

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 1 (53)

Харків. Вид. ХНЕУ, 2010

Засновник і видавець

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

березень 2010 р. № 1 (53)

Науковий журнал "Економіка розвитку" видається з березня 2002 року, перереєстрований у зв'язку зі зміною сфери розповсюдження і назви журналу "Вісник" з 1997 р.

Реєстраційний номер свідоцтва КВ № 5947 від 19.03.2002 р.

Затверджено на засіданні вченої ради університету.

Протокол № 4 від 01.02.2010 р.

Редакційна колегія

Пономаренко В. С. — докт. екон. наук,
професор (головний редактор)

Афанасьєв М. В. — канд. екон. наук, професор

Внукова Н. М. — докт. екон. наук, професор

Грігорян Г. М. — докт. екон. наук, професор

Гриньова В. М. — докт. екон. наук, професор

Дікань Л. В. — канд. екон. наук, професор

Дороніна М. С. — докт. екон. наук, професор

Іванов Ю. Б. — докт. екон. наук, професор

Кизим М. О. — докт. екон. наук, професор

Клебанова Т. С. — докт. екон. наук, професор

Левикін В. М. — докт. техн. наук, професор

Малярєвський Ю. Д. — канд. екон. наук, доцент

Назарова Г. В. — докт. екон. наук, професор

Орлов П. А. — докт. екон. наук, професор

Пушкар О. І. — докт. екон. наук, професор

Сєдова Л. М. — відповідальний секретар

Тридід О. М. — докт. екон. наук, професор

Українська Л. О. — докт. екон. наук, професор

Хохлов М. П. — докт. екон. наук, професор

Ястремська О. М. — докт. екон. наук, професор

(заступник головного редактора)

Поштова адреса

засновника і видавця:

61001, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Головний редактор **Пономаренко В. С.**

Конт. телефон: (057)702-03-04

Поштова адреса редакції:

61001, Україна, м. Харків,
пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд

E-mail: vudav@ksue.edu.ua

Зав. редакції **Сєдова Л. М.** (057)758-77-05

Відповідальний секретар **Сєдова Л. М.**

Редакція (057)758-77-04 (дод. 2-57)

Редактор **Дуднік О. М.**

Коректор **Дуднік О. М.**

Комп'ютерна верстка **Сосненко Л. С.**

Підписано до друку 23.03.2010 р.

Формат 60×90 1/8. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 13,0. Обл.-вид. арк. 16,38.

Тираж 500 прим. Зам. № 189.

Ціна договірна.

-
- Статті для публікації в науковому журналі відбираються на умовах конкурсу.
 - Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.
 - Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору авторів.
 - При передрукуванні матеріалів посилання на «Економіку розвитку» обов'язкове.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300
Видавництво ХНЕУ

-
- © Харківський національний економічний університет, 2010
 - © Економіка розвитку, 2010
 - © Видавництво ХНЕУ, 2010
дизайн, оформлення обкладинки

Зміст

Механізм регулювання економіки

Іванов Ю. Б., Чумакова О. О. Щодо визначення видів податкової конкуренції	5
Колодізева Т. О. Особливості логістичних стратегій для інноваційних продуктів	8
Марцин В. С. Методологічні засади формування фінансово-кредитної політики банку в період виходу з кризи	12
Гринащук І. І. Критичний аналіз методичних підходів до оцінки фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці	16
Козловський С. В. Сучасні підходи до стратегічного управління регіональною соціально-економічною системою	18
Савчук Т. В. Прибуток до вирахування фінансових витрат та податків: економічний зміст і методика розрахунку у вітчизняній практиці	23
Риженко І. Є. Податковий аудит як засіб забезпечення контрольних функцій держави у сфері оподаткування	26
Сущенко О. А., Часовський С. А. Розвиток транскордонного співробітництва як основи активізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону	28
Яровикова Т. И. Мотивация деятельности субъектов хозяйствования в рыночной экономике	31
Зима О. Г. Карнавал як складова подієвого туризму	33
Стаховський А. В. Нецінове обмеження розмірів кредитів як механізм впливу на управління ліквідністю комерційних банків	36
Тарнавська Н. П., Сивак Р. Б. Трансформація управління логістичними ланцюгами цінності в нових конкурентних умовах	40
Грабовецький Б. Є., Пілявоз Т. М. Оцінка порівняльної важливості напрямків інноваційного розвитку промислового підприємства на основі методу експертних оцінок Дельфі	44
Плоха О. Б. Теоретичні аспекти формування компетенцій організації	47

Економіка підприємства та управління виробництвом

Бузько І. Р., Буздаков Л. М. Коопераційна взаємодія підприємств малого та великого бізнесу і її організаційне супроводження	50
--	----

Піддубна Л. І. Концепція предметно-методологічного оновлення та розвитку теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства	52
Новікова М. М. Методичне обґрунтування прийняття рішень у системі управління трудовим потенціалом машинобудівних підприємств	59
Корженко К. А. Аналіз основних характеристик місць локалізації підприємств роздрібної торгівлі	62
Вяткін П. С. Визначення загального ефекту формування безвідходного виробництва на переробних підприємствах АПК	65
Руденко Г. Р. Теоретичні аспекти визначення сутності та ефективності логістичної діяльності машинобудівного підприємства	70
Грицюк П. М. Дослідження проявів хаотичної динаміки у системі зерновиробництва України	73
Пономаренко О. Е. Теоретичні аспекти фінансової безпеки підприємств	77
Липов В. В. Непреднамеренные последствия, гармония, комплементарность и экономические системы: "визуализация" "невидимой руки"	80
Куліков П. М. Формування концептуальних положень управління організаційними змінами підприємства	84
Кіпа М. О. Визначення організаційної гнучкості підприємства	86
Щербаченко Л. В. Облік формування доходів спеціального фонду бюджетних установ від надання санаторно-курортних послуг	88

Економіко-математичні методи та моделі

Сенчуков В. Ф. Застосування адитивних матриць у задачах дискретної оптимізації	91
Котлярова В. Г. Разработка модели определения оптимальной партии поставок в условиях непрерывного производства (на примере коксохимической подотрасли)	96

Ефективність управління персоналом на підприємстві

Клебанова Т. С., Яценко Р. Н. Особенности и опыт внедрения информационных технологий в управление кафедрой	100
---	-----

Когда наука достигает какой-либо вершины,
с нее открывается обширная перспектива
дальнейшего пути.

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

УДК 336.221

Іванов Ю. Б.,
Чумакова О. О.

ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ВИДІВ ПОДАТКОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Анотація. Обґрунтовано необхідність розглядати явище податкової конкуренції як форму економічної конкуренції. Запропоновано ідентифікувати конкретні прояви податкової конкуренції, які володіють спільними ознаками, саме як її види, а не як форми. Відповідно до цього представлена класифікаційна структура видів податкової конкуренції.

Аннотация. Обоснована необходимость рассматривать явление налоговой конкуренции как форму экономической конкуренции. Предложено идентифицировать конкретные проявления налоговой конкуренции, которые имеют общие признаки, именно как ее виды, а не как формы. В соответствии с этим представлена классификационная структура видов налоговой конкуренции.

Annotation. A necessity to examine the phenomenon of tax competition as form of economic competition is grounded. It is suggested to identify the concrete displays of tax competition, which have general signs, exactly as its kinds, but not as forms. In accordance to it the classification structure of types of tax competition is presented.

Ключові слова: податкова конкуренція, види податкової конкуренції, форма економічної конкуренції, класифікаційні ознаки, мобільні фактори виробництва.

Розвиток інтеграційних процесів протягом останніх десятиліть зумовив інтенсифікацію конкуренції не тільки у традиційній сфері, а саме на ринку товарів і послуг, а й у галузі встановлення більш сприятливого податкового середовища, зумовивши виникнення податкової конкуренції. З огляду на це виникає необхідність у розробці теоретичного і методичного апарату пізнання цього явища.

Значний внесок у розвиток теорії конкуренції та конкурентоспроможності зробили вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: І. Ансофф, М. Кизим, М. Портер, А. Сміт, О. Тищенко, Р. Фатхутдінов, Є. Шумпетер та ін. Дослідженню податкової конкуренції присвячено праці таких науковців, як

Дж. Афонсо, О. Бозуленко, Д. Віддасін, К. Едвардс, О. Мамедов, В. Оатс, Д. Серебренніков, Ч. Тайбут та ін. Питанню визначення форм і видів податкової конкуренції приділяється увага у роботах таких дослідників: Р. Гріффітса, Н. Клейнера, А. Клемма, А. Лібмана, І. Педь, К. Пінто, О. Пузіна та ін. Однак, у більшості випадків вчені, які займаються зазначеною проблематикою, виділяють і розглядають класифікаційні характеристики податкової конкуренції фрагментарно. Тож можна стверджувати, що в економічній літературі відсутній єдиний підхід щодо визначення форм і видів прояву податкової конкуренції, що зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Метою статті є визначення конкретних видів податкової конкуренції в умовах глобалізації світової економіки.

Як зазначає І. Педь [1, с. 206], автори наукових досліджень, у яких наводяться різні види податкової конкуренції, здебільшого не узагальнюють їхні класифікаційні ознаки, а отже й не розкривають увесь системний спектр форм податкової конкуренції. При цьому сама автор ототожнює поняття "вид" і "форма" податкової конкуренції.

Відповідно до принципів наукового дослідження сутність будь-якого явища розкривається через розуміння його змісту і форм. Згідно з філософським словником [2], зміст – це визначальна сторона цілого, сукупність його частин, елементів, властивостей, внутрішніх процесів, зв'язків, протиріч і тенденцій, а форма – спосіб існування, організації і прояву змісту; зовнішній вияв якого-небудь явища, пов'язаний з його змістом. Тлумачний словник [3] розкриває дефініцію "вид" як "сукупність явищ, що володіють однаковими ознаками; однією класифікації; підпорядковане поняття, що входить до складу цілого". Взаємозв'язок даних понять представимо на рис. 1.

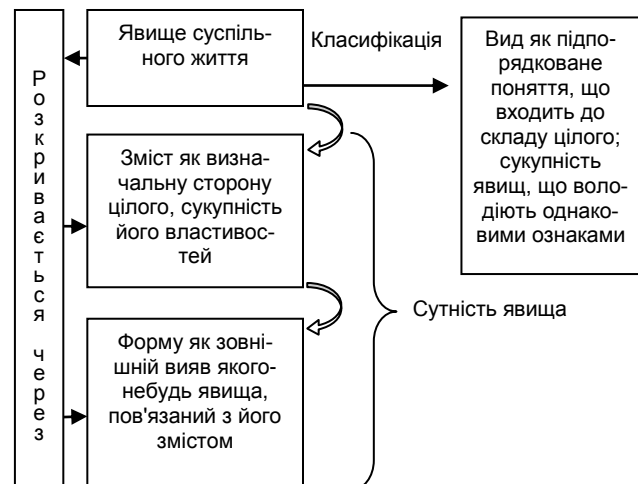


Рис. 1. Взаємозв'язок категорій "зміст", "форма", "вид"

Зважаючи на викладене вище, вважаємо, що податкова конкуренція як процес управління конкурентними перевагами податкової системи в боротьбі за мобільні фактори виробництва (капітал і робочу силу) та інші переваги (інновації, доступність природних ресурсів, забезпеченість зайнятості тощо) з метою досягнення сталої конкурентоспроможності національної економіки є формою економічної конкуренції, зміст якої полягає у змаганні суб'єктів щодо досягнення поставлених цілей, кращих результатів у певній сфері. Таким чином, за своєю сутністю категорії "економічна конкуренція" та "податкова конкуренція" мають однаковий зміст, тобто податкова конкуренція, яка має місце у сфері оподаткування, є формою економічної конкуренції.

При цьому вважаємо, що конкретні прояви податкової конкуренції, які мають спільні ознаки, доцільно ідентифікувати саме як її види, тобто як підпорядковані сукупності явищ, що входять до складу цілого, а не як форми. Використовуючи метод аналогій стосовно класифікаційних ознак економічної конкуренції, побудуємо класифікацію видів податкової конкуренції з урахуванням її особливостей. Аналіз праць вчених-економістів [1; 4 – 7] дозволив сформувати класифікаційну структуру видів податкової конкуренції, яка у схематичному вигляді наведена на рис. 2.

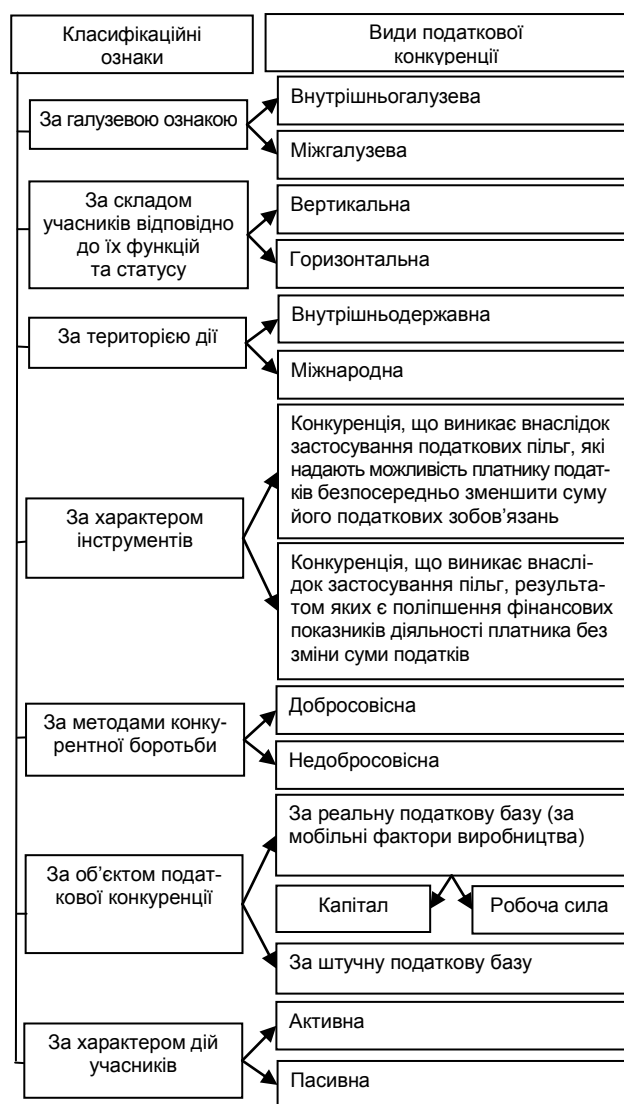


Рис. 2. Класифікація видів податкової конкуренції

Розглянемо більш докладно запропоновану класифікацію видів податкової конкуренції.

Так, за галузевою ознакою логічно виокремити два види податкової конкуренції: внутрішньогалузеву та міжгалузеву. Внутрішньогалузева конкуренція – це конкуренція між виробниками певної галузі. Прикладом внутрішньогалузевої податкової конкуренції може бути надання органами влади індивідуальних податкових пільг, що вводяться для одного конкретного платника податків, адже надання таких пільг безпосередньо порушує принцип рівності в оподаткуванні. Наявність у платника податкових пільг, якими не можуть скористатися конкуренти, є конкурентною перевагою, яка зароблена не самим платником, а надана йому державою. Зразком такої пільги є прийнятий у 1997 р. Закон "Про стимулювання автомобільної промисловості в Україні" [8], відповідно до якого підприємство, у яке інвестовано 150 млн доларів, отримувало цілий пакет податкових пільг строком на 10 років. У даному випадку великому автоінвестору надавалося звільнення від податку на землю, на прибуток, ПДВ, а також можливість не сплачувати мито при ввезенні з-за кордону комплектуючих для виготовлення автомобілів. Оскільки саме в той час 150-мільйонну інвестицію вніс корейський концерн Daewoo Motor Company у спільне підприємство з "АвтоЗАЗ", то даний проект і став користуватися цими пільгами.

Міжгалузева конкуренція здійснюється між виробниками різних галузей. Об'єктом такої конкуренції виступає більш висока норма прибутку в тій чи іншій галузі, а отже, й боротьба за більш вигідне вкладення капіталу. Ця конкуренція сприяє міжгалузевому переливу капіталу, переміщенню ресурсів й робочої сили в ефективніші галузі й сфери виробництва, що забезпечує їх найбільш раціональне використання. Прикладом може бути застосування спеціальних режимів оподаткування для окремих видів діяльності. Останніми роками в Україні спеціальні режими оподаткування застосовувалися в суднобудуванні, аерокосмічній галузі, гірничо-металургійному комплексі, сільському господарстві, видавничій справі, у сфері виробництва бронетехніки тощо.

За складом учасників (залежно від підпорядкованості учасників податкової конкуренції відповідно до їх функцій та статусу) виділяємо вертикальну та горизонтальну податкові конкуренції. Вертикальна (міжурядова) податкова конкуренція виникає, коли різні рівні влади (центральна, регіональна, муніципальна) обкладають податками одну і ту ж податкову базу, тобто це конкуренція між різними рівнями влади у конституційній ієрархії країни (конкуренція за перерозподіл фінансових ресурсів).

При горизонтальній податковій конкуренції конкурують юрисдикції одного рівня (конкуренція за мобільні фактори виробництва). Н. Клейнер [1, с. 208] під горизонтальною податковою конкуренцією розуміє податкову конкуренцію між суверенними державами. Погоджуючись загалом з таким визначенням поняття "горизонтальна податкова конкуренція", І. Педь [1, с. 209] зауважує, що Н. Клейнер децю обмежує зміст цього поняття, не включаючи до нього конкуренцію між органами влади одного рівня в межах однієї країни. Тобто горизонтальна податкова конкуренція може виникати на між-регіональному рівні в межах однієї країни, коли регіональні або місцеві органи влади наділені певною податковою автономією. Так, органи місцевої влади України наділені обмеженою податковою автономією при встановленні місцевих податків. На думку авторів, оскільки в регіонах України на даний момент часу приблизно рівні умови оподаткування (єдиний перелік загальнодержавних податків, а надходження до місцевих бюджетів від місцевих податків і зборів не перевищують 4 % [9], скасовані податкові пільги в межах вільних економічних зон), то горизонтальна податкова конкуренція між регіонами України є мало відчутною. При цьому Україна є суб'єктом міжнародних

економічних відносин, а тому є учасницею горизонтальної податкової конкуренції між суверенними державами.

За територією дії розрізняємо такі види податкової конкуренції, як міжнародна і внутрішньодержавна. Явище податкової конкуренції розглядається науковцями [1, с. 210] у двомірній площині – і як суто міжнародна податкова конкуренція, тобто податкова конкуренція між урядами окремих держав

(В. Де Руді, К. Едвардс, К. Стюарт, М. Веб, П. Бручез, С. Шалтегер), і як внутрішньодержавна податкова конкуренція, тобто податкова конкуренція між регіонами однієї країни (В. Оатс, Д. Вілдасін). Під міжнародною податковою конкуренцією розуміють податкову конкуренцію між урядами суверенних держав. Міжнародна податкова конкуренція охоплює значні території, що включають країни, кордони яких не створюють істотних перешкод міжнародному рухові мобільних факторів виробництва.

Внутрішньодержавна податкова конкуренція проявляється у відносинах між адміністративно-територіальними одиницями країни. Вона включає вертикальну і горизонтальну податкову конкуренцію, що виникає між центральними, регіональними та місцевими урядами в межах однієї країни за умови, коли регіональні або місцеві органи влади наділені певною податковою автономією.

За характером інструментів виділяють податкову конкуренцію, що виникає внаслідок застосування податкових пільг, які надають можливість платнику податків безпосередньо зменшити суму податкових зобов'язань (зменшення об'єкта, бази оподаткування, податкових ставок, суми податку, що підлягає сплаті до бюджету), та податкову конкуренцію, що виникає внаслідок застосування пільг, які звільняють його від виконання окремих обов'язків та правил, пов'язаних з оподаткуванням, або інших процедур, виконання яких необхідне для ведення бізнесу, без зміни суми податку, що підлягає сплаті до бюджету (збільшення тривалості податкового періоду; застосування спеціальних методів податкового обліку; скорочення тривалості і спрощення процедури реєстрації та постановки на облік підприємства та ін.). Застосування платником податків першої групи пільг дозволяє збільшити його інвестиційні можливості (за умови цільового використання коштів, що вивільнюються) або знизити ціну продукції, яка включає дану суму податку, а, отже, більш успішно конкурувати з виробниками аналогічних товарів (послуг). Результатом використання другої групи пільг є загальне поліпшення фінансових показників діяльності платника податків шляхом зниження адміністративних витрат, пов'язаних з декларуванням податку, уникнення відволікання власних обігових коштів задля сплати податку тощо.

За методами конкурентної боротьби, а саме залежності від дотримання загальноприйнятих міжнародних норм та правил оподаткування, виділяємо добросовісну та недобросовісну податкову конкуренцію. К. Пінто [1, с. 212] зазначає, що можливо розрізнити добросовісну та недобросовісну податкову конкуренцію залежно від взаємодії її об'єктивного і суб'єктивного аспектів. Об'єктивний аспект, на думку вченого, полягає в пом'якшенні податкового навантаження на платників податків, яке досягається за допомогою різноманітних податкових стимулів. Суб'єктивний аспект вказує на те, що можливе існування як бажаних, так і шкідливих наслідків податкової конкуренції. Цей поділ залежить від того, на що спрямоване пом'якшення податкового навантаження – на пришвидшення темпів зростання економіки країни та добробуту платників податків чи переважно на приваблення іноземного капіталу за рахунок економік інших країн. Однак, на думку авторів, у будь-якому випадку приваблення іноземного капіталу до країни відбувається за рахунок інших держав, тож використання даного критерію при визначенні того, чи є податкова конкуренція добросовісною чи ні, є недоцільним.

У 1996 р. ОЕСР було прийняте рішення про необхідність розробки критеріїв недобросовісної податкової конкуренції. У 1998 р. ОЕСР була опублікована спеціальна доповідь, присвячена проблемі податкової конкуренції, яка містила ряд критеріїв для визначення випадків недобросовісної податкової конкуренції (відсутність податків або номінальні податки; відсутність ефективного обміну інформацією; відсутність прозорості діяльності компаній; відсутність вимог до реальності діяльності компаній). Окрім діяльності ОЕСР, в Європі заходи щодо боротьби з недобросовісною податковою конкуренцією здійснюються в рамках Європейського союзу (ЄС). У 1997 р. під керівництвом Європейської комісії була випущена доповідь про недобросовісну податкову конкуренцію, що існує в країнах ЄС, в якій було намічено план дій щодо виявлення і боротьби з цим явищем. Основним заходом, за допомогою якого ЄС намагається вирішити проблеми податкової конкуренції, є податкова гармонізація [10].

Прикладом зазначених видів податкової конкуренції є Ірландія, яку ЄС звинувачував у використанні методів недобросовісної податкової конкуренції, а саме у наявності нерівних умов оподаткування резидентних і нерезидентних компаній. Тож з 2001 р. замість диференційованих ставок податку на прибуток у 10 і 32 % відповідно, застосовується єдина ставка у розмірі 12,5 %, що не суперечить міжнародним нормам, а, значить, є зразком добросовісної податкової конкуренції.

За критерієм "об'єкт податкової конкуренції" виділяють два її види – конкуренцію за реальну податкову базу (за мобільні фактори виробництва) та конкуренцію за штучну податкову базу [6]. У першому випадку розуміється процес зменшення податків з метою захопити реальну господарську діяльність компаній, у другому – зменшення урядами держав податкових зобов'язань платників податків, яке не спрямоване на фактичне переміщення виробництва до цих країн.

У працях з питань податкової конкуренції під мобільним фактором виробництва, як правило, визначається капітал, однак, останнім часом дослідники стали звертати увагу на поступове зростання мобільності робочої сили, яка зумовлена не лише вибором місця роботи, а й іншими чинниками, зокрема умовами оподаткування, рівнем тіньової економіки тощо [1, с. 203]. Мобільність факторів виробництва є наслідком поглиблення світових глобалізаційних процесів, що призвели до зростання відкритості національних економік, внаслідок чого власники факторів виробництва отримали змогу обирати найсприятливіше для їх використання середовище, де податкове навантаження є найменшим. При цьому, на думку авторів, у сучасних умовах розвитку податкова конкуренція є боротьбою не лише за мобільні фактори виробництва (капітал і робочу силу), хоча вони є її основними об'єктами, а й за інші переваги (інновації, доступність природних ресурсів, забезпеченість зайнятості місцевого населення тощо).

В економічних дослідженнях останніх років з'явилося декілька робіт, в яких на основі емпіричних даних тестувалася гіпотеза про зв'язок між умовами господарювання певного регіону чи країни і рухом факторів виробництва. І хоча стійкого емпіричного зв'язку між умовами оподаткування та рухом мобільних факторів виробництва не знайдено, це зовсім не означає, що він відсутній, це лише свідчить про те, що на мобільність факторів виробництва діє велика кількість факторів, у зв'язку з чим вияв функціональної нелінійної залежності між досліджуваними показниками є складним завданням, яке залежить від багатьох факторів.

Залежно від характеру дій учасників доцільно виокремити активну і пасивну податкову конкуренцію. Відмінність між ними розкрито у дослідженні Дж. Афонсо, Р. Варсано, К. Пінто, С. Ферейри [1, с. 211]. Активна податкова конкуренція означає

свідоме використання фіскальних інструментів як засобу досягнення певних цілей. Вона виникає, коли уряд запроваджує податкові стимули для покращення економічної ситуації у країні.

Під пасивною податковою конкуренцією зазначені автори розуміють неузгоджені дії урядів у сфері оподаткування, які не мають на меті створення впливу на умови функціонування інших юрисдикцій. Пасивна податкова конкуренція передбачає уникнення активної протидії податковій конкуренції. Отже, дана класифікаційна ознака розкриває особливості поведінки державних або місцевих урядів при розробці податкової політики під впливом процесу податкової конкуренції.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що питання визначення форм та видів податкової конкуренції є дискусійним в економічній літературі, тож на сьогоднішній день відсутній єдиний підхід з цієї проблематики. На основі методу аналогії стосовно класифікаційних ознак економічної конкуренції та з урахуванням напрацювань вчених-економістів у сфері податкової конкуренції, авторами запропонована класифікація видів податкової конкуренції за такими ознаками: за складом учасників відповідно до їх функцій та статусу; за територією дії; за галузевою ознакою; за характером інструментів; за методами конкурентної боротьби; за об'єктом податкової конкуренції; за характером дій учасників, відповідно до яких виокремлено чотирнадцять видів податкової конкуренції. Практичне застосування даної класифікації сприятиме глибокому розумінню явища податкової конкуренції у всій його багатоманітності. Перспективою подальших наукових досліджень у цьому напрямі є докладний аналіз конкретних проявів видів податкової конкуренції в Україні в умовах світової глобалізації економіки.

Література: 1. Педь І. В. Податкова конкуренція : монографія / І. В. Педь. – К. : Експерт-Консалтинг, 2009. – 416 с. 2. Словари и энциклопедии на Академике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/>. 3. Современный толковый словарь русского языка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/contents.nsf/efremova/>. 4. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия : науч. изд. / под ред. Ю. Б. Иванов. – Харьков : Изд. ХНЕУ, 2004. – 256 с. 5. Отенко І. П. Управління конкурентними перевагами підприємства : наук. вид. / І. П. Отенко, Є. О. Полтавська. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2005. – 212 с. 6. Педь І. В. Сучасні форми податкової конкуренції / І. В. Педь // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 11(90). – С. 35–38. 7. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с. 8. Закон України "Про стимулювання автомобільної промисловості в Україні" від 19.09.1997 р. № 535/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2004_03_18/Z970535.-html. 9. Сунцова О. О. Оптимізація місцевих податків і зборів та оцінка податкової конкуренції як чинники регіонального розвитку / О. О. Сунцова // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 12 (78). – С. 134–141. 10. Некоторые аспекты подходов к проблеме борьбы с недобросовестной налоговой конкуренцией в контексте бегства капиталов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rodina-duma.ru/data2/689.php>.

Стаття надійшла до редакції
13.01.2010 р.

УДК [005.21:658.7]+005.511 **Колодізева Т. О.**

ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИЧНИХ СТРАТЕГІЙ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОДУКТІВ

Анотація. Розглядаються відмінності інноваційних продуктів від функціональних та особливості формування ланцюгів постачань для інноваційних продуктів. Пропонуються принципи формування "портфеля" стратегій для інноваційних продуктів, деталізуються сфери та компоненти логістичної стратегії для інноваційного продукту, дається її визначення.

Аннотация. Рассматриваются отличия инновационных продуктов от функциональных и особенности формирования цепей поставок для инновационных продуктов. Предлагаются принципы формирования "портфеля" стратегий для инновационных продуктов, детализируются сферы и компоненты логистической стратегии для инновационного продукта, дается ее определение.

Annotation. The differences between innovative and functional products and the features of forming of chains of supplies for innovative products are examined. Principles of forming the "brief-case" of strategies are offered for innovative products, spheres and components of logistic strategy for an innovative product and its determination are given.

Ключові слова: стратегія, інноваційний продукт, логістична стратегія, ланцюжок постачань, "портфель" стратегій, промислове підприємство, інноваційна діяльність, стратегічне планування, логістична підтримка.

У сучасних умовах розвитку економіки, коли інноваційними процесами охоплені всі сфери людської діяльності, актуальності набувають питання підвищення ефективності та динамічності цих процесів. З іншого боку, в Україні все більш поширюється концепція логістичної підтримки інноваційної діяльності, що обумовлює актуальність подальшого розвитку теоретичних аспектів цієї концепції. Першим етапом формування ефективної системи логістичної підтримки інноваційної діяльності повинна стати розробка відповідної логістичної стратегії щодо інноваційного продукту.

Проблеми логістичної підтримки інноваційної діяльності досліджували як закордонні, так і вітчизняні вчені. Серед них – Р. Р. Ларіна, Н. І. Чухрай, Р. Патора, М. К. Колісник, В. І. Босак, Маршалл Фішер, Є. В. Крикавський [1–8] та ін. У той же час, на погляд автора, така важлива проблема, як використання інструментарію стратегічного планування для забезпечення інтеграції логістики в інноваційний розвиток підприємств, ще потребує вивчення та подальшого теоретичного обґрунтування.

Мета статті – дослідження особливостей логістичних стратегій для інноваційних продуктів промислових підприємств.

Завданнями статті є обґрунтування доцільності розробки логістичних стратегій для інноваційних продуктів, вивчення їх особливостей, узагальнення та визначення логістичної стратегії інноваційного продукту.

На думку багатьох вчених, у сучасних умовах господарювання багатопрофільним підприємствам доцільно формувати

"портфель" взаємопов'язаних стратегій, серед яких певне місце повинні займати логістичні стратегії. Так, Р. Р. Ларіна вважає, що "формування .."стратегічного набору" ...та класифікація всіх можливих стратегій є необхідним в даних умовах господарювання". При цьому пропонується об'єктно-цільовий підхід, коли головну роль об'єкт відіграє саме в ході системи проектування стратегічного управління [4].

М. К. Колісник та В. І. Босак вважають, що "розвиток та використання логістичних концепцій у формуванні стратегії розвитку підприємства, передусім, залежить від кількох істотних чинників, які найбільше впливають на прийняття рішень логістичного характеру: ефективність використання ресурсів виробництва; цінові та кількісні параметри; ризики; рентабельність капіталу і продукції; дистрибуційні чинники" [1].

Н. І. Чухрай також підкреслює логістичний та стратегічний аспекти інноваційної діяльності підприємств. Так, логістиці приділяється особлива роль у розв'язанні та узгодженні "конфліктів цілей між різними функціональними підрозділами підприємства" у процесі розробки товару; шляхом скорочення часу виходу інновації на ринок вважається покращення планування, а саме "стратегічне планування веде до більшого зосередження на обмеженому колі інновацій" [5].

Логістична стратегія інноваційного продукту має певні особливості, які, насамперед, обумовлені відмінностями інноваційних продуктів від функціональних [5; 8] (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння функціональних та інноваційних продуктів

Показники	Функціональні продукти	Інноваційні продукти
Група товарів залежно від купівельної поведінки споживачів	Товари повсякденного попиту	Товари попереднього вибору
Тривалість життєвого циклу	10 – 15 років (понад 2 роки)	3–5 років (3–12 місяців)
Визначення вимог споживачів до товару	Чітке	Нечітке
Прогнозованість попиту	Легка	Важка
Діапазон помилки в оцінці величини попиту на момент початку підготовки виробництва	10 %	40 – 100 %
Частота випадків відмови клієнтів через відсутність товару в наявності	1 – 2 %	10 – 40 %
Рівень рентабельності	Звичайний	Високий
Перевищення ціни над змінними витратами	5 – 20 %	20 – 60 %
Конкуренція	Висока, цінова	Низька, нецінова
Наявність товарів-імітаторів	Велика	Відсутні
Практика копіювання	"Спад" копіювання	Початкова стадія, стратегія "орієнтація на лідера"
Застосування	Комерціалізація	Творчий підхід
Конкурентне середовище	Визначене	Технологічна невизначеність
Середня знижка, що вимушено надається в кінці сезону	0	10 – 25 %
Час підготовки виробництва продуктів, що виготовляються на замовлення	6 – 12 місяців	1 – 14 днів

Такі значні відмінності між функціональними та інноваційними продуктами обумовлюють і значні відмінності у відповідних логістичних стратегіях. Оскільки логістика по суті визначається як управління ланцюгами постачань, розглянемо логістичні стратегії як стратегії формування ланцюгів постачань.

Як відомо, логістичні ланцюги постачань виконують три види функцій: функції обміну, функції фізичного розподілу і допоміжні функції (функції забезпечення).

До функцій обміну відноситься широкий спектр дій, пов'язаних з купівлею-продажем, тобто необхідних для передачі власності.

Функції фізичного розподілу – це першоджерело того, що іменується логістикою. Основний зміст цієї діяльності – доставка потрібних продуктів у потрібне місце в потрібний час.

У категорію допоміжних функцій традиційно входять стандартизація, фінансування ринкових операцій, страхування від ризиків, а також інформаційне і наукове забезпечення [8].

Кожна з виконуваних функцій пов'язана з певними витратами, на скорочення яких і зорієнтована традиційна логістична концепція. Зниженню витрат як на самому підприємстві, так і в ланцюгах постачань сприяють такі відомі логістичні концепції, як *C (Controlling)* – контролінг; *CAD (Computer Aided Design)* – комп'ютерна підтримка проектування виробів; *CAE (Computer Aided Engineering)* – комп'ютерна підтримка розрахунків і стимуляцій; *CAM (Computer Aided Manufacturing)* – комп'ютерна підтримка виготовлення; *CAP (Computer Aided Planning)* – комп'ютерна підтримка планування; *CAQ (Computer Aided Quality Assurance)* – комп'ютерна підтримка контролю за вимогами до якості; *CIM (Computer Integrated Manufacturing)* – комп'ютерно-орієнтоване виготовлення; *CILS (Computer Integrated Logistic System)* – комп'ютерно-орієнтована логістична система; *DRP, EDI, ERP (MRP III), LM (Lean Management)* – "худе" управління; *MIS (Management Information System)* – система інформування виробництва; *MRP; MRP II; OPT; PC (Production Control)* – контроль за виробництвом; *PPC (Production Planning and Control)* – планування й управління виробництвом; *QA (Quality Analysis)* – аналіз якості; *SQC (Statistical Quality Control)* – статистичний контроль за якістю; *TQC (Total Quality Control)* – комплексний контроль за якістю; *TQM* – комплексне управління якістю [3], *ERP (Enterprise Resource Planning)* – планування ресурсів підприємств, *APS (Advanced Planning Systems)* – системи розширеного планування і *SCEM (Supply Chain Event Management)* – управління подіями в ланцюгах постачань), *E-SCM (Electronic Supply Chain Management)*, *E-Procurement* (електронні закупівлі), *E-Commerce* (електронна комерція), *E-Collaboration* (електронна взаємодія) [9] та ін.

Програмне забезпечення, що використовується в цих концепціях, дозволяє управляти замовленнями, виробництвом і постачаннями, що веде до зменшення товарних запасів по всьому ланцюжку постачань і збільшенню ефективності виробництва. Найважливіша в таких випадках інформація – це відомості про події усередині ланцюжка постачань. Така інформація дозволяє постачальникам, виробникам і продавцям координувати свої дії з тим, щоб задовольнити передбачений попит з найменшими можливими витратами [8].

У випадку з інноваційними продуктами найбільш важливими виявляються витрати посередництва: на них, а не на фізичні витрати варто звернути увагу. Критично важлива інформація у випадках з інноваційними продуктами знаходиться поза ланцюжком постачань – на ринку. Найважливіші рішення, які необхідно приймати керівництву, в цьому випадку стосуються не скорочення витрат і запасів, а того, як найповніше задовольнити слабо передбачуваний та нестабільний попит.

Н. І. Чухрай підкреслює ключову роль "факторів гнучкості та швидкості реагування, а також тісних контактів з потен-

ційними організаціями-споживачами з метою виявлення найбільш перспективних застосувань нововведень" [5].

Маршалл Фішер [8] пропонує розглядати ланцюжки постачань з двох взаємовиключних точок зору: фізичної ефективності та реакції на умови ринку – і застосовувати для інноваційних продуктів саме гнучкі ланцюжки постачань. Узагальнення літературних джерел [5; 8] дозволило означити особливості стратегій формування ланцюжків постачань для функціональних та інноваційних продуктів (табл. 2).

Таблиця 2

Особливості стратегій формування ланцюжків постачань для функціональних та інноваційних продуктів

	Стратегія формування ланцюжка постачань для функціонального продукту	Стратегія формування ланцюжка постачань для інноваційного продукту
Основна мета	Задовольнити передбачений попит з найменшими можливими витратами	Швидкий вихід на ринок до настання етапу насичення ринку даним товаром
Мета управління виробництвом	Підтримка високого рівня завантаження потужностей	Швидка окупність інвестицій, скорочення часу досягнення беззбитковості
Стратегія управління товарними запасами	Висока оборотність товарних запасів та їх зниження по всьому ланцюжку постачань	Створення значних буферних запасів матеріалів, деталей або готових виробів
Мета управління підготовкою виробництва	Укорочувати час підготовки, якщо це не підвищує витрачання	Основним критерієм проектного аналізу стає час, другорядним – витрати
Підхід до підбору постачальників	Відбір за критеріями вартості й якості	Відбір за критеріями оперативності, гнучкості та якості
Стратегія розробки продуктів	Максимальна якість при мінімальних витратах	Використання модульної конструкції з тим, щоб віднести диференціацію продукту на якомога пізніший час

На підставі проведеного дослідження особливостей як інноваційних продуктів, так і ланцюжків постачань для інноваційних продуктів, можна сформулювати такі особливості логістичної стратегії для інноваційного продукту:

1) логістичні стратегії для інноваційного продукту знаходяться в більшій залежності від маркетингових стратегій. Цей зв'язок повинен підтримуватись в оперативному режимі, бо вплив ринку на логістику інноваційного продукту набагато більший, ніж на логістику функціонального продукту;

2) стратегія розробки продуктів та підготовки виробництва не має на меті скорочення витрат та часу (як для функціональних продуктів), а цілком спрямована на скорочення часу, незважаючи на можливість необхідності додаткових інвестицій. Логістична стратегія інноваційного продукту орієнтована на створення модульних конструкцій для реалізації стратегії відстрочки на запит споживача;

3) у сфері закупівель логістична стратегія інноваційного продукту віддає інші пріоритети щодо критеріїв вибору постачальників: на відміну від традиційного підходу, перевага віддається не співвідношенню "ціна – якість", а співвідношенню "оперативність – гнучкість – якість";

4) у сфері виробництва інноваційного продукту логістична стратегія не має на меті зниження витрат за рахунок максимального завантаження потужностей, а спрямована на окупність інвестицій та досягнення беззбитковості;

5) у сфері управління запасами логістична стратегія для інноваційного продукту орієнтується не на зменшення запасів та підвищення їх оборотності (як для функціональних продуктів), а, навпаки, створює значні буферні запаси в ланцюгах постачань для підвищення їх гнучкості та швидкості реакції на зростання попиту. У той же час існує проблема застарівання запасів;

6) у сфері складського господарства логістична стратегія інноваційного продукту також більш орієнтована на гнучкість та обирає або відмову від складів взагалі (пряме постачання клієнтам), або ж оренду складів-готелів;

7) у сфері транспортування також віддається перевага найманому транспорту, дорогим та швидким видам транспорту, відмову від власного транспортування, але власну експедицію інноваційних продуктів;

8) у сфері інформації основна увага приділяється не автоматизованій обробці даних, централізації та стандартизації, а мобільності та актуальності, прискоренню отримання зворотної інформації від споживачів;

9) у сфері фінансування логістична стратегія для інноваційних продуктів не є "ощадливою", бо інноваційний продукт є високорентабельним і повинен забезпечити швидку окупність фінансових витрат;

10) критеріями ефективності логістичної стратегії інноваційного продукту є: основний – час; другорядний – витрати.

Згідно з підходом щодо формування портфеля інвестицій [2] пропонуємо такі принципи, які можна покласти в основу формування стратегій інноваційного продукту: часових параметрів, доданої вартості, диверсифікації, зростання (рисунок).

		Стратегії за принципами											
		"Худі" – зниження витрат	Динамічні	Союзів – інтеграція в ланцюзі постачань	Часових параметрів	Планування ресурсів	Захисту середовища	Виробітку	Доданої вартості	Диверсифікації	Зростання	Мінімізації інвестицій	
		Базові принципи					Неосновні принципи						
Сфери	Постачання	■											
	Виробництва		■										
	Розподілу			■									
Функції	Управління запасами												
	Обробки замовлень												
	Транспортування												
	Складування												
	Обслуговування												
	Пакування та вантажо-переробки												
	Інформаційна												
Фінансова													

Рис. Стратегії для інноваційного продукту

Згідно з наведеним підходом надамо характеристику логістичної стратегії для інноваційного продукту за сферами та компонентами [2] (табл. 3).

Таблиця 3

Закінчення табл. 3

Логістична стратегія для інноваційного продукту за сферами та компонентами

Логістична стратегія для інноваційного продукту	
Сфери логістичної стратегії	
1	2
1. Обслуговування споживачів	Своєчасно запропонувати цільовим клієнтам нові властивості товару (послуги) з позицій доданої споживацької вартості та диверсифікації (поглиблення номенклатури, поширення асортименту)
2. Проектування ланцюгів постачань	Швидко реагувати на непередбачуваний попит, щоб уникнути застарівання товарних запасів
3. Стратегія формування логістичної мережі	
4. Проектування складських потужностей та операційного процесу на складі	Пряме постачання клієнтів; оренда складів; склади, експлуатовані зі сторони
5. Управління транспортуванням	Швидке транспортування, якщо є потреба, то авіавантажем; використання експедиторів замість власних транспортних засобів; перевезення часткових вантажів
6. Матеріальний менеджмент	Критерії вибору постачальників; висока готовність до постачань; висока якість; рухливість у зміні продуктів
7. Інформаційні технології	Актуальність; мобільність; можливість змін; зворотній зв'язок зі споживачем
8. Управління організацією та змінами	Логістизація організаційно-економічного розвитку підприємства; впровадження логістичної організаційної структури та менеджменту змін; інтеграція зі всіма функціональними стратегіями на підприємстві
Компоненти	
1. Огляд управління – опис стратегії в загальних термінах	Формування конкурентних переваг підприємства за рахунок досягнення повного задоволення потреб споживачів; створення гнучких ланцюгів постачань; оперативна політика у сферах постачання, підтримки виробництва та фізичного розподілу
2. Цілі логістики	Висока готовність до постачань; рухливість відносно зміни продукту; здатність обробки замовлень з низьким об'ємом або частотою, що нерегулярно коливається
3. Опис стратегій роботи із запасами, складування, обробки замовлень і т. д.	Необхідність високого гарантійного запасу для забезпечення можливості розпорядження; необхідність незначних складських запасів, щоб зберегти рухливість і щоб запобігти небезпеці застарівання запасів
4. Огляд основних логістичних програм або операційних планів	Упровадження інноваційних логістичних програм (операційних планів): автоматизація складського господарства, впровадження голосових технологій у складське господарство, електронного обміну даних, системи моніторингу ланцюгів постачань, ERP, електронних закупівель тощо
5. Прогноз запитів відносно персоналу та капіталу	Прогнозування сервісного потоку (загальний обсяг витрат праці у сфері логістики за певний термін часу у людино-годинах); прогнозування фінансового потоку (капітальні та поточні витрати логістики)

1	2
6. Фінансовий звіт про логістику	Бюджет логістичних витрат за місцем виникнення (отримання матеріалів, складування, внутрішнє транспортування, складування готової продукції, відправлення виробів) та за аналітичними позиціями (зарплата, надбавки, матеріали, паливо, амортизація, інші витрати)
7. Опис впливу стратегії логістики на бізнес у параметрах прибутку корпорації	Розрахунок терміну окупності проекту, прибуток, рентабельність продукції, частка ринку, прибуток на інвестований капітал, показники конкурентоспроможності продукції та фірми

На підставі проведених досліджень особливостей логістичної стратегії для інноваційного продукту пропонуємо таке визначення: логістична стратегія для інноваційного продукту входить у портфель логістичних стратегій промислового підприємства, який, у свою чергу, є складовою загального стратегічного плану на підприємстві й охоплює сфери постачання, підтримки виробництва та фізичного розподілу і визначає оперативну політику у цих сферах, яка спрямована на гнучкість, швидкість та якнайповніше задоволення потреб споживачів.

