПб.: Питер, 2004. – 298 с.
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gemius.com/ua/aktualnosci/2011-04-02/01>.
5. Хэнди Ч. Время безрассудства / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуровского. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
6. Иноземцев В. Л. Очерки истории экономической общественной формации: Научное издание. – М.: «Таурус Альфа»; «Век», 1996. – 400 с.
7. Drucker P. F. Landmarks of tomorrow. A report on the new «post-modern» world, 1959.
8. Польре Б. Когнитивный капитализм на марше // Политический журнал, 2008. – № 2 (179). – С. 66.
9. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М., 1999. – С. 57.

10. Штер Н. Мир из знания // Социологический журнал. – 2002. – № 2. – С. 33.

11. Ульрих Д. Эффективное управление персоналом: новая роль HR-менеджера в организации: Пер. с англ. – М.: ООО «ИД Вильямс», 2007. – 304 с.

12. Бойет Джозеф Г., Бойет Джимми Т. Путеводитель по царству мудрости. Лучшие идеи крупнейших предпринимателей / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олим-Бизнес», 2004. – 368 с.

13. Иммануэль Валлерстайн. Конец знакомого мира: Социология XXI века / Пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева. – М.: Логос, 2003. – 368 с.

14. Горц А. Знание, стоимость и капитал. К критике экономики знаний // Философско-литературный журнал «ЛОГОС». – № 4 (61). – 2007. – С. 5–63.

15. Польре Б. Когнитивный капитализм на марше // Политический журнал, 2008. – № 2 (179). – С. 66.

16. Маяцкий М. Когнитивный капитализм – светлое будущее научного коммунизма? // Философско-литературный журнал «ЛОГОС». – № 4 (61). – 2007. – С. 230–239.

17. Руллани Э. Когнитивный капитализм: dejavu // Философско-литературный журнал «ЛОГОС» – № 4 (61). – 2007. – С. 64–69.

18. Джерард П. Ходкинсон, Пол Р. Сперроу. Компетентная организация: психологический анализ процесса стратегического менеджмента / Пер. с англ. – Х.: Гуманитарный центр, 2007. – 392 с.

19. Мерсер Д. ИБМ: управление в самой преуспевающей корпорации мира: Пер. с англ. / Общ. ред. и предисл. В. С. Загашвили. – М.: Прогресс, 1991. – 456 с.

20. Ковальчук В. В., Мойсеев Л. М. Основи наукових досліджень: Навчальний посібник. – 2-е видання, перероблене і доповнене. – К.: Вид. «Професіонал», 2004. – 208 с.

21. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке: Пер. с англ.: Уч. пос. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2002. – 272 с.

22. Социальный менеджмент: Учебник / Под ред. Д. В. Валового. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез»; Академия труда и социальных отношений, 2000. – 392 с.

23. Шермерон Дж., Хант Дж., Осборн Р. Организационное поведение, 8-е издание / Пер. с англ. под ред. Е. Г. Молл. – СПб.: Питер, 2006. – 637 с.

24. Эдвинссон Л. Копоративная долготра. Навигация в экономике, основанной на знаниях. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 248 с.

25. Клок К., Голдеммит Дж. Конец менеджмента. – СПб.: Питер, 2004. – 368 с.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОРГАНИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОМ ОЦЕНИВАНИИ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЗИЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

А. В. ПОПОВ

аспирант

Харьков

В настоящее время национальные товаропроизводители функционируют в условиях интеграции в глобальную рыночную среду, что выдвигает ряд новых требований к организации процесса их функционирования в целом и к построению маркетинговой деятельности в частности. Основная линия трансформации маркетингового инструментария лежит в поле его переориентации не столько на привлечение новых, сколько на удержания существующих клиентов путем индивидуализации отношений с ними (в конечном счете, такая индивидуализация будет содействовать росту рентабельности и максимизации уровня полученной прибыли). В контексте такого изменения тенденций отметим рост публикаций относительно применения и расширения концепции маркетинга партнерских отношений [4, 10].

К сожалению, рассмотрение данной концепции, как правило, ведется обособленно от прочих аспектов деятельности предприятия, а имеющиеся исследования говорят только лишь о содержательном наполнении маркетинга партнерских отношений. Действительно, важным в теоретическом плане является как выделение Я. Х. Гордоном [4, с. 27] ориентиров установления партнерских отношений, так и ориентация маркетинга С. Хантом на установление, развитие и поддержку успешных транзакций предприятия [11, с. 22] или декларирование Ю. М. Пустынниковой смены маркетинговых приоритетов с политики захвата на политику удержания [1, с. 49]. Вместе с тем, указанная индивидуализация отношения с клиентами (особенно на промышленных рынках и рынках B2B-взаимодействия) требует разработки качественно нового инструментария для организации маркетинговой деятельности. Более того, введение в понятийно-категориальный базис маркетинга категории «интерес» позволяет говорить о возможности рассмотрения связки «лояльность – интерес» как основы для конкурентного позиционирования предприятия.

Ориентация маркетинга на поддержание лояльности видоизменяет и подход к оцениванию конкурентной позиции предприятия на выбранных сегментах рынка. Тут следует отметить множество различных трактовок к определению сущности понятия «конкурентная позиция», что в общем стандартно для такого сложного и распространенного в литературе [2, 3, 12] экономического понятия. Не претендуя на полноту семантического анализа данного понятия, автор дальнейшего представления результатов исследования принимает трактовку «конкурентной позиции» в [2] как «ролевой

функции конкретного предприятия». Действительно, предприятие с помощью определенных коммуникационных элементов встраивается в континуум «потребитель – конкурент – стейкхолдер». Соответственно в рамках определения роли предприятия по отношению к субъектам рынка легко реализовать организацию маркетинга через согласование интересов. Более того, возможности согласования интересов следует соотносить с имеющимися у предприятия ключевыми компетенциями. К сожалению, в [2] такие разработки отсутствуют.

Осуществление любой деятельности, в том числе и маркетинговой, должно регламентироваться наложением ряда критериев, среди которых будет и эффективность. Эффективность маркетинга можно оценить через максимизацию потенциала предприятия во взаимодействии с рынком (маркетингового потенциала). Также естественным будет требование изменения подходов к пониманию сущности и оцениванию уровня развития такого потенциала. Поскольку максимизация степени удовлетворения интересов клиентов ведет к повышению уровня их лояльности, то и маркетинговый потенциал можно определить через удержание лояльных клиентов. Тут следует отметить, что как правило маркетинговый потенциал рассматривают или с точки зрения имеющихся у предприятия ресурсов (ресурсный подход [7, 13]) или с точки зрения возможностей удовлетворения потребительских предпочтений (компетентностный подход [8, 9]). Ориентация же оценки потенциала на расчет неудовлетворенного интереса лояльных клиентов в литературе практически отсутствует. Соответственно следует разработать систему инструментов, позволяющих оценить потенциал подобным образом.

Целью статьи является обоснование теоретико-методического базиса организации маркетинговой деятельности путем институционального проектирования среды взаимодействия предприятия с лояльными клиентам. Отличием данного подхода является наличие субъекта, реализующего процесс институционального проектирования (актором-волонтером тут выступает предприятие, формирующее модели долгосрочной лояльности и создающее со своими стейкхолдерами пространство взаимодействия), и подчинение данного процесса требованию максимизации раскрытия маркетингового потенциала предприятия. Маркетинговый потенциал в данном случае оценивается через недоиспользованные возможности согласования интересов (имеется в виду, что зона сужения компромиссов в согласовании интересов должна проводиться до того момента, пока возможно получение дополнительных экономических или социально-этических выгод).

Оценка потенциала, определение уровня лояльности потребителей, выбор направлений согласования интересов возможны только лишь при наличии определенной системы классификационных признаков (выделенных для разных аспектов поставленной цели исследования). Соответственно и направления институционализации взаимоотношений (речь конечно же ведется только лишь о микроинститутах из терминологии Б. Г. Клейнера [6]) предприятию следует выбирать в разрезе формируемого им маркетинг-микса. В тоже время ориентация маркетинга на согласование интересов требует определенного пересмотра и параметров маркетинг-микса промышленного предприятия (представляется через множество $\{M_{mix}\}$).