Отже, значні відмінності інноваційних продуктів від функціональних обумовлюють необхідність розробки відповідних логістичних стратегій, які, у свою чергу, мають певні особливості та входять у портфель логістичних стратегій промислового підприємства. Але розробка логістичної стратегії для інноваційного продукту – це перший крок, наступним має бути аналіз розробленої стратегії, що визначає напрямки подальших наукових досліджень у сфері логістичної підтримки інноваційної діяльності.

Література: 1. Колісник М. К. Ефективне управління інноваціями на основі формування та впровадження логістичної концепції інноваційного розвитку підприємства / М. К. Колісник, В. І. Босак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.9. 2. Колодізева Т. О. Стратегічне планування логістичної діяльності: сутність та особливості / Т. О. Колодізева // Економіка розвитку. – 2008. – № 3 (47). – С. 96–99. 3. Крикавський Є. Логістика. Для економістів : підручник / Є. Крикавський. – Львів : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2004. – 448 с. 4. Ларіна Р. Р. Логістичний підхід до прийняття управлінських рішень в організації інноваційної діяльності підприємства / Р. Р. Ларіна // Прометей. Регіональний збірник наукових праць з економіки. – 2007. – Випуск 3 (24). – С. 91. 5. Чухрай Н. І. Оптимізація часу виходу інновації на ринок / Н. І. Чухрай // Прометей. Регіональний збірник наукових праць з економіки. – 2007. – Випуск 3 (24). – С. 100. 6. Чухрай Н. І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення : монографія / Н. І. Чухрай. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2002. – 316 с. 7. Чухрай Н. І. Інновації та логістика товарів : монографія / Н. І. Чухрай, Р. Патора. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2001. – 264 с. 8. Fisher Marshall L. What Is the Right Supply Chain for Your Products? / Fisher Marshall L. // Harvard Business Review. – March-April, 1997. 9. <http://www.lscm.ru/archiv.shtml>.

*Стаття надійшла до редакції
27.01.2010 р.*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО- КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ В ПЕРІОД ВИХОДУ З КРИЗИ

Анотація. Розглянуто головну мету фінансово-кредитної політики, яка повинна базуватися на підвищенні надійності кредитного портфеля, дотримання меж доступного рівня ризику. Акцентовано увагу на ключових моментах кредитної політики та відповідальності за механізм її функціонування. Запропоновано методологічні підходи до оцінки впливу зовнішніх та внутрішніх чинників, які слід враховувати при формуванні фінансово-кредитної політики банку.

Аннотация. Рассмотрено главную цель финансово-кредитной политики, которая должна базироваться на повышении надежности кредитного портфеля, соблюдения границ дозволённого уровня риска. Акцентировано внимание на ключевых моментах кредитной политики и соответствие ее с механизмом функционирования. Предложено методологические подходы к оценке влияния внешних и внутренних факторов, которые необходимо учитывать при формировании финансово-кредитной политики банка.

Annotation. The main purpose of financial and credit policy, which should be based on improving the reliability of the loan portfolio, compliance with the limits of the available level of risk is studied. The attention is paid to the key issues of credit and responsibility for the mechanism of its functioning. A methodological approach to assess the impact of external and internal factors that should be considered in the formation of financial-credit policy is suggested.

Ключові слова: методологія формування, кредитна політика, реалізація цілей, кредитний ризик, ринкова кон'юнктура, права суб'єктів, політична ситуація, грошова пропозиція.

У сучасних умовах господарювання, з метою забезпечення ефективної кредитної діяльності, комерційні банки розробляють власну внутрішню кредитну політику та впроваджують практичні механізми її реалізації [1]. Правильна організація процесу банківського кредитування, розробка ефективної та гнучкої системи управління кредитними операціями – основа фінансової і ринкової стабільності комерційних банків [2].

Кожний банк розробляє і здійснює свою кредитну політику, що складається під впливом поточних та перспективних завдань банку, а також економічної кон'юнктури. Один і той самий кредит може не відповідати основним вимогам кредитної політики одного банку, але бути цілком прийнятним для іншого.

Кредитна політика охоплює найважливіші елементи та принципи організації роботи в банку, визначає пріоритетні напрями кредитування, а також перелік кредитів, які не повинні входити до кредитного портфеля.

Кредитна політика повинна розроблятися і провадитися як на макро-, так і на мікрорівні [3].

Під кредитною політикою розуміють розроблену комерційним банком систему стратегічних цілей його діяльності у галузі надання кредитів та відповідних механізмів ефективної реалізації цих цілей [4, с. 32]. Кредитна політика банку – це своєрідна філософія банківського бізнесу, яка визначає внутрішньобанківську процедуру видання кредиту, документообороту, моніторинг кредитного портфеля, роботу з проблемними кредитами, встановлення процентних ставок.

Головна мета кредитної політики будь-якого банку – досягти комерційного зростання шляхом зміцнення та підвищення надійності якості кредитного портфеля банку, а також збільшення доходів від кредитування інвестиційної діяльності фізичних та юридичних осіб у межах допустимого ризику.

Окремо слід виділити практичну діяльність банківського персоналу, який втілює в життя ці установки.

Головним показником розвитку кредитних відносин є перелік операцій, які готові запропонувати клієнту в банку. Кредитна політика повинна визначати завдання й пріоритети кредитної діяльності, засоби і методи їх реалізації, а також принципи і порядок організації кредитного процесу [5]. Кредитна політика є основою організації процесу банківського кредитування відповідно до загальної ринкової стратегії діяльності банку й повинна чітко визначати цілі кредитування, правила їх реалізації, а також відповідне документальне методичне забезпечення.

Кредитну політику слід розробляти з урахуванням стратегії й тактики банку у сфері управління активними операціями, вона зумовлює основні напрями кредитної діяльності [4, с. 32]. До них слід віднести: стандарти і критерії діяльності банківських працівників, які відповідають за надання кредитів; основні дії менеджерів, які приймають стратегічні рішення у сфері кредитування; принципи оцінки та контролю якості управління кредитною діяльністю банку.

Розробка внутрішньої кредитної політики потребує чіткого формулювання цілей кредитування, узгодження їх із загальною політикою і стратегією банку. Загалом кредитна політика має відображати такі ключові моменти:

1. Організація кредитної діяльності.
2. Управління кредитним портфелем.
3. Контроль за кредитним процесом.
4. Ліміти за окремими напрямками кредитування.
5. Механізм супроводження кредитних угод (кредитний моніторинг).

6. Формування резервів під можливі втрати за наданими кредитами.

Відповідно до положення "Про здійснення банками фінансового моніторингу" [5] відповідальність за розробку кредитної політики та механізмів її реалізації покладається на кредитний комітет банку.

Удосконалення практики кредитування потребує розробки оптимальної для банку організації кредитування. Для цього банки, які мають у своєму апараті кваліфікованих і професійних банківських працівників, приділяють увагу пошуку оптимальних варіантів методики розрахунку кредитоспроможності позичальників, правил кредитування. Загальні орієнтири кредитування мають сприяти ініціативній роботі практичних працівників, які займаються відбором конкретних кредитних проектів і розробкою умов кредитних договорів. Кредитна політика банку розробляється також на основі економічного стану держави, господарської ситуації у даному регіоні.

Утіленням кредитної політики банку є його кредитний портфель. Саме обсяг та якість кредитного портфеля відображають ступінь реалізації кредитної політики банку, яка є невід'ємною складовою його загальної стратегії розвитку. У цьому контексті важливим є процес управління кредитним портфелем банку, метою якого є забезпечення максимальної дохідності за

певного рівня ризику. Рівень дохідності кредитного портфеля залежить від структури й обсягу портфеля, а також від рівня відсоткових ставок за кредитами [6].

Частіше всього обсяг і структуру кредитного портфеля банку визначають такими чинниками:

- розмір банку (капіталу);
- правила регулювання банківської діяльності;
- офіційна кредитна політика банку;
- досвід і кваліфікація менеджерів;
- рівень дохідності різних напрямків розміщення ресурсів.

Якість кредитного портфеля суттєво впливає на рівень ризикованості та надійності банку, тому саме кредитна діяльність підлягає регулюванню з боку органів нагляду у багатьох країнах [7, с. 60]. Установлені обмеження та нормативи, а також правила регулювання банківської діяльності відіграють значну роль у процесі формування кредитного портфеля.

У формуванні структури активів банку вирішальним фактором є рівень дохідності кожного виду активів. Але висока дохідність, як правило, супроводжується високим рівнем ризику, тому менеджменту необхідно врахувати обидва фактори. Якщо рівень дохідності різних видів активів приблизно однаковий, то перевага надається найменш ризиковим напрямкам розміщення коштів. У такому разі розмір кредитного портфеля банку може зменшитись на користь портфеля цінних паперів або на користь проведення інших видів активних операцій.

Формуючи кредитний портфель, менеджмент банку звичайно керується правилом – видавати ті кредити, які приносять максимальні доходи за інших однакових умов [8].

Для оцінювання прибутковості кредитів банк повинен мати ефективну систему обліку не лише доходів, а й витрат за кожним видом кредитів.

Рівень кредитного ризику кожного позичальника безпосередньо впливає на рівень відсоткової ставки за кредитом. Високий рівень ризику пов'язується з високою кредитною ставкою, і навпаки. Але кредитна ставка залежить не тільки від ризику. Вона формується під впливом низки зовнішніх і внутрішніх чинників, які необхідно враховувати, визначаючи її.

Вони по-різному впливають на ставку певного кредиту. Наприклад, високий рівень кредитного ризику клієнта підвищує ставку, а надійне забезпечення знижує кредитний ризик. Але забезпечення у формі застави матеріальних цінностей збільшує витрати банку, пов'язані з необхідністю зберігання цієї застави чи з контролем за її станом та ліквідністю. Мінімізація кредитного ризику дає змогу не лише запобігти можливим витратам банку від кредитної діяльності, а й не допустити виникнення серйозних проблем із ліквідністю та платоспроможністю.

Якщо кредитний ризик – це ймовірність несплати позичальником у першу чергу відсотків за користування кредитом у строки, визначені у кредитному договорі, то відповідно управління кредитним ризиком можна визначити як сукупність заходів, спрямованих на запобігання втратам банку від його кредитної діяльності. Насамперед йдеться про ефективну кредитну політику банку. Кредитна ставка повинна бути достатньо низькою, аби позичальник не звернувся до іншого банку. З огляду на сказане значна увага приділяється вибору ціноутворення за кредитом. У світовій банківській практиці застосовується кілька основних методів установлення ставки за кредитом [9, с. 97]:

1. Метод "вартість плюс" – враховує вартість залучених кредитів та всі витрати банку, пов'язані з наданням кредиту.
2. Метод "базова ставка плюс" – полягає у визначенні кредитної ставки як суми базової ставки і кредитного спреду.
3. Метод "надбавки" – полягає у визначенні кредитної ставки як суми відсоткових витрат залучення коштів на фінансовому ринку та надбавки.

4. Метод "аналізу дохідності клієнта" базується на врахуванні всіх взаємостосунків із конкретним клієнтом.

Крім методів визначення кредитної ставки вартість кредиту залежить і від обраної системи встановлення та нарахування відсотків за позицією. Відсоткові ставки за кредитами можуть бути фіксовані, якщо вони визначаються в момент видачі кредиту і лишаються незмінними протягом всього періоду кредитування, або змінними, тобто такими, що переглядаються періодично зі зміною базової ставки. Коли відбувається загальне зниження ставок на ринку, для банку вигіднішою є фіксована ставка за кредитами, а в разі зростання ставок – змінна. У кредитному договорі обов'язково фіксується обрана система нарахування відсотків та правила встановлення ставок.

Щодо визначення ефективності управління портфелем активів, то в економічній теорії обґрунтовано кілька коефіцієнтів, які можуть бути використані для прийняття управлінських рішень у процесі формування ефективних портфелів. Потрібно звернути увагу, що в коефіцієнтах ефективності, обґрунтованих у портфельній теорії, береться до уваги інвестиційний ризик (імовірність недоотримання доходів за портфельними активами) [10, с. 30].

У процесі управління кредитним портфелем банку пріоритетне значення має кредитний ризик. А тому показники, які прийнято застосовувати у класичних прийомах портфельного аналізу щодо оцінки ефективності кредитної діяльності, використовувати без змін некоректно.

Розробка кредитної політики передбачає підготовку меморандуму з кредитної політики, який має забезпечити реалізацію стратегічних цілей банківської діяльності у сфері кредитування. Складання меморандуму, як і контроль за виконанням його вимог, здійснює кредитний комітет банку.

Меморандум є конфіденційним документом, позаяк містить стратегію та методи банківської кредитної політики, і навіть у самому банку його доводять до відома тільки тих працівників, які безпосередньо беруть участь у процесі банківського кредитування [11, с. 103]. Водночас, меморандум є основою для контролю та спостереження за організацією кредитного процесу, інструктивним матеріалом для працівників підрозділів, які здійснюють кредитування, інструментом контролю за виконанням вимог кредитних інструкцій для керівників кредитних підрозділів.

Отже, кредитна політика окреслює коло ключових цілей і завдань банківської діяльності та визначає конкретні способи і методи її реалізації з метою максимізації дохідності кредитних операцій та досягнення прийнятого рівня ризиків банківської діяльності у сфері кредитування. Але сама по собі кредитна політика, якою б якісною вона не була, ще не гарантує забезпечення виконання встановлених параметрів діяльності банку та запланованого рівня ефективності кредитних операцій. Вирішальне значення має організація роботи з добору та управління кадрами, а також оптимальна функціональна побудова організаційної структури кредитного підрозділу комерційного банку.

Кредитні правовідносини між кредитором і позичальником регламентуються на підставі кредитних договорів. Кредитний договір як юридичний документ визначає взаємні обов'язки і відповідальність між банком і клієнтом з нагоди одержання останнім кредиту. Кредитний договір укладається тільки в письмовому вигляді і не може змінюватися в односторонньому порядку. Умови договору визначаються для кожного клієнта індивідуально, з тим щоб ступінь ризику був мінімальним. Зміст і перелік умов кредитного договору визначаються за згодою сторін і включають розмір кредиту, умови надання і погашення позичок, розмір відсотків за кредит та інші умови, які не суперечать чинному законодавству.

Сама природа кредитної угоди зумовлює необхідність майнової відповідальності її учасників за виконання прийнятих на себе зобов'язань. Обов'язкова умова виникнення кредитних відносин — це поєднання інтересів кредитора і позичальника [12, с. 23]. Вирішальне значення при цьому має узгодження таких характеристик, як забезпеченість позики, термін кредитування, рівень процентної ставки, наявність альтернативних варіантів фінансування та розміщення коштів.

Головна вимога до змісту кредитного договору з точки зору методології полягає в тому, щоб він містив у собі такі юридичні норми, які б дозволили регулювати весь комплекс взаємовідносин банку з клієнтом (позичальником). На основі типової форми кредитного договору банки розробляють власні варіанти цього документа. Конкретний зміст кредитного договору і перелік усіх умов кредитної операції визначаються за згодою сторін. У кожному конкретному випадку зміст кредитного договору пристосовується до особливостей позичальника, враховує специфіку його фінансово-господарської діяльності. З методологічних позицій за своєю структурою кредитний договір повинен включати такі складові:

1. Опис суб'єктів угоди.
2. Опис умов кредитування, де банк перевіряє обґрунтованість замовленої суми кредиту і вносить поправки до неї з урахуванням залучення власних коштів позичальника щодо конкретного строку користування кредитом. Він встановлюється на основі оборотності цінностей, що кредитуються, та окупності понесених витрат. Погашення кредиту передбачається на конкретну дату або в розстрочку.

3. Зобов'язання позичальника використати кредит на зазначені у договорі цілі і повернути суму кредиту та сплатити проценти за користування кредитом із свого поточного рахунку у встановлені строки відповідно до строкових зобов'язань. У свою чергу, банк визначає відсоткові ставки залежно від таких чинників, як попит і пропозиція, що склалися на кредитному ринку, рівня облікової ставки НБУ, характеру наданого забезпечення, строків користування позицією, ризику заходу, що кредитується тощо. Розмір плати за кредит повинен встановлюватися з таким розрахунком, щоб сума одержаних від позичальника відсотків покривала витрати банку із залучення коштів, витрати на ведення банківської справи та забезпечувала отримання відповідного прибутку.

4. Опис забезпечення кредиту з посиланням на угоди, що є частинами кредитного договору.

5. Обмежувальні умови. Це перелік дій чи умов, яких повинен дотримуватись позичальник протягом дії кредитного договору. Слід передбачити список умов, які не повинен допустити позичальник.

6. Права суб'єктів угоди. Банк залишає за собою право вимагати дострокового погашення кредиту у випадку порушень умов кредитної угоди.

7. Санкції за порушення умов угоди. Порушення з боку позичальника умов кредитної угоди карається шляхом стягнення пені, яка нараховується на суму боргу або на суму кредиту, або на суму порушення. Банк може заперечити проти надання наступної суми кредиту, вимагати дострокового погашення кредиту, відмовитись від подальшого співробітництва з клієнтом, ініціювати процедуру банкрутства підприємства. Порушення умов кредитної угоди з боку банку так само тягне за собою фінансові санкції. В угоді можна зазначити, хто буде відшкодовувати витрати на вирішення спорів.

Кредитний договір вступає в силу з дати надання кредиту позичальнику і діє до повного погашення кредиту та сплати відсотків за його користування. У західних країнах до тексту кредитного договору часто включають так звані зобов'язальні умови, заборони умови, а також обмежувальні умови.

За невиконання або неналежне виконання договірних кредитних зобов'язань винна сторона несе цивільно-правову відповідальність.

Постійно банк здійснює контроль за виконанням позичальником умов кредитного договору, за цільовим використанням позики, своєчасним і повним її погашенням. При цьому банк протягом усього строку дії кредитного договору підтримує ділові контакти з позичальником, зобов'язаний проводити перевірки стану збереження заставного майна, що повинно бути передбачено кредитним договором.

Правильно складений кредитний договір служить для захисту інтересів як банку, так і клієнта-позичальника. Для цього необхідно, щоб кожний пункт кредитного договору був конкретним, чітко сформульованим і не допускав різного його тлумачення.

У банківській практиці можуть використовуватися різні види кредитних договорів залежно від виду банківської позики. У кредитному договорі на видачу довгострокової позики, як правило, передбачається поетапне надання кредиту в міру виконання будівельно-монтажних робіт, придбання товарно-матеріальних цінностей. При цьому в договорі мають бути визначені конкретні шляхи перерахування коштів на оплату рахунків постачальників чи підрядників.

Таким чином, фінансово-кредитна політика виступає складовою частиною банківської політики, яка охоплює окрім кредитної, депозитну, валютну, процентну й інші види політики, які виражають основні функції комерційних банків. У цій частині фінансово-кредитна політика на макроекономічному рівні підпорядкована державному грошово-кредитному регулюванню, розробка і втілення якої покладена на центральний банк.

Фінансово-кредитну політику слід розглядати як на макроекономічному рівні — основу грошово-кредитного забезпечення та регулювання, так і на мікрорівні — організацію процесу кредитування господарюючих суб'єктів. Розглядаючи кредитний механізм як організаційно-економічні заходи з організації процесу кредитування, які, відповідно, мають макро- і мікрорівні, можна констатувати, що фінансово-кредитна політика виступає формою прояву організації і управління кредитним механізмом у цілому.

Усі важливі рішення в банках потребують, щоб метою їх політики було підтримання оптимальних співвідношень між кредитами, депозитами та іншими зобов'язаннями. Тому правильна фінансово-кредитна політика здатна підвищити якість кредитів і, звісно, фінансовий стан банку. Усе вищезазначене підкреслює необхідність фінансово-кредитної політики в роботі банків і значною мірою при переході до виходу з кризи, коли банки, на жаль, націлені на першокласних та багатих клієнтів, які ні кількістю, ні якістю не можуть забезпечити всю банківську індустрію.

Досліджуючи кредитні взаємовідносини між підприємствами і банками, необхідно науково обґрунтувати функціонування фінансово-кредитної політики, цілі та напрями її розвитку, її вплив на економічний розвиток держави. Хоча фінансово-кредитну політику на даному етапі розвитку банківської системи можна вважати сформованою, але кожен її етап в умовах своєї економічної невизначеності набуває своїх специфічних рис, які залежать від функціонування всіх його елементів, їх взаємозв'язку і взаємообумовленості. Важливе місце у формуванні сприятливої фінансово-кредитної політики повинна зайняти держава. Вплив держави на фінансово-кредитну політику може проявлятися через політичну ситуацію та економічну ситуацію, проте основою впливу є законодавча база [13].

Нестабільність політичної ситуації у країні може стримувати кредитні вкладення всередині неї і стимулювати їх відплив за кордон. Економічні умови здійснюють основний вплив на розвиток кредитних операцій. У цілому економічна ситуація

складається під впливом податкової політики держави, вимог центрального банку до оцінки діяльності комерційних банків, ділова активність підприємств та ін. У період спаду виробництва, кризи платіжної дисципліни попит на кредит, як платіжний засіб, істотно зростає, одночасно посилюється ризик неповернення кредитів. Інформація, яка супроводжує економічну кризу, істотно зростає, одночасно посилюється ризик неповернення кредитів. Різко скорочуються довгострокові кредитні вкладення, що сприяє переливу капіталу з виробничої сфери у сферу торгівлі і посередницькі операції.

Аналізуючи вплив факторів на пріоритети кредитної політики вітчизняних комерційних банків, можна зробити ряд висновків.

Загальні пріоритети у фінансово-кредитній політиці вітчизняних комерційних банків залежать, перш за все, від економічної ситуації тих процесів, які притаманні перехідному до ринку періоду, а також від пристосування банків до нових умов роботи.

Найбільша роль держави щодо формування сприятливої фінансово-кредитної політики проявляється через нормативно-правові акти.

Протягом січня – серпня 2008 р. темпи розвитку банківської системи були досить високими. Дії Національного банку забезпечували уповільнення темпів зростання грошової пропозиції та на тлі мінливої динаміки обсягів ліквідності банківської системи поєднували дії як з мобілізації коштів, так і з підтримки ліквідності банків. Монетарна база в січні – серпні 2008 р. зростає на 19,1 %, грошова маса – на 19,8 %.

В умовах прискорення інфляції Національний банк двічі підвищував облікову ставку, активно використовував ставки за мобілізаційними операціями, поступово збільшував вартість рефінансування, як результат, середньозважена ставка за депозитами в національній валюті зросла з 8,6 % до 9 %. Незважаючи на це, рівень доларизації зріс з 22,8 % до 23,4 %, що було наслідком зростання частки валютних вкладень у структурі депозитів юридичних осіб. Загальний обсяг кредитних вкладень у січні – серпні збільшився на 28 %.

Головною метою фінансово-кредитної політики 2010 р. відповідно до Конституції України лишатиметься забезпечення стабільності національної грошової одиниці, що є основою для досягнення головних стратегічних цілей.

Особливу увагу необхідно надати таким джерелам, як конкурентна стабільність, достатність капіталу банку, якість його активів, забезпеченість високласними спеціалістами, інформаційне забезпечення, технологічне забезпечення та спадкоємство пропонувані операції і послуг.

У 2010 р. грошово-кредитна політика повинна ґрунтуватися на необхідності виконання середньострокових цілей і засад та враховувати процеси, які формують і підсилюють ризики розвитку грошово-кредитної сфери у другій половині 2009 р.

На цьому етапі економічного розвитку головні ризики для стабільності національної валюти містяться у площині динаміки внутрішніх цін.

З урахуванням цього найбільш актуальним завданням у 2010 році є спрямування в межах своєї компетенції зусиль на зниження темпів інфляції до прогнозованого Урядом показника та створення фундаментальних засад для її стабілізації в подальшому на низькому рівні. Важливими завданнями також є посилення контролю за динамікою корпоративного зовнішнього боргу та запобігання системним ризикам фінансової нестабільності в банківському секторі. На виконання зазначених завдань та основної мети грошово-кредитної політики необхідно:

посилити роль процентної політики в розвитку грошово-кредитного ринку, у т. ч. через поліпшення регулювання короткострокових ринкових процентних ставок, вжиття заходів щодо посилення зв'язку між короткостроковими, довгостроковими процентними ставками та цінами на активи, мінімізація впливу на ставки неринкових чинників, а також за рахунок більш тісної кореляції між обліковою ставкою та іншими ставками за операціями Національного банку України;

продовжувати взаємодію з Урядом у питаннях узгодження грошово-кредитної та фінансової політики, у т. ч. у частині впливу на стан грошово-кредитного ринку, динаміки коштів на єдиному казначейському рахунку;

створювати умови для збільшення попиту на національну валюту та зниження за рахунок цього рівня доларизації економіки;

застосовувати режим керованого плавання обмінного курсу, що має супроводжуватися більш гнучким обмінним курсом гривні щодо основної курсоутворюючої валюти, удосконаленням системи валютного регулювання, створенням умов для розвитку інструментів хеджування валютних ризиків;

забезпечувати передбачувану динаміку валютного ринку з урахуванням необхідності подальшого розвитку фондового ринку, посилення державної інвестиційної політики, цілеспрямоване зниження цінової динаміки й формування сталого низькоінфляційного середовища, системне зменшення рівня доларизації та зростання міжнародних рейтингів України. Одним із важливих індикаторів повинна стати динаміка реального ефективного обмінного курсу національної валюти;

підтримувати валютні резерви на рівні, достатньому для забезпечення стійкості української валюти, за умов своєчасного виконання зовнішніх боргових зобов'язань.

З метою покращення стану власної кредитної політики банківська установа може вдаватися до заходів втручання у діяльність "проблемного" позичальника. Таким кроком може бути створення тимчасової адміністрації у складі працівників банку, завданням якої має бути вжиття заходів щодо покращення фінансового стану позичальника та створення сприятливих можливостей погашення наявної заборгованості.

У цьому випадку дії менеджменту повинні спрямовуватися на здійснення проектів щодо недопущення переведення позик у нижчу категорію ризику та переведення кредитів у вищу категорію за рахунок покращення якості обслуговування боргу та фінансового стану позичальника.

Література: 1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 7 грудня 2000 р. № 2121-111 з доповненнями – № 661-VI (661-17) від 12.12.2008 р. // ВВР. – 2009. № 15. – Ст. 190. 2. Доповнення до "Положення "Про кредитування", затвердженого Постановою Правління НБУ № 246 від 28.09.95 р., № 325 (№ 0749-03) від 06.08.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>. 3. Рішення Національного банку України "Про підсумки виконання Основних засад грошово-кредитної політики на 2008 рік та внесення змін і уточнень до Основних засад грошово-кредитної політики на 2009 рік Основні засади грошово-кредитної політики на 2009 рік" від 10.02.2009 р. № 1 (8 units) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>. 4. Матюшев О. Обґрунтування та розробка стратегії банку / О. Матюшев // Вісник НБУ. – 2005 р. – № 10. – С. 32. 5. Положення "Про здійснення банками фінансового моніторингу", затверджене постановою Правління НБУ № 189 від 14.03.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>. 6. Указ Президента України "Про формування політики державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні" // Урядовий кур'єр. – 2007. – № 9. – С. 12–14. 7. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: орієнтири на майбутнє // Вісник НБУ. – 2005. – № 1. – С. 60–64. 8. Інструкція "Про порядок регулювання діяльності банків в Україні", затверджена постановою Правління Національного банку України від 28 серпня 2001 р. № 368 з доповненнями № 270 (№0474-09) від 06.05.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/>. 9. Банківська діяльність (вітчизняний та зарубіжний досвід) / С. М. Лаптев, М. П. Денисенко, В. Г. Кабанов [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2008. – 214 с. 10. Васильєва Т. А. Діяль-

ність банківських установ на ринку інноваційного інвестування: методологічні засади : автореф. дис... докт. екон. наук : 08.00.08 / Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України" / Т. А. Васильєва. — Суми, 2008. — 38 с. 11. Аванесова І. А. Оцінка кредитної діяльності банку / І. А. Аванесова // Фінанси України. — 2005. — № 8. — С. 103–108. 12. Мироненко В. П. Формування фінансово-кредитної політики на державному та регіональному рівні / В. П. Мироненко // Наукові доповіді НАН України. — 2008. — С. 23–32. 13. Положення "Про порядок визначення та застосування комплексної рейтингової оцінки комерційних банків за системою "САМЕЛ", затверджене Постановою Правління НБУ № 171 від 08.05.2002 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>. 14. Положення НБУ "Про порядок формування і використання резерву для покриття можливих втрат по кредитних операціях банків", затверджене Постановою Правління НБУ № 279 від 06.07.2000 р. з доповненнями № 406 (№ 1206-08) від 01.12.2008 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>. 15. Тридід О. В. Концептуальні засади формування організаційно-економічного механізму управління банком / О. В. Тридід, В. Я. Вовк // Фінанси України. — 2009. — № 1. — С. 98–107 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції
12.02.2010 р.

УДК 336.14:352

Гришацук І. І.

КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОДИНИЦІ

Анотація. Проведено критичний аналіз існуючих підходів до оцінки фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці з визначенням його структурних складових. Запропоновано застосування двоєдиного підходу до оцінки останнього за системою кількісних та якісних характеристик.

Анотация. Проведен критический анализ существующих подходов к оценке финансового потенциала административно-территориальных единиц с выделением его структурных элементов. Предложено применение двойственного подхода к оценке с использованием системы количественных и качественных характеристик.

Annotation. The existent approaches to the estimation of financial potential of administrative-territorial unit with the determination of its structural constituents are analysed, also the application of dual approach to its estimation by system of quantitative and high-quality descriptions is offered.

Ключові слова: адміністративно-територіальна одиниця, можливості, фінансові ресурси, фінансовий потенціал.

Недосконалість методичного забезпечення оцінювання фінансового потенціалу територіальних одиниць усіх рівнів бюджетного устрою України створює низку проблем у фор-

муванні її вираженої бюджетної політики. Загострює проблему незначний інтерес науковців, економістів та політиків до питань визначення останнього на нижчих ланках державного устрою.

У науковій літературі проблеми оцінювання фінансового потенціалу різних рівнів висвітлені у роботах багатьох провідних зарубіжних та вітчизняних науковців, а саме: Н. Колесникової, Ю. Молодожена, І. Чуницької, Л. Тугая, С. Шумської та ін. Однак, кожен із авторів фінансовий потенціал розглядає з різних позицій, що ускладнює розробку єдиного підходу оцінки останнього для кожної територіальної одиниці.

Існування різноманітних напрямків дослідження фінансового потенціалу пояснюється, перш за все, неоднозначністю економічної думки щодо визначення сутності, а отже і методичних підходів до його оцінки. На сьогодні, фінансовий потенціал розглядається таким чином:

1. З позиції територіальної належності: фінансовий потенціал країни; фінансовий потенціал регіону; фінансовий потенціал адміністративно-територіальної одиниці.

2. По відношенню до розпорядника коштів грошових фондів: фінансовий потенціал органів державного управління; фінансовий потенціал суб'єктів підприємницької діяльності; фінансовий потенціал населення.

3. З позиції структурної складової економічного потенціалу: фінансовий потенціал розглядається як сукупність фінансових ресурсів; фінансовий потенціал – як показник оцінки фінансового стану суб'єктів господарювання.

Таким чином, метою цієї роботи є наукове обґрунтування удосконалення методики оцінки фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці (АТО) (держави, регіону, області, району, міста, села або селища).

Методичний підхід до оцінювання фінансового потенціалу регіону на основі структуризації джерел його формування запропоновано російським ученим Н. Колесниковою [1]. Вона пропонує оцінювати фінансовий потенціал регіону як сумарну величину ресурсів різноманітних економічних суб'єктів. Такий підхід звужує сутність фінансового потенціалу до сукупності наявних фінансових ресурсів і не дозволяє визначати ефективності від їх залучення та використання.

Інший підхід до оцінювання фінансового потенціалу регіону запропоновано О. Камеліною. Зокрема вона пише: "головним критерієм комплексної оцінки фінансового потенціалу та ефективності обраної фінансової стратегії розвитку регіону є валовий внутрішній продукт, його параметри та вартісна структура формування" [2]. Указуючи на критерії розвитку регіону, очевидно, автор має на увазі економічний розвиток, оскільки кількісне збільшення показника темпу зростання валового внутрішнього продукту (валового національного продукту, національного доходу) за визначений проміжок часу або на душу населення обумовлює економічне зростання території [3]. Однак такий підхід до оцінки фінансового потенціалу регіону важко назвати комплексним, оскільки у його розрахунок покладений лише один показник. При цьому втрачається сутність поняття "потенціал" як сукупність фінансових ресурсів та їх резервів, оскільки валовий внутрішній продукт виражає лише сформовану сукупність фінансових ресурсів. За такого підходу до оцінювання фінансового потенціалу залишаються відкритими питання: "Наскільки ефективно використовувались фінансові ресурси?", "Наскільки розпорядники коштів грошових фондів здатні та бажають реалізувати програми розвитку окремих адміністративно-територіальних одиниць" тощо. Таким чином, за лаштунками оцінки фінансового потенціалу залишаються якісні показники його оцінки.

Автор статті не виключає необхідності та доцільності використання показника валового внутрішнього продукту при оцінюванні фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці, але в сукупності з іншими, якісними показниками. Так, за визначенням іншого відомого класика [4] "кращим мірилом економічного зростання є реальний валовий продукт, який доповнюється даними про досуг, чисельність та склад населення, якість продукції, неекономічні фактори".

Ю. Молодожен у роботі [5] проводить паралель між системою показників оцінки потенціалу території та її соціально-економічним станом. Такий підхід, на думку автора, обмежує параметри оцінювання потенціалу адміністративно-територіальної одиниці, а зокрема фінансового потенціалу, показниками визначення її соціально-економічного стану. Однак, незважаючи на цю обмеженість, автор радить використовувати різні методи оцінки показників та процедур обробки первинних даних. А саме, Ю. Молодожен пропонує використовувати неформальні методи для оцінки якісних характеристик потенціалу адміністративно-територіальної одиниці.

Методичний підхід до формування фінансового потенціалу держави знаходимо у роботі [6] І. Чуницької. В основу його оцінки автор покладає структурування фінансового потенціалу як сукупності фінансових ресурсів суб'єктів економічних відносин, а саме: зведеного бюджету, доходів підприємств, доходів домогосподарств, доходів фінансових організацій та іноземних інвестицій. Усі ці структурні елементи автор І. Чуницька розглядає у взаємодії одного з одним та під впливом зовнішніх чинників. Очевидно, рівень фінансового потенціалу також залежить від того, наскільки налагодженою є така взаємодія, тобто якісних характеристик реалізації фінансового потенціалу.

У роботі [7] Л. Тугай дає таке визначення останнього. Автор вказує на те, що фінансовий потенціал регіону – це не лише сукупність фінансових ресурсів і можливостей суспільства, а їхня органічна єдність. На відміну від визначення І. Чуницької, яка також у фінансовому потенціалі вбачає синергетичний ефект від наявних фінансових ресурсів та можливостей їх залучення, Л. Тугай виокремлює ще одну складову фінансового потенціалу регіону – ефективність використання фінансових ресурсів. Отже, такий підхід до оцінювання фінансового потенціалу регіону є дещо ширшим і може бути покладений в основу оцінювання фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці. Також Л. Тугай пропонує проводити оцінку фінансового потенціалу регіону за системою математичних та вербальних оцінок. Напевно, автор [7] системою математичних показників пропонує виконувати аналіз кількісного стану фінансового потенціалу адміністративно-територіальних одиниць, а системою вербальних – проводити оцінку його якісних характеристик.

Наступний підхід до оцінювання фінансового потенціалу країни пропонує С. Шумська [8]. Вона розглядає фінансовий потенціал України як сукупність фінансових ресурсів. На її думку, він формується з таких складових:

1. Фінансові ресурси, що перебувають у розпорядженні органів державного управління.
2. Фінансові ресурси суб'єктів підприємницької діяльності різних форм власності й видів діяльності.
3. Фінансові ресурси населення.

Але, як вказувалось раніше, не можливо провести оцінку фінансового потенціалу держави без урахування його якісних характеристик. На це вказує у своїй роботі і С. Шумська. Вона зазначає: "кожний сегмент фінансів, який було розглянуто з точки зору формування сукупного фінансового потенціалу, зберігає свою самостійність і функції, і разом вони, окрім того, ще й є основою реалізації національних інтересів країни. Тому в рамках розробки довгострокової національної фінансової стратегії

розв'язання завдання кількісної оцінки фінансових можливостей української економіки ускладнюється, що пов'язано із необхідністю не лише дослідження окремих складових фінансового потенціалу, а й урахування взаємозв'язків між ними і синергетичного ефекту, що у цілому показує невикористаний потенціалу країни, а отже, й можливі джерела зростання" [8]. Очевидно, що автор в даному випадку має на увазі якісні характеристики фінансового потенціалу держави.

Розуміючи під фінансовим потенціалом країни здатність (можливість) до мобілізації незадіяних фінансових ресурсів, неможливо уникнути відповіді на запитання: "наскільки повною мірою використовуються такі можливості". Останні реалізуються через систему налагоджених взаємозв'язків між суб'єктами ринкового простору. Якісні ж характеристики фінансового потенціалу висвітлюють дієвість цих взаємозв'язків і відповідають на питання про їх стан, а кількісні характеристики вказують на результат їх діяльності, тобто оцінюють стан розвитку адміністративно-територіальної одиниці.

З огляду на викладене вище, доцільно прийняти за основу оцінювання фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці методичні підходи, запропоновані С. Шумською та Л. Тугаєм. Саме ці підходи конкретизують кожен структурний елемент фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці у їх органічній єдності і дозволяють сформулювати підхід до оцінки розвитку фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці.

У таблиці представлені підсумки проведеного аналізу підходів до оцінки фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці.

Таблиця

Аналіз підходів до оцінки фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці

Автор	Складові фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці		
	Сукупність фінансових ресурсів території	Можливості суб'єктів господарювання (органів місцевого самоврядування, підприємств, домашніх господарств)[9] щодо забезпечення розвитку території	Синергетичний ефект взаємодії фінансових ресурсів і можливостей суб'єктів господарювання до розвитку
Колесникова Н. [1]	+	-	-
Камеліна О. [2]	+	-	-
Молодожен Ю. [5]	+	+	-
Чуницька І. [6]	+	+	+
Шумська С. [8]	+	+	+
Тугай Л. [7]	+	+	+

Умовні позначки: "+" – характеристики фінансового потенціалу знайшли відображення у підході автора; "-" – не знайшли відображення у підході автора

Узагальнення інформації таблиці дозволяє конкретизувати структурні складові фінансового потенціалу та зробити висновок про те, що фінансовий потенціал адміністративно-територіальної одиниці є складною категорією. Це вимагає застосування двоєдиного підходу до його оцінювання, а саме за системою кількісних та якісних характеристик. Методологічною основою оцінки останніх є технології соціологічних досліджень [5; 7]. Ці методи дозволяють доповнити результати використання формальної аналітичної інформації і конкретизувати проблемні питання кожної із сфер соціально-економічного розвитку АТО.

Використання неформальних методів оцінки фінансового потенціалу АТО дозволяє виявити резерви його розвитку. Цей висновок ґрунтується на результатах анкетування фахівців фінансових відділів органів місцевої влади, представленого автором у роботі [10]. Ці результати вказують на те, що резервами розвитку фінансового потенціалу АТО є реалізація таких заходів:

у першу чергу – збільшення переліку власних доходів місцевого бюджету (оцінка респондентів склала 75 % відповіді "так" чи відповіді "скоріше так, ніж ні");

у другу – зміна частки відрахувань до державного бюджету (67 % респондентів);

у третю – створення економічних умов до розвитку малого бізнесу, посилення інвестиційної привабливості території та подолання інертності громадян до підприємництва (60 % респондентів) [10].

Для реалізації вказаних першочергових заходів потрібно мати відповідні фінансові ресурси. Методологічною основою виявлення таких ресурсів є оцінка фінансової стійкості адміністративно-територіальної одиниці як резерву її розвитку.

Таким чином, на основі узагальнення підходів до оцінки фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці були визначені його структурні складові, оцінку яких доцільно проводити за системою кількісних та якісних характеристик. Застосування двоєдиного підходу до оцінки фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці дозволить оцінити синергетичний ефект взаємодії наявних фінансових ресурсів території та можливостей, зацікавленості й ініціативності суб'єктів господарювання до активізації цих ресурсів з метою її сталого економічного розвитку.

Література: 1. Колесникова Н. А. Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента / Н. А. Колесникова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 240 с. 2. Комеліна О. В. Фінансовий потенціал регіону: сучасні проблеми формування та використання / О. В. Комеліна // Економіка і регіон. – 2003. – № 1. – С. 30–35. 3. Макконелл К. Р. Економіка. Т. 2 / К. Р. Макконелл, С. Л. Брю. – М. : Республика, 1992. – 400 с. 4. Самуэльсон П. Економіка / П. Самуэльсон. – М. : Прогресс, 1964. – 780 с. 5. Молодожен Ю. Б. Методологічні підходи до розробки системи індикаторів оцінки потенціалу та розвитку адміністративно-територіальних одиниць / Ю. Б. Молодожен // Статистика України. – 2006. – № 4. – С. 94–98. 6. Чуницька І. І. До питання формування та реалізації фінансового потенціалу держави / І. І. Чуницька // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 13. – С. 28–32. 7. Тугай Л. В. Економічна сутність фінансового потенціалу та його оцінка / Л. В. Тугай // Регіональна економіка. – 2007. – № 1. – С. 245–249. 8. Шумська С. С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки / С. С. Шумська // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 55–64. 9. Зяцьковський І. В. Фінанси суб'єктів господарювання в умовах інституціональних перетворень : монографія / І. В. Зяцьковський. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 388 с. 10. Мартюшева Л. С. Аналіз та оцінка системи управління фінансовим потенціалом адміністративно-територіальної одиниці / Л. С. Мартюшева, І. І. Гринашук // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету. – 2009. – Вип. 253. – Т.4. – С. 1078–1092.

Стаття надійшла до редакції
10.12.2009 р.

УДК 338.242:519.86

Козловський С. В.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНОЮ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОЮ СИСТЕМОЮ

Анотація. Проведено дослідження методичних підходів регіонального стратегічного управління соціально-економічних систем. На основі використання евристично векторно-матричних методів аналізу запропоновано механізм регіонального управління. Розроблено структуру системи управління регіоном як соціально-економічним об'єктом з використанням методу ранжирування стратегічних завдань.

Анотация. Проведено исследования методических подходов регионального стратегического управления социально-экономических систем. На основе использования эвристически векторно-матричных методов анализа предложен механизм регионального управления регионом как социально-экономическим объектом с использованием метода ранжирования стратегических задач.

Annotation. The researches of methodical approaches of regional strategic management of social and economic systems are led. On the basis of use heuristically vector matrix methods of analysis the mechanism of regional management is offered. The structure of a region control system as social and economic object with use of the method of ranging of strategic problems is developed.

Ключові слова: стратегія, управління, регіон, економічна система.

Зміни в економіці України за останні роки вимагають приймати обґрунтовані стратегічні рішення, стратегічне управління стає нагальною потребою. Незважаючи на популярність даної проблематики і досить велику кількість публікацій як закордонних, так і вітчизняних авторів, багато важливих питань дотепер залишаються малодослідженими і дискусійними. Центральне місце серед них займає проблема створення цілісних наукових основ стратегічного управління і планування комплексним соціально-економічним розвитком регіонів.

У зв'язку із цим зростає актуальність і необхідність переосмислення теоретичних передумов формування стратегічного управління і регулювання економіки на регіональному рівні, а також розробки форм, методів та інструментів стратегічного управління. Варто враховувати, що стратегічне управління в регіонах проводиться в рамках нового управлінського підходу, у якому держава, регіони і території не супідрядні системи влади, а системи з розподіленими центрами управління, що орієнтуються на власні інтереси й цілі. Принципова новизна даного підходу робить його складним для впровадження у практику управління, особливо в регіонах із сильними традиціями директивно-ієрархічного управління. Технології стратегічного управління в регіоні належать до нового покоління соціально-гуманітарних технологій управління соціальними, економічними й культурними змінами.

В умовах, коли концепція стратегічного розвитку країни й ефективного механізму розвитку економіки регіонів остаточно не визначені, проведення досліджень із проблем регіонального стратегічного управління можливо на основі комплексного аналізу соціально-економічних факторів розвитку регіону, закономірностей формування його структури, стратегічного аналізу потенціалу й соціально-економічної ситуації, що підтверджує актуальність обраної теми дослідження.

Дослідженню теоретичних і практичних аспектів теорії управління економічними системами присвятили свої праці багато вчених-економістів: А. Г. Мазур [1], А. Д. Чернявський [2], питанню стратегічного управління – О. С. Виханський [3], З. Є. Шершньова [4], регулюванню розвитку економіки – Б. Я. Панасюк [5].

Метою даної роботи є теоретичне дослідження питання стратегічного управління регіональною соціально-економічною системою та розробка механізму стратегічного управління регіонами на основі евристично векторно-матричного методу. Також метою роботи є розробка структури системи управління регіоном як соціально-економічним об'єктом з використанням методу ранжирування стратегічних завдань.

У нових умовах функціонування і розвитку регіональних соціально-економічних систем доцільно розглянути й уточнити методичні основи стратегічного управління.

При аналізі різних регіональних умов з метою вироблення типових та індивідуальних підходів до стратегічного управління регіоном пропонується розглянути порівняльні чинники зовнішнього і внутрішнього середовища соціально-економічної системи (рис. 1).

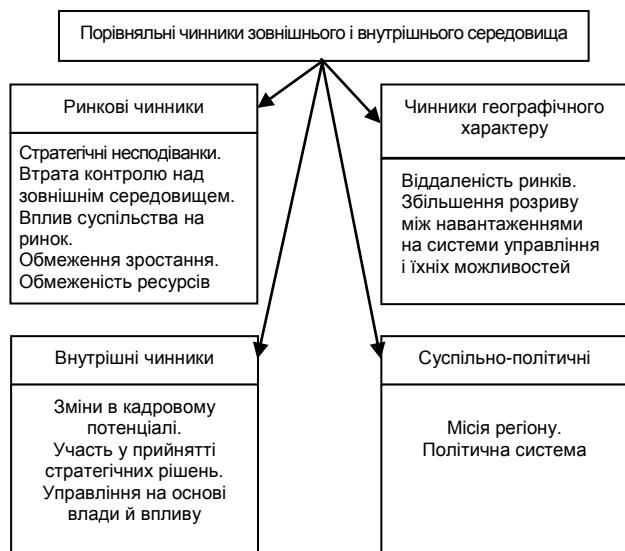


Рис. 1. Порівняльні чинники зовнішнього і внутрішнього соціально-економічного середовища

Порівняльний аналіз цих чинників дозволить виділити переваги окремих регіонів у галузі вказаних завдань регіонального планування, забезпечивши тим самим умови для оптимального ведення господарської діяльності.

Для об'єктивної оцінки внутрішніх і зовнішніх чинників діяльності окремої соціально-економічної системи регіону пропонується провести порівняльну характеристику на основі вибору базових об'єктів, параметри яких повинні включати:

а) за економічними умовами:

співрозмірність характеристик продукції однотипного призначення, що відпускається, або валовий регіональний продукт;

співрозмірність сегментів ринку, для яких призначена продукція, що випускається;

співрозмірність фази життєвого циклу, в якому функціонують регіональні економічні системи;

б) за соціальними умовами:

зайнятість (кількість працюючих серед працездатної частини населення регіону);

середню заробітну плату одного працівника;

особистий прибуток;

в) за екологічними умовами:

рівні граничнодопустимих концентрацій (ГДК) з основних забруднюючих речовинах;

показники здоров'я населення;

асиміляційний потенціал території як динамічну здатність регіональної екосистеми усувати негативні дії забруднюючих речовин.

Для виявлення загальних (типових) та індивідуальних для кожного регіону зовнішніх і внутрішніх чинників регіонального розвитку необхідно досліджувати вплив показників цих чинників на вирішення стратегічних завдань (вибір стратегічних цілей).

Для цього пропонується використовувати розроблені евристичні векторно-матричні методи аналізу. Як формальний апарат у даних методах застосована теорія графів, які є ефективним засобом для встановлення чіткої логічної відповідності між даними, що аналізуються. Основою пропонованого методу є дії над графами, що відображають структуру взаємозв'язку конкретного варіанта стратегії регіонального розвитку з тими чинниками, що забезпечують її реалізацію. Це дає можливість встановити склад загальних (типових) для всіх варіантів регіональних стратегій та індивідуальних чинників, що відображають особливості кожного регіону. Результати такого аналізу дозволяють сформулювати типові й індивідуальні підходи до стратегічного управління регіоном. Для того щоб на графах взаємозв'язку чинників і регіональних стратегій розвитку виділити зв'язки, що мають типовий та індивідуальний характер, у пропонованій методиці виконуються операції об'єднання і перетину графів [6].

Зокрема, об'єднанням двох графів G_1 і G_2 , називається граф G_3 , що включає всі елементи, які входять або у граф G_1 , або у граф G_2 :

$$G_3 = G_1 \cup G_2 \quad (1)$$

Перетином графів G_1 і G_2 є граф G_4 , що складається із спільних елементів G_1 і G_2 :

$$G_4 = G_1 \cap G_2 \quad (2)$$

Відніманням графів G_1 і G_2 називатимемо граф $G_1|G_2$, що містить всі дуги графа G_1 , які не входять в G_2 .

$$G_5 = G_1|G_2 \quad (3)$$

Відзначимо, що віднімання "зводиться" до видалення "спільної частини" G_1 і G_2 з G_1 , тобто:

$$G_5 = G_1|(G_2 \cap G_1) \quad (4)$$

Відзначимо, що при виконанні операцій об'єднання і перетину відповідні операції виконувалися і над вершинами, і над дугами. При введенні операції різниці над графами, графи розглядаються автором, як безліч дуг.

Цікавий економічний сенс, як буде показано далі, має і класична операція симетричного віднімання:

$$G_6 = G_1 \oplus G_2 = (G_1 | G_2) \cup (G_2 | G_1). \quad (5)$$

Граф G_6 складатиметься з дуг, що належать лише одному з двох графів: або G_1 , або G_2 .

Проілюструємо введені вище операції на рис. 2.

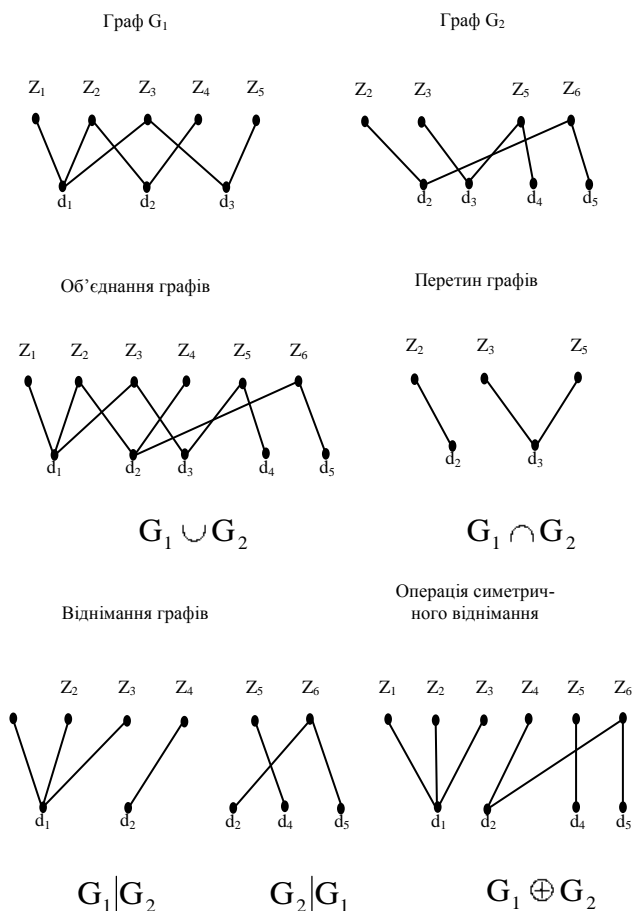


Рис. 2. Типові операції з графами

Скориставшись цими положеннями, пропонується виконати таку послідовність дій:

- 1) представити у вигляді графів типу "дерево" взаємозв'язку порівняльних чинників і стратегічних завдань для кожного регіону;
- 2) визначити відображення вершин графів і проаналізувати їх на повноту забезпеченості інформацією для вирішення регіональних стратегічних завдань;
- 3) виконати елементарні операції над графами, записавши у вигляді логічних функцій підшляху графів;
- 4) визначити подібні члени в логічних функціях, встановивши, таким чином, наявність однотипних шляхів на графах;
- 5) визначити альтернативні підшляхи на кожному графові і встановити їх залежність від конкретних внутрішніх і зовнішніх чинників.

Для розробки типових й індивідуальних модулів стратегічного управління регіоном, що враховують особливості окремих регіонів, представимо весь набір стратегічних завдань таким чином:

$$D = \bigcup_{k=1}^N d_k, \quad (6)$$

де d_k – набір стратегічних завдань конкретного регіону;

D – узагальнений набір стратегічних завдань;

N – кількість аналізованих регіонів (або кількість варіантів альтернативних стратегій).

Склад внутрішніх і зовнішніх регіональних порівняльних чинників, що впливають на вибір стратегії, може бути виражений у такому вигляді:

$$F(d_k) = \bigcup_{j=1}^m F_{kj}, \quad (7)$$

де $F(d_k)$ – склад факторів, що впливають на вибір стратегічного набору завдань d_k ;

F_{kj} – склад чинників, що впливають на вибір j -ї альтернативної стратегії у стратегічному наборі завдань d_k ;

m – кількість альтернативних варіантів у наборі стратегічних завдань d_k .

Графи взаємозв'язку порівняльних чинників і стратегічних завдань наведені на рис. 3.

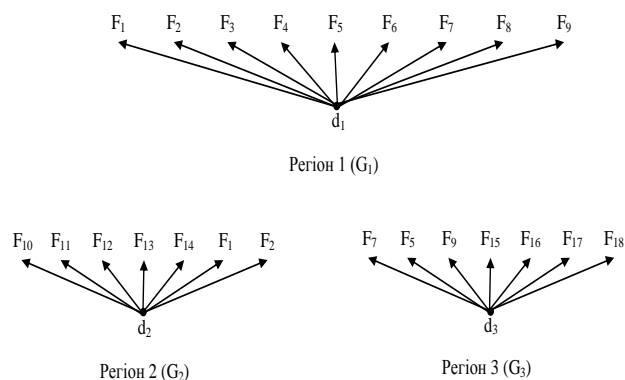


Рис. 3. Графи взаємозв'язку порівняльних чинників

Графи можна задавати і за допомогою списків, наприклад, вказівкою пар вершин, сполучених дугами, або завданям для кожної вершини множини суміжних з нею вершин.

Далі можна розкрити зміст набору стратегічних завдань d_1, d_2, d_3 через послідовність дій, що входять до них, також представлену графами, і встановити однозначну відповідність порівняльних факторів і підшляхів на графах, що визначають варіанти стратегії управління різними регіонами. Виконаємо операцію об'єднання графів у вигляді:

$$\bigcup_{i=1}^3 G_i = G_1 \cup G_2 \cup G_3, \quad (8)$$

де G_1, G_2, G_3 – вихідні графи;

$\bigcup_{i=1}^3 G_i$ – граф, що містить множини вершин, яка визначається як об'єднання вершин вихідних графів і об'єднання дуг графів G_1, G_2, G_3 .

Операція перетину вихідних графів дозволить отримати новий граф, що складається лише із загальних елементів вихідних графів:

$$\bigcap_{i=1}^3 G_i = G_1 \cap G_2 \cap G_3, \quad (9)$$

У результаті цього аналізу отримуємо:

1. Об'єднання графів – це модель всього набору можливих для реалізації стратегічних регіональних завдань з урахуванням зовнішніх та внутрішніх чинників, що дозволяє отримати різні стратегії управління регіоном.

2. Граф-перетин – це набір типових стратегічних завдань, що дозволяють використовувати стратегічні модулі для будь-якого регіону.

3. Розглядаючи граф, що є різницею $G_1 \setminus G_2$, отримуємо набір стратегічних модулів, які актуальні для першого регіону, але не характерні для другого. Якщо розглянути граф $G_1 \setminus (G_2 \cup G_3)$, то отримаємо набір напрямів, властивих лише першому регіону.

4. Граф $G_1 \oplus G_2$ визначає шляхи, які властиві лише першому (але не спостерігаються в другому регіоні) або характерні лише для другого регіону, але виключені в першому.

5. $G_1 \otimes G_2 \otimes G_3$ – граф, що визначає стратегічні модулі, характерні для якогось одного з трьох регіонів.

Даний підхід дозволяє спростити процедуру стратегічного управління регіоном, застосувавши формальні евристичні методи, засновані на використанні досвіду інших регіонів, для чого досить указати набір порівняльних внутрішніх і зовнішніх параметрів конкретного регіону й одержати функціональні підшляхи на графах, що визначають відповідні стратегії управління (типові і специфічні, модулі стратегічного управління регіоном).

Системний підхід, закладений в основу регіональної політики, дозволяє розглянути регіон як об'єкт стратегічного управління і як систему, що складається з ряду функціональних підсистем. Усі підсистеми служать для забезпечення основної мети діяльності регіону, а також мають власні локальні цілі.

Стратегія управління регіоном формується на основі визначення локальних функціональних цілей і їхнього відображення на безлічі можливих дій. Питанням цілевизначення в літературі приділена достатня увага [3; 5; 6]. Запропоновані зазначеними авторами підходи не дозволяють провести аналіз альтернативних варіантів різних стратегій з використанням єдиної форми їхнього подання. Тому для формування різних стратегій управління регіоном пропонується побудувати дерево цілей у вигляді графа, вершинами якого будуть локальні цілі: економічний розвиток, раціональне використання ресурсів, матеріальне забезпечення і т. д. (рис. 4).

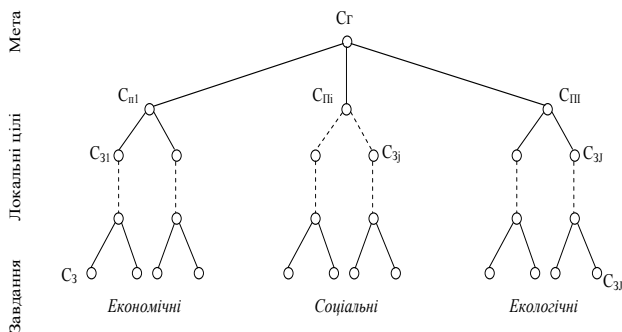


Рис. 4. Дерево цілей регіону

На рис. 4 представлена ієрархія головної мети, локальних цілей і послідовності дій (завдань) щодо досягнення даних цілей. Головна мета C_r – забезпечити задані показники розви-

тку регіону. Локальні цілі (C_n) поділяються на: економічні; соціальні; екологічні.

Завдання C_3 – спрямовані дії (окремі фінансово-господарські рішення, нові господарські галузі).

Стратегія управління регіоном повинна забезпечити вибір оптимального варіанта ведення господарства серед всіх можливих, тому всі цілі, локальні цілі й завдання повинні бути об'єднані. Для цього скористаємося методами зведення цілей до матриці суміжності (рис. 5) [6].

	C_r	C_{n1}	...	C_{n2}	...	C_{n3}	C_{31}	...	C_{32}	...	C_{33}
C_r	1										
C_{n1}		1									
...			...								
C_{n2}				1							
...					...						
C_{n3}						1					
C_{31}							1				
...								...			
C_{32}									1		
...										...	
C_{33}											1

Рис. 5. Матриця суміжності цілей, похідних цілей і завдань регіону

Матрицею суміжності, що відповідає графу G , називається матриця $A = \|a_{ij}\|$, $i = 1, \dots, n$ $j = 1, \dots, m$, в якій елемент a_{ij} – дорівнює числу ребер (дуг), що з'єднують вершини U_i й U_j , і $a_{ij} = 0$, якщо відповідні вершини не суміжні. За визначенням вважають, що головна діагональ цієї матриці складається з одиниць ($a_{ii} = 1$; $i = 1, 2, \dots$).

Вибір стратегії управління регіоном є перебором з урахуванням матриці суміжності можливих комбінацій локальних цілей і завдань. Найбільш ефективною буде стратегія, якій відповідає найбільш ефективна послідовність дій і вирішуваних завдань. Вона формується за таким простим алгоритмом.

1. $i = 1$.

2. $j_i = 1$.

3. Для C_{ni} і C_{3j} оцінюється коефіцієнт k_{ij} , який характеризує ступінь залежності між i -ю локальною метою й j -м завданням.

4. $j_i = j_i + 1$. Якщо $j_i < J_i$, то до 3.

5. $i = i + 1$. Якщо $i < I$, то до 2.

6. В оптимальну стратегію включаються ті завдання, для яких $k_{ij} \geq k^*$, $i = 1, \dots, I$, де k^* – задане граничне значення.

Синергетичний ефект забезпечується виникненням горизонтальних зв'язків між елементами системи.

Об'єктом регіонального управління можуть бути окремі підприємства або регіон у цілому, а джерелом формування цілей є суб'єкт регіонального управління, тобто населення регіону або колектив підприємства. Стан регіону Y як об'єкта стратегічного управління залежить від стану середовища X (характер і вид цієї залежності може бути відомий частково або невідомий взагалі). Якщо стан об'єкта при даному стані середовища забезпечує досягнення головної мети S , то управління не потрібно. У противному разі потрібне втручання суб'єкта управління.

Система управління регіоном містить у собі сукупність дій, правил, нормативних документів, що регламентують відносини об'єкта із зовнішнім середовищем, тобто всі управлінські рішення здійснюються органом регіонального управління,

який чітко представляє мету управління; володіє навичками і технологіями управління; має необхідну інформацію про стан середовища й об'єкт управління.

Щоб досягти заданої мети С, необхідно реалізувати для кожної конкретної ситуації (X, Y) відповідний алгоритм управління (управлінську технологію) – рис. 6.

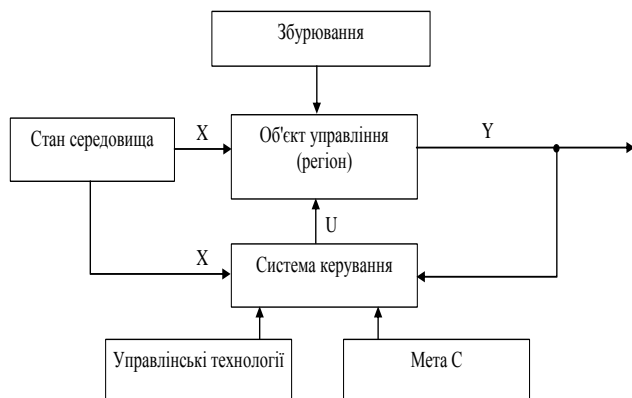


Рис. 6. Структура системи управління регіоном як соціально-економічним об'єктом

Управління регіоном можна представити як результат реалізації деякого алгоритму А обробки інформації про об'єкт, зовнішнє середовище і ступінь досягнення обраної мети та ухвалення рішення про керуючий вплив:

$$U = A(X, Y, C) \quad (10)$$

Якість управління регіоном як складною соціально-економічною системою буде залежати від вибору цілей і ранжирування завдань, найбільше впливають на досягнення головної мети і, відповідно до цього, на визначення стратегічних зон господарювання й напрямку регіональних зусиль на розвиток цих зон.

У регіоні, що є соціально-економічною системою, орган управління, який виробляє керуючий вплив, має досить складну ієрархічну структуру, з особою, яка приймає рішення (ОГП) на верхньому рівні, до якого з позиції стратегічного управління висуваються такі вимоги:

- наявність професійної підготовки в галузі системного аналізу й технології прийняття управлінських рішень;
- володіння спроможністю передбачення як позитивних, так і негативних наслідків прийнятих рішень й оцінки управлінського ризику;
- уміння ранжувати фактори зовнішнього й внутрішнього середовища, які впливають на конкретну ситуацію в регіоні.

У стратегічному управлінні регіоном планування зміни господарських можливостей (тобто сукупності ресурсів, що складають виробничу систему) сполучається із плануванням стратегій.

Залежно від ступеня нестабільності зовнішнього середовища стратегічне управління може здійснюватися різними методами [6]:

- 1) управління шляхом вибору стратегічних позицій;
- 2) управління шляхом ранжирування стратегічних завдань;
- 3) управління по "слабких сигналах";
- 4) управління в умовах стратегічних несподіванок.

Управління виду 1) можливе при наявності стратегічних альтернатив, коли вибирається стратегія, яка найкраще відповідає цілям соціально-економічної системи та діє в умовах зовнішнього середовища, яке постійно змінюється.

Управління виду 2) використовується в умовах обмеженості ресурсів при високій швидкості зміни факторів зовнішнього середовища й передбачає встановлення послідовності виконання завдань за ступенем їхньої важливості.

Управління виду 3) пов'язане з високим ризиком, обумовленим рівнем нестабільності, коли потрібно приймати рішення після надходження попереджуючих сигналів – інформації про невеликі зміни в зовнішньому середовищі, які можуть викликати необоротні наслідки.

І нарешті, управління виду 4) використовується при раптовому виникненні різних змін зовнішнього середовища, при якому приймаються заздалегідь сплановані надзвичайні заходи.

Для регіонального рівня управління, особливо в умовах перехідного періоду, найбільш прийнятним, на погляд автора, є метод стратегічного управління шляхом ранжирування стратегічних завдань, що дозволяє використовувати концепцію побудови дерева цілей (див. рис. 4) з їхнім наступним ранжируванням (рис. 7). Багатофункціональність будь-якої соціально-економічної системи припускає формування багаторівневої системи цілей, що доцільно оформляти у вигляді "дерева цілей".

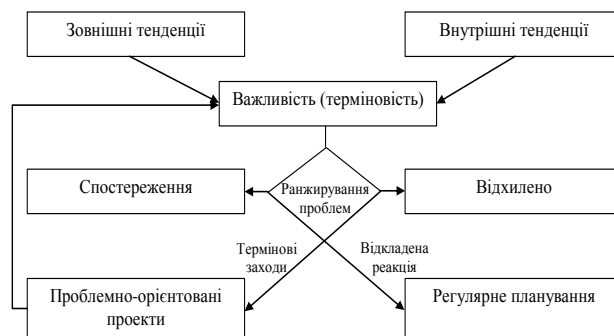


Рис. 7. Управління шляхом ранжирування стратегічних завдань

Таким чином, евристичні векторно-матричні методи аналізу дозволяють спростити процедуру стратегічного управління регіоном, застосувавши формальні евристичні методи, основані на використанні досвіду інших регіонів, для чого досить вказати набір порівняльних внутрішніх і зовнішніх параметрів конкретного регіону і отримати відповідно до цього функціональні підшляхи на графах, що визначають відповідні стратегії управління (типові і специфічні, модулі стратегічного управління регіоном).

Розробка системи науково обґрунтованих цілей розвитку будь-якої соціально-економічної системи – ключова проблема організації будь-якого процесу ефективного управління.

Література: 1. Мазур А. Г. Управління в регіональних економічних системах: теорія, методологія, практика / А. Г. Мазур. – Вінниця : ТОВ "Консоль", 2003. – 408 с. 2. Чернявський А. Д. Методологічні підходи до створення організаційних форм управління / А. Д. Чернявський // Економіка та держава. – 2006. – № 8. – С. 23–25. 3. Виханський О. С. Стратегическое управление : учебник / О. С. Виханський. – М. : Гардарика, 2003. – 296 с. 4. Шершньова З. С. Стратегічне управління : навч. посібн. / З. С. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с. 5. Панасюк Б. Я. Прогнозування та регулювання розвитку економіки / Б. Я. Панасюк. – К. : Поліграфкнига, 1998. – 304 с. 6. Градов А. П. Стратегія и практика антикризисного управления : [монографія] / А. П. Градов. – М. : Спец. література, 1996.

УДК 33.054.22+23

Савчук Т. В.

ПРИБУТОК ДО ВИРАХУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ВИТРАТ ТА ПОДАТКІВ: ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ І МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ

Анотація. Розглянуто економічний зміст нових для українських аналітиків показників: EBIT, EBITDA, OIBDA. У зв'язку з цим уточнено відмінності між поняттями амортизації і зносу необоротних активів. Досліджено основні відмінності в підходах до складання звіту про фінансові результати за МСФЗ та П(С)БО і запропоновано єдину методику розрахунку названих показників на основі даних звіту про фінансові результати, складеному за вимогами національних П(С)БО.

Аннотация. Рассмотрено экономическое содержание новых для украинских экономистов показателей: EBIT, EBITDA, OIBDA. В связи с этим уточнено отличие между понятиями амортизации и износа необоротных активов. Исследованы основные отличия в подходах к составлению отчета по финансовым результатам по МСФЗ и П(С)БО и предложено единую методику расчета указанных показателей на основе данных отчета о финансовых результатах, составленных по требованию национальных П(С)БУ.

Annotation. The economic notion of such indices as EBIT, EBITDA, OIBDA, which are new to the Ukrainian analysts, is considered. Thus the difference between depreciation and amortization is specified. The main distinctions between different approaches to compile Statement of Income and Loss according to IFRS and National Accounting Standards are investigated. The unified methods of above-mentioned indices calculation on the bases of the Statement of Income and Loss data compiled according to National Accounting Standards are offered.

Ключові слова: EBIT, EBITDA, OIBDA, амортизація, знос необоротних активів, звіт про фінансові результати.

Останнім часом все більшої популярності у фінансовому аналізі та фінансовому менеджменті набувають такі аналітичні показники, як EBIT, EBITDA, OIBDA. Вони використовуються як для оцінки ефективності діяльності підприємства загалом, так і операційної його діяльності зокрема, а також для розрахунку ряду інших показників, таких, як коефіцієнт покриття відсотків, коефіцієнт обслуговування всього боргу, операційний важіль, сила операційного важеля, точка беззбитковості.

У вітчизняній практиці фінансового менеджменту названі показники ще не такі розповсюджені, як у зарубіжній, оскільки почали використовуватись не так давно. А от у США, для прикладу, ці показники обов'язково публікують разом з фінансовою звітністю більшість компаній.

Порядок обчислення перерахованих показників можна знайти найбільше у перекладній літературі. Практично в будь-якій іноземній праці з фінансового менедж-

менту ці показники присутні. Це, зокрема, у працях таких зарубіжних учених, як Є. Ф. Брігем, Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович, А. Дамодаран, К. Уолш та інших, котрі займаються не тільки фінансовим менеджментом. З вітчизняних науковців, котрі займаються даними питаннями, можна виділити В. П. Савчука. Але у всіх працях, коли йдеться про ці показники, фактично не згадується методика їх розрахунку, а розглядається тільки їх практичне використання, в основному, при аналізі. Більш того, у багатьох працях ці показники називаються по-різному, хоча з контексту зрозуміло, що мова йде про саме ці показники. Або ж буває і навпаки, різні автори вкладають свій, зовсім інший зміст, але називають саме так свій показник. Звичайно, інколи це може бути недосконалістю перекладу, але проблема від того не зникає. Тому мета написання даної статті – дослідити основні відмінності в підходах до складання звіту про фінансові результати за МСФЗ та П(С)БО, запропонувати єдину методику розрахунку показників EBIT, EBITDA, OIBT, OIBDA, а також визначитись з відмінностями між цими показниками.

Найпоширенішим у міжнародній практиці, особливо у США, є показник – прибуток до вирахування відсотків за кредитами та податків (скорочення від англ. Earnings Before Interest and Taxes – EBIT).

Більшість авторів [1, с.186; 577], [2, с. 54] трактують цей показник як синонім операційного прибутку. На думку автора, це не зовсім так. Для пояснення розглянемо відмінності у складанні звіту про фінансові результати за національними та міжнародними стандартами.

В Україні склад інформації, що наводиться у формі 2 "Звіт про фінансові результати", як, зрештою, і у всіх інших формах звітності, є чітко регламентований. За П(С)БО 3 [3] фінансовий результат діяльності розраховується послідовно. Спочатку обчислюється результат основної діяльності, потім від операційної, далі від звичайної діяльності до оподаткування, і вже після врахування податку на прибуток, чистий результат звичайної діяльності. Після того як до нього додамо чистий результат надзвичайної діяльності, отримаємо чистий фінансовий результат за період.

Нагадаємо класифікацію видів діяльності (рисунк).

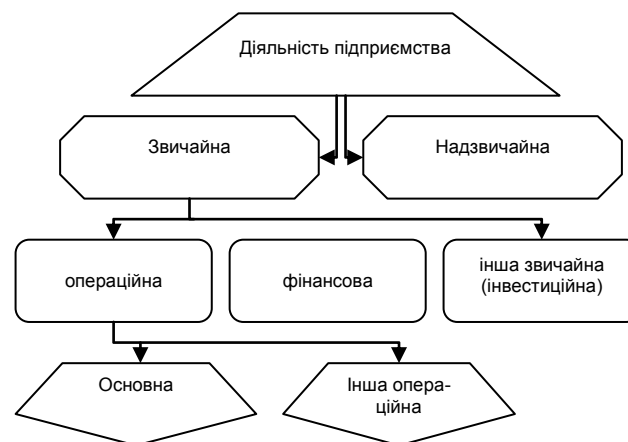


Рис. Класифікація видів діяльності підприємства відповідно до національних П(С)БО

Звичайна – будь-яка діяльність, що здійснюється підприємством регулярно і повторення якої очікується в майбутньому.

Операційна діяльність – основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

Основну діяльність складають операції, пов'язані з виробництвом і реалізацією готової продукції, продажем товарів чи виконанням робіт або послуг, що є основною метою створення підприємства і забезпечує йому основну частину доходу та надходження грошових коштів.

Іншу операційну діяльність формують операції, пов'язані з операційною орендою активів, операційною курсовою різницею, реалізацією інших оборотних активів (окрім фінансових інвестицій), проведення досліджень та розробок, відображення сумнівної дебіторської заборгованості та нестач чи знецінення запасів, утримання невикористаної соціальної сфери. Після внесених змін від 05.03.2008 р. сюди ж відносяться операції з реалізації необоротних активів, що дещо суперечить міжнародній практиці та визначенню інвестиційної діяльності.

Інвестиційна діяльність – це діяльність, пов'язана з придбанням та реалізацією необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів [4]. Отже, як бачимо, маємо певну суперечність, яка так і не усунута, хоча з часу внесення змін пройшло вже майже рік.

Фінансова діяльність – діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

Надзвичайною є діяльність, що відрізняється від звичайної і включає в себе певні разові та поодинокі операції, повторення яких в майбутньому не очікується. Сюди відносяться стихійні лиха, аварії, техногенні катастрофи тощо.

Згідно ж із МСФЗ усі операції, що мають місце в діяльності підприємства, трактуються тільки як звичайні. Прямо забороняється виділяти окремо надзвичайні та екстраординарні операції.

Загальновідомо, що МСФЗ не передбачають типової форми звіту про прибутки і збитки. МСБО 1 [5] містить тільки мінімальний перелік інформації, яка повинна знайти відображення у цьому звіті. Зокрема, у звіті про прибутки і збитки, складеному відповідно до МСФЗ, як мінімум, потрібно відобразити суми:

виручки (доходу);

витрати діяльності

витрат на фінансування;

частка у прибутку чи збитку асоційованих і спільних підприємств, що обліковуються за методом участі в капіталі;

прибуток чи збиток до оподаткування за результатами вибуття активів ліквідаційної групи та від припинення видів діяльності;

витрати з податку на прибуток;

прибуток чи збиток діяльності.

Слід звернути увагу, що тут під виручкою розуміється дещо інша величина, аніж в українській звітності. Виручкою підприємства за МСФЗ 18 "Дохід" [6] є валові надходження економічних вигід, отриманих компанією від звичайних видів діяльності у випадку, якщо ці надходження збільшують власний капітал підприємства. Значить, до виручки відноситься виручка від реалізації, дохід за відсотками отриманими, отримані роялті і т. д. Єдине обмеження – до виручки не входить збільшення власного капіталу за рахунок додаткових внесків засновників. Як бачимо, виручкою в розуміння МСФЗ є не тільки надходження економічної вигоди від основної діяльності, як це передбачає П(С)БО 3 [3]. Але, у свою чергу, МСБО 18 п. 35 зазначає, що, якщо складові цього доходу є суттєвими, то розкриватись вони повинні обов'язково окремо.

Окрім цих статей керівництво може прийняти рішення вводити додаткові проміжні результати та статті, якщо в результаті цього буде краще розкрита інформація про фінансовий стан підприємства. На практиці поширеним є подання інформації окремо про фінансові результати основної діяльності та від інших видів діяльності.

Як бачимо, не обов'язково звітність, складена за МСФЗ, міститиме ті ж проміжні результати, що і за українськими П(С)БО.

При розрахунку прибутку до вирахування відсотків та податку на прибуток більшість вчених розглядають спрощену модель звіту про прибутки і збитки, в якій операційна діяльність представлена тільки однією статтею – витратами по відсотках.

У цій ситуації дійсно операційний прибуток співпадатиме з ЕВІТ. Але на практиці, мало у якого підприємства вся фінансова діяльність буде представляти тільки нарахованими витратами по відсотках, а інвестиційної діяльності взагалі не буде. Це може бути характерним хіба що для малих підприємств.

Щоб визначитись, як же правильно розраховується цей показник на основі української звітності, розглянемо економічну суть даного показника.

Уже з самої назви показника видно, що він не повинен враховувати витрати по відсотках та податок на прибуток. І саме в цьому криється зміст цього показника, адже його призначення – дати оцінку ефективності діяльності компанії без урахування впливу податкового середовища та способів фінансування. Не секрет, що різні підприємства мають різні можливості залучення додаткового фінансування. Одне підприємство, маючи вищий кредитний рівень, зможе залучити кошти під менші відсотки. Або ж воно має доступ до міжнародного ринку капіталів, де вартість коштів нижча, аніж на національному ринку. Інше ж підприємство немає доступу до дешевих запозичень, а тому мусить платити за фінансування набагато дорожче. У результаті такі два підприємства будуть мати зовсім різні суми фінансових витрат, а тому, як результат, різну величину прибутку до оподаткування. Але в цій ситуації некоректно говорити, що перше підприємство працює ефективніше тільки тому, що змогло зекономити на платі за фінансування. А крім того, на величину фінансових витрат значно впливатиме сформована структура капіталу підприємства. Оскільки її важко суттєво змінити за короткий час, а до того ж доступ до цього питання має дуже обмежене коло менеджерів, тому і не слід враховувати величину фінансових витрат при оцінці прибутковості дій менеджменту підприємства загалом за звітний період. Тому можемо сказати, що величина фінансових витрат свідчить, насамперед, про ефективність фінансової політики, а не ефективність діяльності.

Тепер з'ясуємо, чому податкові витрати, мається на увазі тільки з податку на прибуток, не беруться до уваги. Величина податкових виплат, перш за все, свідчить про ефективність дій менеджерів з податкового планування та мінімізації податкових платежів. Мова йде, звичайно, про цілком легальні і законні способи податкової оптимізації. Але тут можливості адміністрації теж досить обмежені. Величина податкових витрат теж свідчать про ефективність податкової політики підприємства, а не про неефективність діяльності.

Таким чином, відкинувши ці дві величини, отримаємо максимальну суму, на яку можуть розраховувати кредитори компанії (постачальники капіталу та бюджет). Такий прибуток (ЕВІТ) показує прибутковість діяльності компанії без врахування податкової та фінансової політики. Позитивне значення ЕВІТ показує, яку максимальну величину фінансових витрат може дозволити собі підпри-

емство, зменшивши таким чином і податкові витрати без ризику отримати збитки.

В існуючому форматі звіту про фінансові результати розрахунок величини ЕВІТ не передбачено. Тому його можна розрахувати тільки аналітично. Є два методи його розрахунку: "зверху-вниз" і "знизу-вверх".

Послідовність розрахунку ЕВІТ за методом "зверху-вниз" на основі даних форми 2 "Звіт про фінансові результати":

Фінансовий результат від операційної діяльності (рядки 100 або 105)

- + дохід від участі в капіталі (рядок 110)
- + інші фінансові доходи (рядок 120)
- + інші доходи (рядок 130)
- втрати від участі в капіталі (рядок 150)
- інші витрати (рядок 160)

= ЕВІТ

Послідовність розрахунку за методом "знизу-вверх":

Фінансовий результат від звичайної діяльності (рядки 190 чи 195)

- + податок на прибуток (рядок 180)
- + фінансові витрати (рядок 140)

= ЕВІТ

На думку автора статті, надзвичайна діяльність у розрахунках до уваги не береться, оскільки то є випадкові разові операції, на які керівництво підприємства впливу немає, а отже фінансовий результат надзвичайних операцій не повинен впливати на оцінювану ефективність діяльності.

Дещо схожим на ЕВІТ є показник ЕВІТДА (від англ. Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization) – прибуток до вирахування витрат по відсотках, податків та амортизаційних відрахувань. Цей показник розраховується за формулою:

$ЕВІТДА = ЕВІТ + \text{амортизація матеріальних активів (Depreciation)} + \text{амортизація нематеріальних активів (Amortization)}$.

Слід розрізняти амортизацію і знос необоротних активів. Якщо амортизація відображає частину вартості необоротного активу, перенесену на новостворену вартість у звітному періоді, з одного боку, то з іншого – амортизація відображає вартість спрацювання необоротного активу тільки за звітний період. Знос необоротного активу – це сума накопичених амортизаційних відрахувань, нарахованих за весь час використання даного активу: від моменту введення в експлуатацію по даний звітний період. З іншого боку, знос має відображати реальний ступінь спрацьованості активу як суму часткової спрацьованості за всі попередні роки експлуатації. Для розрахунку ЕВІТДА необхідно аналітично розрахувати суми нарахованої амортизації всіх матеріальних та нематеріальних активів, що були включені до витрат у звіті про фінансові результати. У звіті про фінансові результати, складеному за національними П(С)БО, готової цієї величини немає, оскільки амортизація частково включена у собівартість реалізації, частково в адміністративні витрати, витрати на збут тощо. Звичайно, у розділі II цього звіту вказується сума амортизації як елемент операційних витрат. Але цієї сумою можна скористатися тільки у тому випадку, якщо підприємство має одинакові залишки незавершеного виробництва і готової продукції і на початок звітного періоду, і на кінець. Якщо це не так, а, наприклад, кінцеві залишки є більшими за початкові, то частина цієї амортизації залишиться у названих балансових залишках, а значить не буде включена у витрати цього звітного періоду. У США з цим простіше, оскільки, незалежно від того, як відображаються витрати, чи по функції чи по характеру витрат, амортизація

завжди виділяється окремою статтею в собівартості реалізованої продукції.

Цінність даного показника в тому, що він дозволяє оцінити спроможність підприємства нести витрати, пов'язані з фінансуванням капіталізованих витрат, а також сплачувати відсотки за наявними та новими запозиченнями. Крім того, звітність повинна допомагати користувачам прогнозувати спроможність підприємства генерувати грошові потоки, а амортизація не є грошовим потоком, тому, якщо оцінювати з цієї точки зору фінансовий результат, то він буде явно заниженим в очах потенційних інвесторів, оскільки гроші за необоротні активи були сплачені давно і відтік по даних активах у майбутньому не очікується. Разом з тим, будь-який необоротний актив не може бути вічним, а тому рано чи пізно їх доведеться замінити, а отже буде відтік грошових коштів. Це основний недолік, що висувається противниками цього показника. Підприємство змушене витрачати грошові кошти на заміну необоротних активів, хоч як би воно не хотіло цього уникнути.

До 2002 року у США активно використовувались ці два показники – ЕВІТ і ЕВІТДА. Причому, найчастіше його трактували все ж як операційний прибуток до врахування відповідних витрат. Але у 2002 році в руслі зближення американських стандартів з МСФЗ були внесені відповідні роз'яснення до американських національних загальноприйнятих стандартів бухгалтерського обліку і визначено, що основою для розрахунку ЕВІТ і ЕВІТДА має використовуватись не операційний, а чистий прибуток. Але ж користувачам надзвичайно важливо мати змогу аналізувати ефективність не тільки всієї діяльності, але й операційної, зокрема, як основної бази розвитку підприємства. Так виникло два нові показники – ОІ (Operating Income) і ОІБДА (Operating Income before Depreciation and Amortization). Зміст показника ОІ – операційного прибутку – не відрізняється від трактування українськими бухгалтерськими стандартами. У національному звіті про фінансові результати прибуток операційної діяльності наводиться в рядку 100, відповідно збиток – у рядку 105.

У свою чергу, ОІБДА – операційний прибуток до вирахування амортизації основних засобів та нематеріальних активів, можна розрахувати так:

- Операційний фінансовий результат (рядки 100 чи 105)
 - + амортизація матеріальних активів (Depreciation)
 - + амортизація нематеріальних активів (Amortization)
- = ОІБДА

При розрахунку цих показників вже не йде мова про коригування на суму податкових платежів, оскільки операційний прибуток і так не може їх враховувати, бо оподаткованню податком на прибуток підлягає загальний фінансовий результат від усіх видів діяльності.

Таким чином, автором було проаналізовано економічний зміст таких нових для українських аналітиків показників, як ЕВІТ і ЕВІТДА, а також ОІБДА, вказано на особливості їх розрахунку та запропоновано методику їх розрахунку на основі даних звіту про фінансові результати, складеному на основі вимог П(С)БО 3.

І, насамкінець, доцільно згадати, що вибір конкретного аналітичного критерію чи показника для аналізу зумовлює мета аналізу. Якщо аналітик ставить за мету проаналізувати ефективність операційного управління, то доцільно для цього вибрати показник операційного прибутку, а він, у свою чергу, і так є за своїм змістом до вирахування витрат на відсотки і податки. Якщо ж аналізується прибутковість та ефективність всієї діяльності – то тут у нагоді будуть показники ЕВІТ і ЕВІТДА. Розглянуті показники розширюють інструментарій фінансового аналізу та виступають базою для розрахунку ряду інших аналітичних показників, зокрема NOPAT (Net Operating Profit After

Тах), чистий операційний прибуток після оподаткування, що використовується, наприклад, при розрахунку економічної доданої вартості.