По мнению автора, среди множества подходов к трансформации классической 4Р парадигмы маркетинга в контексте данного исследования целесообразно использование предложений [5] относительно ее расширения до 8Р (добавляются люди, среда, отношения и процессы). Таким образом формируется представленная на рис. 1 система $\{M_{mix}\}$ как набор направлений согласования интересов. Обратим внимание, что реализация подобного согласования интересов требует наличия соответствующего инструментария, который также представлен на рис. 1.

Особенностью авторских предложений является применение двух, ранее не связываемых, групп инструментов (маркетинговых и инструментов институционального проектирования) для формирования среды согласования интересов. Определенным отличием будет и предложение ситуационного увязывания указанного инструментария и параметров маркетинг-микса через создание плоскости «маркетинговый потенциал – конкурентное позиционирование – параметры институционализации». Далее детально охарактеризуем, каким образом выбирались инструменты для включения в представленную на рис. 1 схему.

Так, сила конкурентной позиции определяется через максимизацию раскрытия потенциала и уменьшение количества интересов потребителей, которые предприятие не в состоянии удовлетворить. Соответственно при категорировании и сегментировании потребителей в рамках направлений согласования интересов с ними отбираются наиболее лояльных группы из них (максимизация лояльности тут рассматривается как целевая функция). При этом в качестве ограничений выступают два условия. Первое – максимизация раскрытия потенциала предприятия. Второе – возможность создания институционализированного пространства взаимодействия с отобранными клиентами (как правило в маркетинге партнерских отношений речь ведется о управлении лояльности с конкретным клиентом, а не о создании среды установления лояльности).

Таким образом, в зависимости от категории лояльности потребителя будут выбираться методы и инструменты согласования интересов с ним. Также в зависимости от взаимодействия с какой группой лояльных потребителей осуществляются транзакции предприятия, в зависимости от этого и будет формироваться его ролевой

статус в конкурентном позиционировании. Естественно при этом необходимо использование достаточно специфических методов маркетинговой деятельности.

На рис. 1 маркетинговый инструментарий напрямую не соотнесен с зонами согласования интересов (с элементами множества $\{M_{mix}\}$). Это связано, во-первых, с тем, что одни и те же методы могут использоваться по отношению к разным элементам $\{M_{mix}\}$, но с разным содержательным наполнением. Во-вторых, получение объективной (особенно с предварительной аналитической обработкой) информации о степени удовлетворенности клиентов, как правило, значительно осложнено увеличением скорости осуществления транзакций и постоянных ростом клиентской базы. В-третьих, предоставляемая предприятием на выходе его бизнес-процессов ценность интересна не только непосредственным потребителям. Существует еще достаточно большое количество стейкхолдеров (субконтракторы, логистические провайдеры), которые зависят от создаваемой предприятием ценности. Соответственно включение их в среду согласования интересов является целесообразным и будет влиять на конкурентное позиционирование участников этой среды.

Таким образом в статье рассмотрена возможность оценивания уровня развития маркетингового потенциала промышленного предприятия и осуществления его конкурентного позиционирования исходя из степень удовлетворения интересов потребителей, предварительно сгруппированных по разным группам лояльности. Именно лояльность потребителя и расхождения в восприятии им атрибутов предоставляемой предприятием ценности предложено рассматривать как основу для описания роли предприятия в конкурентном позиционировании на рынке. К сожалению в предложенной методике автором не рассмотрен вопрос оценки достаточности потенциала (или расчета его использование на такие направления как) для формирования интереса потребителя. Это пересекается с вопросом об определении уровня активности маркетинговых исследований и служит ориентиром для дальнейших исследований. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Багиев Г. Л. Маркетинг. – СПб.: Питер, 2006. – 736 с.
2. Бизнес-планирование и информационные системы и технологии: конкурентная позиция [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.market-pages.ru/bussines/68.html>.
3. Воронкова А. Е., Отенко В. І. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 427 с.
4. Гордон Я. Х. Маркетинг партнерских отношений. – СПб.: Питер, 2001. – 384 с.
5. Интрамаркетинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.metaphor.ru/er/index.xml>.
6. Клейнер Б. Г. Эволюция институциональных систем. – М.: Наука, 2004. – 240 с.
7. Коллис Д. Дж. Корпоративная стратегия. Ресурсный подход / Коллис Дэвид Дж., Монтгомери Синтия А. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007 – 400 с.
8. Отенко И. П., Малярец Л. М. Механизм управления потенциалом предприятия: Научное издание. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2003. – 220 с.

9. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия. – М.: Экономика, 2002. – 559 с.
10. Hekansson H., Snehota I. Developing Relationships in Business Networks London: Routledge, 1995. – 433 p.
11. Morgan R., Hunt S. The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing // Journal of Marketing. – 1994. – Vol. 58. – № 3. – P. 20–38.

12. Scheiber S. C. Core Competencies for Psychiatric Practice. What Clinicians Need to Know. – Washington: American Psychiatric Publishing, 2003. – 181 p.
13. Teece D. J. Dynamic capabilities and strategic management / D. J. Teece. – New York: Oxford University Press, 2009. – 299 p.

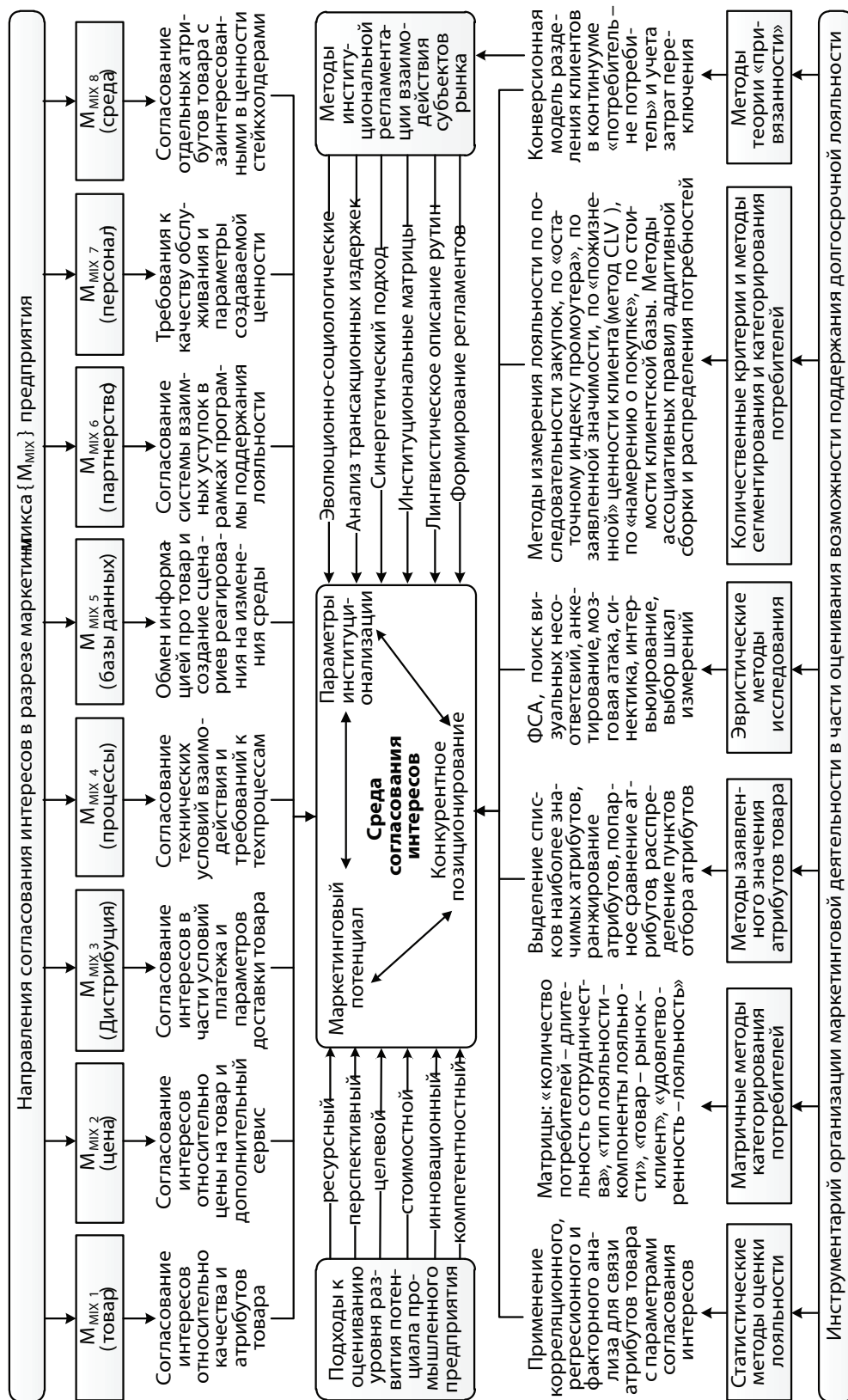


Рис. 1. Концептуальная схема формирования инструментарий организации маркетинговой деятельности в институциональном оценивании конкурентной позиции промышленного предприятия

ТОВАРНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ МАРКЕТИНГОВА ПІДТРИМКА

ПТАЩЕНКО О. В.

Харків

Сьогодні кожне сучасне підприємство постійно стикається з необхідністю впровадження інновацій як основної умови підтримки і розвитку своєї діяльності. Потреба ринку в нових продуктах чи послугах є ключовим фактором інноваційного процесу, саме цю потребу допомагають виявити маркетингові дослідження.

Основними першочерговими завданнями сучасних підприємств, діяльність яких орієнтована на ефективний, довгостроковий, поступовий розвиток, виступають забезпечення стійких конкурентних переваг, завоювання міцних ринкових позицій, збільшення обсягу реалізованої продукції й чистого прибутку. Дуже важливим елементом такої діяльності є товарна політика. При цьому, зауважимо, що товарна політика сама по собі не може сьогодні вирішити низьку питань, котрі постійно ставляться перед підприємством. Саме тому стає важливим впровадження маркетингового комплексу на його основі формування маркетингової підтримки товарної політики.