Література: 1. Ван Хорн Дж. Основы финансового менеджмента / Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович мл. ; [пер. с англ. под ред. В. А. Кравченко]. – [11 изд.]. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2003. – 992 с. 2. Уолш К. Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства / Кьяран Уолш ; [пер. з англ. Л. Л. Лазерний]. – К. : Всеуито ; Наукова думка, 2001. – 367 с. – (Сер. "Усе про менеджмент"). 3. П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати" : Наказ, Положення від 31.03.1999 р. № 87 (із змінами, внесеними згідно з наказами Міністерства фінансів) [Електронний ресурс] / Мінфін України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0397-99>. 4. П(С)БО 4 "Звіт про рух грошових коштів" : наказ, Положення від 31.03.1999 р. № 87 (із змінами, внесеними згідно з наказами Міністерства фінансів) [Електронний ресурс] / Мінфін України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0398-99>. 5. МСБО (IAS) 1 "Подання фінансової звітності" // Міжнародні стандарти фінансової звітності. – 2004. – Ч. I [пер. з англ. за ред. С. Ф. Голова]. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2005. – С. 655–712. 6. МСБО (IAS) 18 "Дохід" // Міжнародні стандарти фінансової звітності. – 2004. – Ч. I [пер. з англ. за ред. С. Ф. Голова]. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2005. – С. 1011–1030.

Стаття надійшла до редакції
28.01.2010 р.

УДК 336.025

Риженко І. Є.

ПОДАТКОВИЙ АУДИТ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЬНИХ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВИ У СФЕРІ ОПОДАТКУВАННЯ

Анотація. Досліджено економічний зміст та сутність категорії "податковий аудит", теоретичні засади створення ефективної цілісної системи податкового аудиту, а також можливості застосування податкового аудиту як засобу підвищення податкової дисципліни та протидії податковим правопорушенням.

Аннотация. Исследовано экономическое содержание и сущность категории "налоговый аудит", теоретические основы создания эффективной целостной системы налогового аудита, а также возможности использования налогового аудита как средства повышения налоговой грамотности и противодействия налоговым правонарушениям.

Annotation. The economic contents and essence of the category "tax auditing", theoretical bases of making the efficient holistic system of the tax auditing and possibility of the using the tax auditing as facility of increasing the tax discipline and reluctances of the tax offenses are researched.

Ключові слова: податковий аудит, податковий контроль, незалежний аудит, система податкового аудиту.

Сучасний стан розвитку економіки України характеризується різноманітністю форм власності та організацій

суб'єктів господарювання, збільшенням кількості підприємств приватного сектору, зменшенням впливу на стан економіки державних підприємств, трансформацією взаємовідносин держави та нового класу власників, що з'явився після набуття Україною незалежності.

В умовах сучасної глобальної економічної кризи актуалізується проблема наявності таких негативних тенденцій розвитку, як тінізація економічних відносин, поширення економічних правопорушень і низький рівень громадської довіри до влади та бізнесу через неефективність регуляторних заходів. Оподаткування постає такою сферою суспільних відносин, навколо якої відбувається особливе загострення конфлікту інтересів власників бізнесу, держави та усієї громадськості. Ефективне функціонування ринкової економіки за таких умов вимагає налагодження взаємовідносин економічних суб'єктів на підставі встановлення чіткого механізму справляння податків та притягнення платників податків до відповідальності за порушення податкового законодавства.

При визначенні сучасних завдань податкового контролю необхідно враховувати, що податковий контроль повинен не тільки сприяти наповненню бюджету необхідними коштами, але й дбати про суспільне визнання податкової діяльності як необхідної умови функціонування державного устрою, забезпечувати суцільне виконання суб'єктами господарювання та громадянами податкових норм і, враховуючи економічні інтереси власників, скласти передумови для розширеного відтворення й добровільної сплати податків.

Однією із форм реалізації податкового контролю є податковий аудит, який сьогодні має розглядатися не тільки як ефективний засіб зниження податкових ризиків окремих організацій або засіб адміністративного впливу державних органів на платників податків, а як цілісна система з розвинутою інфраструктурою та забезпеченням і дієвий інструмент реформування системи податкового контролю.

Створення ефективної системи податкового аудиту, спрямованої на захист інтересів власника та дотримання вимог податкового законодавства платниками податків, має стати результатом спільних зусиль зацікавлених фахівців на шляху реформування економіки, розвитку її приватного сектору, розбудови громадянського суспільства.

Таким чином, теоретичне дослідження економічного змісту та сутності категорії "податковий аудит", систематизація його основних характеристик, принципів і функцій, вивчення можливостей застосування податкового аудиту як засобу підвищення податкової дисципліни та протидії податковим правопорушенням представляється сучасним і актуальним завданням економічної науки.

Необхідно відзначити, що до теперішнього часу в Україні безпосередньо податковому аудиту присвячено небагато спеціальних наукових досліджень, хоча деякі аспекти, тим не менш, розглянуті у періодичних виданнях та монографіях. Зокрема, велике значення для поданої роботи мали дослідження вітчизняних та російських науковців, які вивчали питання податкового контролю, зокрема, таких, як А. В. Бризгалін, І. В. Басанцов, В. П. Завгородній, М. П. Кучерявенко, В. П. Мельник, В. А. Онищенко, А. П. Чердиченко, В. О. Шевчук.

Як у науці, так і на практиці існує багато думок щодо визначення сутності податкового аудиту та його місця в системі податкового контролю.

Відомо, що податковий контроль є однією із форм фінансового контролю, який можливо проводити у формі ревізії фінансово-господарської діяльності або у формі податкового аудиту [1, с. 440]. Податковий аудит, у даному ракурсі, – це "процесуальні дії контролюючих органів щодо контролю за правильністю обчислення, своєчасністю і повнотою сплати податків, зборів та інших

обов'язкових платежів, а також законністю здійснення операцій, пов'язаних з одержанням доходів і здійсненням розрахунків" [2, с.109].

Відзначаючи провідну роль державних органів у здійсненні податкового контролю, деякі науковці, наприклад, Т. М. Рева, прямо стверджують, що "під податковим аудитом слід розуміти логічну послідовність завдань Державної податкової адміністрації України щодо перевірки правильності, повноти та своєчасності виконання платниками своїх податкових зобов'язань" [3, с. 116]. Проте така позиція зовсім ігнорує інші види податкового контролю, окрім державного, які також мають за інструмент здійснення контролю податковий аудит.

У той же час, сама можливість вживання словосполучення "податковий аудит" у контексті контрольної діяльності Державної податкової служби України для багатьох науковців та практиків є дискусійним питанням. Так, деякі аудиторіи наполягають на некоректності використання терміна "податковий аудит" у згаданому контексті [4, с. 422]. У листі Аудиторської палати України від 27.06.2003 р. пропонувалося заборонити вживання термінів "аудит" та "аудиторська діяльність" у наказах Державної податкової адміністрації України та назвах її підрозділів, через те що дія Закону України "Про аудиторську діяльність" не поширюється на діяльність державних органів [5].

Вітчизняний вчений, автор великої кількості наукових публікацій та монографій Ф. Ф. Бутинець зазначає, що аудит поділяється на державний, громадський та внутрішній. Ці форми здійснення аудиту мають характерні лише для них особливості планування, організації, проведення, узагальнення та реалізації матеріалів [6, с. 18].

У результаті синтезу наукових думок з приводу питання співвідношення понять "податковий контроль" та "податковий аудит" отримуємо таке визначення: податковий аудит є однією із форм здійснення податкового контролю як державного, так і суспільного (громадського), а також внутрішнього (внутрішньофірмового).

Проте і дане, на думку автора, зважене твердження може викликати протест, адже існує позиція, за якою податковий аудит взагалі не є формою податкового контролю, а становить окрему категорію, яка також вміщує ознаки інших форм контролю (спостереження, моніторинг, аналіз тощо) [7, с. 174].

Представляється, що для розуміння системи податкового аудиту і його сутності в широкому значенні доцільним є підхід, за яким під податковим аудитом визнавалася б будь-яка перевірка правильності нарахування та своєчасності сплати до бюджету податків незалежно від суб'єкта, що здійснює перевірку.

Виходячи з даного підходу до розуміння природи податкового аудиту, система податкового аудиту складається із зовнішнього і внутрішнього податкового аудиту, які можуть здійснюватися як незалежними (без фінансового інтересу), так і залежними (з наявністю фінансового інтересу) суб'єктами. Як залежні суб'єкти податкового аудиту, в цьому випадку, виступають податкові та правоохоронні органи, що представляють інтереси держави, а тому мають непрямий фінансовий інтерес, а також структурні підрозділи організацій (відділи внутрішнього аудиту).

Зміни в економіці, що відбувались протягом останніх років, значно ускладнили контрольню-перевірочну роботу, яка здійснюється державними аудиторами.

Не важко пересвідчитися, що основна маса платників податків не перевіряється кожні три роки. Так, усього в Україні податковим наглядом охоплено 730 тис. юридичних осіб, з яких щороку документальну перевірку прохо-

дять близько 30 тис. суб'єктів господарювання [8]. Відповідно, кількість перевірених юридичних осіб за 3 роки дорівнюватиме 90 тисячам, що становить трохи більше 12 % від загальної кількості зареєстрованих платників. За таких умов платники податків отримують свого роду амністію, оскільки граничний термін визначення податкових зобов'язань, встановлений Законом України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків, зборів та інших платежів до бюджетів та державних цільових фондів", дорівнює 1 095 днів.

Одним із варіантів реформування представляється закріплення на законодавчому рівні обов'язку окремих організацій проводити зовнішній податковий аудит, здійснюваний аудиторськими фірмами (аудиторами), що одержали відповідну акредитацію в уповноваженому державному органі, а потім надавати відповідні висновки до податкових органів і виконувати всі рекомендації з виправлення порушень податкового законодавства, виявлені у процесі проведення податкового аудиту. Подібні варіанти відносять аудиторсько-консалтингових фірм із податковою службою в цей час вже мають місце у Російській Федерації. Федеральною податковою службою проводяться відкриті конкурси на право укладення контракту про надання послуг із складання експертних письмових висновків з питань податкового законодавства.

При описаному вище варіанті реформування системи податкового аудиту аудиторські організації (аудитори) будуть здійснювати перевірку економічних суб'єктів з питань дотримання податкового законодавства, а за податковими органами залишиться повністю поточний податковий контроль, здійснюваний за допомогою камеральних податкових перевірок, і наступний податковий контроль, що буде проводитися у виняткових випадках і в порядку нагляду за діяльністю аудиторських фірм (аудиторів).

До позитивних ефектів від реалізації даної позиції належать такі: 1) для підприємств та організацій: зниження податкових ризиків; підвищення достовірності податкової звітності; запобігання штрафних санкцій; зниження кількості перевірок, проведених непрямо зацікавленими податковими органами; 2) для держави: упорядкування податкових перевірок; зростання надходжень податків до бюджету за рахунок більшого охоплення платників податків; скорочення витрат на утримання податкових органів без втрати ефективності контролю; 3) для аудиторських організацій: придбання особливого статусу; залучення додаткових клієнтів; 4) для органів податкового контролю: перенесення податкового контролю у сферу поточного контролю, здійснюваного шляхом камеральних податкових перевірок; можливість здійснення більш повних і результативних документальних перевірок.

При такій схемі реформування за податковими органами повинне залишитися право здійснювати контроль за проведенням перевірок аудиторськими фірмами (аудиторами) та, у випадку виявлення неякісно проведеного податкового аудиту, позбавляти аудиторські організації відповідної акредитації, пред'являти позови про стягнення до бюджету завданих збитків, повідомляти про виявлені порушення саморегульовані аудиторські організації.

Запровадження нової концепції організації податкового аудиту може відбутися лише за умови виконання таких положень: по-перше, має бути чітко визначена роль недержавних аудиторів у системі податкового контролю шляхом упорядкування податкового аудиту на державному рівні та встановлення порядку реагування суб'єктів, що перевіряються, на результати недержавного податкового аудиту; по-друге, необхідні законодавча закріпленість штрафних санкцій за недостовірні аудиторські висновки і встановлення солідарної або субсидарної відповідальності аудиторських організацій за результати неякісно проведе-

ного податкового аудиту; третьою необхідно умовою є впровадження обов'язкового страхування відповідальності аудиторів; а четвертою – розробка механізму контролю якості послуг аудиторів саморегульованими професійними аудиторськими організаціями.

У підсумку слід зазначити, що розвиток вітчизняного податкового аудиту повинен базуватися на переосмисленні теоретичних засад та практичної організації здійснення аудиторських перевірок відповідно до сучасних вимог. Наукове та прикладне обґрунтування напрямів подальшого удосконалення системи податкового аудиту належить до тих проблем реформування національної економіки України, що потребують невідкладного вирішення.

Література: 1. Луценко В. І. Податковий аудит як форма фінансового контролю / В. І. Луценко // Стан і проблеми оподаткування в умовах ринкової економіки [Текст] : VI Міжнар. наук.-практ. конф. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – С. 440–443. 2. Онищенко В. А. Податковий контроль (основи організації) / В. А. Онищенко. – К. : Ред. журн. "Вісник податкової служби України", 2002. – 432 с. 3. Рева Т. М. Податковий менеджмент : навч. посібн. / Т. М. Рева. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 304 с. 4. Розвиток методології і методики податкового аудиту : матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. – 422 с. 5. Лист Аудиторської палати України Прем'єр-міністра України від 27.06.2003 р. № 2-293 [Електронний ресурс] // Український юридичний портал "UAPravo". – Режим доступу : [www://uapravo.net](http://uapravo.net). 6. Бутинець Ф. Ф. Аудит : підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів / Ф. Ф. Бутинець. – 2-е вид. перероб. та доп. – Житомир : ПП "Рута", 2002. – 652 с. 7. Ревуцька Л. Податковий контроль та податковий аудит: взаємозв'язок понять // Світ фінансів. – 2006. – № 3. – С. 171–180. 8. Германова О. На шляху до впровадження автоматизованого аудиту / О. Германова // Вісник податкової служби України. – 2008. – № 14.

Стаття надійшла до редакції
16.02.2010 р.

УДК 339.944

**Сущенко О. А.
Часовський С. А.**

РОЗВИТОК ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ЯК ОСНОВИ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬО- ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

Анотація. Визначено проблеми і особливості транскордонного співробітництва підприємств Луганської області, обґрунтовані напрями та принципи його розвитку для активізації зовнішньоекономічної діяльності.

Аннотация. Определены проблемы и особенности трансграничного сотрудничества предприятий Луганской области, обоснованы направления и принципы его развития для активизации внешнеэкономической деятельности.

Annotation. Problems and features of transboundary cooperation of the enterprises of Lugansk area are advanced, directions and principles of its development for foreign trade activities activization are substantiated.

Ключові слова: підприємство, регіон, транскордонне співробітництво.

Транскордонне співробітництво у світі і в Європі набуває подальшого розвитку. Україна, прагнучи увійти до європейської спільноти, не може стояти осторонь цих процесів. Завдяки своєму гео економічному положенню Україна має великі потенційні можливості розвитку прикордонного та транскордонного співробітництва. Територія та транспортні системи України відіграють унікальну транзитну роль на традиційно торговельно-транспортних шляхах, а також складають значне підґрунтя поширення зовнішньоекономічних зв'язків вітчизняних підприємств та створення їх стратегічних конкурентних переваг на зовнішніх ринках.

Саме тому при плануванні зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону, зокрема Луганського, та формуванні стратегії її розвитку необхідним є урахування гео економічного та геополітичного положення регіону як прикордонного, значення якого як зони світогосподарських відносин в умовах глобалізації значно зросло. При цьому однією з основних цілей розширення транскордонного співробітництва є рішення спільних проблем соціально-економічного розвитку регіонів на основі активізації зовнішньоекономічних зв'язків їх підприємств.

Проблематика розвитку транскордонного співробітництва та поширення ефективних взаємозв'язків суб'єктів господарювання прикордонних територій є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних вчених. Зокрема, слід відзначити праці М. Долишнього, Ю. Макогона, Н. Луцишина, А. Мокія, А. Гальчинського та ін. Проте наявність широкого кола проблемних питань відносно залучення прикордонних регіонів до транскордонного співробітництва та активізації на цій основі зовнішньоекономічної діяльності їх підприємств потребують більш детальних досліджень з метою розроблення відповідних рішень, спрямованих на підвищення ефективності такої взаємодії.

Метою статті є дослідження особливостей, напрямів та принципів розвитку транскордонного співробітництва як основи активізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону.

Транскордонне співробітництво – це специфічна сфера зовнішньоекономічної, політичної, економічної, культурно-освітньої та інших видів міжнародної діяльності, що здійснюється на регіональному рівні та відрізняється необхідністю і можливостями більш активного їх використання [1].

Слід також враховувати ряд специфічних особливостей, властивих такому співробітництву, а саме: спільне використання природних ресурсів і, відповідно, рішення проблем екологічної безпеки; значне навантаження на інфраструктуру (шляхи, зв'язок, сфера обслуговування та ін.).

Серед основних методологічних підходів до транскордонного співробітництва слід виділити взаємну інформованість щодо планів розвитку сусідніх прикордонних територій, а по можливості – їх узгодженість. У першу чергу, це стосується погодження особливостей та принципів діяльності митних переходів, реалізації спільних інвестиційних проектів та ін. До того ж транскордонне співробітництво дозволяє вирішити конкретні економічні й соціальні питання безпосередньо для прикордонних областей.

Однією із форм транскордонного співробітництва є створення єврорегіонів як форми міжрегіонального співробітництва в різноманітних сферах суспільного життя, що є значним і результативним етапом європейської інтеграції.

Єврорегіони – це одна з організаційних форм транскордонних відносин, де у межах своєї компетенції та за згодою центральних державних органів – на базі спеціальних розширених повноважень на міжнародне співробітництво – місцеві органи влади прикордонних областей мають можливість розробляти спеціальні комплексні програми економічної, культурної та гуманітарної взаємодії, реалізувати конкретні транскордонні економічні проекти, вирішувати проблеми зайнятості, інфраструктури, екології. Єврорегіони можуть створюватися як юридична або не юридична особа, мають свою організаційну структуру та визначені джерела фінансування [1].

Україна має певний досвід у розвитку прикордонної співпраці, у т. ч. стосовно створення єврорегіонів. Так, у країні функціонує сім єврорегіонів. На їх території мешкає більш ніж 20 % населення країни (сім областей, 118 районів, 115 міст). Але слід зазначити, що єврорегіони в Україні створювалися в основному у західному напрямі. Спроби створення єврорегіонів на сході поки відсутніх результатів не принесли. Проте діяльність єврорегіонів на західному напрямі теж не можна вважати ефективною.

Більшість проблем транскордонної співпраці є типовими для тих єврорегіонів, які створила Україна, і головними серед них є такі:

- суттєва різниця у рівні розвитку держав-учасниць, у темпах і обсягах адміністративних трансформацій;
- різний рівень транспортної, у т. ч. прикордонної, інфраструктури;
- істотні відмінності у митному і податковому законодавстві;

відсутність необхідної кількості банків, готових проводити розрахунки і видавати кредити транскордонним господарчим підприємствам.

Створення єврорегіонів на сході країни передбачає співпрацю між Україною та Російською Федерацією, що мають близький рівень розвитку ринкових перетворень, тісну кооперацію та співпрацю в рамках єдиного народногосподарського комплексу в минулому, а також окремі напрями, які порівняно легко відновити, відносно ідентичну нормативно-правову базу, близький рівень розвитку прикордонної інфраструктури тощо. Одним із найбільш перспективних напрямів співпраці з РФ є формування транскордонного співробітництва між Белгородською, Воронезькою та Ростовською областями. Найбільш інтегрованими (готовими) для утворення єврорегіону є Ростовська та Луганська області, розробка якого – єврорегіон "Донбас" – триває.

Аналіз економічної структури Луганської області та суміжних областей РФ свідчить про те, що вони є промислово розвинутими, із спеціалізацією галузей, які доповнюють одна одну у прикордонному та міжнародному розподілі праці. Луганська область має переваги у вугільній, хімічній та (частково) у металургійній галузях. У той самий час ці виробництва в регіоні досить енерго- та матеріаломісткі і значною мірою залежать від ціни на енергоносії та сировину на світових ринках.

Луганська область знаходиться на перехресті основних транзитних шляхів між країнами Європи, Поволзьким і Кавказьким регіонами, займаючи вигідне економіко-географічне положення: через територію області проходять найкоротші транспортні коридори як із Північного

Кавказу до Центральної Європи, так і в зворотному напрямі, у тому числі вихідна Транссибірська магістраль. Таке положення складає основу гео економічних стратегічних конкурентних переваг підприємств регіону в їх зовнішньоекономічній діяльності. До того ж область володіє значним науково-технічним та інноваційним потенціалами.

Загалом, Луганська і Ростовська області, крім спільного кордону, мають зиск у використанні:

- економіко-географічного положення регіонів і чинника взаємодоповнюваності економік двох областей;
- рівня мультиплікаційного ефекту проектів;
- оптимальних умов для створення консигнацій, у тому числі спеціальних консигнаційних економічних зон;
- експортного потенціалу прикордонного регіону, а також можливість для:
- активізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіонів та вирішення завдяки цьому актуальних регіональних проблем;
- упровадження проектів удосконалення прикордонної та транспортної інфраструктури;
- створення ефективної регіональної інноваційної системи;

розвитку інвестиційних відносин у сфері малого та середнього бізнесу;

побудови туристичної інфраструктури.

Характеристику сильних та слабких сторін розвитку прикордонних територій у рамках єврорегіону "Донбас", а також загроз і можливостей його ефективної реалізації здійснено шляхом SWOT-аналізу (табл. 1).

Таблиця 1

SWOT-аналіз сильних та слабких сторін розвитку транскордонного співробітництва регіонів у рамках єврорегіону "Донбас"

Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2
Зосередження корисних копалин: 30,0 % кам'яного вугілля усіх балансових запасів України (Луганська область); розташування найбільшого у РФ родовища флюсових вапняків (Ростовська область); розвідані запаси кольорових металів (Воронезька область), залізних руд Курської магнітної аномалії (Белгородська область)	Високий рівень безробіття у Луганській області (особливо у сільській місцевості); зниження трудового потенціалу Луганської області внаслідок міграції працездатного населення
Зростання валової продукції сільськогосподарського виробництва у 2008 році (усі області)	Високий рівень зношеності технологічного устаткування (усі області)
Розвинені всі види транспорту, окрім річкового та морського (Луганська, Воронезька та Белгородська області)	Висока енерго- та матеріаломісткість підприємств (усі області)
Потенційно достатня для обслуговування транспортних транзитних коридорів транспортна інфраструктура та мережа шляхів (усі області)	Нестача власних обігових коштів на промислових підприємствах (усі області)
Наявність планів модернізації автошляхів та залізниць	Низький технологічний рівень більшості промислових підприємств (усі області)

Закінчення табл. 1

Таблиця 2

1	2
Подальше облаштування прикордонної інфраструктури на кордоні між Україною та РФ (усі області)	Недостатній рівень розвитку прикордонної інфраструктури (Луганська область)
Вагома частка взаємного експорту та імпорту кожної із областей; стійке зростання експорту та імпорту (усі області)	Неоптимальна структура зовнішньоторгового обігу, яка має переважно сировинний характер, й нерациональний імпорт
Співробітництво у сфері освіти та науки, охорони здоров'я, сім'ї, молоді, культури та спорту	Недостатнє фінансування природо-охоронних заходів

Створення єврорегіону між Луганською та Ростовською областями допоможе розв'язанню багатьох соціально-економічних питань, актуальних для цих транскордонних регіонів. У подальшому, після його утворення, слід готувати умови до вступу до нього Воронежської і Белгородської областей.

Згідно з проведеним опитуванням керівників промислових підприємств Луганської області кожне третє промислове підприємство регіону (з кола опитаних) залежить від поставок продукції підприємств Ростовської, Белгородської, Воронежської областей (запасні частини, комплектуючі). Проведений аналіз структури імпорту російських промислових підприємств вищезазначених областей також свідчить про наявність та бажання тісних технологічних зв'язків з підприємствами Луганської області. Таким чином, можна констатувати той факт, що існує стійкий зв'язок промислових підприємств Луганської області України та Ростовської, Белгородської, Воронежської областей Російської Федерації. Виходячи із цього, продовження та поглиблення взаємовигідного співробітництва виробничих підприємств є невід'ємною умовою їх сталої роботи та подальшої активізації їх зовнішньоекономічної діяльності.

У даний час підприємства Ростовської, Воронежської та Белгородської областей РФ є одними з надійніших зовнішньоекономічних партнерів Луганської області. Чверть зовнішньоторгівельного обсягу Воронежської області належить Україні. Обсяг взаємної торгівлі Белгородської та Луганської областей у 2008 році становив 106,5 млн дол. США і збільшився на 4,4 % порівняно з 2007 роком, причому імпорт з Луганської області значно перевищує експорт. У структурі імпорту більше половини припадає на поставки металопрокату (ВАТ "Алчевський металургійний комбінат"), сталевих труб (ЗАТ "Луганський трубний завод"), акумуляторів, двигунів різних типів, хімічних матеріалів, скла, желятину, кондитерських виробів тощо. Практично вся міжрегіональна торгівля з Луганською областю носить виключно виробничо-технічний характер (сировина, технологічне устаткування, комплектуючі, запасні частини, витратні матеріали тощо). Сложивчі товари в торгівлі між Луганською та Белгородською областями, за винятком кондитерських виробів, практично відсутні. Те ж саме можна констатувати про торгівлю Луганської області з іншими прикордонними областями РФ.

Поряд із сильними та слабкими сторонами співробітництва, виявленими у процесі SWOT-аналізу, останній дає можливість спрогнозувати чинники, що в майбутньому можуть позитивно або негативно вплинути на розвиток транскордонного та зовнішньоекономічного співробітництва (табл. 2).

SWOT-аналіз можливостей та загроз розвитку транскордонного співробітництва регіонів у рамках єврорегіону "Донбас"

Можливості	Загрози
Сприятливе економіко-географічне положення областей сприяє розбудові міжнародного транспортно-коридору, який має з'єднати Європу із країнами Центральної Азії	Поширення генетично-модифікованих продуктів внаслідок вступу до СОТ, посилення техногенного навантаження та забруднення навколишнього середовища може спричинити підвищення смертності та погіршення здоров'я населення (усі області)
Підвищення рівня зайнятості завдяки налагодженню співробітництва, створенню спільних підприємств, підвищення потужності промислових підприємств, орієнтованих на експорт тощо (усі області)	Можливе банкрутство підприємств через неконкурентоспроможність відповідної продукції та вивільнення значної частки працівників внаслідок вступу України до СОТ та після приєднання до неї РФ (усі області)
Посилення зовнішньоекономічних, науково-технічних зв'язків у рамках транскордонного співробітництва	Збільшення безробіття та масштабів трудової міграції в Луганській області внаслідок вступу України до СОТ
Суттєве розширення масштабів зовнішньоекономічної діяльності, зокрема зовнішньої торгівлі, за рахунок реалізації Програми транскордонного співробітництва (усі області)	Загострення міжнародної конкуренції для промислових і сільськогосподарських підприємств транскордонних регіонів у контексті розвитку процесів глобалізації та міжнародної інтеграції (усі області)
Збільшення залучення інвестицій до усіх областей у рамках реалізації Програми транскордонного співробітництва	Обмежена результативність і затримання ефектів урядових програм реструктуризації секторів господарства, відносно вразливих від міжнародної конкуренції (усі області)
Збільшення кількості спільних підприємств із залученням капіталу зазначених областей в рамках реалізації Програми транскордонного співробітництва	Відставання у розбудові сучасних транспортно-логістичних систем може призвести до зміни напрямку транзитних вантажопотоків на такий, що обминатиме Україну
Підвищення рівня співробітництва у сфері освіти, науки, культури, охорони здоров'я за рахунок реалізації заходів Програми	Недостатній досвід міжнародного економічного співробітництва, у т. ч. у рамках транскордонного співробітництва
Підвищення рівня співробітництва між областями у правоохоронній діяльності та ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій у рамках реалізації Програми транскордонного співробітництва	Переорієнтація значної частки російського експорту на інші країни СНД та країни далекого зарубіжжя внаслідок нестабільної політичної ситуації в Україні (Луганська область)
Створення спільної системи охорони прикордонного навколишнього природного середовища	Втрата темпів науково-технічного та інноваційного розвитку внаслідок недостатнього рівня фінансування інноваційної діяльності та впровадження сучасних технологій

У цілому Програмою розвитку транскордонного співробітництва та створення євро регіону "Донбас" передбачається:

спільне інвестування проектів і програм транскордонного співробітництва;

створення регіональної транскордонної комерційної транспортної мережі (консигнаційні зони);

створення спільних фінансово-промислових груп;

розбудова сучасної прикордонної інфраструктури;

удосконалення транспортної інфраструктури та створення транзитних коридорів на території Луганської області;

будівництво двох логістичних центрів з метою впровадження сучасних технологій торгівлі та вантажоперевезень;

упровадження інформаційної мережі, банку даних для пошуку ділових партнерів;

організація співробітництва у сфері регулювання трудової міграції та ринків праці прикордонних районів;

розбудова виробничої та соціальної інфраструктури прикордонних регіонів, спрямованої на стимулювання їх економічного розвитку і поліпшення якості життя та добробуту громадян;

спрямування діяльності місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування на активізацію транскордонного співробітництва;

поглиблення співробітництва та ефективної взаємодії між територіальними громадами прикордонних регіонів.

Таким чином, для забезпечення ефективного розвитку транскордонного співробітництва та поширення обсягів і напрямів зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону необхідно визначити та запровадити найбільш корисний практичний досвід створення і функціонування євро регіонів у Європі та Україні. Важливим також є визначення стратегічних пріоритетів розвитку транскордонного співробітництва регіону, його напрямів та ступінь інтегрованості у загальну стратегію розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств регіону.

Література: 1. Мікула Н. Євро регіони: досвід та перспективи / Н. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2003. – 222 с. 2. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі XX – XXI століть: нові пріоритети / М. І. Долішній. – К. : Наукова думка, 2006. – 317 с. 3. Макогон Ю. В. Форми і напрямлення трансграничного економічного співробітництва : монографія / Ю. В. Макогон, В. І. Ляшенко. – Изд. 2-е, исп. и допол. – Донецьк : ООО "Юго-Восток, Лтд", 2003. – 512 с. 4. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 рр.) "Шляхом європейської інтеграції" / [А. С. Гальчинський, В. М. Гець, С. Г. Бабенко та ін.] / Національний ін-т стратегічних досліджень; Ін-т економічного прогнозування НАН України. – К., 2004. – 416 с. 5. Бельський П. Ю. Методологічні аспекти міжрегіонального та транскордонного співробітництва / П. Ю. Бельський, Н. А. Мікула // Зовнішньоекономічний кур'єр. – № 1–2'01. – Львів, ТІП. – С. 9–13. 6. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво : монографія / Н. Мікула. – Львів : ІРДНАН України, 2004. – 395 с. 7. Транскордонне співробітництво та розвиток транскордонних кластерів / під ред. В. С. Куйбіди. – К. : Крамар, 2009. – 242 с.

Стаття надійшла до редакції
09.02.2010 р.

УДК 330.342.23

Яровикова Т. И.

МОТИВАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. Рассмотрено рыночную экономику как одну из разновидностей индустриальной экономической системы, описано становление и развитие ее важнейших институциональных черт, определены основные мотивационные институты (мотиваторы) рыночной экономики и главные мотивы, присущие субъектам хозяйствования, функционирующим в этой среде.

Анотация. Розглянуто ринкову економіку як один із різновидів індустріальної економічної системи, описано становлення і розвиток її найважливіших інституційних рис, визначені основні мотиваційні інститути (мотиватори) ринкової економіки і головні мотиви, властиві суб'єктам господарювання, що функціонують у цьому середовищі.

Annotation. A market economy is examined as one of the variant of an industrial economic system; becoming and development of its major institutional lines is described; the basic motivational institutes (motivatory) of market economy and main reasons of management subject that are functioning in this environment, are certified.

Ключевые слова: индустриальная экономическая система, мотиваторы, мотивы, рыночная экономика, субъект хозяйствования.

Рыночная экономическая система, как известно, является одной из возможных разновидностей индустриальной экономики – той ступени всемирной истории, где именно за фирмой (предприятием) закрепляется роль главного субъекта экономической системы. Поэтому мотивация деятельности предприятий здесь является прямой функцией от присущих системе элементов макрохозяйственного механизма.

Вопросы, связанные с изучением методологических и практических аспектов особенностей деятельности предприятий в разных типах экономических систем, нашли отражение в работах многих зарубежных (например, Т. Веблен, Ф. Лист, К. Менгер, К. Маркс, Ф. Хаек) и отечественных (например, А. Гриценко, Я. Кузьминов, Р. Нуреев, А. Олейник, А. Ткач, А. Шаститко, О. Яременко) ученых и практиков. Однако проблемам мотивации деятельности предприятий уделено крайне мало внимания. Между тем, для экономической теории, науки, призванной выявлять специфику и детерминанты поведения хозяйственных субъектов, выявление системы мотиваций их деятельности является одной из первостепенных задач. Сама категория "мотивация" исследовалась в работах экономистов различных школ и направлений. Впервые вопросы мотивации исследовали А. Смит, Ф. Тейлор, А. Файоль, Е. Мейо, В. Оучи. Среди украинских ученых следует особенно выделить работы О. Бугуцкого, С. Галузы, М. Семикиной, А. Чухно. Отметим, что все эти исследования касались преимущественно мотивации трудовой

деятельности, а мотивации самих предприятий остались практически неизученными.

Целью исследования является выявление мотивов взаимодействия субъектов хозяйствования в рыночной экономической среде, а также определение важности изучения мотивационных категорий для создания общей теоретической базы по вопросам функционирования предприятий в рыночной среде.

Объектом исследования выступают важнейшие макрохозяйственные черты индустриальной экономики, а его предметом – мотивационная деятельность предприятий в рыночной экономической системе.

Главными задачами настоящего исследования являются: изучение институциональных черт рыночной экономики, а также выявление основных мотивационных институтов (мотиваторов), формирующих внутренние мотивы субъектов хозяйствования.

Рыночная экономика является одной из разновидностей индустриальной системы, в которой наиболее последовательно и полно реализуются все ее институциональные черты. В ходе рассмотрения процесса формирования и развития индустриальной экономической системы автором были выявлены следующие основные черты ее хозяйственного механизма.

Первой важной чертой следует считать появление стимулов к экономии труда. Она сформировалась как следствие вступления производительных сил в машинную стадию развития.

Второй чертой становится появление личной свободы производителей и свободы принятия решений субъектами экономики. Наличие такой свободы ставит хозяйственных субъектов в равное положение по отношению к процессу накопления, вынуждает их действовать при одинаковых для всех "правилах игры", и сводится к свободе соревнования, конкуренции за это накопление. Так рассматривал "рыночную свободу" и Т. Веблен, отмечавший, что именно мотив "свободного соревнования" лежит в основе "тяги к практически неограниченному росту" частной конкуренции, и потому – в основе эффективности и постоянной ориентации на прогресс в индустриальном обществе [1, с. 217; 219].

Становление таким образом понимаемой свободы привело к возникновению целого ряда особых черт хозяйственного механизма индустриальной системы. Прежде всего, это механизм самоорганизации общества, который состоит в объективности, "автоматизме" согласования интересов и действий всех субъектов экономики ("невидимая рука" А. Смита). То есть, чем более институционализована общественная система, тем более свободными и одновременно более ответственными являются ее участники. Ф. Хайек так описал эту "неподдающуюся непосредственному восприятию структуру": "Все это становится возможным благодаря тому, что, подчиняясь определенным правилам поведения, мы вписываемся в гигантскую систему институтов и традиций: экономических, правовых, нравственных" [2, с. 29].

Третьей важнейшей чертой индустриального хозяйственного механизма считаем "открытость" экономических процессов внутри системы (т. е. резкий рост взаимосвязи между отдельными предприятиями). Она сформировалась как результат общественной мобильности в самых разных ее проявлениях – начиная от свободного перетока товаров, капиталов и рабочей силы через отраслевые и территориальные границы и заканчивая личной социальной мобильностью (см., например, [3]).

Поскольку рыночная экономика является наиболее последовательной разновидностью индустриальной системы, все описанные черты индустриального хозяйст-

венного механизма можно отнести к основным макроэкономическим детерминантам мотивационной деятельности предприятий, функционирующих в рыночной среде. Исследование автора показало, что общий хозяйственный механизм индустриальной экономики формирует следующие мотивационные институты рыночной экономики, которые выступают внешними факторами (мотиваторами), формирующими внутренние мотивы поведения предприятий:

факторы экономического окружения (инфляция, безработица, доступность кредита, усилия выхода на новые рынки);

факторы демографического и культурного окружения (демографические тенденции, нормы поведения, включая: обычаи и культурную среду населения, уровень образования населения);

научно-технологические детерминанты (изменения в материально-технической базе предприятий: инновации в технике, технологиях и организации производства и сбыта);

политические мотиваторы (отношение государства к бизнесу и отдельным отраслям, включая: политический курс государства, появление новых правовых норм, изменения в государственных органах контроля);

влияние рынка рабочей силы (требования к работодателям, трудовое законодательство, наличие квалифицированных работников, развитие инфраструктуры маркетинга);

мотиваторы со стороны отрасли и конкурентов (движущие силы развития отрасли, уровень конкуренции в отрасли, параметры и поведение);

факторы потребителей (изменения в поведении, вследствие сдвигов: в доходах и занятости, ценностях, уровне информированности, требованиях);

поставщиков (обеспечение ресурсами, стоимость закупочных материалов);

контактных аудиторий (финансовые круги, гражданские группы) [4 –6].

Систематизация позиций целого ряда исследователей рыночной экономики (см., например, [5; 7]) позволила выявить достаточно полный перечень основных мотивов деятельности предприятий и предпринимателей, независимо от их организационно-правовой формы:

- максимизации прибыли и рентабельности;
- удовлетворения потребностей покупателей;
- развития производства;
- максимизации объемов реализации;
- социальной ответственности;
- экономии затрат;
- победы в конкуренции;
- лидерства, господства на рынке;
- минимизации рисков производства;
- расширения на новые рынки;
- наличия стратегии;
- адаптации к мировому рынку.

Представленные мотивы различаются по степени влияния на поведение предприятий: наиболее значимыми оказались те из них, которые "санкционированы" общей институциональной средой рыночной экономики, формирующей совокупность внешних мотиваторов – факторов, изменение которых "включает" или "выключает" те или иные внутренние мотивы. Такие изменения могут происходить только в рамках развития общих черт макрохозяйственного механизма рыночной системы.

Также автор выяснил, что отобранные выше мотивы предприятий "включаются" следующими мотиваторами общей институциональной рыночной среды:

1. Мотив максимизации валового дохода, прибыли и увеличения рентабельности предприятий обусловлен влиянием мотивационных факторов и общего (экономического, научно-технологического и политического), и ближайшего (характеристики отрасли и конкурентов) окружения.

2. Следующий мотив (необходимости удовлетворять потребности целевых покупателей) также "включается" целым рядом факторов институциональной среды функционирования предприятий – как их косвенных мотиваторов (факторы демографического, социокультурного окружения и состояние рынка рабочей силы), так и прямых (изменения в поведении потребителей).

3. Стремление предприятий к развитию производства обусловлено влиянием косвенных мотиваторов общего экономического, политического и научно-технологического окружения.

4. Мотив наращивания объемов реализации путем расширения каналов сбыта связан, прежде всего с мотивационными факторами ближайшего (характеристики отрасли, конкурентов, потребителей, контактных аудиторий) и в меньшей мере общего (экономического, политического) окружения.

5. Интерес предприятий к экономии затрат поддерживается факторами общего (экономического, научно-технологического, политического) и оперативного (отрасль, поведение конкурентов и поставщиков) окружения.

6. Мотив победы в конкуренции связан с изменениями, происходящими в научно-технологических и отраслевых параметрах, т. е. мотивируется и косвенно, и прямо.

7. Следующий мотив предприятий – достижения лидерства и господства на рынках – также коррелирует с мотивационными факторами прежде всего прямого (параметры отрасли, конкурентов и контактных аудиторий) и в меньшей степени косвенного (демографические и социокультурные) влияния.

8. Стремление предприятий обеспечивать свою экономическую безопасность путем минимизации риска производства и захвата новых рынков в равной мере обусловлено мотиваторами из общего (экономического, научно-технологического, политического) и ближайшего (характеристики отрасли, рынка рабочей силы, поведение конкурентов и поставщиков) окружения.

9. Необходимость выработки стратегических программ развития относится к наименее институционализированным мотивам рыночных предприятий, поскольку она обусловлена лишь двумя мотиваторами – изменениями в экономическом окружении и поведении потребителей.

10. То же самое относится к социальной ответственности бизнеса – этот мотив включается лишь параметрами рынка рабочей силы и взаимодействием с контактными аудиториями.

11. В отличие от этого, желание быть готовыми к работе на мировом рынке достаточно глубоко институционализировано в деятельности рыночных предприятий – оно взаимосвязано как с косвенными мотивационными факторами общего (экономического, демографического, социокультурного, политического), так и прямыми ближайшего (контактные аудитории) окружения.

Таким образом, выполненное исследование позволило автору доказать, что мотивационная деятельность субъектов хозяйствования в рыночной экономике формируется на основе важнейших макрохозяйственных черт индустриальной экономики. Этими чертами обусловлено существование целого ряда мотивационных институтов (внешних мотиваторов) рыночной среды. Мотиваторы, в свою очередь, выступают детерминантами внутренних

мотивов функционирования и взаимодействия субъектов хозяйствования – предприятий с другими участниками рынка.

Литература: 1. Веблен Т. Теория праздного класса. Институциональная экономика / Т. Веблен ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1984. – 367 с. 2. Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность: ошибки социализма / Ф. А. Хайек. – М. : Изд-во "Новости", 1992. – 304 с. 3. Кузьминов Я. И. О вульгарных тенденциях в политической экономии / Я. И. Кузьминов // Истоки: Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. – М. : Мысль, 1990. – С. 7–26. 4. Семикина М. В. Соціально-економічна мотивація праці: методологія оцінки ефективності та принципи регулювання / М. В. Семикіна ; відп. ред. В. В. Онікієнко. – Кіровоград : ППВЦ "Мавік", 2004. – 124 с. 5. Ткач А. А. Інституційні основи ринкової інфраструктури : монографія / А. А. Ткач. – К. : НАН України ; Об'єднаний інститут економіки. 2005. – 295 с. 6. Яременко О. Л. Переходные процессы в экономике Украины: институциональный аспект / О. Л. Яременко. – Харьков : Основа, 1997. – 182 с. 7. Нуреев Р. М. Основы экономических теорий: Микроэкономика : учебник для вузов / Р. М. Нуреев. – М. : Высшая школа, 1996. – 447 с. 8. Lowe A. On Economic Knowledge. Toward a Science of Political Economics / A. Lowe. – N.Y., 1965. – 260 p.

Стаття надійшла до редакції
02.03.2010 р.

УДК 338.48-61

Зима О. Г.

КАРНАВАЛ ЯК СКЛАДОВА ПОДІЄВОГО ТУРИЗМУ

Анотація. Визначено зростаючу роль карнавалів як складової в'їзного туризму у відновленні економік країн-організаторів та залученні нових робочих місць для проведення й обслуговування заходів.

Аннотация. Определено возрастающую роль карнавалов как составляющей въездного туризма в восстановлении экономик стран-организаторов и привлечении новых рабочих мест для проведения и обслуживания мероприятий.

Annotation. A great role of carnivals as a part of incoming tourism in renovation the economics of the countries-organisators and attraction of new vocations for organization and serving of events is suggested.

Ключові слова: карнавал, подія, карнавальний тур, карнавали світу.

Одним із засобів спілкування, який дозволяє, з одного боку, враховувати соціальні та культурні особливості країни-організатора туристичного бізнесу, а з іншого – формувати лояльність споживачів, є карнавали. Карнавали є різновидом подієвого туризму, який приносить прибутку, що і зумовлює актуальність проблеми, висвітленої в даній статті. У статті 6 Закону України "Про туризм" [1] держава проголошує туризм одним з пріоритетних напрямів розвитку економіки та культури і створює умови для

туристичної діяльності й однією зі складових є розвиток карнавално-фестивального туризму.

Мета статті полягає в історично-географічному окресленні розвитку світового карнавалного руху, виявленні основних характеристик середньовічних карнавалів, систематизації найбільших світових та європейських карнавальних свят та мети їх проведення в узагальненому формуванні туристичного комплексу держави.

Для досягнення мети у статті запропоновано вирішення таких завдань: проаналізувати особливості карнавалів як складової подієвого туризму; виявити можливі шляхи подальшого розвитку карнавалів як складової подієвого туризму.

Карнавал – це святкове дійство, спрямоване на отримання емоційного задоволення від неформального спілкування в умовах гри, театралізації, більшої, ніж у повсякденному житті, свободи дій. Так, міжнародний фестиваль піротехніки у штаті Луїзіана (США) відвідує до трьох мільйонів глядачів. Велику кількість шанувальників яскравих видовищ збирають окремі лазерні та танцювально-розважальні шоу.

Учасники карнавальних турів висувають підвищені вимоги до засобів розміщення, особливо до їхнього класичного типу – до готелів, транспорту, а саме зручність доставки до місця події, підприємств громадського харчування й до послуг гідів-перекладачів. Особливість карнавалного туризму в тому, що щорічно він поповнюється новими подієвими турами, які з випадкових переходять у розряд регулярних. При організації "карнавальних" турів слід урахувати цілий ряд вимог туристів [2]:

- місце розташування готелю – поруч із місцем, де проходять карнавальні заходи;
- наявність ресторанів і якісного харчування;
- архітектура готелю – стародавній стиль;
- інтер'єр номерів і колірна гама;
- кількість обслуговуючого персоналу;
- наявність магазинів або пунктів прокату карнавальних костюмів.

Найпопулярнішим Південноамериканським карнавалом є карнавал в Ріо-де-Жанейро, де лише трибуни спеціально збудованого самбодрому вміщують більше 850 тис. глядачів. Найбільшими карнавалами Північної Америки є Вест-Індійський карнавал у Нью-Йорку (3 млн чол.), Карібана-карнавал у Торонто (1,5 млн чол.), зимовий карнавал у Сент-Полі (США) [3].

В Європі найбільше туристів збирають карнавали Лондона (до 2 млн чол.), Кельна (більше 1,5 млн чол.), Берліна (Карнавал культур світу – близько 1,5 млн чол.), Ніцци (більше 1 млн чол.). Найбільшими карнавалами Європи вважаються Венеціанський, Римський, Валенсійський, Авіньйонський, Ліонський, карнавали Кельна і Нюрнберга, Є великі карнавали в Африці (ПАР, Ангола), Південно-Східній Азії, Австралії [3].

Кожен з карнавалів, поряд із загальноприйнятими, має і притаманні лише йому риси і форми. Так, Венеціанський карнавал носить яскраво виражене маскарадне забарвлення. Його учасники не лише перевдягались у спеціальні костюми, а й ховали своє обличчя під маскою. Маска уособлювала в собі радість змін і перевтілень, відміну ієрархій і будь-яких норм та заборон.

Переважає більшість карнавалів входить у програми перебування туристів у тій чи іншій країні – організатори цього дійства.

Причин популярності карнавалів декілька. По-перше, будь-яке святкове дійство – це ефективний відпочинок людини, і люди користувалися можливістю відпочити після важких трудових буднів. По-друге, карнавал пізнього Середньовіччя і епохи Ренесансу був своєрідним протестом проти церковно-королівської влади та її офіційної культури. По-третє, карнавал – це свято всюдозволеності, коли люди-

на відходила від обмежень і заборон повсякденного життя та могла задовольнити більшість своїх фізіологічних і духовних потреб. По-четверте, карнавал – це свято провів зими і зустріч весни, свято оновлення та надій.

Приблизно до XV ст. в Європі створилася цілісна структура карнавалу, сформувалися його зміст і засоби виразності.

Основними характеристиками середньовічного карнавалу були такі:

- відміна ієрархічних відносин на час святковостей;
- амбівалентність карнавальних дійств (одночасне заперечення і ствердження, смерть та народження, висміювання й возвеличення);
- розподіл людського тіла на дві його складові (все, що вище шлунку, – то від Бога, що нижче – від чорта);
- спрямованість карнавалу в майбутнє.

Кращим відпочинком є зміна навколишнього середовища і роду діяльності. Достатньо людині хоча б на тиждень залишити звичне середовище існування, вона відразу відчуває підвищення життєвого тону. Здатність карнавалів збирати величезну аудиторію привела до того, що наразі вони стали не лише культурними, але й комерційними заходами.

Найбільший зиск від карнавалів має сфера туризму. Під час проведення великих святковостей карнавалного типу навіть такі мегаполіси, як Лондон, Париж, Ріо-де-Жанейро, Нью-Йорк відчувають нестачу вільних місць у готелях. Туристи під час карнавалу не схильні заощаджувати на розвагах, тому прибутки барів, ресторанів, магазинів, атракціонів різко збільшуються. Це при тому, що ціна на готельні послуги на час карнавалу суттєво підвищується.

Вартість "карнавальних турів" дещо, а інколи значно, вища, ніж вартість звичайних, хоча останні мають більш подовжену і різноманітну програму.

Значущість карнавалного руху для світової культури й економіки призвела до ідеї об'єднання зусиль різних міст, країн у справі підвищення його ефективності.

З'являються численні карнавальні асоціації, об'єднання і товариства. З одного боку, ці асоціації переймаються накопиченням коштів для організації конкретного карнавалу чи низки святковостей карнавалного типу. З іншого – створюють умови для обміну досвідом, забезпечення безпеки під час карнавалу, накопичення необхідної інформації. Нині існують національні, регіональні, міжнародні карнавальні асоціації.

Однією з найвпливовіших організацій Північної Америки є Вест-Індійська карнавальна асоціація (WIACA). Але наймасовішою у світі стала Асоціація європейських карнавальних міст (FECE – Foundation European Carnival Cities). Вона об'єднує 100 міст з 52 країн світу. Цікаво, що членами FECE є не лише європейські країни, а й країни інших частин світу.

Метою карнавалу є [2]:

- створення принципово нового, позаполітичного свята, яке б активізувало культурно-дозвілєву діяльність не лише мешканців країни-господаря, а й гостей з інших країн;
- повноцінне входження у світовий карнавальний рух;
- реклама національного виробника.

Далі дамо основні характеристики найвідомішим карнавалам світу.

Карнавал в Ріо-де-Жанейро складається з двох частин:

- народний карнавал, що стихійно проходить вулицями й площами міста;
- офіційний, що відбувається на спеціально збудованому у 1984 р. самбодрому, з алеєю, довжиною 700 м і шириною 13 м.

Далеко не всі охочі можуть потрапити на самбодром: декому не вистачає коштів на квиток, багатьом – самого квитка, а дехто просто не бажає бути споглядальником карнавалного шоу, сповідуючи принцип карнавалу

– “Немає споглядальників, усі учасники”. Саме тому масовість народного карнавалу можна порівняти з масовістю офіційного. Хоча підрахунки вести дуже важко, оскільки туристи, які приїхали не за путівками, знімають приватні квартири, кімнати, кутки, а багато з них взагалі не наймають житло.

Програма народного свята складається з виступів шкіл самби, що не потрапили на офіційний карнавал, стійких театралізацій, масових танців, ігор, конкурсів.

На відміну від народного, офіційний карнавал має чітку програму, сценарій, команду професійних режисерів, техніків, художників. Традиційно відкриває карнавал церемонія передачі мером Ріо-де-Жанейро ключів від міста карнавалюму королю Момо. Цей ритуал дає сигнал до початку карнавалу, головною подією якого є наймасовіше і найяскравіше шоу у світі – святкова хода алеєю самбодрому найкращих шкіл самби.

Школа самби – це великий карнавальний клуб, головними об’єднуючими чинниками якого є запальний народний танець-самба і бажання перемогти в карнавалюму змаганні. Починаючи з 1970-х рр. школи перетворюються на справжні “фабрики карнавалу”. Саме завдяки школам самби Бразильський карнавал має ті унікальні форми і зміст, які приваблюють до Бразилії мільйони туристів.

Школи працюють цілий рік, маючи всю необхідну інфраструктуру. Фантасмагорія карнавалюної ходи – це результат річної роботи, про яку глядач не підозрює. Процес підготовки до карнавалу триває упродовж всього року. Бали і репетиції, на які за певну платню допускається публіка, комерціалізація культурної продукції, створення професійних танцювальних груп, допомога банків у проведенні “бічо” (різновиду лотереї) приносять значно більше прибутку, ніж щомісячні внески членів асоціації самби.

Карнавал у Ріо будується за принципом змагальності між найкращими школами самби. Вони проходять регіональні відбори, щоб потрапити на самбодрум.

Карнавальні дійства відбуваються упродовж чотирьох діб, але кульмінація настає в останні дні – в суботу й неділю, коли по самбодрому проходять найкращі школи. Кількість представників від школи на карнавалі коливається від 3 до 6 тис. Кожен з них одягнений у спеціально пошитий, а часто і змонтований костюм. Костюми можуть мати вагу 10 – 15 кг, а вага чоловічих карнавальних “збруй” інколи досягає 80 кг.

Репутацією однієї зі “святкових” країн користується Італія. Найбільш популярним є карнавал у Венеції, який щорічно проходить у лютому. Перші відомості про Венеціанський карнавал датовані 1094 р. Духовними батьками цього заходу вважають венеціанських аристократів, які вигадали його для того, щоб виправдати своє бажання покрасуватись один перед одним у пишних вбраннях.

За законами середньовічного карнавалу на час його проведення скасовувались усі соціальні умовності: кожен міг робити все, що йому заманеться. Але, щоб уникнути осудження його дій з боку інших людей, венеціанець ховав своє обличчя під маскою.

З того часу маска стала основним символом Венеціанського карнавалу, а сам карнавал перетворився на маскарад. Костюм і маска тепер є основними засобами виразності цього “свята перевтілення”. Протягом 10 днів у місті відтворюється святкова атмосфера XVIII ст. – кавалькади, традиційні церемонії, усілякі паради й маскаради невтомно змінюють один одного на гучних і строкатих вулицях. Але насправді туристи з’їжджаються до Венеції задовго до офіційного відкриття свята, а залишають його далеко не відразу після його закриття. Тому карнавальні дійства відбуваються приблизно впродовж місяця. Щорічно на карнавал у Венецію приїжджають більше 500 тис. туристів з різних країн світу. Карнавал відкривається святом звільнення венеціанських дівчат, “викрадених” пірата-

ми з Істрії. Святковий хід починається від палацу Св. Петра й закінчується на площі Св. Марка, де спалюється символічне опудало. Свято продовжується танцями й салютом з конфетті. Незважаючи на порівняно низьку видовищність святкових заходів, прохолодну погоду кінця зими, обмежену площу карнавальних дійств, влада Венеції вкупі з бізнесовими структурами, що вкладають кошти в карнавал, щорічно досягає двоєдиної мети – підтримує місцеву культурну традицію і заповнює туристичну нішу міжсезоння, що дуже позитивно впливає на наповнення міського бюджету. У лютому також проходить карнавал у Віареджо. Цей карнавал відомий частю величезних ляльок-двійників, що пародіюють знаменитих людей і відомих політичних діячів. Кілька днів триває парад, що складається з безлічі візків з ляльками. Парад закінчується феєрверком. У місті Ченто, що є побратимом Ріо-де-Жанейро, на святкових гулянках танцюють бразильські балерини. У місті Іврея карнавал закінчується апельсиновим боєм, започаткованим у 1195 р. [4].

Ноттінг-Хілл карнавал (Notting-Hill Carnival) у Лондоні – один з наймасовіших карнавалів у Європі. Ноттінг Хілл – це район Лондона, в якому мешкають емігранти, переважно з Вест-Індії. У традиції цього району ще з часів його появи на карті Лондона було святкування побутових народних свят просто неба, на вулицях і площах. Ця традиція призвела до того, що в 70-ті рр. XX ст. мешканці району почали влаштовувати святкові процесії вулицями району в яскравих народних вбраннях у супроводі “металевих барабанів” (каструль і баків). Це було проявом ностальгії емігрантів за сонцем, теплом, яскравими кольорами колишніх Вест-Індійських колоній Англії на фоні сірого, дощового Лондона.

З часом до карибських емігрантів почали приєднуватись вихідці з Африки, які живуть не лише в Британії, а й в інших європейських державах: Швейцарії, Бельгії, Голландії. До них додалися представники неформальних об’єднань (клуби, реггі, оркестри “металевих барабанщиків”, хіпі) і, звичайно, туристи, яких з кожним роком стає все більше. Уже нині загальна кількість учасників сягнула більше 2 млн чол. Усі вони можуть брати участь у карнавальній ході, довжина якої доходить до 5 миль. Карнавал починається у неділю. Цей день належить дітям, які створюють своє, дитяче свято. А в понеділок починається свято дорослих. Карнавальну ходу розпочинають джазові і реггі оркестри (“стара школа”). За ними йдуть чи їдуть на відкритих вантажівках команди, що виконують сучасну музику у стилях реп, фанк, соул, сальс, джангл, хаус тощо. За оркестром йде процесія під назвою “Mas” (скорочено від “маскарад”). Процесія рухається в танці, вибираючи в себе нових учасників з числа туристів. Як і в більшості світових карнавалів, карнавальна хода – це лише частина свята. Оскільки подія відбувається влітку, а саме 29 – 30 серпня, багато заходів організовано просто неба: вечірки у стилі “Ямайка” та ін. Форма Ноттінг-Хілл карнавалу – музично-танцювальна театралізація. У ній поєднується традиційна культура народів з сучасними її проявами.

На Британських островах є ще декілька цікавих карнавалів. У м. Стенфорд проходить суто дитячий карнавал, в Еллінгтоні – Пожежний карнавал.

Шанують карнавали і в Німеччині, де кожен населений пункт влаштовує свято весни з традиційною костюмованою ходою по головній вулиці. У Німеччині 11 листопада в 11 годин 11 хвилин починаються карнавали в Кельні, Бонні, Дюссельдорфі й Майнці. Найбільш відомий і популярний карнавал проходить у Кельні. Увесь листопад відбуваються засідання карнавальних комітетів, на яких вибирається принц карнавалу. Обер-бургомістр вручає йому ключі від ратуші. Через 3 місяці, в останній четвер лютого (“жіночий четвер”), жінки, одягнені в карнавальні костюми, захоплюють ратушу й повідомляють про початок зимового

карнавалу. У цей день жінкам дозволене все. Якщо жінці щось не сподобається в чоловікові, вона може відрізати йому шматок краватки і причепити його собі на сукню. У п'ятницю чоловіки можуть поквитатися з жінками за допомогою губної помади і фарби для волосся. Своєї кульмінації свято досягає в "рожевий понеділок". У цей день близько 1,5 млн чоловік беруть участь у святковій ході й везуть величезних ляльок з пап'є-маше. У "фіалковий вівторок" сплянуть велике солом'яне опудало. Закінчується карнавал у "попільну середу", коли всі малюють на чолі попелясті хрести та їдять рибні блюда. Одна з традицій карнавалу – розкидання солодоців. Саме тому багато людей ходять з парасольками: якщо розкрити її ручкою догори, можна ввіймати багато цукерок [4].

Серед французьких карнавалів виділяється карнавал у курортному місті Ніцца. Він має назву "Король Європи" і відбувається в лютому впродовж 15 днів. Перші згадки про карнавал у Ніцці датуються кінцем XIII ст. Головними подіями сучасного карнавалу стали Парад світла, Парад квітів, Парад голів (величезні макети голів вагою до 2 т і розміром до 12 м рухаються по місту на візках), Битва квітів, що відбувається на центральній курортній променада-алеї.

У перший день у відкритті свята беруть участь 20 карнавальних платформ і 600 велетенських великоголових ляльок. Вуличні аніматори залучають людей до дії. На Масляну відбувається фінальний хід – парад квітів. У ньому беруть участь квіткові команди, які представляють свої уквітчані живими квітами платформи, довжиною 7 м, шириною 2 м, висотою 6 м. На уквітчання однієї платформи потрібно від 4 до 5 тис. квітів. Завершує програму фестивалю ритуал спалення опудала Карнавалу на пляжі і грандіозний феєрверк.

В Іспанії центром карнавалів є Канарські острови, а саме м. Санта-Круз – столиця острова Тенерифі. Із другої половини XVIII ст. тут проводяться маскарадні ходи. Також популярні "яєчні бої" (яйця наповнювалися борошном або пудрою). У наші дні "бої" проходять із застосуванням конфетті й серпантину. Центральна подія – бій на верблюдах, а також знаменита церемонія "похорон сардини".

Популярні у світі карнавали мають не лише великі туристичні центри, а й провінційні маленькі містечка. Прикладом організації цікавого карнавалу може слугувати бельгійське містечко Бенш, карнавал має своїх героїв – Жиллі – велетенських фігур у жовтих костюмах. Вони можуть бути "живими", а можуть набути вигляду солом'яних опудал, які потім спалюються. У перший день карнавалу влаштовується парад костюмів. Другий віддано молоді, яка реалізує на площах і вулицях міста свої карнавальні фантазії. У третій день по місту розгортаються апельсинові бої, основними дійовими особами яких є Жиллі. Незважаючи на периферійність, карнавал у м. Бенш став однією з найпомітніших культурно-розважальних і туристичних подій Європи.

Новизна статті полягає у проведенні аналізу програм карнавалів та отриманні подальшого розвитку систематизованого підходу до безпосередньої організації карнавальних турів як складової подієвого туризму, що дозволить впевненіше запроваджувати карнавальну форму проведення дозвілля як для туристів, які відвідують нашу державу, так і для громадян України.

Навіть декілька проаналізованих прикладів говорять про різноманітність, різнобарвність карнавальної культури. Її корені сягають у глибину історії, підживлюються народним духом, фольклором, музикою, співом, танцями, грою. Нагальною проблемою організаторів карнавалу стала проблема паритетності двох основних його складових – культурної й економічної. Туризм як соціально-культурне явище, що суттєво впливає і на економічні процеси, міг би посприяти вирішенню цієї проблеми. Нині карнавал є об'єктом культурно-розважального туризму. Динаміка

туристичних світових потоків, які спрямовано на карнавали, позитивна. Популярність карнавалів тепер і їх перспективність у майбутньому очевидна. Організація і проведення карнавалів у містах України значно сприяла б розвитку як в'їзного, так і внутрішнього туризму.

Література: 1. Закон України "Про туризм" в редакції від 18.11.2003 р. № 1282-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.liga.net/. 2. Бабкин А. В. Специальные виды туризма : учебн. пособ. / А. В. Бабкин. – Ростов-на-Дону, 2008. – С. 122. 3. http://ru.wikipedia.org/wiki/Праздник#cite_note-0. 4. <http://www.-calend.ru/holidays/0/0/15>.

Стаття надійшла до редакції
02.03.2010 р.

УДК 336.717.061

Стаховський А. В.

НЕЦІНОВЕ ОБМЕЖЕННЯ РОЗМІРІВ КРЕДИТІВ ЯК МЕХАНІЗМ ВПЛИВУ НА УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Анотація. Розглянуто та проаналізовано вплив розмірів окремо наданих кредитів на погіршення ліквідності комерційних банків під час кризи; можливість обмеження розмірів кредитів до настання кризи. Проведено аналіз моделей ліквідності та зроблено висновки про неврахування в таких моделях відносно великих розмірів кредитів на фоні гіперпідвищення цін на об'єкти кредитування, а саме неврахування впливу на майбутню ліквідність банку у разі настання кризи.

Аннотация. Рассмотрено и проанализовано влияние размеров отдельно предоставленных кредитов на ухудшение ликвидности коммерческих банков во время кризиса; возможность ограничения размеров кредитов до наступления кризиса. Проведен анализ моделей ликвидности и сделаны выводы про неучетение в таких моделях фактора относительно больших размеров кредитов на фоне гиперповышения цен на объекты кредитования, а именно неучетение влияния на будущую ликвидность банка в случае наступления кризиса.

Annotation. The influence of credit amounts over the commercial banks liquidity during financial crisis are examined and analyzed, also the opportunity of the credit limits restriction before the crisis is considered. The liquidity models analysis and the neglecting of large volume credits except in concerning of future banks liquidity in case of the crisis are showed.

Ключові слова: ринок іпотеки, іпотечний кредит, відсоткова ставка, ціна, регулювання, початковий внесок, ліквідність.

На сьогодні відомим фактом є те, що кризі, яка розпочалась у вересні 2008 р. передувало стрімке зрос-

тання кредитування у країні. Для виділення головних причин, які спровокували підрив ліквідності комерційних банків після настання кризи, розглянемо іпотечне кредитування, а саме динаміку за останні роки. Банківській кризі передують так звані кредитні "буми", тобто гіперзбільшення банками обсягів кредитування, описане ще англійською вченою Верою Сміт у 1936 році. В її роботі було акцентовано увагу на тому, що "консервативний банк повинен прогнозувати наслідки бума. Він, таким чином, здатний передбачити, що протилежним важелем потенційних вигід від участі у бумі стануть збитки з причини кризи, коли клієнти-вкладники бажатимуть отримати свої гроші, а клієнти-боржники не матимуть змоги повернути заздалегідь отримані позики" [1]. Саме таку ситуацію неповернення кредитної заборгованості спостерігали на українському ринку банківського кредитування з початку кризи. Також говориться, що опоненти консерваторських поглядів стверджували, що "банк, незважаючи на повне уявлення про наслідки експансії, не буде мати ніяких стимулів утриматися від участі у ній, оскільки виявить, що прибутків періоду буму буде більш ніж достатньо для компенсації збитків від кризи та депресії. Як вихід з такої ситуації, коли банк, орієнтуючись на інших учасників ринку, також бере участь у стрімкому наданні кредитів, приводиться твердження, що: "єдиним шансом уникнути таких наслідків є здатність

банків продумати структуру своїх активів так ретельно, що вони стануть такими, що легко реалізуються навіть у період кризи" [1].

Проаналізувати існуючі моделі управління ліквідністю та охарактеризувати дійсний стан ліквідності вітчизняних комерційних банків. Для прикладу охарактеризувати стан іпотечного кредитування та вплив комерційних банків на процеси ринкового регулювання, визначити шляхи оптимізації керування ліквідністю з метою запобігання різкого погіршення останньої під час майбутніх кризових явищ економіки та банківської системи – основні завдання даного дослідження.

У наукових працях ліквідність розглядається як запас, або потік [2]. Під час кризи запасу ліквідних активів для виконання зобов'язань вистачає не надовго, а потік ліквідних активів втрачає неперервність з часом поглиблення кризової ситуації. Для отримання відповіді, чи могла ліквідність банків бути більш керованою та передбаченою, проведемо аналіз активів у балансі банків за звітний 2008 рік з точки зору оцінки можливостей легкої реалізації активів, про яку говорила Вера Сміт. Проведемо також аналіз балансів банків для отримання відповіді, на який обсяг зобов'язань вистачить ліквідних коштів, якщо ліквідність розглядати як запас (табл. 1).

Таблиця 1

Співвідношення високоліквідних та ліквідних активів з активами довгостроковою та малою ліквідністю комерційних банків станом на 01.01.2009 р. (тис. грн)

Статті балансу комерційних банків	ПАТ "ОТП Банк"	ПАТКБ Приват-Банк	ПАТ Райффайзен Банк Аваль	АКБСР Укрсоцбанк	ПАТ "Державний експортно-імпорتنний банк України"
Грошові кошти та їх еквіваленти	2 742 147	8 426 371	9 081 326	3 228 640	2 770 041
Торгові цінні папери	0	551 512	38,27	688 899	1 315 364
Цінні папери в портфелі банку на продаж	257 266	170 514	133 710	654 210	0
<i>Високоліквідні та ліквідні активи усього</i>	<i>2 999 413</i>	<i>9 148 397</i>	<i>9 215 074</i>	<i>4 571 749</i>	<i>4 985 405</i>
Кошти в інших банках	294 096	2 194 230	174 835	132 646	4 383 784
Кредити та заборгованість клієнтів	29 565 559	65 825 103	53 869 030	42 592 114	38 332 382
Інші активи	84 641	137 431		252 677	324 667
Інші фінансові активи	42 528	498 592	276 707	65 499	187 178
<i>Активи довгостроковою та малою ліквідністю усього</i>	<i>29 986 824</i>	<i>68 655 356</i>	<i>54 320 572</i>	<i>43 042 936</i>	<i>43 228 011</i>
Кошти на рахунках до запитання	3 143 740	16 710 320	8 845 310	6 794 240	5 397 980
<i>Співвідношення високоліквідних та ліквідних активів з активами довгостроковою та малою ліквідністю, %</i>	<i>10,00</i>	<i>13,33</i>	<i>16,96</i>	<i>10,62</i>	<i>11,53</i>
<i>Співвідношення високоліквідних та ліквідних активів з коштами на рахунках до запитання, %</i>	<i>0,95</i>	<i>0,54</i>	<i>1,04</i>	<i>0,67</i>	<i>0,92</i>

Аналізуючи дані у табл. 1, визначаємо, що частка високоліквідних та ліквідних активів, які здатні бути перетвореними у кошти для виконання зобов'язань, не перевищувала 17 % відносно активів середньої та довгої строкості. Співвідношення високоліквідних та ліквідних активів з коштами на рахунках до запитання коливається в межах від 0,54 до 1,04. За даними співвідношеннями визначається, що жоден з аналізованих банків не довів

свою ліквідність при припущенні, що клієнти вимагали отримання грошей з поточних рахунків, та за ліквідність відповідали тільки високоліквідні активи. За високоліквідними активами теоретично повинні вступити в дію активи, які розміщені у кредити, та періодично повертатись до банку. Це саме потік ліквідності, на який розраховують банки у своєму середньо- та довгостроковому плануванні динамічної ліквідності. Але, через фінансові

негаразди, що спричинила криза, велика кількість позичальників не мають змоги сплачувати платежі частково або повністю. Отже, ліквідність підірвана, та, як висновок, можна зазначити, що формування активів банками не було скореговано на припущення тотальних довгострокових кризових явищ.

Банківська практика має багато механізмів регулювання ліквідності, починаючи від контролю виконання нормативів центральним банком до математичних підхо-

дів, підходів управління фондами та управління активами й пасивами. Розроблені та використовуються на практиці різні моделі управління ліквідністю, такі, як модель пасивної еволюції, модель розривів ліквідності, управління платіжним календарем, модель гепу, модель оптимальної структури балансу. Складові, якими оперують фахівці з вищенаведеними засобами управління, узагальнено у табл. 2.

Таблиця 2

Сутність та складові моделей управління ліквідністю комерційних банків

Вид моделі	Сутність моделі	Складові моделі прийняті до розрахунку
Модель пасивної еволюції	Модель скорочення потоків платежів банку за умови припинення ним активних дій, тобто операцій з розміщення та залучення коштів, з продовженням тільки взаєморозрахунків з існуючими дебіторами та кредиторами [2]	Активи, зобов'язання, кількість позичальників, кількість дебеторів
Модель розривів ліквідності	Розриви обчислюються як різниця між об'ємами активів та пасивів, що згруповані за строками до погашення або часовими періодами [3]	Об'єми активів та пасивів, строки до погашення
Дискретна модель управління платіжним календарем	Кожен актив та пасив з конкретним строком погашення спостерігається окремо [3]	Спостереження за окремим активом та окремим пасивом щодо строку погашення
Модель Міллера – Орра	Визначається: нижній поріг або мінімальний залишок грошових коштів; точку повернення або оптимальний залишок грошових коштів; верхній поріг або максимальний залишок грошових коштів [4]	Розрив між верхнім і нижнім порогом залишку грошових коштів, витрати на конвертацію на одну партію, дисперсія грошових потоків), ставка процента з розрахунку на один день
Модель оптимальної структури балансу	Оптимізація структури активів та пасивів залежно від зміни економічного середовища [5]	Високоліквідні активи, сукупний кредитний портфель, сукупний інвестиційний портфель, основні фонди
Модель гепу (GAP)	Геп характеризує різницю між величиною активів і пасивів, які чутливі до змін процентних ставок на ринку та підлягають переоцінці або погашенню до фіксованого строку. Управління гепом – це головний блок управління активами і пасивами банку, в основу якого покладено встановлення цієї різниці [6]	Процентна ставка за активом, процентна ставка за пасивом, розмір активів, зважених на чутливість до змін процентної ставки, пасивів, зважених на чутливість до змін процентної ставки
Модель Боумоля	Поповнення грошових коштів за рахунок конвертації високоліквідних цінних паперів потрібно здійснювати в той момент, коли повністю використано запаси грошових коштів. Мінімальний залишок грошових коштів вважається нульовим, а оптимальний є одночасно максимальним і визначається за формулою [4]	Оптимальний залишок грошових коштів, плановий платіжний оборот, середні витрати на конвертацію поточних фінансових інвестицій у розрахунку на одну операцію, ставка відсотка за поточними фінансовими інвестиціями

Таблиця 3

На підставі аналізу табл. 2 можна визначити, що моделі не розглядали впливу на ліквідність розмірів окремих кредитів, які надаються. Моделі управління ліквідністю та моделі управління банківськими ризиками використовували кількісні показники сукупного розміру активів та пасивів, коливання відсоткових ставок як всередині системи, так і на міжбанківському ринку, співставлення строків погашення пасивів з активами, лімітами фінансових потоків. Але вищенаведені моделі не враховували впливу на ризик ліквідності саме розмірів кредитів, та, що важливіше, адекватність ціни на об'єкти, які кредитувались, темпам розвитку економіки країни. Не враховувалась ситуація, коли екстремальне підвищення ціни в разі ставило під сумнів адекватність розміру кредитів з точки зору забезпечення ліквідності в майбутньому. Для наглядності розглянемо приклад вітчизняного ринку іпотеки та наведемо статистику цін на нерухомість за останні роки з метою співставлення з розвитком умов кредитування банківської системи (табл. 3).

Динаміка ціни за кв. м на вторинному ринку нерухомості, що пропонувалась до продажу в м. Києві (USD) [7]

Період спостереження	Ціна за кв. м
Січень 2003 р.	584
Липень 2003 р.	657
Січень 2004 р.	832
Липень 2004 р.	868
Січень 2005 р.	1 060
Липень 2005 р.	1 362
Січень 2006 р.	1 740
Липень 2006 р.	2 030
Січень 2007 р.	2 896
Липень 2007 р.	3 106
Січень 2008 р.	3 305

За статистичними даними Національного банку України, кредитний портфель української банківської системи у 2003 р. складав 55 394 133 тис. грн, а у 2008 р. склав 404 320 млн грн. Це свідчить, що попри те, що екстремально зростали ціни на об'єкти іпотечного кредитування, розмір наданих кредитів також збільшувався у рази.

Варто зазначити, що паралельно до цього, середня ціна на кредитні кошти, які надавались протягом п'яти років, залишалась відносно незмінною, про що свідчать дані про середньозважені процентні ставки, наведені у табл. 4.

Таблиця 4

Процентні ставки за кредитами наданими у звітному періоді резидентам (крім інших депозитних корпорацій), середньозважені ставки в річному обчисленні, % [8]

Період	процентна ставка, %	Усього	
		у тому числі	
		у національній валюті	в іноземній валюті
2005 р.	14,6	16,4	11,5
2006 р.	14,1	15,4	11,3
2007 р.	13,5	14,4	11,3
2008 р.	16,0	17,8	11,6
листопад	18,9	21,9	11,4
грудень	19,7	21,6	11,9

Таким чином, середня вартість кредитних ресурсів в іноземній валюті за наведений термін практично залишалась незмінною. На думку автора, ринок іпотеки сформовано по структурі з двох суб'єктів: ринку нерухомості та ринку банківського кредитування. Але важливим є те, що окремо на ринку нерухомості зростали ціни, збільшувалися обсяги реалізації, а на ринку банківського кредитування цінової реакції на такий стан не проводилось. Про це свідчить відносна незмінність умов кредитування. Не реалізовувалось економічного впливу на обмеження ціни на нерухомість. На ринку нерухомості ринкові відносини обумовили великі підвищення цін на об'єкти нерухомості, а на ринку банківського кредитування спостерігалася відносна незмінність умов, включаючи ціну кредиту, але стрімко зросли розміри кредитних портфельів за рахунок збільшення розмірів окремо наданих кредитів. Можна визначити, що фінансових механізмів регулювання ринок банківського кредитування не застосовував до ринку нерухомості, але забезпечував постачання грошових потоків. Більш того, ринок банківського кредитування на фоні гострої конкурентної боротьби за клієнтів пом'якшував умови кредитування. Це обумовило надходженням дешевих фінансових потоків з-за кордону, тому що у 2007 р. пряма участь іноземного капіталу в банківській системі України сягала 35,20 %, у 2008 р. участь іноземного капіталу досягла 41,14 % [9]. Важливу роль також зіграли конкурентна боротьба за клієнтів між великою кількістю банків, а також факт збільшення отриманого комісійного та процентного прибутку при зростанні ціни на нерухомість, що було прибутково і без механізму регулювання. Такий стан ринкового функціонування заперечував фундаментальному закону пропозиції, у якому йдеться про те, що в ринкових умовах при збільшенні реалізації продукції (кредиту) повинна збільшуватись ціна товару (відсоткова ставка). З іншого боку, мало місце невідповідність закону попиту, який наголошує, що у разі збільшення ціни на товар, об'єм реалізації товару повинен зменшуватись при незмінності інших чинників. А головним чинником, що вплинув на систему стала кредитна програма, розпочата комерційними банками країни у 2002 – 2003 рр.

Ситуація могла бути керованою у разі застосування механізмів впливу на посилення вимог щодо кредитування: збільшення відсоткової ставки, зменшення термінів кредитування, збільшення початкового внеску. Розглянемо підвищення вимог у разі кожного вищенаведеного випадку з точки зору результативності, спираючись на сучасні реалії ринку іпотеки. Підвищення відсоткової ставки – досить непривабливий крок для банків з боку реакції потенційних позичальників, а також зі сторони конкурентної боротьби

великої кількості банків. Збільшити ставку – збільшити ціну кредита, але це приведе до пошуку позичальниками більш дешевих варіантів кредитування. Зменшення терміну кредитування обумовило більшу суму щомісячного погашення, що зумовило б отримання кредиту більш заможними клієнтами з більш високими доходами. Але така програма не буде розрахована на масовість і стане не вигідною для банків, тому що обумовлює для клієнтів більшу фінансову навантаженість з повернення запозичених коштів.

Важливо зауважити, що програми кредитування фізичних осіб комерційними банками мали схожі умови, та однією з умов був розмір початкового внеску, який коливався від 10 до 30 % від вартості кредитованого об'єкта, і протягом 2003 – 2008 рр. ця умова мала тенденцію до зниження й узагалі призвела до отримання кредиту без початкового внеску. Але, на думку автора, регулювання розмірів кредитів, що надавались, можливо та доцільно було б проводити саме через неціновий фактор – такий, як розмір початкового внеску за об'єкт кредитування. Ціна при цьому на кредитні ресурси залишалась б незмінною, але нецінове регулювання обмежило б розміри наданих кредитів. На майбутній стан ліквідності обмеження кредитного розміру вплинуло б таким чином: чим менший розмір за одним кредитом надав би банк одному позичальнику, на фоні стрімкого збільшенні ціни на об'єкт кредитування, тим більше вірогідність того, що позичальник буде здатен платити хоча б частину боргу під час кризи. Нецінове регулювання, звісно, зменшило б прибутки банку, але, якщо регулювання розміру початкового внеску проводилося б за плавною динамікою відповідно до зростання цін на нерухомість, це забезпечило б більшу ліквідність під час кризи, а також, що найважливіше, зменшило б екстремальні збитки, які терплять банки зараз від неповернення кредитів.

Таким чином, згідно з проведеним автором аналізом, визначено, що на вітчизняному ринку іпотеки склались ринкові відносини, але, якщо розглядати ситуацію з окремими його суб'єктами, то на ринку нерухомості ринкові відносини обумовили підвищення цін на об'єкти нерухомості. На ринку банківського кредитування існувала відносна незмінність умов та стрімко зросли розміри кредитних портфельів. Це ознака того, що фінансових механізмів регулювання ринком банківського кредитування не було використано до обмеження ціни на ринку нерухомості. Кредитні портфелі банків зросли, але, що найважливіше для ліквідності, в разі зросли розміри окремо наданих кредитів, що під час настання кризи обумовило екстремальне неповернення щомісячних платежів за кредитами. Звісно, чималу роль при неповерненні позичальниками заборгованості зіграло і підвищення валютного курсу, що ще більше запобігло клієнтам банків повертати заборгованість, і погіршення фінансового стану клієнтів взагалі, але найбільший вплив на неповернення кредитної заборгованості за іпотекою, на підставі викладеного у цій статті, полягає саме у великих розмірах кредитів та неконтрольованості зростання цін на нерухомість.

З метою збереження ліквідності на стабільному рівні в умовах кризи, банки повинні більше розраховувати на погашення кредитів відносно невеликих за сумою та, відповідно до цього, проводити групування активів для забезпечення довгострокової ліквідності. Активи повинні бути згруповані за ознакою розмірів кредитів. Чим більше розмір кредиту, тим більше зростає кредитний ризик, який більшою мірою для вітчизняної банківської системи обумовлює ризик ліквідності. Ринок банківського кредитування повинен бути динамічним з ринком нерухомості та регулювати різке підвищення ціни на нерухомість підвищенням суворості умов до отримання кредитів. З точки зору автора, доцільним є саме підвищення нецінових умов. Такі взаємовідносини між ринками повинні створити динамічну систему, що має допускати підвищення ціни на

нерухомість як фактор ринкових відносин. Але при цьому уникнути різкого спекулятивного зростання та врегулювати ринок іпотеки щодо дійсної вартості нерухомості на підставі законів попиту та пропонування.

Література: 1. Смит В. Происхождение центральных банков P. S. King & Son Ltd., Westminster, England в 1936 г. / Вера Смит. — М. : Баком, 1996. 2. Тен В. В. Экономические категории качества активов коммерческого банка / В. В. Тен, Б. И. Герасимов, А. В. Докунин. — Тамбов : Вид. ТГУ, 2002. — 104 с. 3. Річні звіти за 2008 р. : ПАТ "ОТП Банк", ПАТКБ ПриватБанк, ВАТ Райффайзен Банк Аваль, АКБСР Укрсоцбанк, ВАТ "Державний експортно-імпортерний банк України". 4. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент : навч. посібн. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К. : Знання, 2005. — 485 с. 5. Слейко Я. І. Моделювання оптимальної структури балансу банку / Я. І. Слейко, М. Л. Лапішко, О. М. Кінаш // Фінанси України. — 2003. — № 5. 6. Пшик Б. І. Модель управління активами і пасивами банку / Б. І. Пшик // Фінанси України. — 2003. — № 5. 7. Річний звіт Національного банку України за 2008 рік. — К. : Департамент статистики та звітності, 2009. 8. <http://realt.ua>. 9. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика : учебн. пособ. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. — Пер. з 14-го англ. вид. — М. : ИНФРА-М, 2003 р. — 972 с. 10. Волошин І. В. Режими ліквідності комерційних банків [Електронний ресурс] / І. В. Волошин. — Режим доступу : <http://www.finances.kiev.ua>. 11. <http://www.bank.gov.ua/>.

Стаття надійшла до редакції
02.03.2010 р.

УДК 005.932

**Тарнавська Н. П.
Сивак Р. Б.**

ТРАНСФОРМАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ ЛАНЦЮГАМИ ЦІННОСТІ В НОВИХ КОНКУРЕНТНИХ УМОВАХ

Анотація. Проаналізовано теоретичні підходи до управління ланцюгами створення цінності, обґрунтовано використання категорії "цінність" при дослідженні формування і функціонування ланцюгових процесів, орієнтованих на споживача.

Аннотация. Проанализированы теоретические подходы к управлению "цепочкой ценности", уточнено содержание категории "ценность" и обусловлено её использование в исследовании процессов формирования "цепочки ценности", ориентированных на потребителя.

Annotation. The development of theoretical approaches to the management of value-creating chains is examined. The use of the term "value" when researching the formation and functioning of consumer-oriented chain processes is firmly grounded.

Ключові слова: цінність, акумулятивна цінність, ланцюги створення цінності, конкурентні переваги, конкурентне середовище.

Усі етапи процесу створення продукту – від пошуку сировини до продажу кінцевому споживачу – утво-

рюють ланцюг, ланки якого, взаємодіючи між собою, перетворюють вихідні ресурси у кінцевий продукт. Розглядаючи такий ланцюг як процес фізичного перетворення та руху створюваного продукту, під його ланкою варто розуміти підприємство чи його структурний підрозділ. Концепції ланцюгів поставок SCM (Supply Chain Management) чи логістичних ланцюгів, що використовуються провідними компаніями, дають можливість суттєво скорочувати трансакційні витрати та створювати належний логістичний сервіс. Упровадження таких концепцій дозволило інтегровано використовувати ефективні логістичні концепції, зокрема, такі, як "Just in time", KANBAN, MRP, ERP та ін. Проте розгляд логістичного ланцюга як траєкторії фізичного переміщення продукту є недостатнім для розуміння процесів, що формують конкурентне становище його учасників. Трансформація відносин конкуренції потребує включення споживача до логістичного ланцюга як повноцінного учасника створення продукту і суб'єкта, що споживає кінцеву цінність і сплачує за її створення. Забезпечення конкурентних переваг учасників ланцюга потребує розвитку ціннісноорієнтованого підходу до ланцюгових процесів і формує підґрунтя концепції ланцюгів створення цінності.

Дослідженню категорії "цінність" та обґрунтуванню принципів формування і управління ланцюгами створення цінності приділено значну увагу у працях класиків економічної теорії Е. Бем-Баверка, А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. С. Мілля, К. Маркса, М. Туган-Барановського. Подальший розвиток теорії цінності знайшов відображення у працях сучасних вчених, в яких проблеми управління цінністю досліджуються у контексті стадій життєвого циклу продукту та ланцюгів створення цінності на основі сучасних управлінських технологій.

Так, Б. Міттел та Д. Шес у [1] виділяють три складові зони цінності продукту: реалізація (performance), ціна (price), персоніфікація (personalization), та називають такий поділ ЗР "Зони цінності". М. Портер у [2] обґрунтував ланцюг цінності підприємства і визначив вплив його ланок на конкурентоспроможність. Розвиваючи ідею М. Портера, А. Томпсон і А. Дж. Стрікланд у [3] обрали об'єктом дослідження систему ланцюгів, побудовану в межах галузі чи сегменту ринку. Б. Андерсен у [4] запропонував підхід до оптимізації бізнес-процесів зі створення цінності шляхом вилучення процесів, що не створюють цінності. Новітні погляди на розвиток управління ланцюгами цінності подано у працях К. К. Прахалада, Ванканта Рамасвами [5] та А. Сливотські [6], де увагу зосереджено на процесах спільного творення цінності.

Аналіз еволюції взаємовідносин між споживачем і підприємством у напрямі спільного творення цінності вимагає розгляду споживача як органічної складової системи компетенцій для вироблення теоретичних підвалин і прикладних розробок з удосконалення управління ланцюгами створення цінності.

Метою даної статті є поглиблений аналіз категорії "цінність" у контексті ланцюгових процесів, орієнтованих на споживача, та змін бізнес-процесів у ланцюгах створення цінності з урахуванням трансформації відносин конкуренції.

Теоретичні дискусії стосовно категорії "цінність" обумовлені її вагомим прикладним значенням для практики. Огляд наукових праць з цієї проблематики свідчить про неоднозначність трактування сутності категорії "цінність" та її поширену підміну категорією "вартість".