Сьогодні питання товарної політики підприємств та її взаємодія з комплексом маркетингу все більше досліджується та аналізується вітчизняними економістами. Найбільшого відгуку дана проблематика знайшла у працях Балабанова А. В., Ілляшенка С. М., Кардаша В. Я., Сербіненка Н., Гергель М., Чухрай Н. І. та ін.

Метою статті є визначення сутності та специфіки товарної політики підприємства та можливість формування її маркетингової підтримки.

Головним елементом комплексу маркетингу є товар, від якого вирішальною мірою залежить успіх ринкової діяльності підприємства [1, 4]. Таким чином, товар є головним елементом ефективного функціонування підприємства та вирішальним в задоволення споживчих потреб. Про це свідчить те що, якщо товар не відповідає запитам споживачів чи програє за своїми характеристиками товарам конкурентів, то сподівання на успіх його на ринку буде зведено практично нанівець.

Тому сьогодні перед вітчизняними підприємствами постає важливе завдання, яке полягає в ефективній організації виробництва товарів і послуг, спираючись на формування маркетингової підтримки цього процесу з боку найбільш оптимального використання маркетингових інструментів.

В процесі своєї господарської діяльності кожне підприємство, яке займається виробництвом товарів і послуг, здійснює цілий ряд заходів, серед яких найважливішими є вибір цільового ринку та визначення комплексу маркетингових засобів впливу на споживачів. Найбільш суттєвою складовою останнього комплексу є товар, який складає основу товарного виробництва [5].