Сучасні тлумачні словники, як правило, подають зазначені категорії як тотожні, або як слова-синоніми. Ряд економістів, розглядаючи цю проблему, здебільшого до-

водить, що категорія "цінність" стосується висвітлення сутності, корисності чи ліквідності економічного об'єкта, а термін "вартість" – оцінки витратної сторони його сутності.

Теоретичне обґрунтування змісту категорії "цінність" міститься у роботі одного з основоположників австрійської школи економічної теорії Е. Бем-Баверка [7], де зазначається, що "вчення про цінність (Wert) стоїть у центрі всієї політико-економічної доктрини, а питання про розподіл доходу, земельну ренту, заробітну плату, дохід на капітал мають своє коріння у цьому вченні" [7, с. 14]. Розвиваючи теорію цінності, Е. Бем-Баверк ділить властивості матеріальних благ на корисність (як здатність взагалі слугувати для людського благополуччя) і цінність (як необхідна умова благополуччя).

М. Туган-Барановський у [8] акцентував увагу на тому, що "серед багатьох російських економістів (особливо серед марксистів) запанувала звичка вживати терміни "вартість" та "цінність" не як протилежні, а як тотожні. Ця звичка, на його думку, зумовлена помилковим перекладом з німецької мови "Капіталу" К. Маркса [9], де поряд із терміном "Wert" (цінність) застосовується інший термін – "Kosten" (вартість), так само, як і в англійській мові поруч із терміном "value" (цінність) використовується термін "cost" (вартість)" [9, с. 26].

В. В. Гальперін у [10] доводить, що отожднювання категорій "цінність" і "вартість" пов'язане із сприйняттям існуючого у терміні "вартість" затратного, трудового змісту. На прикладі порівняння перекладів книги Дж. С. Мілля "Основи політичної економії" [11] він звертає увагу на підміну терміна "цінність" терміном "вартість", а останнього – терміном "витрати виробництва".

Досліджуючи відмінності категорій "вартість" і "цінність", А. Орлов у [12] доводить, що перша є затратною категорією, а друга характеризує отриманий результат та уособлює оцінку блага. При цьому зміст цінності багатший від змісту вартості та виходить за межі соціально-економічних відносин. Вартість виражає кількісний вимір затрат на виробництво блага і у цьому значенні є категорією об'єктивною. Цінність характеризує якість блага зі сторони його корисних якостей і у цьому значенні вона суб'єктивна, проте під цією суб'єктивністю лежить об'єктивне начало – суспільна оцінка блага, яка складається з багатьох причин та факторів.

Аналіз вітчизняних і зарубіжних праць дає підстави стверджувати, що категорія "цінність" виражає діалектику відносин попиту і пропозиції щодо індивідуальної міри корисності та її значущості для індивіда, закладеної у конкретному продукті. Економічна цінність проявляється як діалектична єдність споживчої та мінової оцінки корисності продукту, а її грошовим виразом є ціна у діапазоні мінімально можливої ціни обміну та максимально можливої ціни споживання. Такий підхід до визначення змісту категорій "цінність" і "вартість" є особливо продуктивним у дослідженні проблем формування і функціонування ланцюгових процесів, орієнтованих на споживача.

Аналіз новітніх досліджень проблем стратегічного управління свідчить про тенденцію обґрунтування бізнес-мети підприємства у площині комплексу цінностей: цінності компанії (цінність для акціонерів), цінності продукту (як симбіоз споживчої та мінової цінності) та цінності для персоналу. Ці види цінності визначають структуру загальної цінності, що створюється окремим підприємством. Б. Мітел та Д. Шес у [1] стверджують, що: "...бізнес повинен створювати цінність одночасно для акціонерів, споживачів та працівників". Зону цінності продукту вони поділяють на три складові: реалізація продукту (performance), ціна

(price), персоніфікація (personalization), та називають такий поділ ЗР "Зони цінності".

Перша складова "Зони цінності" – реалізація продукту – охоплює три блоки: якість, інновацію та індивідуалізацію. Сучасне розуміння якості, окрім якості продукту, включає доставку, порядок розрахунків, технічний супровід тощо. Пропагуючи підвищення якості продукту та внутрішніх бізнес-процесів, варто не забувати про мету бізнесу – цінність для споживача. Якщо якісні бізнес-процеси не створюють цінності продукту – мети підприємства не досягнуто. Метою інновації у цій концепції є підвищення рівня функціональності продукту чи послуги, а це означає, що інновації створюють частину цінності для споживача. Індивідуалізація передбачає врахування власного бачення цінності конкретним споживачем.

Друга складова "Зони цінності" – ціна, яка є грошовим виразом цінності. На рівні дійсності цінність має реальність не тільки у множині реальних економічних благ, але й отримує власне матеріальне наявне буття, яким є гроші. Звідси, концептуальною базою для формування ринкової ціни є цінність продукту, а не вартісна (витратна) концепція ціноутворення: чим більше корисних якостей у потрібному співвідношенні побачить споживач у товарі, тим вищу ціну він готовий сплатити за володіння цінністю, яку цей товар містить. Автори концепції ЗР "Зони цінності" виділяють: справедливу ціну (результат споживацького оцінювання ціни конкурентів, ціни заміників, собівартості продукту та величини прибутку продавця), а також ціну, що створює цінність, яка є похідною від справедливої ціни (уособлення вигідності ціни продукту в очах споживача порівняно з ціною на аналогічні продукти, пропонувані ринком).

Третя складова "Зони цінності" – персоніфікація – згідно з Б. Мітелом та Д. Шесом поділяється на три блоки: доступність, швидка реакція на запит та налагодження взаємовідносин. Особлива роль цінності продукту як акумулятивного об'єкта, що мігрує від однієї до іншої ланки ланцюга, вимагає виділення доданої цінності, що створюється на певному етапі ланцюга бізнес-процесів.

Додана цінність продукту, компанії чи цінності для персоналу є різницею між їх цінністю на виході та вході бізнес-процесу. Відповідно, бізнес-процеси (операції) зі створення доданої цінності в межах компанії варто розглядати у трьох аспектах:

- створення доданої цінності продукту;
- створення доданої цінності компанії;
- створення доданої цінності для персоналу.

При цьому у кожній компанії є частина бізнес-процесів, що не створюють доданої цінності (а іноді її зменшують), і одним із ключових завдань при аналізі доданої цінності є виявлення таких бізнес-процесів (операцій) та їх ліквідація.

Бізнес-процеси зі створення доданої цінності для персоналу та компанії утворюють відповідні центри цінності в окремих компаніях, а сукупність бізнес-процесів зі створення сукупної цінності продукту – ланцюг створення цінності, який має міжгалузевий характер. Уведення в науковий обіг поняття "ланцюг створення цінності" запропоноване М. Портером, який у [2, с. 72] зазначав про його широкий зміст, що не проявляє, а навпаки, затемнює джерела конкурентних переваг. Проте із запровадженням фундаментальної логістичної концепції та розвитком теорії конкуренції, актуальною стає теза про те, що підприємства є певною мірою потенційними партнерами у створенні кінцевого продукту, використовуючи партнерство як засіб побудови конкурентних переваг. З огляду на це всі учасники ланцюга додають товарів частину цінності та, відпо-

відно, несуть частину інтегрованої відповідальності за ланцюг у цілому.

Сучасна управлінська парадигма передбачає перенесення передумов ефективної діяльності підприємства у зовнішнє середовище. За цих умов концепція ланцюгів створення цінності логічно трансформується із взаємодії видів діяльності всередині підприємства в інтеграційний процес групи підприємств, що функціонують на релевантному ринку (сегменті ринку). Таке обґрунтування вектору змін знаходить відображення у роботі А. Томпсона [9, с. 179], де він визначається як перехідний варіант від концепції ланцюгів створення цінності в межах підприємства до концепції інтегрованого ланцюга створення цінності. Варто зауважити, що А. Томпсон розглядає елементи ланцюга (внутрішнього і галузевого) здебільшого з позицій формування витрат, тобто вивчає вартісну сторону продукту. Однак ланцюг А. Томпсона має ціннісний характер і відображає структуру витрат, понесених на створення доданої цінності. Таке твердження базується на виділенні А. Томпсоном елементів ланцюга за критерієм задоволення клієнтів (корисного змісту продукту).

В. Репін у [13] ланцюг створення цінності визначає як взаємопов'язаний набір бізнес-процесів, до складу якого входять бізнес-процеси, що безпосередньо беруть участь у створенні кінцевого продукту. При цьому бізнес-процес він визначає як стійку, цілеспрямовану сукупність взаємопов'язаних видів діяльності (послідовності робіт), яка за визначеною технологією перетворює входи у виходи, що мають цінність для клієнта. Використання процесного підходу до управління ланцюгами створення цінності дозволяє класифікувати бізнес-процеси за функціональною та цільовою ознакою, а також виділити та ліквідувати процеси, що не створюють доданої цінності.

Поглиблений аналіз доданої цінності міститься у роботі Б. Андерсена [4], де пропонується підхід, що базується на ідентифікації та вилученні неефективних бізнес-процесів на основі діаграмного співвідношення "витрати – час циклу". Ураховуючи конфліктність інтересів суб'єктів процесу формування цінності компанії, такий підхід вбачається суперечливим. При проведенні аналізу варто деталізувати структуру ланцюга цінності, враховуючи співвідношення елементів сукупної цінності на кожному етапі її створення (рисунок).

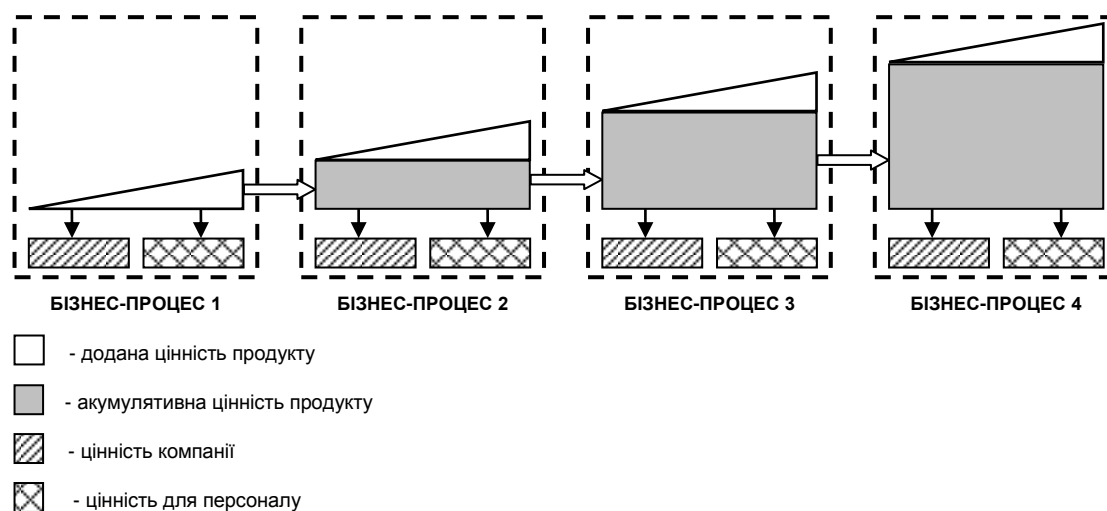


Рис. Ланцюг створення цінності

Ланцюг створення цінності є інституційним інструментом структурування та управління логістичним ланцюгом, що дає можливість усвідомити мотиви його учасників, розглядаючи останніх як суб'єктів мотивації, створення, просування та споживання цінності. Очевидно, рушійним елементом системи мотивації створення цінності, визначення її структури (корисного змісту) є споживач, оскільки він один сплачує за кінцеву цінність. Попередні учасники ланцюга отримують певну частку сукупної винагороди, сплаченої споживачем у результаті придбання означеної цінності.

Новітні економічні відносини характеризуються бажанням споживача безпосередньо брати участь у створенні цінності, визначати її властивості та структуру, володіти інформацією про учасників ланцюга та витрати, понесені на створення цінності. У свою чергу, стратегічним управлінським завданням інших учасників ланцюга є пошук способів ефективної співпраці зі споживачем. К. К. Прахалад і В. Рамасвами акцентують увагу на те, що початок ХХІ століття ознаменувався парадоксом економіки: споживачі мають більше альтернатив, які приносять менше за-

доволення, а керівництво компаній має більше варіантів стратегічних рішень, що, однак, для їхніх компаній є менш цінними. "Найфундаментальнішою зміною, зазначають вони, стала трансформація ролі споживача від ізольованого до задіяного в бізнес-процесах, від необізнаного до поінформованого, від пасивного до активного. Вплив активного, задіяного та обізнаного споживача виявляє себе різними способами" [5, с. 4]. Розвиваючи цю думку, А. Сливотські у [6, с. 14] підкреслює, що цінність може мігрувати до інших бізнес-моделей у межах однієї галузі або переорієнтуватися на іншу, де є моделі, що найбільше підходять для реалізації пріоритетів споживачів і отримання прибутку. Тому властивості, закладені у цінність, справедлива ціна та довіра і повага продуцента є ключовими чинниками при прийнятті рішення споживачем стосовно оплати цінності.

Таке становище змушує компанії відмовитися від традиційного підходу до визначення цінності, який розглядає споживача за межами ланцюга цінності і передбачає лише один пункт обміну, у якому цінність продукту обмінюється на цінність для компанії. Успішна діяльність щодо

створення усіх видів цінності повинна враховувати, що споживач є частиною ланцюга, може впливати на місце виникнення та структуру цінності, у нього немає потреби враховувати галузеві межі у процесі вибору цінності. Практика діяльності успішних компаній демонструє існування багатьох точок дотику, де споживач і компанія можуть спільно творити цінність.

Важливим імпульсом трансформації сучасного управління логістичним ланцюгом цінності є стрімкий розвиток електронних технологій та електронної торгівлі, який відкриває для споживачів доступ до інформації про пропозиції конкурентів, структуру цінності та формування ціни продукту. З іншого боку, компанії отримали можливість відслідковувати реакцію та побажання споживачів, які виникають внаслідок аналізу згаданої інформації та розміщуються на численних Інтернет-сторінках. Веб-простір дав можливість компаніям набагато глибше проникати у сукупність переваг споживачів і на основі цього значно покращувати процеси формування цінності. Діалог між елементами ланцюга цінності, що виник внаслідок впровадження Інтернет-технологій в економічне середовище, не тільки сприяє обміну знаннями, але й породжує розуміння між компаніями та споживачем.

Спільне творення цінності принципово змінює загально визнані ознаки систем виробництва та інших ланок формування і передачі цінності, а також радикально трансформує систему стратегічного управління підприємств, у тому числі побудови конкурентних стратегій, з метою формування передумов успіху у перспективі. Оскільки створення цінності продукту здійснюється спільно усіма учасниками ланцюга і вони несуть інтегровану відповідальність за це створення, варто виокремити нову форму конкуренції, яка передбачає суперництво не окремих компаній, а ланцюгів створення цінності. У цій конкурентній боротьбі виграють лише ті ланцюги, які включають в себе споживача як учасника та основного мотивуючого елемента створення цінності продукту.

Дослідження окремих елементів ланцюга створення цінності, а також їх взаємозв'язку та взаємодії дозволило виявити наявність конкурентних відносин всередині цього ланцюга. Варто зазначити, що ланцюг цінності має нерівномірний розподіл часток створюваної цінності між ланками, з яких він складається. Ця ж тенденція прослідковується і у співвідношенні складових цінності у кожній ланці. Усі ланцюги мають домінуючі чи привілейовані точки, де створюється максимальна (по відношенню до кінцевої цінності продукту) цінність для компанії, цінність для персоналу та додана цінність продукту. Максимальні значення складових цінності можуть формуватися у різних точках.

Існування таких ключових точок породжує конкуренцію між учасниками ланцюга за право контролю над ними. Домінуючі точки виникають, як правило, на тих етапах, що вирізняються високим рівнем управлінських інновацій, а відповідні елементи ланцюга мають низький рівень матеріальних затрат. У зв'язку з цим, використання ціннісноорієнтованого підходу до створення продукту усуває хибне враження про несправедливий розподіл прибутків усередині ланцюга. Конкуренція у ланцюгу виділяє лідерів створення цінності, які контролюють домінуючі точки. Усвідомлюючи інтегровану відповідальність за ланцюг в цілому, лідери повинні перебрати на себе її частину, співставну з частиною доданої цінності, яку вони створюють. Лише на основі такої гармонізації можна забезпечити конкурентоспроможність ланцюга і досягти максимально

можливої сукупної цінності як синергічного результату спільної діяльності.

Подальші наукові розвідки передбачають розвиток теоретичних положень внутрішньо-ланцюгових та між-ланцюгових відносин конкуренції, які слугуватимуть основою вироблення прикладних методичних рекомендацій щодо конкурентної ідентифікації компаній як ланок ланцюгів створення цінності і розподілу винагороди за створену цінність.

Література: 1. Bannwari M. ValueSpace: Winning the Battle for Market Leadership / Bannwari Mittal, Jagdish N. Sheth. – McGraw-Hill Companies, 2001. – 265 p. 2. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с. 3. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов / 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. 4. Андерсен Б. Улучшение через упрощение [Электронный ресурс] / Андерсен Бьерт. – Режим доступа : www.management.com.ua/marketing/mark090.html. 5. Прахалад К. К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / К. К. Прахалад, Венкат Рамасвами ; пер. з англ. Михайла Ставицького. – К. : Видавництво Олексія Капусти (підрозділ "Агенція "Стандарт"), 2005. – 258 с. 6. Сливотски А. Миграция ценности. Что будет с вашим бизнесом послезавтра? / Андриан Сливотски ; пер. с англ. А. А. Шапошниковой. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 432 с. 7. Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ [Электронный ресурс] / Е. Бем-Баверк. – Режим доступа : www.libertarium.ru/libertarium/lib_mbv_bb0. 8. Туган-Барановский М. И. Избранные сочинения. В 2-х т. / М. И. Туган-Барановский ; научн. ред. и авт. вст. ст. Л. И. Дмитриченко. Т.2. Основы политической экономии. – Донецк : Дон ГУЕТ, 2004. – 686 с. 9. Marx K. Das Kapital. Band 1. / K. Marx. – Hamburg, 1867. – 748 s. 10. Гальперин В. М. Слово о словах [Электронный ресурс] / В. М. Гальперин. – Режим доступа : www.gallery-economics.ru/cgi-ise/gallery/frame_rightn.pl?type=ru&links=/ru/galperin/biogr/galperin_b1.txt&img=brief.gif&name=galperin. 11. Милль Дж. Ст. Основы политической экономии / Дж. Милль ; пер. с англ. / А. Г. Милейковский (общ. ред.), А. Г. Милейковский (авт. предисл.), Ю. Б. Кочеврин (авт. предисл.). — М. : Прогресс, 1980. — 496 с. — (Экономическая мысль Запада; Для научных библиотек). Ч. 1 — 496 с. 12. Орлов А. В. Об аксиологии и экономических ценностях [Электронный ресурс] / А. В. Орлов. – Режим доступа : www.m-economy.ru/art.php3?artid=20877. 13. Репин В. В. Описание и анализ бизнес-процессов: печочки ценности и Work Flow [Электронный ресурс] / В. В. Репин. – Режим доступа : www.finexpert.ru. 14. Ильенков Э. В. О переводе термина "Wert" (ценность, достоинство, стоимость, значение) [Электронный ресурс] / Э. В. Ильенков. – Режим доступа : www.caute.net.ru/ilyenkov/text/daik/wert.html.

Стаття надійшла до редакції
03.03.2010 р.

**ОЦІНКА ПОРІВНЯЛЬНОЇ
ВАЖЛИВОСТІ НАПРЯМКІВ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА
НА ОСНОВІ МЕТОДУ ЕКСПЕРТНИХ
ОЦІНОК ДЕЛЬФІ**

Анотація. Визначено важливість напрямків інноваційного розвитку промислового підприємства за допомогою методу експертних оцінок Дельфі. Для оцінки відносної важливості напрямків інноваційного розвитку підприємства використовується система статистичних показників. Найкращим напрямком інноваційного розвитку за результатами проведеного дослідження визначено напрямок "Розробка і впровадження наукоємних технологій".

Аннотация. Определена важность направлений инновационного развития промышленного предприятия с помощью метода экспертных оценок Дельфи. Для оценки относительной важности направлений инновационного развития предприятия была использована система статистических показателей. Наилучшим направлением инновационного развития по результатам исследования определено направление "Разработка и внедрение наукоемких технологий".

Annotation. The importance of innovation development directions of industrial enterprise by means of the method of Delfi expert assessments is revealed. The system of statistic indices for evaluation of relative importance of innovation development directions of the enterprise is defined. The obtained values of degree of experts' points of view are used to make final conclusions. The direction "Development and implementation of high technologies" is considered as the best direction of innovation development

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, експертні оцінки, метод Дельфі, ранг, бал, коефіцієнт конкордації, коефіцієнт рангової кореляції, технологія.

У сучасних умовах стрижневим напрямком проведення ефективної економічної політики є орієнтація на інноваційні процеси. Основоположник теорії інновацій Й. Шумпетер у свій час визначив такі основні групи інновацій: продуктивна, технологічна, управлінська або організаційна [1]. Нині ж інновації охоплюють практично всі сфери суспільного життя.

Серед науковців, які досліджують питання інноваційного розвитку підприємства, можна виділити таких: О. І. Амоша, В. М. Гейець, Ю. М. Бажал, Н. Л. Гавкалова, В. М. Гриньова, М. І. Крупка, С. В. Онишко, А. В. Гриньов, М. А. Йохна, М. В. Стадник, С. М. Ілляшенко, А. М. Колот, Ж. А. Говоруха, О. І. Волков, О. Є. Кузьмін, І. В. Космидайло, Л. І. Федулова та ін.

Існує багато питань, пов'язаних з дослідженням напрямків інноваційного розвитку підприємств, які потребують поглибленого дослідження. Тому дуже актуально проаналізувати і визначити пріоритетні напрямки інноваційного розвитку промислових підприємств, які в нинішніх умовах кризи отримають більше можливостей вижити та розвинутися.

Проведене дослідження наукових праць надало можливість сформулювати систему напрямків інноваційного розвитку (табл. 1).

Таблиця 1

Система напрямків інноваційного розвитку

№ з/п	Напрямок інноваційного розвитку
1	Упровадження енергозберігаючих технологій та нетрадиційних енергоресурсів
2	Упровадження безвідходних та маловідходних технологій
3	Упровадження стратегічних інформаційних технологій
4	Використання принципово нових матеріалів (композитів нових поколінь, кераміки, каталізаторів, надтвердих матеріалів)
5	Розробка і впровадження наукоємних технологій
6	Підготовка висококваліфікованих робочих кадрів
7	Розробка стратегії розвитку системи знань на підприємстві
8	Формування більш сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності промислового підприємства
9	Проведення якісних змін у капіталі та фінансовій структурі підприємства
10	Створення економічних і фінансових умов відносно активізації інновацій у виробництві
11	Оновлення основних фондів, заміна застарілого та фізично зношеного обладнання за рахунок впровадження у виробництво сучасного високопродуктивного обладнання
12	Розробка нової організації праці та виробництва
13	Створення систем науково-технологічного, інформаційного, кадрового, маркетингового забезпечення інноваційного розвитку
14	Упровадження і розвиток прогресивних систем управління
15	Мотивація персоналу до впровадження інновацій на підприємстві
16	Формування основ корпоративної культури у промисловому виробництві

При створенні інновацій слід враховувати, що зміни відбуваються особливо часто, тому рівень новизни надзвичайно високий. Такий рівень новизни, з одного боку, обмежує можливості одержання достатньої ретроспективної інформації, необхідної при застосуванні формальних (кількісних) методів прогнозування, а з іншого боку, нагальна потреба в аналізі і прогнозуванні якісних змін, робить названі методи цілком непридатними. Особливо складні проблеми виникають, коли необхідно дати перспективні оцінки якісно новим процесам і явищам, які раніше не зустрічались у суспільному житті і про які природно відсутня будь-яка інформація.

У таких умовах повсюдно стала гостріше усвідомлюватися практична необхідність інших, неформальних методів аналізу і прогнозування, які б не базувались винятково на статистичних даних. Можливість вирішення названих проблем, навіть в умовах відсутності теоретичних обґрунтувань, досягається за рахунок умілого використання досвіду, інтуїції та знань спеціалістів, вчених, які пра-

цюють над розв'язанням відповідної проблематики: науково-дослідні роботи, розробка, виготовлення та впровадження нововведень.

Використання інтуїтивно-логічного аналізу обумовило виникнення, розвиток і вдосконалення ряду методів, які дозволили значно поглибити дослідження проблем без їх кількісної формалізації. Такі методи отримали назву методів експертиз або методів експертних оцінок, серед яких слід виокремити метод колективної експертної оцінки Дельфі [2].

Метод Дельфі включає декілька послідовних етапів опитування. На першому етапі проводиться індивідуальне опитування експертів за допомогою анкет. Результати опитування обробляються і формується колективна думка досліджуваної групи експертів. Далі вся отримана інформація надається експертам, які можуть скорегувати та уточнити свої судження. Нові оцінки знову обробляються і відбувається перехід до наступного етапу. Після трьох-чотирьох етапів відповіді експертів стабілізуються, що дозволяє отримати прозорі та об'єктивні результати.

Наведені в табл. 1 напрямки є якісними, тому для їх дослідження використовуються методи експертних оцінок, і, зокрема, метод Дельфі. Серед розмаїття напрямків використання експертних оцінок Дельфі слід виділити оцінку порівняльної важливості різних факторів (параметрів, процесів тощо).

У даному дослідженні для реалізації методу Дельфі була сформована група спеціалістів-експертів, до якої залучені науковці, менеджери, інженерно-технічний персонал підприємств, що добре обізнані у досліджувальній тематичі.

Кількість експертів, згідно з авторами [3; 4], може бути довільною в межах від 10 до 20 чоловік, хоча в деяких випадках допускається їх збільшення. Авторами було обрано 15 експертів, що формують досліджувану групу.

Опитування проводилось у три етапи, в результаті чого коефіцієнт узгодженості думок експертів дозволив зробити остаточні висновки.

У методі Дельфі оцінка кожним експертом порівняльної важливості показників (напрямків, факторів, параметрів тощо) здійснюється, зазвичай, за 100-бальною системою. Експерт надає 100 балів найважливішому, на його думку, напрямку, а 0 балів – напрямку, який не характеризує досліджувану проблему. В інтервалі 0 – 100 балів експерт може надати однакову кількість балів двом або більше напрямкам, якщо він вважає їх рівнозначними.

Отримані від експертів бальні оцінки розміщуються в окремій таблиці (матриці), на підставі якої формується матриця рангів.

Методика обробки й аналізу даних опитувальних анкет передбачає розрахунок такої системи статистичних показників: середній ранг для кожного напрямку, середня величина в балах, частота максимально можливих оцінок для напрямків, коефіцієнт активності експертів відносно певного напрямку, середня вага кожного напрямку та розмах оцінок. Порядок розрахунку даних показників наводиться в джерелах [5; 6].

Кінцеві висновки щодо порівняльної важливості окремих напрямків припустимі лише за наявності достатнього ступеня узгодженості думок експертів, для чого розраховується і використовується коефіцієнт конкордації. Коефіцієнт конкордації змінюється в межах від 0 до 1,0. Чим більше значення коефіцієнта конкордації, тим вище ступінь узгодженості думок експертів. Вважається, що кінцеві висновки припустимі лише у тому випадку, коли $K_{\text{кон}} > 0,5$.

Величина коефіцієнта конкордації ($K_{\text{кон}} = 0,683$) свідчить про досить високий ступінь узгодженості думок експертів, що дозволяє використати у дослідженні статистичні показники, які перераховані вище.

Результати розрахунків наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Статистична оцінка порівняльної важливості напрямків інноваційного розвитку підприємства

Напрямок інноваційного розвитку	Статистичні показники					
	Середній бал (μ)	Середній ранг (S)	Частота максимально можливих оцінок (K_{100})	Коефіцієнт активності експертів ($K_{\text{акт}}$)	Середня вага (нормована оцінка) (W_j)	Розмах оцінок, балів (L_j)
1	2	3	4	5	6	7
1. Упровадження енергозберігаючих технологій та нетрадиційних енергоресурсів	90,333	3,167	0,333	1,000	0,080	20
2. Упровадження безвідходних та маловідходних технологій	70,333	6,900	0,067	1,000	0,068	40
3. Упровадження стратегічних інформаційних технологій	63,000	10,767	0,000	1,000	0,056	30
4. Використання принципово нових матеріалів (композитів нових покотів, кераміки, каталізаторів, надтвердих матеріалів)	71,333	8,633	0,000	1,000	0,063	30
5. Розробка і впровадження наукоємних технологій	97,667	1,467	0,733	1,000	0,086	10
6. Підготовка висококваліфікованих робочих кадрів	82,667	5,2333	0,067	1,000	0,074	30

1	2	3	4	5	6	7
7. Розробка стратегії розвитку системи знань на підприємстві	70,333	8,933	0,000	1,000	0,062	25
8. Формування більш сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності промислового підприємства	60,333	11,633	0,000	1,000	0,053	45
9. Проведення якісних змін у капіталі та фінансовій структурі підприємства	38,000	15,700	0,000	1,000	0,034	20
10. Створення економічних і фінансових умов відносно активізації інновацій у виробництво	73,333	8,500	0,067	1,000	0,065	40
11. Оновлення основних фондів, заміна застарілого та фізично зношеного обладнання за рахунок впровадження у виробництво сучасного високопродуктивного обладнання	79,000	6,000	0,000	1,000	0,070	20
12. Розробка нової організації праці та виробництва	63,333	11,167	0,000	1,000	0,056	30
13. Створення систем науково-технологічного, інформаційного, кадрового, маркетингового забезпечення інноваційного розвитку	77,000	6,900	0,000	1,000	0,068	30
14. Упровадження і розвиток прогресивних систем управління	65,333	10,300	0,000	1,000	0,057	40
15. Мотивація персоналу до впровадження інновацій на підприємстві	79,667	6,033	0,000	1,000	0,070	20
16. Формування основ корпоративної культури у промисловому виробництві	45,333	14,667	0,000	1,000	0,040	20

Найкращим вважається напрямок, якому відповідає найбільше значення середнього балу та середньої ваги (нормованої оцінки) і найменше значення середнього рангу.

За даними табл. 2 таким напрямком є напрямок за номером п'ять – "Розробка і впровадження наукоємних технологій". Перевага, яка надана експертами зазначеному напрямку, зрозуміла, тому що інновації (нововведення) є продуктом нових наукоємних технологій. До речі, Дж. Мартіно розглядає термін "технологія" ширше, ніж сукупність технічних пристроїв для досягнення бажаного результату. У склад "технології" крім технічних пристроїв він включає також "засоби програмування", як різні процедури і методи організації людської діяльності, а також засоби, що використовуються для описання або моделювання поведінки людини [7].

Вочевидь тому експерти поставили напрямок за номером 11 "Оновлення основних фондів, заміна застарілого та фізично зношеного обладнання за рахунок впровадження у виробництво сучасного високопродуктивного обладнання" лише на четверте місце. Адже нове обладнання не завжди гарантує одержання за рахунок його експлуатації інноваційних результатів.

Другим за важливістю напрямком інноваційного розвитку підприємства є впровадження енергозберігаючих технологій та нетрадиційних енергоносіїв, що пояснюється усвідомленням необхідності скорочення витрат на енергоресурси, ціна на які постійно зростає.

Третім за важливістю напрямком інноваційного розвитку є підготовка висококваліфікованих робочих кадрів. Персонал відіграє провідну роль у розв'язанні науково-технічних, організаційних, управлінських, соціально-економічних завдань інноваційного розвитку підприємства. Тому забезпеченість підприємства необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання гарантує високий рівень ефективності виробництва.

П'ятим за важливістю напрямком інноваційного розвитку (четвертий розглядався раніше) є мотивація персоналу до впровадження інновацій на підприємстві, без чого неможливо досягти успіхів від інноваційної діяльності.

Якщо до названих п'яти напрямків інноваційного розвитку додати два наступні по важливості напрямки –

"Упровадження безвідходних та маловідходних технологій" і "Створення систем науково-технологічного, інформаційного, кадрового, маркетингового забезпечення інноваційного розвитку", то у сукупності отримаємо комплексний напрямок, якому Дж. Мартіно присвоїв назву "технологія".

Таким чином, залучені до експертного опитування спеціалісти досить чітко окреслили основні напрямки інноваційного розвитку.

Оскільки всі опитані експерти оцінили весь поданий перелік напрямків інноваційного розвитку, коефіцієнт активності експертів для всіх напрямків дорівнює одиниці.

Максимально можливу оцінку у 100 балів отримали всього п'ять напрямків інноваційного розвитку, зокрема: упровадження енергозберігаючих технологій та нетрадиційних енергоресурсів – 3 рази; упровадження безвідходних та маловідходних технологій – 1 раз; розробка і впровадження наукоємних технологій – 11 разів; підготовка висококваліфікованих робочих кадрів – 1 раз; створення економічних і фінансових умов відносно активізації інновацій у виробництво – 1 раз.

Винятковий інтерес викликає показник узгодженості думок кожного окремого експерта з думками кожного із решти експертів.

Ступінь збігу думок двох експертів визначається за допомогою коефіцієнта парної рангової кореляції між думками двох будь-яких експертів α і β ($\rho_{\alpha, \beta}$). Коефіцієнт парної рангової кореляції знаходиться в межах $-1 \leq \rho \leq +1$. Якщо $\rho = +1$, то це відповідає повному збігу думок двох експертів; значення $\rho = -1$ означає, що думки експертів відносно ранжування важливості напрямків (факторів, параметрів, показників) взаємно протилежні.

Сукупність коефіцієнтів парної рангової кореляції наведена в табл. 3.

Матриця коефіцієнтів парної рангової кореляції

Експерти	Експерти														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1	1	0,528	0,385	0,250	0,710	0,604	0,362	0,592	0,467	0,182	0,624	0,383	0,423	0,448	0,485
2		1	0,711	0,659	0,741	0,778	0,804	0,820	0,654	0,779	0,785	0,615	0,595	0,806	0,831
3			1	0,603	0,586	0,503	0,691	0,654	0,611	0,747	0,673	0,678	0,566	0,703	0,598
4				1	0,655	0,499	0,659	0,619	0,628	0,676	0,528	0,800	0,644	0,728	0,670
5					1	0,674	0,676	0,794	0,500	0,531	0,782	0,606	0,619	0,739	0,670
6						1	0,581	0,865	0,557	0,765	0,824	0,546	0,633	0,778	0,849
7							1	0,707	0,744	0,688	0,818	0,589	0,814	0,665	0,793
8								1	0,561	0,741	0,796	0,620	0,728	0,810	0,884
9									1	0,565	0,735	0,656	0,789	0,640	0,800
10										1	0,705	0,715	0,582	0,791	0,767
11											1	0,523	0,785	0,721	0,856
12												1	0,518	0,629	0,607
13													1	0,755	0,817
14														1	0,800
15															1

Значення коефіцієнтів парної рангової кореляції дозволяють виявити причини, які вплинули на величину коефіцієнта конкордації. Так, відзначалось, що найбільший вплив на величину коефіцієнта конкордації спричинили відповіді експерта за № 1.

Якщо звернути увагу на взаємозв'язок відповідей зазначеного експерта послідовно з відповідями інших експертів, то виявляється, що тіснота зв'язку, за винятком з експертами № 5 і № 6, незначна, тобто розбіжності між відповідями досить великі.

Спираючись на глибокі знання спеціалістів, вміння узагальнити свій і світовий досвід дослідження з певної проблематики, гіпотезу про наявність у експертів так званої "практичної мудрості", далекоглядності можна, як свідчать результати досліджень, отримати обґрунтований матеріал для розв'язання нагальних завдань, у даному прикладі, для проведення інноваційної політики.

Експерти, по суті, визначили ті шляхи, ті напрямки, які повинні бути заплановані і реалізовані для переходу підприємства на інноваційні рейки розвитку. Послідовна і гармонійна реалізація всіх зазначених в анкеті напрямків інноваційного розвитку дозволить підприємству бути конкурентоспроможним на сучасному ринку та забезпечити високу ефективність виробничої і комерційної діяльності.

Література: 1. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 425 с. 2. Модели і методи соціально-економічного прогнозування : підручник / [В. М. Геєць, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін.]. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2005. – 396 с. 3. Гнатієнко Г. М. Експертні технології прийняття рішень : монографія / Г. М. Гнатієнко, В. Є. Снітюк. – К. : ТОВ "Маклаут", 2008. – 444 с. 4. Китаев Н. Н. Групповые экспертные оценки / Н. Н. Китаев. – М. : Знание, 1975. – 64 с. 5. Бешелев С. Д. Математико-статистические методы экспертных оценок / С. Д. Бешелев, С. Г. Гурвич. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Статистика, 1980. – 263 с. 6. Экспертные оценки в научно-техническом прогнозировании / [Г. М. Добров, Ю. В. Ершов, Е. И. Левин, М. П. Смирнов]. – К. : Наукова думка, 1974. – 160 с. 7. Мартино Дж. Технологическое прогнозирование / Дж. Мартино. – М. : Прогресс, 1977. – 591 с.

УДК 005.336.2

Плоха О. Б.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНЦІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ

Анотація. Розглянуто застосування компетентнісного підходу в межах управління організацією. Узагальнено підходи щодо визначення рівнів компетенцій організації, а також розроблено багаторівневу ієрархічну модель компетенцій організації. Обґрунтовано рівень синергетичних компетенцій.

Аннотация. Рассмотрено применение компетентностного подхода в рамках управления организацией. Обобщены подходы к определению уровней компетенций организации, а также разработана многоуровневая иерархическая модель компетенций организации. Обосновано уровень синергетических компетенций.

Annotation. Application of competent approach within the framework of management organization is examined. Approaches to determination of jurisdictions of organization levels are summed up, as well as the multilevel hierarchical model of organization competence is developed. Level of synergetic competences is grounded.

Ключові слова: рівні організаційних компетенцій, синергетичні компетенції, багаторівнева ієрархічна модель компетенцій організації.

На сучасному етапі господарювання особлива увага приділяється проблемі всебічного розвитку людських ресурсів. Відношення до людей як до провідного ресурсу, до капіталу, а не як до персоніфікованих витрат виробництва стає головним тезисом теорії організації.

Саме звернення досліджень у галузі управління в бік людини як основного фактора, що створює та забезпечує ефективність функціонування організації, є найактуальнішим напрямом організаційного управління. Тобто можна стверджувати, що запорукою успіху організації у довгостроковій перспективі є формування, підтримка та розвиток організаційних здатностей та компетенцій.

Питання, присвячені формуванню організаційних компетенцій, розглядалися у роботах як вітчизняних, так і зарубіжних вчених: К. К. Прахалада, Г. Хамела, А. Дрежера, Дж. Ріса, Ф. Гуяр, Дж. Н. Келлі, А. Наливайко, В. Верби та інших дослідників. Проте слід констатувати, що методологічне підґрунтя щодо використання компетентного підходу в межах теорії управління організацією залишається недостатньо розробленим та обґрунтованим, а з певних позицій – взагалі невизначеним.

Метою статті є узагальнення підходів щодо визначення рівнів компетенцій організації, розробки багаторівневої ієрархічної моделі компетенцій організації, обґрунтування рівня синергетичних компетенцій.

У загальному розумінні компетенція – це здатність і готовність до діяльності, засновані на знаннях і досвіді, які придбані завдяки навчанню, орієнтовані на самостійну участь особи у пізнавальному процесі, а також спрямовані на її успішне включення у трудову діяльність, вміння мобілізувати в певній ситуації отримані знання та досвід.

Здатності окремої людини (індивідуальні компетенції) утворюють базу для формування компетенцій більш високих рівнів, тобто взаємодія компетенцій, які притаманні окремому індивіду, породжують організаційну (колективну) здатність забезпечувати конкурентні переваги у довгостроковій перспективі за усіма напрямками діяльності організації.

Особливий інтерес науковців та практиків у сфері управління функціонуванням та розвитком сучасної організації викликають методологічні підходи до ідентифікації компетенцій організаційного рівня, оскільки формування саме цих компетенцій потребує забезпечення взаємодії комплексу індивідуальних компетенцій з метою досягнення цілей організації в межах існуючих позицій, так й для освоєння нових альтернатив.

Так, концепція управління організацією, що базується на використанні компетентного підходу, закладена К. К. Прахаладом та Г. Хамелом, розглядає організацію як соціальний інститут, головною характеристикою якого є компетенції, які характеризуються, за визначенням дослідників, набором здатностей, що ефективно використовуються. Деякі з компетенцій визнаються стратегічними і саме вони є основним джерелом конкурентоспроможності організації [1]. Центром компетентного підходу є, за визначенням А. Дрежера та Дж. Ріса [2], функціональні характеристики компетенцій організації (тобто ті ефекти, які є результатами застосування компетенцій підприємства), а не її структурна характеристика.

Прагнення визначити місце і роль компетенцій підприємства у забезпеченні його успішного розвитку простежується і серед вітчизняних дослідників. Наприклад, А. П. Наливайко визнає наявність групи економічних, управлінських та психологічних компетенцій. Згідно з такою концепцією економічні компетенції дають можливість підприємству ефективно функціонувати на певному етапі у відповідному аспекті (технології, науково-дослідні та впроваджувальні роботи, виробництво, маркетинг, післяпродажне обслуговування) [3].

Слід погодитися з дослідниками, які, розглядаючи підприємство як ієрархічну організаційну систему прийняття управлінських рішень, визначають, що для кожного

управлінського рівня підприємства можна виокремити власні компетенції, що забезпечують появу чи підсилення конкурентних переваг підприємства в цілому [4]. Це дає змогу стверджувати, що нині для успішного формування і реалізації довгострокового розвитку підприємства необхідно визнати наявність компетенцій певних рівнів, їх відповідність стратегічним цілям і можливість управління динамікою компетенцій.

Узагальнюючи теоретико-методологічні нароби в межах компетентного підходу в управлінні в роботі [4] визначається профіль компетенцій сучасного підприємства та пропонується ідентифікувати їх за п'ятьма рівнями:

- 1) окремих індивідуумів (професійні компетенції);
- 2) ролей, що виконують члени колективу в групах у процесі господарської діяльності (рольові компетенції);
- 3) здійснення певних функцій у процесі виробництва та реалізації продукції (функціональні компетенції);
- 4) підприємства як учасника ринкових відносин (стратегічні компетенції);
- 5) неповторності та відмітності підприємства (ключові компетенції).

Якщо аналізувати представлені компетенції за ступенем їх значущості для розвитку підприємства, то визначаються два їх рівні – рівень індивідуумів (професійні та рольові компетенції) та рівень організації (функціональні, стратегічні та ключові компетенції).

Проаналізуємо доцільність виділення вищезазначених компетенцій.

Концепція "індивідуальної" компетенції, поширена в менеджменті персоналу, ґрунтується на розумінні компетенції як набору навичок, яким повинен володіти індивід для виконання певної роботи. Рівень індивідуальних компетенцій включає *професійні компетенції* людини, під якими розуміються базові знання, вміння та здібності особистості, "що являють собою інваріантний компонент особистості сучасного фахівця та сприяє успіху в його професійній діяльності" [4], а також *рольові компетенції* як особисті характеристики, що визначають соціальну активність індивідуума у процесі організації та здійснення спільної діяльності людей у групах під час виконання певних виробничих завдань. Саме індивідуальні компетенції утворюють базис компетенцій підприємства як складної відкритої соціально-інституційної та техніко-технологічної системи.

Функціональні компетенції визначаються характерними здатностями підсистем організації ефективно здійснювати виробничі, збутові та інші функції. На погляд автора, функціональні компетенції мають операційний (оперативний) напрям, тобто спрямованість на збереження вже існуючих позицій підприємства у внутрішньому та зовнішньому середовищах.

Стратегічні компетенції (або за визначенням К. К. Прахалада та Г. Хамела ключові компетенції [5]) забезпечують освоєння підприємством нових ринків, створення нових продуктів та впровадження інновацій, що складає основу досягнення конкурентних переваг у довгостроковій перспективі, тобто вони спрямовані на досягнення ефективності в межах нових напрямів діяльності підприємства.

Деякі дослідники відокремлюють стратегічні та ключові компетенції, зауважуючи, що "на відміну від стратегічних, ключові компетенції дозволяють реалізувати принцип проактивної поведінки підприємства, згідно з яким останнє не тільки пристосовується до умов, які виникають у ринковому середовищі, а намагається створювати нові можливості для власного розвитку шляхом активного впливу на своє оточення" [4]. При цьому вони вважають, що ключові – це компетенції більш високого рівня.

Якщо розглянути погляди щодо формування ключових компетенцій, то найпоширенішим тлумаченням цієї категорії є їх ототожнення зі стратегічною компетенцією. Розвиваючи теорію конкурентних переваг і концепцію ключової компетенції в контексті ресурсної теорії фірми, Ф. Гуіяр та Дж. Н. Келлі пропонують визначати ключову компетенцію як взаємопов'язаний набір навичок, здібностей та технологій, який утворює унікальність компанії в певній галузі або сфері та може застосовуватися у багатьох видах бізнесу і галузях [6]. Саме створення нових можливостей, які забезпечують унікальність організації, є завданням та сутнісною характеристикою компетенцій стратегічного рівня, тому відокремлювати стратегічні і ключові компетенції не є доцільним.

На думку автора статті, компетенції найвищого рівня становлять складну взаємодію функціональних та стратегічних компетенцій і створюють групу *синергетичних компетенцій* організації. Синергетичні компетенції поєднують у собі здатність забезпечувати зростання за вже існуючими напрямками діяльності та створювати розвиток нових напрямів. Такий симбіоз є найбільш продуктивним для організації і створює такі переваги, які практично не можуть бути відтвореними конкурентами.

Наведена класифікація дає змогу дійти висновку про еволюційну природу створення компетентної організації шляхом переходу від індивідуальних до організаційних компетенцій. Таке уявлення дає можливість виділити різні рівні компетенцій, при цьому компетенції інтеграційного характеру нашаровуються на початкові, створюючи ієрархічну залежність, що дозволяє сформувати багаторівневу ієрархічну модель компетенцій організації (рисунок).

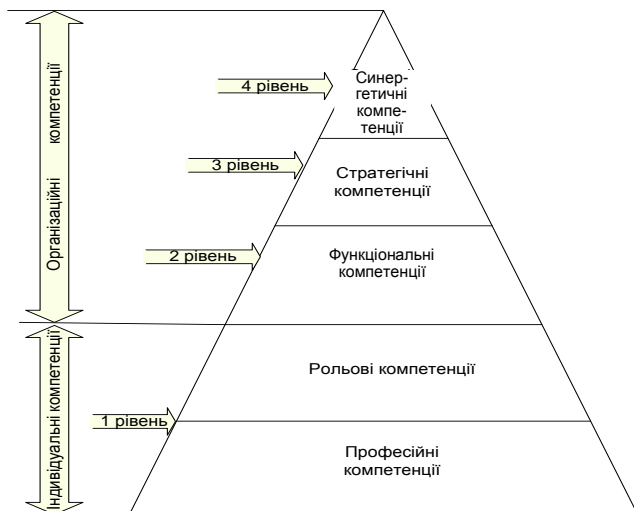


Рис. Багаторівнева ієрархічна модель компетенцій організації

Таким чином, можна виділити такі рівні компетенцій організації (див. рисунок):

- 1-й рівень: професійні та рольові компетенції;
- 2-й рівень: функціональні компетенції;
- 3-й рівень: стратегічні компетенції;
- 4-й рівень: синергетичні компетенції.

Відповідно до цього, доцільно визначити сутність компетентної організації. Компетентна організація – це організація, яка є носієм комплексу індивідуальних та організаційних компетенцій, що знаходяться в ієрархічній залежності та забезпечують її унікальність і конкурентні переваги у довгостроковій перспективі.

Слід наголосити, що компетенції утворюються внаслідок внутрішнього (органічного) розвитку організації, в основі якого лежить перехід з одного рівня на інший. Можливість модифікуватись, переходити на вищі стадії розвитку або ж, навпаки, потрапляти у кризові становища, потребує від організації зміни цілей, стратегій та способів їх реалізації. Вивчення та врахування теоретичних, практичних процесів циклічності розвитку організації дозволить передбачати її стан у майбутньому та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Важливим та актуальним постає завдання розробки концепції життєвого циклу компетентної організації.

Література: 1. Прахалад К. К. Стержневые компетенции корпорации / К. К. Прахалад, Г. Хэмел // В кн. Минцберг Г. Стратегический процесс / Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – С. 112–123. 2. Drejer A. Competence development and technology / Drejer A. & Riis J. O. // The International Journal of Technovation. – 1999. – Vol. 19. – Pp. 631–644. 3. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку : монографія / А. П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с. 4. Верба В. А. Проблеми ідентифікації компетенцій підприємства / В. А. Верба, О. М. Гребешкова // Проблеми науки. – 2004. – № 7. – С. 23–28. 5. Hamel G. Competing for the Future: Breakthrough Strategies for Seizing Control of Your Industry and Creating Markets of Tomorrow / G. Hamel, C. K. Prahalad. – Boston : Harvard Business School Press, 1994. – Pp 197–220. 6. Гуіяр Ф. Ж. Преобразование организации / Ф. Ж. Гуіяр, Дж. Н. Келлі ; пер. с англ. – М. : Дело, 2000. – 376 с.

Стаття надійшла до редакції
10.03.2010 р.

*Чем более точна наука, тем больше можно
из нее извлечь точных предсказаний.*

А. Франс

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

УДК 334.7

**Бузько І. Р.,
Буздаков Л. М.**

КООПЕРАЦІЙНА ВЗАЄМОДІЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА ВЕЛИКОГО БІЗНЕСУ І ЇЇ ОРГАНІЗАЦІЙНЕ СУПРОВОДЖЕННЯ

Анотація. Охарактеризовано проблеми та переваги розвитку коопераційної взаємодії підприємств малого та великого бізнесу. З урахуванням сучасного соціально-економічного стану України визначено напрями формування і розвитку такої взаємодії.

Аннотация. Охарактеризованы проблемы и преимущества развития кооперационного взаимодействия предприятий малого и большого бизнеса. С учетом современного социально-экономического состояния Украины определены направления формирования и развития такого взаимодействия.

Annotation. Problems and advantages of the development of cooperation interaction of the small and big business enterprises are characterized. With the allowance for a modern social and economic conditions of Ukraine directions of formation and development of such interaction are advanced.

Ключові слова: малий бізнес, великий бізнес, кооперація.

Світовий досвід розвитку країн з розвинутою економікою свідчить про високий рівень участі малого бізнесу у створенні валового внутрішнього продукту держави, що й до теперішнього часу не є характерним для української економіки. До того ж слід відзначити вкрай негативний розподіл підприємств малого бізнесу за регіональною ознакою, відповідно до якої поряд із деякими регіонами-лідерами існують такі, де розвиток означеного сектору майже у занепаді та практично не впливає на процеси регіонального економічного розвитку. Поряд з тим, як негативну тенденцію необхідно розглядати відсутність суттєвих зрушень у галузевій структурі малого бізнесу в напрямі збільшення питомої ваги підприємств виробничої та інноваційної спрямованості.

Усе це свідчить про необхідність відповідного інституціонального просування системи забезпечення стабільного розвитку малого підприємництва не як окремої сфери, а у контексті загального економічного розвитку всіх секторів національної економіки та її основи у вигляді великого бізнесу. Саме великі підприємства мають отримати належні стимули активної коопераційної та іншої взаємодії із малим бізнесом.

Дослідженням проблематики розвитку малого підприємництва та специфіки діяльності малих фірм присвячено значну кількість робіт зарубіжних, а останнім часом і вітчизняних вчених. Зокрема слід відзначити праці Х. Вела, Д. Лембдена, П. Уілсона, П. Друкера, М. Портера, З. С. Варналія, Л. Дмитриченко, А. Хімченка, Г. Білоуса, Ю. Долгорукова. Також слід відзначити внесок вчених у дослідження питань взаємодії малого і великого бізнесу, зокрема таких, як В. Кредісов, Д. Ляпін, В. Шпак, Т. Говорушко, О. Тимченко, Дж. Даннінг, Р. Коуз, Д. Стенворт, О. Уільямсон, А. Чандлер, Г. Клейнер та багато інших.

Однак швидкість змін ділового середовища, загострення конкурентної боротьби та сучасні глобальні кризові явища у світовій економіці вимагають проведення більш глибоких досліджень проблематики коопераційної взаємодії підприємств малого та великого бізнесу.

Метою статті є дослідження можливостей та напрямів розвитку коопераційної взаємодії підприємств малого та великого бізнесу.

Дослідження світового досвіду економічно розвинутих країн відносно взаємодії малих та великих підприємницьких структур свідчить про перспективність та необхідність кооперації підприємств. Окрім наявних переваг, що отримують безпосередньо підприємства від такої співпраці, слід відзначити її позитивний вплив на соціально-економічні показники розвитку та рівень економічного потенціалу як країни в цілому, так і її регіонів.

Серед основних переваг розвитку та налагодження коопераційної взаємодії підприємств малого та великого бізнесу слід виділити такі:

скорочення витрат, пов'язаних із заключенням угод;
зниження виробничих витрат за рахунок спеціалізації і розподілу праці, можливості для кожного підприємства зосереджуватися на головних для нього видах операцій;

розширення доступу до нової технології, інформації, спільної генерації новацій та інноваційних рішень;
прискорене впровадження інновацій, доступ до нових ринків;

розподіл ризику між учасниками коопераційної мережі пропорційно їх внеску в загальну справу.

Однак незважаючи на достатньо велику кількість потенційних переваг від коопераційної взаємодії підприємств малого та великого бізнесу, проведені дослідження дозволяють стверджувати про відсутність достатнього рів-

ня мотивації щодо її поширення. Зокрема, з боку великих підприємств простежується переважна орієнтація на вирішення поточних проблем функціонування та ігнорування стратегічного планування розвитку. Не в останню чергу це зумовлено складними кризовими явищами, що виникли у світовій та національній економічних системах, результатами яких стали нестача обігових коштів, наявність відносно-незайнятої робочої сили та загострення конкуренції. Це суттєво скоротило обсяги коопераційної взаємодії між великими підприємствами та спеціалізованими малими підприємницькими структурами, у першу чергу, за такими видами, як аутсорсинг, субконтрактинг, спільне виробництво і проекти та ін.

Очевидно, що за таких умов стимулювання мотивації щодо розширення коопераційної взаємодії великого та малого бізнесу повинно мати вигляд цілеспрямованої політики, що включатиме заходи нормативно-правового регулювання, податкового та економічного стимулювання, регулювання зайнятості та ін.

При цьому слід враховувати також і специфіку малого бізнесу, об'єктивні умови функціонування якого в сучасному національному економічному середовищі часто роблять не вигідною його участь у довготривалих коопераційних відносинах із великими підприємствами. Зокрема, можна виділити необхідність суттєвих інвестицій, загрозу неплатежів, податковий пресинг, низьку можливість "тінізації" операцій та ін.

Окрім таких "персоніфікованих" перешкод на шляху поширення коопераційної взаємодії підприємств малого та великого бізнесу слід виділити також ряд об'єктивних загальних причин, завдяки яким такі поширені у світі форми взаємодії, як лізинг, франчайзинг, створення технополісів, мережних територіальних структур тощо, мають в Україні обмежене використання. Найважливішими з них є низький рівень ділового середовища, недосконалість та часті зміни нормативно-правової бази, кризові явища у фінансовій та банківській сферах, рівень конкурентних відносин, нерозвиненість інформаційної бази та новітніх технологій. Вирішення означених проблем шляхом об'єктно-цілеспрямованої та виваженої державної політики відносно конкретних суб'єктів та інститутів створить передумови розширення й інституціоналізації коопераційної взаємодії підприємств малого та великого бізнесу.

Щодо практичного досвіду та оцінки ролі коопераційної взаємодії у функціонуванні малих та великих підприємств, то проведений аналіз даної проблематики серед суб'єктів господарювання Луганського регіону дозволив зробити такі висновки. Перш за все, слід враховувати, що більшість великих вітчизняних підприємств обробної промисловості, зокрема машинобудування та металообробки, формувалася на основі замкнутого циклу виробництва, з максимальним рівнем самозабезпечення. У зв'язку з цим, кількість залучених у коопераційні зв'язки зовнішніх малих підприємств є відносно незначною. До того ж велика частка зовнішніх закупівель припадає на енергоносії та сировину, постачальниками яких доволі часто є природні монополії.

Слід також відзначити різний рівень значущості кожного із малих підприємств, залучених у коопераційну взаємодію, для великого підприємства. Так, наприклад, у постачанні досліджуваних підприємств ХК "Луганськтепловоз" та ВАТ "Алчевський металургійний комбінат" беруть участь більше 100 та 200 малих підприємств відповідно. При цьому лише близько 5 % цих підприємств є повністю орієнтованими на свого головного партнера, тобто такіми, що постачають йому всю свою продукцію. Ще для 10 % малих підприємств головні партнери займають 40–50 % господарського обороту, а ще для 30 % з них – до 20–30 % господарського обороту. Окремо слід виділити малі під-

приємства, які є лише орендарями виробничих площ, офісних приміщень, устаткування тощо. Майже відсутніми є малі підприємства, що орієнтовані на інноваційні розробки та дослідницьку роботу.

Таким чином, внесок відокремлених самостійних малих підприємств у кінцеву продукцію великих підприємств є поки що незначним. Відповідно до цього й коопераційним зв'язкам із ними з боку великого бізнесу приділяється відносно низька увага, а основними їх напрямками є матеріально-технічне постачання та збут готової продукції. Низьким є рівень залучення малих підприємств до виконання деяких ремонтних та будівельних робіт, консалтингових й транспортних послуг, НДДКР. Взаємодія у сфері основного виробництва розглядається як принципово неможлива у зв'язку із високим рівнем фондоемності виробництва. Загалом, за оцінками керівного складу досліджуваних підприємств, можливості коопераційної взаємодії з малими підприємствами за іншими сферами діяльності є незначними, а загальний вплив означених суб'єктів на діяльність головного підприємства складає менш ніж 5 %.

До того ж слід відзначити і такі обставини, що задають перешкод на шляху розвитку коопераційної взаємодії великих та малих підприємств:

відсутність малих підприємств, здатних надавати необхідний великим підприємствам спектр поставок і послуг через нерозвиненість малого бізнесу в регіоні;

низька якість товарів і послуг, що виробляються малими підприємствами;

недотримання з боку малих підприємств строків поставок;

труднощі розрахунку з малими підприємствами через відсутність у них "живих грошей";

труднощі пошуку партнерів у сфері малого бізнесу через відсутність інформації про виробничі можливості малих підприємств.

Як найбільш перспективні сфери коопераційної взаємодії із малими підприємствами керівники досліджуваних підприємств виділили такі:

виробництво і постачання комплектуючих виробів;

ремонт і наладка устаткування;

вирішення соціальних проблем;

здійснення НДДКР та сприяння в упровадженні їх результатів;

використання відходів основного виробництва;

здача площ, приміщень та устаткування в оренду.

Таким чином, можна зробити висновок, що коопераційна взаємодія великих підприємств з малими поки що лежить у площині звичайних торговельних операцій. При цьому не виявлено випадків сприяння розвитку малих підприємств, що дозволило б визначити наявність цілеспрямованого комплексу заходів щодо розвитку коопераційної взаємодії великого бізнесу з малим. Відсутність означених заходів мотивується складним фінансовим становищем великих підприємств в умовах світової фінансової кризи, а також нестабільністю положення малих підприємств.

Однак виявлені перешкоди не повинні визначати тенденції та напрямки розвитку коопераційної взаємодії підприємств малого та великого бізнесу. На погляд авторів, заохочення такої співпраці повинно стати все більш важливою складовою як державної, так і корпоративної політики. Розробка та запровадження відповідних заходів правового, організаційного, інфраструктурного і загально-економічного характеру допоможуть малому бізнесу ефективно функціонувати в сучасних умовах світової фінансової кризи, а також створять сприятливі умови для реалізації позитивного ефекту взаємодії малого і великого бізнесу в перспективі. Кооперація малих та великих підприємств дозволить певним чином компенсувати недос-

коналість державної політики підтримки малого бізнесу та забезпечити його самоорганізацію.

Література: 1. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения, 2003. – С. 33. 2. Варналий З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналий. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2001. – 277 с. 3. Дмитриченко Л. І. Малий бізнес в системі підприємництва : монографія / Л. І. Дмитриченко, А. Н. Химченко. – Донецьк : Каштан, 2005. – 178 с. 4. Белоус Г. Развитие малого предпринимательства в Украине / Г. Белоус // Экономика Украины. – 2000. – № 2. – С. 35–41. 5. Долгоруков Ю. О развитии малого предпринимательства / Ю. Долгоруков, О. Кужман // Экономика Украины. – 2005. – № 12. – С. 11–18. 6. Великий і малий бізнес: глобальні тенденції розвитку господарської інтеграції й партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.academia.org.ua. 7. Взаимодействие малого и крупного бизнеса // Информационно-аналитический сборник. – М. : Институт предпринимательства и инвестиций, 2003. – 178 с.

Стаття надійшла до редакції
09.02.2010 р.

УДК 339.009.12

Піддубна Л. І.

КОНЦЕПЦІЯ ПРЕДМЕТНО-МЕТОДОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Проаналізовано сучасний стан та обґрунтовано концепцію предметно-методологічного оновлення і розвитку теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Аннотация. Проанализировано современное состояние и обоснована концепция предметно-методологического обновления и развития теории международной конкурентоспособности предприятия.

Annotation. The concept of subject and methodological renovation and development of company's international competitiveness theory in modern conditions are analysed.

Ключові слова: міжнародна економічна діяльність, міжнародна конкурентоспроможність підприємства, зовнішній ринок, потенціал зовнішньоекономічної взаємодії, результат.

На межі XX – XXI століть проблематика міжнародної конкурентоспроможності підприємств перетворилася в одну з найважливіших складових світової економічної думки. Об'єктивні причини її виключної актуальності є добре відомими: із критерію оцінки конкурентного успіху феномен міжнародної конкурентоспроможності стрімко перет-

ворився в імператив розвитку, на базі якого формується нова конфігурація міжнародного поділу праці, утверджуються нові правила гри на світових ринках, розподіляються у глобальних масштабах власність, доходи та ролі суб'єктів у світовій економіці.

Зародження теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства пов'язується, зазвичай, із японським "економічним дивом" і процесами глобалізації, що викликали потребу формування нового наукового інструментарію та методів їх осмислення. Дослідження вчених Гарвардської школи конкурентоспроможності дозволили ідентифікувати зміст і масштаби основних проблем глобальної конкуренції, актуалізувати перегляд класичної теорії порівняльних переваг і сконцентрувати дослідницький інтерес на пошук нових засобів і технологій досягнення міжнародного конкурентного успіху.

Основні наукові концепції, що поступово сформувалися в межах західних конкуруючих шкіл конкурентоспроможності (поведінкова, еволюціоністська, глобалістська, культурологістська, коаліційна, соціально-державна, інституційна, інноваційна) істотно розширили базовий аналітичний інструментарій і методологію дослідження міжнародної конкурентоспроможності підприємства, охоплюючи різні її аспекти.

Новітній етап розвитку наукового знання міжнародної конкурентоспроможності підприємства пов'язаний із працями вчених української і російської шкіл конкурентоспроможності, в яких предметом аналізу стають системно-структурні аспекти міжнародної економічної діяльності та просторові й інституційні аспекти у взаємодії її виробничої і ринкової систем.

Проте, незважаючи на активний науковий пошук, теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства як цілісного системного знання дотепер не сформовано, а сам термін "міжнародна конкурентоспроможність підприємства" не отримав однозначного теоретичного пояснення.

Мета цієї статті – обґрунтувати концепцію розвитку теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства на підставі її нового об'єкт-предметного і методологічного оформлення та категоріальної реінтерпретації феномену міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Теоретичну науку, як відомо, збагачує серйозний науковий дискурс, у перебігу якого й народжується істина. Наукове поняття "міжнародна конкурентоспроможність підприємства" в сучасній економічній науці майже відсутнє. Розбіжності у поглядах вчених, як правило, обмежуються аргументацією щодо можливостей підприємства виробляти товари і послуги, які відповідають вимогам світових ринків та обґрунтуванням ключових факторів досягнення міжнародного конкурентного успіху. При цьому у різних авторів ці можливості й фактори асоціюються із державно-регулятивною політикою [1], у других – із демократичним корпоратизмом [2], у третіх – із відносинами між урядом, бізнесом і працею [3], у четвертих – із соціально-політичними інститутами [4], у п'ятих – із стратегіями конкуренції [5], у шостих – із стратегічним потенціалом підприємства [6 – 8], у сьомих – із інноваціями [9 – 10]. Відповідно, дефініції міжнародної конкурентоспроможності підприємства будуються як логічні конструкції зі зв'язками "причина – наслідок" або "ключовий фактор – мета", наприклад, "стратегічний потенціал (інновації) – міжнародна конкурентоспроможність".

Практична цінність цих підходів є очевидною: в їх межах формується багате методологічне підґрунтя для факторного аналізу та оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Проте внесок цих наукових розробок у формування теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства стосується переважно її функці-

ональної частини (блоку), яка забезпечує "прямий вихід" на господарську практику.

Загалом слід визнати, що сучасних фундаментальних наукових розробок, присвячених міжнародній конкурентоспроможності підприємства як безпосередньому предмету дослідження, майже не існує. Це наукове поняття розглядається переважно у контексті проблем міжнародного економічного розвитку і процесів глобалізації, в яких акцент робиться на обґрунтування міжнародної конкурентоспроможності як атрибута глобальної конкуренції й кри-

терію оцінки потенціалу світогосподарської взаємодії. Аналіз наукових праць дозволяє стверджувати, що теорія міжнародної конкурентоспроможності підприємства як цілісне знання із сформованим предметним простором, власною методологією, системою категорій і законів сьогодні знаходиться на етапі становлення, коли більш розробленою є її функціонально-прикладна частина із достатньо розвинутою базою комплементарних і не суперечливих між собою конкретно-прикладних досліджень (рис. 1).

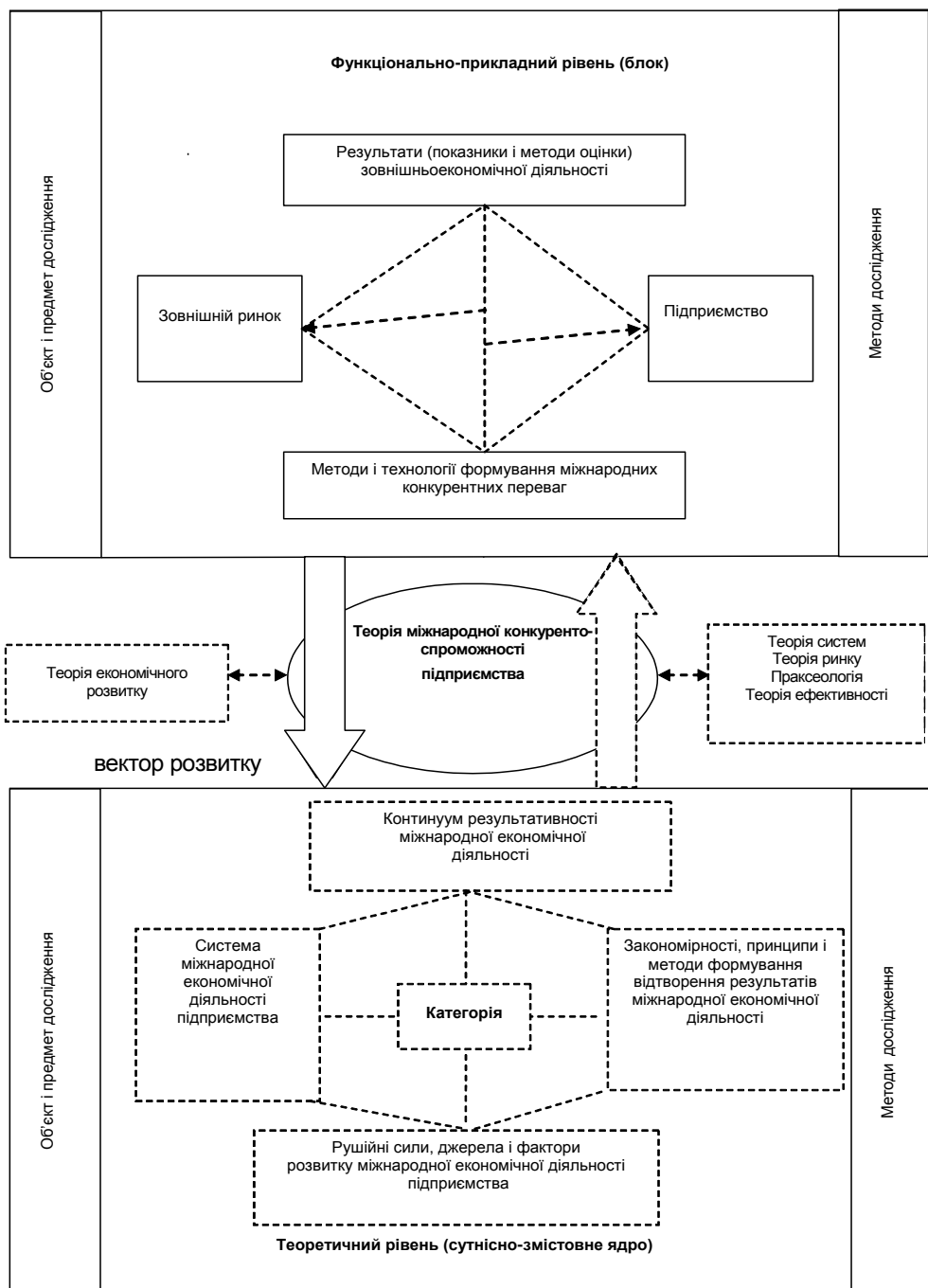


Рис. 1. Рівнева структура і предметне поле теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства

Проте і у функціональній частині залишаються "сірі місця", що пов'язані із поглибленим аналізом середовища міжнародного бізнесу та методів і технологій формування синергетичного ефекту взаємодії факторних джерел міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Такий стан відповідає моделі розвитку наукового знання, запропонованої академіком Б. Кедровим [11], коли на етапі становлення теорії темпи накопичення емпіричних даних випереджають темпи їх осмислення, а у векторному русі даних основний потік йде від емпірико-прикладного рівня до сутнісно-змістовного ядра теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства (див. рис. 1).

За цією ж моделлю зрозумілим стає не тільки повільніше формування сутнісно-змістовного ядра порівняно з функціонально-прикладним блоком теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства, а й вектор її подальшого розвитку – перехід від множини до інтегрованої концепції, від функціональності до субстактності, від одномірного до багатомірного й системного знання явища [11, с. 62]. Необхідність цього переходу зумовлюється зростанням гносеологічних "прогалин" сучасної теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

По-перше, предмет теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства в сучасному її оформленні [5, с. 12] інтегрований у предмет теорії конкуренції, що є філософсько-методологічним протиріччям і означає відсутність у ній власного предмета дослідження. Однією з причин цього є концептуальне заперечення неокласичною наукою соціодинаміки економічних систем та їх повне ототожнювання із ринковими системами.

По-друге, все більш неадекватною сучасній онтології об'єкта дослідження постає методологія теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Спроби експлікації цього феномену виключно на основі ендогенно детермінованих ринкових критеріїв методологічно і гносеологічно є обмеженими, оскільки ринковий механізм за онтологічними основами значно поступається механізму економічного розвитку, в якому, як зазначає С. Гареллі, "конкурентоспроможність стала тим, чим гравітація у фізиці" [12].

По-третє, з'ясування механізму "зчеплення" і взаємодії виробничої і ринкової систем міжнародної економічної діяльності підприємства як різних системних утворень виходить за межі власної економічної науки і вимагає комплементарного синтезу методологій теорії систем, еволюціонізму, праксеології, гомеостатики та інших наук. Будь-які спроби з'ясувати цей механізм засобами економічної науки є непродуктивними і призводять до методологічного кола, в якому причина є наслідком, суб'єкт виробничої діяльності ототожнюється із суб'єктом ринкової діяльності, а сфера "виробництва" конкурентних переваг – зі сферою реалізації конкурентоспроможності.

По-четверте, потреба подальшого розвитку теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства зумовлюється ускладненням механізмів формування результатів міжнародної економічної діяльності у площині системно-стратегічного, а не тільки ринкового бачення джерел розвитку, а крізь призму понять "національний економічний простір", "глобальні інтереси держави" і "національна безпека" "невидима рука" ринку істотно доповнюється "видимою рукою" держави.

Зазначені "прогалини" і протиріччя спричиняють зниження пізнавального потенціалу теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства, який дедалі бі-

льше відстає від потреб з'ясування складних і нелінійних процесів формування та відтворення результатів світового економічного розвитку в умовах зростаючої відкритості національних економічних систем і прогресуючої його асиметричності у різних сегментах світової економіки.

Теорія міжнародної конкурентоспроможності в сучасних її версіях досягла гносеологічної межі і стає обмеженою не тільки як інструмент наукового пізнання, а і як форма суспільної свідомості, в якій саме поняття "міжнародна конкурентоспроможність" дедалі більше набуває політико-ідеологічного змісту та ознак міфологізації. Мова йде про тип міфологізації, який ґрунтується на уявленнях "конкурентоспроможності" геть усіх явищ і процесів сучасного соціально-економічного, політичного, наукового і культурного життя – від конкурентоспроможних країн, регіонів, підприємств до конкурентоспроможних цін і товарів [13], власності і капіталу [14], менеджменту [15] і навіть мислення [16]. Виникає питання: якою мірою подібна "конкурентоспроможна риторика" пов'язана зі змістом і метою введення у науковий обіг цього поняття? Чи є вона адекватним вираженням його пізнавальних функцій або ж наслідком слабкої розробки концептуально-методологічних основ теорії конкурентоспроможності?

Ідея і пізнавальна роль поняття "конкурентоспроможність", уведеного західною економічною думкою, є дуже значущими, проте його теоретичне підґрунтя дотепер залишається досить вузьким, віддзеркаленням чого є безліч шкіл, концепцій і методологій дослідження конкурентоспроможності. Неможливо заперечувати спадкоємність базових теоретичних розробок і сучасних досліджень конкурентоспроможності, проте також очевидним постає й вектор сучасного наукового пошуку – прагнення нового покоління дослідників до системного осмислення явища, втілюючи ідею М. Портера, за якою "поглиблене дослідження конкурентоспроможності може забезпечити, зокрема, ... розгляд економічного розвитку в цілому" [5, с. 14], – ідеї, реалізація якої в межах неокласики виявилася неможливою. Її субститутом стало "одягнене" у прикладну форму з високою "рентабельністю" і "готове" до практичного використання функціональне знання зі слабким проявом у ньому сутнісно-змістовного ядра конкурентоспроможності. Асиметрія і нерівність, що виникли на ґрунті різношвидкості формування загальнотеоретичного і прикладного знання міжнародної конкурентоспроможності підприємства, мають бути подолані, що, на думку автора, потребує радикального оновлення предметно-методологічних основ теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Вивчення, аналіз та узагальнення новітніх досліджень вчених вітчизняної і зарубіжної шкіл конкурентоспроможності та врахування принципового висновку М. Портера щодо важливості включення у дослідницький процес "економічного розвитку у цілому" для поглибленого осмислення проблеми конкурентоспроможності дозволили запропонувати системну концепцію міжнародної конкурентоспроможності підприємства, принципів відмінності якої визначаються авторським баченням об'єкта, предмета і методології теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства (МКП) (таблиця).

Таблиця

**Порівняльна характеристика базової
(Гарвардська школа) та системної концепції
міжнародної конкурентоспроможності
підприємства**

Характеристики концепцій	Концепції МКП	
	базова	системна
Об'єкт	Міжнародна конкуренція як процес	Міжнародна економічна діяльність як процес і організаційна система
Предмет	Принципи і методи міжнародної конкуренції	Закономірності, принципи і методи формування та відтворення результатів міжнародної економічної діяльності підприємства
Мета	Детальний аналіз міжнародної конкуренції	Формування системного знання управління результатами міжнародної економічної діяльності підприємства
Методологічна схема дослідження	"Структура ринку – поведінка – результат"	"Структура системи міжнародної економічної діяльності – взаємодія підприємства і зовнішнього ринку – результат"
Методи дослідження	Феноменалізм, ситуаційний підхід	Системно-структурний і праксеологічний підходи
Результат	Ендогенна (поведінкова) модель МКП	Екзогенна (системно-праксеологічна) модель МКП

На думку автора, об'єктом теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства є не конкуренція на світових ринках, а міжнародна економічна діяльність як процес і як система взаємодіючих сфер виробництва, обміну і споживання (див. таблицю), що прямо чи опосередковано знаходить відображення в сучасних наукових працях, і, зокрема, у статтях: українського вченого О. Швиданенка [17] і російських вчених Л. Андреевої та Є. Миргородської [18]. Головна ідея, що висвітлюється у цих працях, визначається самою їх назвою і полягає в обґрунтуванні "доцільності використання теорії конкурентоспроможності для побудови системи вимірювання рівня розвитку країн в умовах глобалізації" [17, с. 663] і "необхідності розробки концепції конкурентоспроможності, що ґрунтується на системному підході до цілісності та усталеності економічного розвитку" [18, с. 82]. Об'єктивні підстави для розширення об'єкта теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства до координат системи міжнародної економічної діяльності формують зміни у механізмах міжнародного економічного розвитку.

По-перше, процеси глобалізації зумовлюють формування своєрідного "поля тяжіння і взаємодії", ступінь реальної участі в якому визначається результатами розвитку національних економічних систем. Звідси – актуальність проблематики, пов'язаної з тим, що саме на базі критерію конкурентоспроможності формуються нова конфігурація міжнародного поділу праці та новий механізм розподілу світового доходу між країнами. Інакше, на початку XXI століття міжнародна конкурентоспроможність стає імперативом функціонування та розвитку суб'єктів світогосподарської взаємодії.

По-друге, в економічній науці фактично здійснено перехід від концепції економічного зростання до більш широкої концепції усталеного економічного розвитку. Центральним моментом цього переходу є зміна принципів оцінки результативності розвитку: замість використання

критерію ефективності на передній план виходить орієнтація на критерій конкурентоспроможності, у повній відповідності з яким у розвинених країнах в останні два десятиріччя відбувалася радикальна перебудова галузевої та управлінської структур, інституційної та юридичної бази господарського та суспільного життя.

По-третє, проблема результативності міжнародного економічного розвитку істотно загострюється з огляду на тенденцію його "дединамізації", що проявляється у недостатності результатів для вирішення економічних і соціальних завдань розвитку, включаючи загальносвітову проблему зубожіння. Її розв'язання у площині інформатизації, стимулювання праці, дерегуляції ринку, або інших "вузьких місць" не забезпечує належного успіху. Конче потрібним стає формування системного знання закономірностей, принципів і методів формування результатів міжнародної економічної діяльності, що складає предмет теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Проблему визначення предмета теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства можна було б "закрити" твердженням, що конкурентоспроможність є органічною складовою континууму результативності сучасного економічного розвитку. Проте у такій постановці ця проблема лише проступає в усій її складності і, насамперед, – в онтологічному, гносеологічному і методологічному аспектах. Якщо онтологічний аспект пов'язаний із запитаннями "чому?" і "навіщо?", а гносеологічний – зі з'ясуванням "що являє собою?" міжнародна конкурентоспроможність підприємства, то методологічний аспект визначає структуру і зміст дослідницького процесу в отриманні відповідей на ці запитання. У роботах автора статті [19 – 21] обґрунтовано, що онтологічною основою міжнародної конкурентоспроможності підприємства є зміни в механізмах організації міжнародної економічної діяльності та в її результативному континуумі, а в гносеологічному плані вона виступає як засіб "інтелектуального освоєння" цих змін та відбиття в категоріальній формі імперативу усталеного функціонування підприємства як суб'єкта міжнародної економічної діяльності.

Визначення об'єкта і предмета теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства дозволяє стверджувати, що у полі зору її методології мають знаходитися такі аспекти, принципи і методи аналізу:

системний характер міжнародної економічної діяльності підприємства;

системно-структурний і функціональний взаємозв'язок виробничої і ринкової систем міжнародної економічної діяльності підприємства;

міжсередовищний простір та інституційний механізм взаємодії виробничої і ринкової систем міжнародної економічної діяльності підприємства;

принципи формування і координації результатів міжнародної економічної діяльності підприємства;

сутнісно необхідні умови та обмеження у реалізації цілей виробничої і ринкової систем міжнародної економічної діяльності підприємства.

Розгляд міжнародної економічної діяльності підприємства як системного комплексу із внутрішньою структурою, взаємозв'язками між виробничою і ринковою системами та інституційним простором їх взаємодії дозволяє стверджувати, що адекватну предмету теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства методологічну основу формують системно-структурний і праксеологічний підходи (див. рис. 1).

Якщо системний підхід спрямовує дослідницький процес у русло з'ясування закономірностей і принципів міжсистемної взаємодії підприємства і зовнішнього ринку, то застосування праксеологічного підходу дозволяє визна-

чити сутнісно необхідні передумови їх "зчеплення" та реалізації цілей їх взаємодії. Такий вектор методологічного оновлення теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства узгоджується із сучасними концепціями ринку та моделями координації результатів у системах економічного розвитку. Так, відомий французький теоретик-економіст Ж. Сапір у своїй роботі [22] акцентує увагу на тому, що "економіка будь-якої країни світу, яка в межах сучасної економічної науки визначається як ринкова, у реальності є системою взаємозв'язаних і взаємодіючих підсистем, в якій ринковий механізм є лише однією із форм їх координації. Ця система включає не тільки підсистеми виробництва, обміну і споживання, а й зв'язки і взаємодійності між економічними суб'єктами ... Рішення, що приймає окремих суб'єкт, формує результат діяльності, який впливає на рішення та результати діяльності інших суб'єктів. За цих обставин будь-яка економічна система є системою-потоків результатів, а траєкторія її руху (стан функціонування) у міжсистемному просторі може бути визначена лише крізь призму її взаємодії з іншими економічними системами" [22, с. 168–169]. Отже, виробництво і ринковий обмін є різними функціями в системі економічного розвитку, але, водночас, – взаємопов'язаними, оскільки результати виробництва (товари/послуги) спрямовуються у зовнішнє середовище і мають бути ідентифіковані у сфері ринкового обміну.

Проблема ідентифікації результатів міжнародної економічної діяльності в усій гостроті виникає за межами власне виробничої системи – тоді, коли підприємство вимушене виходити на зовнішні ринки з метою реалізації кінцевих результатів (товарів, послуг), а умови їх реаліза-

ції визначаються перехідною функцією – їх модифікованим значенням для зовнішнього ринку. Функціонально і технологічно модифікація результатів виступає як координація результатів у системі міжнародної економічної діяльності підприємства, яка в сучасній економічній науці описується переважно за атомістичною моделлю. У цій моделі індивідуальні результати агентів ринку забезпечують усталеність функціонування ринкової системи. Будь-які інші засоби координації результатів вважаються такими, що гальмують досягнення окремим агентом і усією ринковою системою їх результативного оптимуму. Принциповий недолік моделі координації результатів за принципом індивідуальних конкурентних успіхів/невдач є очевидним: концентрація влади "компетентних учасників" призводить до структурної деформації ринкової системи, витoku із неї частини внутрішніх результатів, а відтак – її ентропійного розпаду.

У теоретичному поясненні того, як функціонує система міжнародної економічної діяльності підприємства, підтримується її гомеостаз і здійснюється координація у ній результативних потоків, недостатньо затребуваним залишається добре розроблений апарат теорії систем, і, зокрема, такого її розділу, як гомеостатика. Застосування її аналітичного інструментарію дозволяє запропонувати модель, що ґрунтується на дезагрегації системи міжнародної економічної діяльності на дві протилежні системи – підприємство і зовнішній ринок – та їх інтегруванні в усталену систему, в якій за принципами гомеостатики здійснюється координація її результативних параметрів (рис. 2).

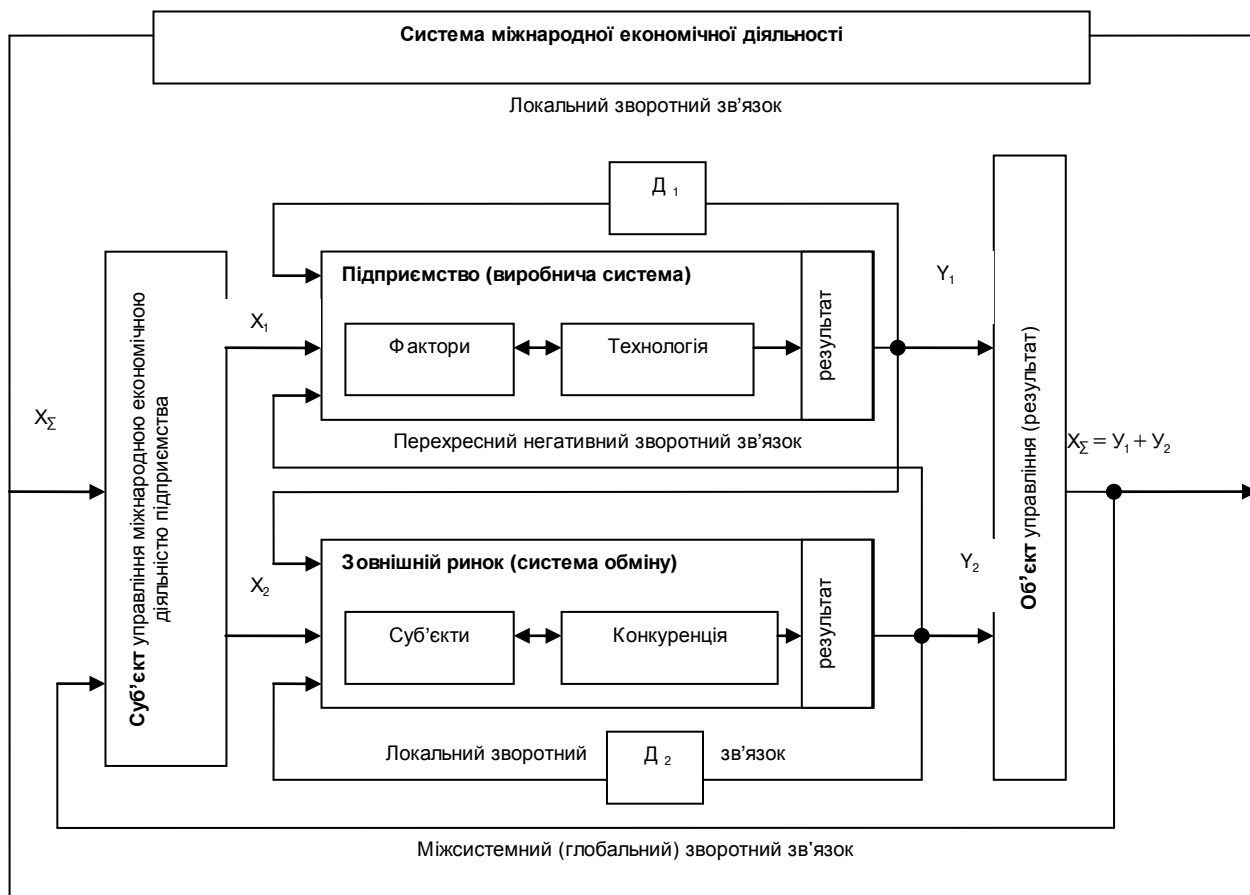


Рис. 2. Гомеостатична модель координації результатів у міжнародній економічній діяльності підприємства

Система міжнародної економічної діяльності підприємства є усталеною (див. рис. 2), якщо: $Y_{\Sigma} = Y_1 + Y_2$, – тобто, відповідає завданню суб'єкта управління, що поступає на вхід системи через зворотний негативний зв'язок. Сигнал зворотного зв'язку, що формується як $\Delta_{\Sigma} = X_{\Sigma} - Y_{\Sigma}$, впливає на входи виробничої і ринкової систем, щоб забезпечити $\Delta_{\Sigma} \rightarrow 0$. Дії та рішення суб'єкта можуть як узгоджувати міжсистемну взаємодію підприємства і зовнішнього ринку, так і дестабілізувати її, спричинюючи їх міжсистемний конфлікт.