Зазначимо, що характеристика маркетингової підтримки спирається на координування, стимулювання та

налагодження каналів зв'язку між виробником та споживачем кінцевого продукту товарної політики підприємства, що веде до сталого його розвитку та сприяє підвищенню інноваційної активності.

Тому, можливо дійти висновку про те, що маркетингова підтримка – це необхідні для підприємства інструменти, структури та інші засоби завдяки яким підприємству стає можливим здійснювати маркетингову діяльність.

Підкріплення товару здійснюється всіма наявними інструментами маркетингу. У цілому маркетингове розуміння товару можливо представити у вигляді такої формули:

$$\text{ТОВАР} = \text{ПРОДУКТ} + \text{ПІДТРИМКА} + \text{ІНСТРУМЕНТИ МАРКЕТИНГУ} \quad (1)$$

Отже, одним із найважливіших завдань фахівця з маркетингу є точне визначення товару з тим, щоб запропонувати його ймовірним покупцям з огляду на їх потреби, які він задовольняє. Товарна політика підприємства, в свою чергу, це одна з найважливіших і складних галузей маркетингової діяльності, що припускає обґрунтований алгоритм дій, що передбачає визначення виробничої програми підприємства з урахуванням інтересів споживачів, рівня впливу конкурентів, виробничих та інших ресурсних можливостей підприємства, а також стадії життєвого циклу продукту. Сутність маркетингової підтримки товарної політики полягає у визначенні й розвитку оптимальної структури вироблених і реалізованих товарів на основі поточних і довгострокових цілей підприємства.

Отже, спираючись на зазначене вище, на нашу думку, доцільним є на рис. 1 навести процес маркетингової підтримки товарної політики.

Оскільки об'єктом маркетингу є комплекс, що складається з елементів «потреби — товар — ціна — реклама — збут». Центральне місце в цій системі займає товар — все що продається з метою задоволення певних потреб. Саме тому важливо зазначити, що саме поняття маркетингова підтримка, як комплекс маркетингових інструментів, відбиває сутність маркетингової складової управління товарною політикою.

Так у процесі формування маркетингової підтримки нового продукту на підприємстві формується стратегія маркетингу, яка містить у собі перспективні та поточні його цілі, опис завдань, які необхідно вирішити для їх досягнення, перелік заходів, спрямованих на вирішення поставлених завдань, контрольні показники і критерії досягнення цілей. Також при формуванні маркетингової підтримки та маркетингової стратегії враховується інноваційний потенціал підприємства, що суттєво впливає на сам процес формування, бо від інноваційного потенціалу підприємства насамперед буде залежати той маркетинговий комплекс, який планується провадити [2].

Серед основних інструментів маркетингової підтримки діяльності підприємства виділимо комплекс стимулювання, проведення ефективної товарної, цінової та збутової політики з обґрунтованим використанням інтелектуального та фінансового потенціалу.

Також слід зазначити, що необхідно врахувати напрями стратегічного управління інноваційною діяльністю та товарною політикою. При цьому, звернемо увагу, на наступні принципи [3]:

- формування інноваційного процесу згідно цілям та задачам розвитку підприємства;
- пошук нових можливостей та вибір найбільш ефективних;
- оцінка ступеня достатності потенціалу підприємства для досягнення цілей та його розвиток.

Зазначені принципи знаходять своє відображення в циклі управління підприємством (рис. 2), який складається з планування, організації, мотивації, координації, контролю та регулювання.

Саме тому реалізація функцій процесу управління товарною політикою підприємства в повному обсязі можлива на основі комплексного аналізу та оцінки потенціалу підприємства та його складових, що обумовлює важливість удосконалення методики його оцінки.

Таким чином, товарна політика в діяльності сучасного підприємства є важливим елементом формування його маркетингової підтримки. Це, у свою чергу, враховує потреби самого підприємства, споживачів його продукції та ринкових вимог у цілому. Тому за умов мінливого ринкового середовища сьогодення саме вірно зорієнтована товарна політика підприємства є запорукою його конкурентоспроможності. ■

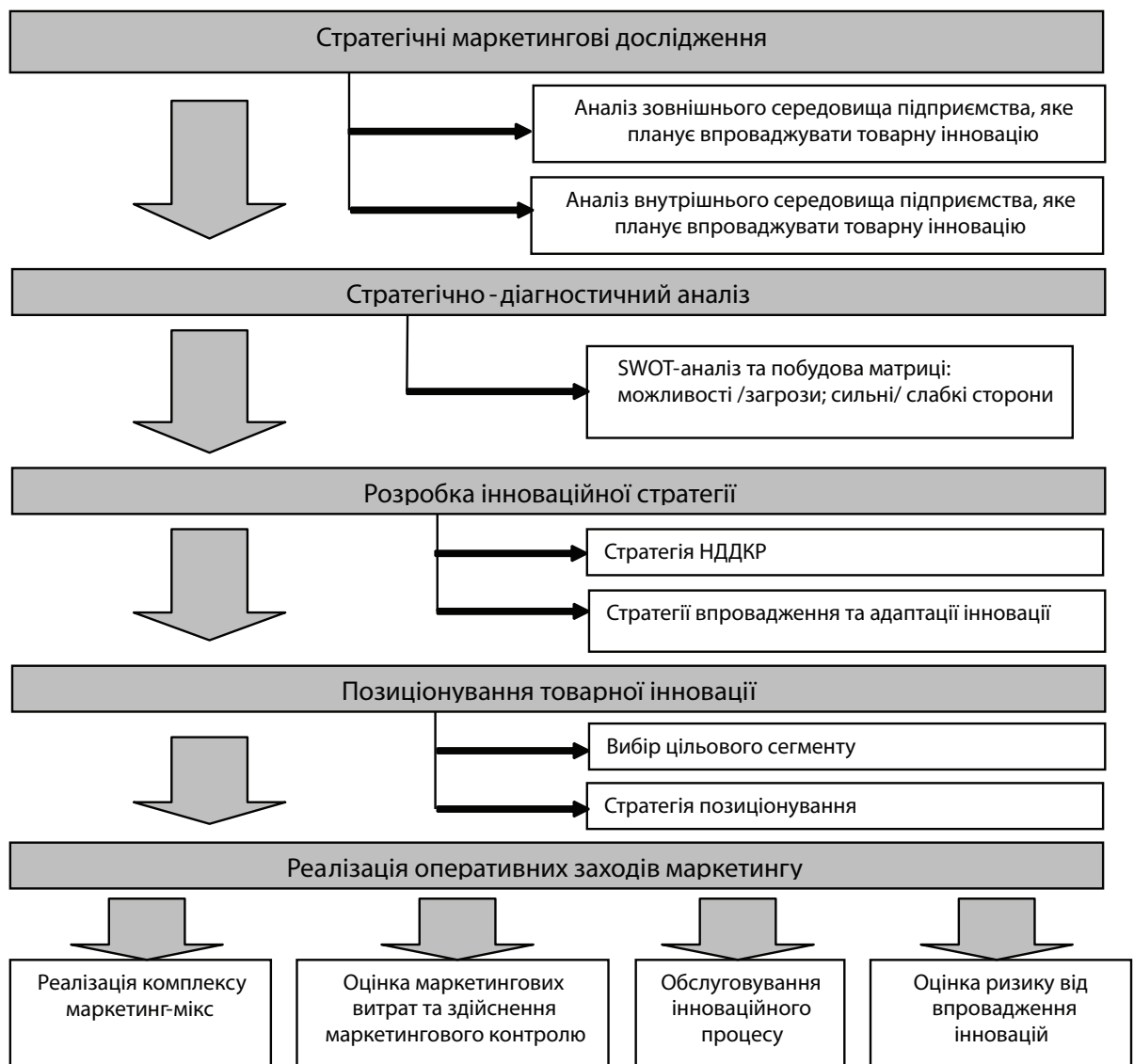


Рис. 1 Схематичне відображення процесу маркетингової підтримки товарної інноваційної політики