У випадку розриву вхідного сигналу X_{Σ} гомеостаз "зникає" і відбувається повна руйнація системи. Якщо розмикається ланцюг вхідних сигналів X_1 і X_2 виробничої і ринкової систем, то відбувається односторонній "збій" системи – у ній "закупорюється" або потік результатів виробничої системи ($Y_1 \rightarrow 0$), або ринкової системи ($Y_2 \rightarrow 0$). Максимальний рівень невизначеності у функціонуванні системи настає у випадку розриву глобального зворотного зв'язку, коли гомеостатичний принцип регулювання результатів перестає функціонувати і виникають передумови розпаду системи.

Гомеостатичний підхід дозволяє з'ясувати механізми координації результативних потоків у кожній із складових системи міжнародної економічної діяльності, враховуючи різні критичні зони їх функціонування. Так, у виробничій системі ці зони формуються у площині "затрати – результати" і визначаються існуванням межі, за якою негативне співвідношення витрат і результатів веде до

руйнації виробничої системи як цілого. Для ринкової системи суперечливі начала функціонування пов'язані із перманентним витокком під тиском конкуренції частини внутрішніх результатів, а отже її ентропійним розпадом, подолання якого за принципами гомеостатики вимагає поповнення її через механізм зворотного зв'язку новими вхідними результатами.

У теоретичних дослідженнях наголос робиться на здатності підприємства "бачити" особливості зовнішнього ринку, який має корегувати його поведінку. Але проблема полягає у тому, що зовнішній ринок може взагалі "не бачити" підприємство, тоді як останнє має функціонувати "з огляду на ринок". Звідси, теоретична модель міжнародної конкурентоспроможності підприємства має передбачати методологічний опис, який би поєднував неоднорідні властивості підприємства і зовнішнього ринку. Реалізацію цієї вимоги забезпечують системний і праксеологічний підходи, в яких загальним "знаменником" і, водночас, ключовою компонентою систем підприємства і зовнішнього ринку, є результати їх функціонування, а опис механізму міжсистемної взаємодії здійснюється у термінах простору їх станів.

Виокремлюючи у міжсистемній взаємодії підприємства і зовнішнього ринку такі елементи, як міжсередовищний простір, інституційний механізм взаємодії та результат, можна визначити проблемні ситуації в реалізації цілей їх взаємодії та праксеологічні передумови їх розв'язання крізь теоретичну модель міжнародної конкурентоспроможності підприємства (рис. 3).

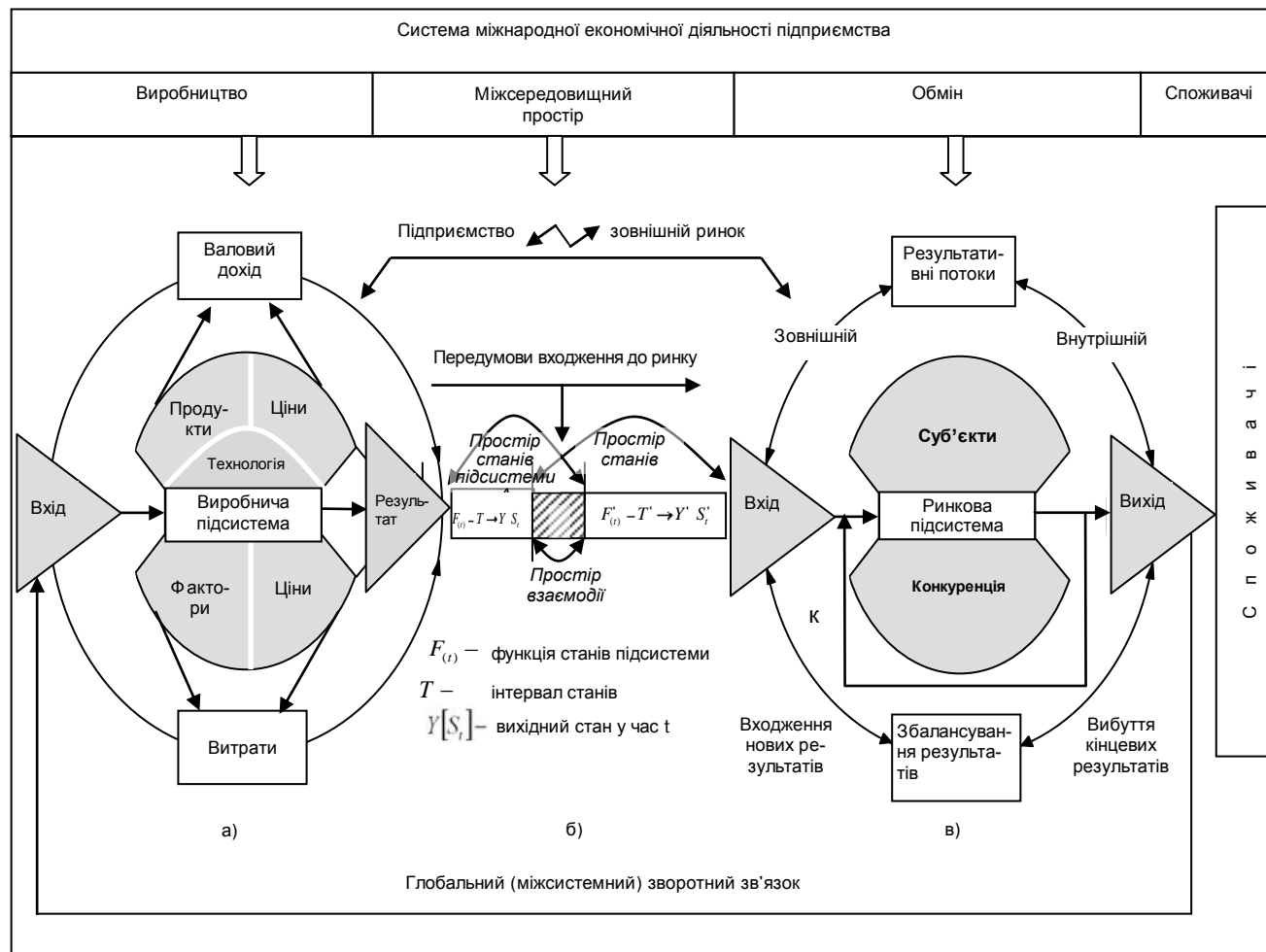


Рис. 3. Системно-праксеологічна модель міжнародної конкурентоспроможності підприємства

Наведена на рис. 3 системно-праксеологічна модель міжнародної конкурентоспроможності підприємства включає:

1) підприємство (виробничу систему), проблема функціонування якого полягає у тому, що воно вимушене виходити на зовнішній ринок для збуту результатів діяльності (товарів, послуг), відтворення яких визначається перехідною функцією – їх вхідним значенням для зовнішнього ринку (див. рис. 3. а);

2) зовнішній ринок, функціонування якого пов'язане із витоком частини внутрішніх результатів та припливом зовнішніх результатів, які виконують ключову роль у підтримці його гомеостазу через зворотний зв'язок K ринку із зовнішнім середовищем (див. рис. 3. в);

3) міжсередовищний простір, роль якого виконує інституційний механізм регулювання правил і норм конкурентної взаємодії суб'єктів міжнародної економічної діяльності (див. рис. 3. б)).

Складовими елементами моделі міжнародної конкурентоспроможності підприємства (див. рис. 3) є також: структура, простір станів і спільний простір взаємодії підприємства і зовнішнього ринку. При певній комбінації факторів виробництва стан підприємства (S) у момент часу t є відображенням ефективності внутрішніх бізнес-процесів. Сукупність станів формує простір станів підприємства (S_1, S_2, \dots, S_n), а обмеженням у його функціонуванні є простір станів зовнішнього ринку. Зняття цього обмеження є сутнісно необхідною умовою реалізації мети підприємства – його входження у зовнішній ринок.

У форматі теорії систем можна зазначити, що зчеплення підприємства із зовнішнім ринком забезпечується за умови, коли K більше нуля і менше або дорівнює одиниці, тобто $0 < K \leq 1$ (див. рис. 3. б)). У різноманітній ситуації сутнісно необхідною умовою формування спільного простору взаємодії підприємства і зовнішнього ринку є наявність релевантних властивостей потенціалу підприємства, які визначають саму можливість взаємодії та її масштаби. Категоріальний зміст цих властивостей як формально-праксеологічної основи формування спільного простору взаємодії підприємства і зовнішнього ринку виражає поняття "міжнародна конкурентоспроможність підприємства".

Маючи апіорі системну сутність, міжнародна конкурентоспроможність підприємства відображає стан ресурсно-технологічної (потенціал взаємодії), просторово-темпоральної (поле і час взаємодії), інституційної (правила і норми взаємодії), соціально-когнітивної (здатність до взаємодії) та інформаційної (ступінь взаємодії) складових системи міжнародної економічної діяльності підприємства. Узагальнення якісних і кількісних ознак дозволяє визначити міжнародну конкурентоспроможність підприємства як наукове поняття, що виражає інтегративну властивість потенціалу зовнішньоекономічної взаємодії підприємства, необхідного для виконання ним функцій суб'єкта міжнародної економічної діяльності.

Наявність міжнародної конкурентоспроможності, з одного боку, є передумовою реалізації мети суб'єкта міжнародної економічної діяльності, а з іншого – зняття внутрішнього протиріччя зовнішнього ринку – між індивідуальним механізмом формування результатів і системним механізмом їх збалансування та підтримки гомеостазу. Міжнародна конкурентоспроможність є нормою або "способом буття" суб'єктів міжнародної економічної діяльності, і, водночас, – інструментом їх системного стягування і взаємодії.

Пропонована концепція розвитку теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства, зрозуміло, не є вичерпною, проте вона містить такі новації, які, на погляд

автора, дозволяють заповнити існуючі її прогалини, а отже – підвищити її аналітичну і прогностичну цінність:

подано в новому об'єкт-предметному і методологічному оформленні теорію міжнародної конкурентоспроможності підприємства, що дозволяє виокремити її науковий статус і місце у системі економічного знання;

запропоновано нову методологію дослідження міжнародної конкурентоспроможності підприємства, що забезпечує підвищення рівня концептуалізації в обґрунтуванні її сутності та категоріальної інтерпретації;

розроблено формалізовану модель міжнародної конкурентоспроможності підприємства, що дозволяє поглибити розуміння системних основ і сутнісно-необхідних передумов її формування;

у контексті інтегрованого поняття "міжнародна економічна діяльність" з'ясоване ендегенне походження міжнародної конкурентоспроможності підприємства, що детермінується не силами ринкової конкуренції, а законами і принципами міжсистемної взаємодії підприємства і зовнішнього ринку й акцентує увагу на значущу роль інституційних технологій її формування.

Подальшу фундаменталізацію теорії міжнародної конкурентоспроможності підприємства доцільно здійснювати за такими напрямками: 1) розробка варіативних форм і формалізованих моделей зчеплення та взаємодії підприємства і зовнішнього ринку в релевантних умовах міжнародної економічної діяльності; 2) оптимізація системно-структурних характеристик міжнародної економічної діяльності підприємства у контексті критеріїв її результативності та конкурентоспроможності.

Література: 1. Johnson Ch. MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975 / Ch. Johnson. – Stanford : Stanford University Press, 1982. 2. Katzenstein P. Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe / P. Katzenstein. – Itaca : Cornell University Press, 1985. 3. U.S. Competitiveness in the World Economy / B. R. Scott ed. – Boston : Harvard business School Press, 1985. 4. Hart A. J. Rival Capitalists: International competitiveness in the United States, Japan, and Western Europe / A. J. Hart. – London : Cornell University Press, 1992. 5. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с. 6. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия : науч. изд. / под. ред. Ю. Б. Иванова. – Харьков : Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с. 7. Тищенко А. Н. Стратегия управления развитием предприятия / А. Н. Тищенко, О. С. Головки. – Харьков : ЭДЭНА, 2003. – 198 с. 8. Отенко И. П. Стратегический потенциал как источник развития конкурентоспособности предприятия / И. П. Отенко // Конкурентоспособность: проблемы науки та практики : монографія. – Харків : ВД "ИНЖЕК", 2006. – С. 228–246. 9. Hamel G. Competing for the Future / G. Hamel, C. K. Prahalad. – Boston (Mass.) : Harvard Business School Press, 1994. 10. Hamel G. Leading the Revolution / G. Hamel. – Boston (Mass.) : Harvard Business School Press, 2000. 11. Кедров Б. М. Классификация наук / Б. М. Кедров. – М. : Наука, 1985. – 284 с. 12. Garelli S. The Four Fundamental Forces of Competitiveness / S. Garelli // The World Competitiveness Report IMD. – 1997. 13. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика / А. Ю. Юданов. – М. : Издательство ГНОМ и Д., 2001 – 304 с. 14. Смагач О. Відкритість транзитивних економік: теоретико-методологічний аспект / О. Смагач // Журнал європейської економіки. – Т. 2 (№ 1). – Березень 2003 р. – С. 60–86. 15. Качалина Л. Н. Конкурентоспособный менеджмент / Л. Н. Качалина. – М. : Издательство – Книготорговый центр "Маркетинг", 2002. – 398 с. 16. Отмахов П. Рационализм в экономической науке: теория и практика / П. Отмахов // Вопросы экономики. – 1999. – № 9. – С. 119 –

136. 17. Швиданенко О. А. Концепція конкурентоспроможності як система вимірювання рівня розвитку національних економік / О. А. Швиданенко // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Спец. вип. Економіка підприємства: теорія і практика. – 4.11. – К. : КНЕУ, 2008. – С. 663–670. 18. Андреева Л. Взгляд на системную конкурентоспособность как доминанту устойчивого экономического развития / Л. Андреева, Е. Миргородская // Экономист. – 2004. – № 1. – С. 81–88. 19. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : монографія / Л. І. Піддубна. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 368 с. 20. Піддубна Л. І. Онтологічні основи конкурентоспроможності / Л. І. Піддубна // Економіка розвитку. – 2007. – № 4 (44). – С. 29–32. 21. Пономаренко В. С. Конкурентоспроможність як імператив функціонування та розвитку сучасних економічних систем / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна // Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики : монографія. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2007. – С. 7–22. 22. Sapir J. Les trous noir de la science économique. Essai sur l'impossibilité de penser le temps et l'argent / J. Sapir. – Paris, 2000.

Стаття надійшла до редакції
04.02.2010 р.

УДК 005.32:621

Новікова М. М.

МЕТОДИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Запропоновано залежність між наявним рівнем розвитку трудового потенціалу промислових підприємств машинобудування та результативністю їх діяльності (потенціалом фінансової стійкості) як методичне обґрунтування прийняття рішень у системі управління трудовим потенціалом.

Анотация. Представлено зависимость между достигнутым уровнем развития трудового потенциала промышленных предприятий машиностроения и результативностью их деятельности (потенциалом финансовой устойчивости) как методическое обоснование принятия решений в системе управления трудовым потенциалом.

Anotation. The relationship between the existing labor potential level of industrial enterprises and their activity efficiency (potential financial stability) is considered as a methodical ground of decision-making in the enterprise labor potential system management.

Ключові слова: трудовий потенціал машинобудівних підприємств; потенціал фінансової стійкості; обґрунтування управлінських рішень; залежність між рівнем трудового потенціалу та результативністю діяльності підприємства.

Машинобудівна галузь України є потужним промисловим виробництвом, про що свідчить частка обсягу реалізованої продукції машинобудування в загальному обсязі промислової продукції, яка складає 12,3 % (за середніми даними у 2001 – 2008 рр.). Але в останній час світова економічна криза спричинила негативні наслідки, що обумовило падіння річних індексів виробництва продукції машинобудування (скорочення на 51,4 % у січні – вересні 2009 р. відносно аналогічного періоду попереднього року; на 20 % у 2008 р. відносно попереднього року). У 2008 р. відносно попереднього – темпи приросту обсягів реалізованої продукції машинобудування скоротилися на 19,24 %, а у січні – вересні 2009 р. відносно відповідного періоду попереднього року – на 83,24 %. Вихід з існуючої ситуації полягає в ефективному використанні ресурсів, найважливішим з яких є трудові ресурси, які мають потужний трудовий потенціал. Трудовий потенціал підприємства складається з трудового потенціалу персоналу та умов його реалізації, тому визначення та обґрунтування залежності між трудовим потенціалом підприємства та результатами його реалізації створює можливості методичного обґрунтування прийняття рішень щодо ефективного використання трудового потенціалу в машинобудівній галузі.

Теоретико-методологічним питанням обґрунтування управлінських рішень щодо використання трудового потенціалу приділено увагу в наукових працях таких вчених-економістів, як О. Амоша, В. Гриньова, О. Новікова, В. Антонюк, Л. Шаульська, І. Бажан, І. Джайн, М. Ким, В. Костів, А. Криклій, О. Левченко, Л. Ноджак, А. Панкратов, С. Пирожков, Н. Шаталова, Л. Шамільова, Л. Шевчук [1 – 9], але досі не існує методики обґрунтування управлінських рішень, що заснована на функціональній залежності рівня розвитку трудового потенціалу машинобудівних підприємств і результативності їх діяльності (за показниками фінансової стійкості). Тому метою даної статті є розробка методики обґрунтування прийняття рішень у системі управління трудовим потенціалом підприємства, що заснована на функціональній залежності рівня розвитку трудового потенціалу підприємства та результативності його діяльності. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: визначити та обґрунтувати функціональну залежність між рівнем розвитку трудового потенціалу машинобудівних підприємств та результативністю його реалізації; розробити й обґрунтувати критерії оцінювання наявного рівня розвитку трудового потенціалу підприємств машинобудування; запропонувати алгоритм обґрунтування прийняття рішень у системі управління трудовим потенціалом промислових підприємств.

Відповідно до результативного підходу до визначення сутності та змісту трудового потенціалу підприємства – це накопичений результат об'єднання трудових потенціалів працівників, які мають кількісні та якісні ознаки, з певними можливостями та станом внутрішнього середовища підприємства, що створює умови, реалізації та розвитку трудових характеристик найманої праці, спрямованої на забезпечення певного результату. Результативність діяльності машинобудівних підприємств узагальнюється в досягнутому потенціалі фінансової стійкості, що об'єднує такі фінансові показники-коефіцієнти: автономії; абсолютної ліквідності; оборотності обігових коштів; рентабельності власного капіталу; маневреності власного капіталу; фінансової незалежності; зносу основних фондів; фінансової залежності; концентрації залученого капіталу; покриття довгострокових вкладень; довгострокового залучення позикових коштів; співвідношення залучених та власних коштів [10]. Результати визначення досягнутого потенціалу фінансової стійкості підприємств машинобудування (результативних показників) і наявного рівня розвитку їх трудового потенціалу подано у табл. 1. Реалізація наявного рівня трудового потенціалу підприємства обумовлює результативність діяльності машинобудівних підприємств.

Необхідно звернути увагу на те, що наявний рівень розвитку трудового потенціалу підприємства визначається за такою формулою:

$$ТПП_k^t = V \times \sum_{i=1}^n PPTP_{Pr.k.i}^t + V \times \sum_{j=1}^m PPU^t_{k,j}, \quad (1)$$

де $ТПП_k^t$ – наявний рівень розвитку трудового потенціалу k-го машинобудівного підприємства в періоді "t";

$PPTP_{Pr.k.i}^t$ – рівень розвитку трудового потенціалу працівників підприємства в періоді "t", що складається з сукупності "i - x" показників, при цьому $i = \overline{1, \dots, n}$;

$PPU^t_{k,j}$ – рівень розвитку умов реалізації трудового потенціалу працівників у періоді "t", що складається з сукупності "j - x" показників, при цьому $j = \overline{1, \dots, m}$;

V – вага певної складової ТПП;

k – кількість підприємств машинобудування $k = \overline{1, \dots, 33}$.

Критерії оцінювання інтегрального показника, що характеризує наявний рівень розвитку трудового потенціалу машинобудівних підприємств, були розраховані за таким алгоритмом:

1. Визначення максимальних та мінімальних значень показників, що характеризують наявний рівень розвитку трудового потенціалу машинобудівних підприємств (198 спостережень).

2. Нормування показників за формулою (2) та визначення наявного рівня розвитку трудового потенціалу машинобудівних підприємств:

$$НТПП_k^t = 1 - \frac{\max_{ТПП} - ТПП_k^t}{\max_{ТПП} - \min_{ТПП}}, \quad (2)$$

де $НТПП_k^t$ – наявний рівень розвитку трудового потенціалу k-го машинобудівного підприємства у t-му періоді;

$\max_{ТПП}$ – максимальний рівень розвитку трудового потенціалу машинобудівних підприємств;

$\min_{ТПП}$ – мінімальний рівень розвитку трудового потенціалу машинобудівних підприємств.

3. Обґрунтування критеріїв оцінювання рівня розвитку трудового потенціалу машинобудівних підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

Критерії оцінювання трудового потенціалу машинобудівних підприємств

Критеріальний рівень				
Дуже низький (ДН)	Низький (Н)	Середній (С)	Високий (В)	Дуже високий (ДВ)
Межі критеріального рівня				
$0,0000 \leq ТПП \leq 0,2000$	$0,2001 \leq ТПП \leq 0,4000$	$0,4001 \leq ТПП \leq 0,6000$	$0,6001 \leq ТПП \leq 0,8000$	$0,8001 \leq ТПП \leq 1,0000$

Результати оцінювання наявного рівня розвитку трудового потенціалу машинобудівних підприємств показали, що за середніми даними (за шість років 2003 – 2008 рр.)

17 підприємств машинобудування мали дуже низький наявний рівень трудового потенціалу; 14 підприємств – низький; 2 підприємства мали середній рівень наявного трудового потенціалу. Це свідчить про те, що досліджувані підприємства мають можливості подальшого розвитку наявного рівня трудового потенціалу. Але для обґрунтування управлінських рішень, реалізація яких спрямована на зміцнення трудового потенціалу промислових підприємств, необхідно визначити якою функціональною залежністю можна визначити зв'язок наявного рівня розвитку трудового потенціалу машинобудівних підприємств і результативності їх діяльності. З цією метою було поставлено задачу, математичний опис якої має такий вигляд:

$$ТПП = f(ПФСП),$$

де ТПП – трудовий потенціал підприємства;

ПФСП – потенціал фінансової стійкості підприємства.

Алгоритм визначення та обґрунтування функціональної залежності між досягнутим рівнем розвитку трудового потенціалу машинобудівних підприємств і результативністю їх діяльності полягає у такому:

1. Формування таблиці вихідних даних.

2. Використання функції нелінійного оцінювання (Nonlinear Estimation) на основі лінійної регресії з перериванням (Piecewise linear regression).

3. Отримання частинного виду функціональної залежності, що має такий вигляд:

$$ТПП = 1,816668 - 0,005005 \times ПФСП, \quad \text{якщо } ТПП < 2,246406, \quad (3)$$

$$ТПП = 2,751659 + 0,024717 \times ПФСП, \quad \text{якщо } ТПП > 2,246406. \quad (4)$$

4. Оцінювання параметрів моделі на основі коефіцієнта кореляції, який дорівнює 0,7581, а також на основі експериментальної перевірки поведінки отриманої функціональної залежності.

5. Формулювання рекомендацій щодо застосування запропонованої функціональної залежності між досягнутим рівнем трудового потенціалу машинобудівних підприємств і результативністю їх діяльності.

Таким чином, якщо досягнутий рівень розвитку трудового потенціалу підприємства складає 2,246406 (21,06 %), то існує така залежність: чим вище рівень розвитку трудового потенціалу підприємства (від рівня 2,246406), тим вище потенціал його фінансової стійкості (4) і навпаки, чим вище рівень розвитку трудового потенціалу підприємства, тим нижче потенціал його фінансової стійкості (3), тому керівництво машинобудівних підприємств мають, по-перше, забезпечити рівень розвитку їх трудового потенціалу не нижче 2,246406, а по-друге, сприяти підвищенню рівня цього показника, що забезпечить зростання потенціалу фінансової стійкості шляхом покращення фінансового стану підприємств.

Література: 1. Якість трудового потенціалу та управління трудовою сферою в Україні: соціальна експертиза : монографія / О. І. Амоша, О. Ф. Новікова, В. П. Антонюк, Л. В. Шаульська та ін. – Донецьк : НАН України, Ін-т економіки пром-ті, 2006. – 208 с. 2. Бажан І. І. Трудовий потенціал України: формування та використання : монографія / І. І. Бажан. – Донецьк : ТОВ "Юго-Восток, Лтд", 2006. – 144 с. 3. Джайн І. О. Оцінка трудового потенціалу : монографія / І. О. Джайн. – Суми : ІТЛ "Університетська книга", 2002. – 250 с. 4. Ким М. Н. Трудовий потенціал: формування, використання, управління : учебн. посіб. / М. Н. Ким. – Харьков : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2003. – 250 с. 5. Крик-

лій А. С. Освіта і професійне навчання як чинники розвитку трудового потенціалу : монографія / А. С. Криклій. – К. : Репрографіка, 2005. – 473 с. 6. Левченко О. М. Управління якістю трудового потенціалу регіону : монографія / О. М. Левченко. – Кіровоград : КОД, 2002. – 136 с. 7. Ноджак Л. С. Демографічні чинники формування і використання трудового потенціалу за ринкових перетворень : монографія / Л. С. Ноджак. – Львів : ІРД НАНУ, 2004. – 188 с. 8. Панкратов А. С. Управление воспроизводством трудового потенциала : монография / А. С. Панкратов. – М. : Изд-во МГУ, 1988. – 279 с. 9. Шевчук Л. Т. Медико-соціальні аспекти використання трудового потенціалу: регіональний аналіз і прогноз : монографія / Л. Т. Шевчук. – Львів, 2003. – 489 с. 10. Новікова М. М. Потенціал фінансової стійкості машинобудівних підприємств / М. М. Новікова // Наукові праці НДФІ. – К. : ЗАТ "ВПОЛ", 2009. – № 2(47). – С. 99–106.

Стаття надійшла до редакції
19.01.2010 р.

УДК 339.13:339.37

Корженко К. А.

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ХАРАКТЕРИСТИК МІСЦЬ ЛОКАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація. Визначено, що одним з головних факторів вирішення проблеми неприбуткової торговельної діяльності є вибір вигідного місця розташування торговельного підприємства. Залежно від типу та територіального розміщення об'єкта запропоновано прийоми та методи стабілізації й розвитку торговельної діяльності. Проаналізовано ефективність роботи підприємств на прикладі підприємств роздрібною торгівлі канцелярськими товарами у м. Харкові. Визначені основні показники конкурентоспроможності підприємств.

Аннотация. Определено, что одним из главных факторов решения проблемы убыточной торговой деятельности является выбор выгодного места размещения торгового предприятия. В зависимости от типа и территориального расположения объекта предложены методы стабилизации и развития торговой деятельности. Проанализирована эффективность работы на примере предприятий розничной торговли канцелярскими товарами в г. Харькове. Определены основные показатели конкурентоспособности предприятий.

Annotation. The choice of advantageous place of trade enterprise as one of the main factors to solve the problem of unprofitable trading is determined. The methods of stabilization and development of trade activity depending on a type and territorial location of object are offered. The effective work on the example of enterprises of office goods retail business in Kharkov is analyzed. The basic indexes of competition of enterprises are certain.

Ключові слова: локалізація підприємств, комерційна зацікавленість, інвестиційна привабливість, товарообіг, рентабельність, прибутковість.

Основною проблемою багатьох підприємств роздрібною торгівлі в умовах ринкової трансформаційної економіки України є неадекватні реальній ситуації дії щодо стабілізації їх функціонування та адаптації до нових вимог і законів. В умовах ринку саме перманентні зміни у процесі функціонування підприємства стають невід'ємною ознакою сучасного управління, своєрідним інструментом для досягнення вищого рівня ефективності діяльності, забезпечення конкурентних переваг, кращого способу задоволення вимог споживачів тощо [1].

Дослідженню сучасних проблем вибору вигідного місця розташування підприємств торгівлі приділяють увагу досить велика кількість вітчизняних вчених, а саме: Н. О. Голошубова [2], [3] розкриває структурні та територіальні особливості місць, що впливають на організацію торговельної діяльності підприємства; В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Ребицький, С. І. Рудницький, Ю. М. Хом'як пропонують науково обґрунтовані підходи до вибору вигідного територіального розміщення торговельного об'єкта; К. Д. Гурова здійснює порівняльний аналіз економічної ефективності та фінансової стабільності, що обумовлює вибір місця локалізації об'єктів роздрібною торгівлі. Значний інтерес для дослідження означеної проблеми викликають праці С. Л. Гуляєва – в галузі оцінки комерційної привабливості стратегічних зон та їх регіональних особливостей для вибору найбільш перспективних місць розташування підприємств [4], а також В. С. Марцина – в галузі розміщення підприємств та формування механізму ефективного функціонування і розвитку торговельної діяльності [5].

Завданням даної наукової статті є проведення аналізу економічної привабливості місць локалізації підприємств роздрібною торгівлі. Здійснення ефективної торговельної діяльності неможливо без визначення факторів, що впливають на структуру і обсяги роздрібною товарообігу. Стабільність і збалансоване економічне зростання, конкурентоспроможність торговельного підприємства залежить від цілого комплексу факторів, ефективне поєднання яких дає оптимальний за даних умов результат. Однією з необхідних умов успішного функціонування є оптимальне місце розташування підприємства [6].

Встановлення і дотримання основних вихідних критеріїв, що впливають на ефективність діяльності торговельного підприємства, є необхідною умовою при визначенні оптимального місця розташування торговельного об'єкта. Об'єктами даного аналізу є підприємства роздрібною торгівлі, що функціонують на ринку канцелярських товарів, і тому як основні критерії вибору визначають максимізацію споживчого попиту. Процес максимізації попиту включає, по-перше, пошук конкретного місця, в районі якого очікується найбільша концентрація потенційних споживачів; по-друге, формування певної мережі місць розміщення, що відповідають встановленим нормативам концентрації населення; по-третє, встановленню рейтингу їх привабливості [7].

При цьому слід враховувати, що необхідно створити максимальну адаптацію територіальної організації торговельних об'єктів до стереотипів і моделей поведінки споживачів та їх запитів [3].

Метою даної наукової роботи є визначення особливостей роботи торговельного підприємства на ринку та впровадження індивідуальних заходів ефективного функціонування підприємств на основі аналізу основних характеристик місць їх локалізації. Залежності від встановленого напрямку орієнтації торговельного процесу, запропонувати прийоми, що формують стабільно високий споживчий

фіка, 2005. – 473 с. 6. Левченко О. М. Управління якістю трудового потенціалу регіону : монографія / О. М. Левченко. – Кіровоград : КОД, 2002. – 136 с. 7. Ноджак Л. С. Демографічні чинники формування і використання трудового потенціалу за ринкових перетворень : монографія / Л. С. Ноджак. – Львів : ІРД НАНУ, 2004. – 188 с. 8. Панкратов А. С. Управление воспроизводством трудового потенциала : монографія / А. С. Панкратов. – М. : Изд-во МГУ, 1988. – 279 с. 9. Шевчук Л. Т. Медико-соціальні аспекти використання трудового потенціалу: регіональний аналіз і прогноз : монографія / Л. Т. Шевчук. – Львів, 2003. – 489 с. 10. Новікова М. М. Потенціал фінансової стійкості машинобудівних підприємств / М. М. Новікова // Наукові праці НДФІ. – К. : ЗАТ "ВІПОЛ", 2009. – № 2(47). – С. 99–106.

Стаття надійшла до редакції
19.01.2010 р.

УДК 339.13:339.37

Корженко К. А.

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ХАРАКТЕРИСТИК МІСЦЬ ЛОКАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація. Визначено, що одним з головних факторів вирішення проблеми неприбуткової торговельної діяльності є вибір вигідного місця розташування торговельного підприємства. Залежно від типу та територіального розміщення об'єкта запропоновано прийоми та методи стабілізації й розвитку торговельної діяльності. Проаналізовано ефективність роботи підприємств на прикладі підприємств роздрібною торгівлі канцелярськими товарами у м. Харкові. Визначені основні показники конкурентоспроможності підприємств.

Аннотация. Определено, что одним из главных факторов решения проблемы убыточной торговой деятельности является выбор выгодного места размещения торгового предприятия. В зависимости от типа и территориального расположения объекта предложены методы стабилизации и развития торговой деятельности. Проанализирована эффективность работы на примере предприятий розничной торговли канцелярскими товарами в г. Харькове. Определены основные показатели конкурентоспособности предприятий.

Annotation. The choice of advantageous place of trade enterprise as one of the main factors to solve the problem of unprofitable trading is determined. The methods of stabilization and development of trade activity depending on a type and territorial location of object are offered. The effective work on the example of enterprises of office goods retail business in Kharkov is analyzed. The basic indexes of competition of enterprises are certain.

Ключові слова: локалізація підприємств, комерційна зацікавленість, інвестиційна привабливість, товарообіг, рентабельність, прибутковість.

Основною проблемою багатьох підприємств роздрібною торгівлі в умовах ринкової трансформаційної еко-

номіки України є неадекватні реальній ситуації дії щодо стабілізації їх функціонування та адаптації до нових вимог і законів. В умовах ринку саме перманентні зміни у процесі функціонування підприємства стають невід'ємною ознакою сучасного управління, своєрідним інструментом для досягнення вищого рівня ефективності діяльності, забезпечення конкурентних переваг, кращого способу задоволення вимог споживачів тощо [1].

Дослідженню сучасних проблем вибору вигідного місця розташування підприємств торгівлі приділяють увагу досить велика кількість вітчизняних вчених, а саме: Н. О. Голошубова [2], [3] розкриває структурні та територіальні особливості місць, що впливають на організацію торговельної діяльності підприємства; В. В. Алопій, І. П. Міщук, В. М. Ребицький, С. І. Рудницький, Ю. М. Хом'як пропонують науково обґрунтовані підходи до вибору вигідного територіального розміщення торговельного об'єкта; К. Д. Гурова здійснює порівняльний аналіз економічної ефективності та фінансової стабільності, що обумовлює вибір місця локалізації об'єктів роздрібною торгівлі. Значний інтерес для дослідження означеної проблеми викликають праці С. Л. Гуляєва – в галузі оцінки комерційної привабливості стратегічних зон та їх регіональних особливостей для вибору найбільш перспективних місць розташування підприємств [4], а також В. С. Марцина – в галузі розміщення підприємств та формування механізму ефективного функціонування і розвитку торговельної діяльності [5].

Завданням даної наукової статті є проведення аналізу економічної привабливості місць локалізації підприємств роздрібною торгівлі. Здійснення ефективної торговельної діяльності неможливо без визначення факторів, що впливають на структуру і обсяги роздрібною товарообігу. Стабільність і збалансоване економічне зростання, конкурентоспроможність торговельного підприємства залежить від цілого комплексу факторів, ефективно поєднання яких дає оптимальний за даних умов результат. Однією з необхідних умов успішного функціонування є оптимальне місце розташування підприємства [6].

Встановлення і дотримання основних вихідних критеріїв, що впливають на ефективність діяльності торговельного підприємства, є необхідною умовою при визначенні оптимального місця розташування торговельного об'єкта. Об'єктами даного аналізу є підприємства роздрібною торгівлі, що функціонують на ринку канцелярських товарів, і тому як основні критерії вибору визначають максимізацію споживчого попиту. Процес максимізації попиту включає, по-перше, пошук конкретного місця, в районі якого очікується найбільша концентрація потенційних споживачів; по-друге, формування певної мережі місць розміщення, що відповідають встановленим нормативам концентрації населення; по-третє, встановленню рейтингу їх привабливості [7].

При цьому слід враховувати, що необхідно створити максимальну адаптацію територіальної організації торговельних об'єктів до стереотипів і моделей поведінки споживачів та їх запитів [3].

Метою даної наукової роботи є визначення особливостей роботи торговельного підприємства на ринку та впровадження індивідуальних заходів ефективного функціонування підприємств на основі аналізу основних характеристик місць їх локалізації. Залежності від встановленого напрямку орієнтації торговельного процесу, запропонувати прийоми, що формують стабільно високий споживчий попит у результаті концентрації зусиль на задоволенні потреб основного споживчого сегменту.

Автором був проведений аналіз комерційної привабливості місць локалізації 367 підприємств роздрібною торгівлі в м. Харкові. Для отримання достовірної інформації, до складу вибірки увійшли торговельні об'єкти різних форм власності, фінансової забезпеченості та географічної локалізації. Доведено, що вибір вигідного місця розташування підприємства є джерелом максимізації продажу, ефективності та прибутковості торговельної діяльності (рис. 1).



Рис. 1. Розподіл торговельних об'єктів за комерційною зацікавленістю споживачів

При виборі локалізації торговельних об'єктів враховується рівень насиченості району споживачами, широта асортименту канцелярських товарів, рівень торгової націнки та ін.

Авторський розподіл торговельних об'єктів на групи залежно від орієнтації торговельної діяльності підприємства відображено на рис. 1. У разі спрямування торговельного об'єкта на залучення більшої кількості споживачів, підприємство приймає за мету збільшення частоти купівельних операцій. У разі обмеженого кола потенційних покупців, підприємство намагається зосередити зусилля на збільшенні обсягів кожної транзакції.

Торговельні об'єкти, що розташовані у місцях максимальної щільності пішого та транспортного потоків (переходи найбільш жвавих станцій метрополітену), на торговельних майданчиках, базарах, у відділах універсальних магазинів, а також спеціалізованих магазинах орієнтовані на масового споживача. Тому розташування торговельних підприємств характеризується високою концентрацією потенційних покупців, наявністю високої конкурентної боротьби, яка регулює цінову та асортиментну політику.

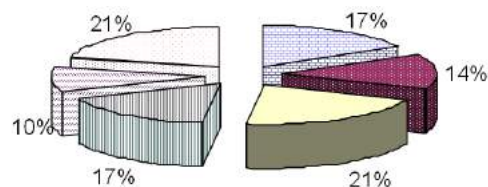
Зауважимо, що торговельні об'єкти, які розташовані в переходах станцій метрополітену, мають обмежені

торговельні площі, що не дає можливості запропонувати широкий асортимент товарів. Крім того, споживачі мають обмаль часу для здійснення покупок. А от на торговельних майданчиках, базарах, у спеціалізованих магазинах та у приміщеннях універсальних магазинів для споживачів створено більш комфортні та зручні умови для вибору товарів, а у разі потреби – можна отримати повну інформацію щодо характеристики будь-якого товару у продавця-консультанта.

Торговельна діяльність об'єктів, що знаходяться на території закладів, установ та організацій, які мають вільний вхід, суттєво відрізняється від наведених вище місць масового скопичення потенційних споживачів. Орієнтація у даному випадку спрямована на специфічну професійну діяльність даної організації або установи. Основними споживачами, за таких умов, виступають співробітники, які забезпечують постійний попит на товари. Вільний вхід до організації дає можливість клієнтам, відвідувачам даних установ, а також населенню, яке мешкає неподалік, купувати канцелярські товари в даних торговельних об'єктах.

Специфіка організації торговельної діяльності в закладах, що мають перепускну систему, полягає у тому, що з високим ступенем вірогідності можна підрахувати кількість потенційних споживачів, адже у такому разі залучення споживачів ззовні виключено. Відсутність конкуренції дає можливість керівникам та власникам торговельного об'єкта встановлювати значно вищі ціни на товари (йдеться про монополію локального характеру), адже за даних умов споживачі вимушені купувати товари за встановленими цінами. Необхідність купувати товари саме на цій території приводить до високого рівня прибутковості та рентабельності торговельних об'єктів, що встановлені у закритих закладах та організаціях.

Аналіз локалізації торговельних об'єктів вибіркової сукупності (367) виявив, що найбільша частка підприємств (79 %) розташовані у місцях максимального скопичення потенційних споживачів, і тому характеризується кількісним показником. З них 17 % – на торговельних майданчиках, базарах; у спеціалізованих магазинах – 14 %; у відділах універсальних магазинів – 21 %; у місцях максимальної щільності пішого та транспортного потоків (у переходах найбільш жвавих станцій метрополітену) – 17 %, а також 10 % торговельних об'єктів розміщені на території організацій та установ, які мають вільний вхід. Торговельні підприємства, які характеризуються якісним показником і розташовані в місцях обмеженої кількості споживачів, складають 21 %, що у 3,8 раза менше, ніж кількість підприємств у містах максимального скопичення людей (рис. 2).



- На території торговельних майданчиків, на базарах
- У спеціалізованих магазинах
- У відділах універсальних магазинів
- У переходах станцій метрополітену
- На території організацій та установ, які мають вільний вхід
- На території закладів, що мають перепускну систему входу

Рис. 2. Розподіл підприємств роздрібною торгівлі залежно від місця локалізації

Повна характеристика місця локалізації є важливим джерелом для формування стратегічного плану розвитку підприємства. Показниками, що обумовлюють рівень ефективності роботи підприємства залежно від територіального розміщення, є: обсяг товарообігу, сукупні витрати, рівень рентабельності, прибутковість, раціональ-

ність використання наявних торговельних площ, насиченість асортиментного набору, ефективність роботи торговельного персоналу. Фінансово-економічні показники, що характеризують загальну роботу торговельного процесу за 9 торговельними об'єктами, які включені до вибіркової сукупності досліджених підприємств, наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Фінансово-економічні показники функціонування підприємств роздрібної торгівлі в м. Харкові

№	Місце локалізації	Обсяг товарообігу, (тис. грн)	Асортиментний набір, (од.)	Рентабельність, (%)	Частка витрат у ТО, (%)	Виробіток на 1 працівника, (тис. грн / чол.)	Товаровіддача торг. площі, (тис. грн/ м ²)	Рівень торг. націнки, (%)
1	Торговельні майданчики, базари	5006,17	1180	12,28	10,41	834,36	62,58	14,3
2		498,7	188	5,25	12,11	249,35	32,81	13,4
3	У переходах станцій метро-політену	99,82	95	7,65	11,56	99,82	22,18	26,3
4	Спеціалізовані магазини	1199,3	964	2,81	12,01	399,77	21,81	29,7
5	Відділи в універсальних магазинах	2015,19	1367	4,23	11,10	503,80	31,00	16,0
6	Організації, які мають вільний вхід	489,16	248	7,08	10,27	244,58	46,59	14,3
7		144,32	72	8,79	11,94	144,32	21,22	14,2
8	Заклади із перепускною системою входу	1008	209	10,4	12,29	504,00	112,00	28,1
9		465,5	178	3,43	11,51	465,50	101,20	30,7

Аналіз торговельної діяльності підприємств № 1 та № 2, що розташовані на території торговельних майданчиків та базарах, характеризується високим обсягом товарообігу, рівень якого залежить від асортиментного набору товарів. Той факт, що підприємство № 1 вдвічі рентабельніше, ніж підприємство № 2, обумовлюється меншими витратами обігу, більш високою продуктивністю праці персоналу (у 3,3 раза), а також товаровіддачею торгової площі.

Особливість роботи підприємства № 3, що локалізовано в переході станції метрополітену, характеризується високим рівнем торговельної націнки (26,3 %). Це негативно впливає на формування попиту і, як результат, відбувається втрата споживчої зацікавленості та послаблення рівня продажу.

У спеціалізованому магазині канцелярських товарів № 4 також має місце високий рівень торговельних націнок, що безумовно є основним фактором регулювання попиту. І тому наявність комфортних умов придбання, широкого асортименту товарів, можливість надання консультативних послуг потребує значних витрат, що не відшкодовуються, і, як наслідок, – низький рівень рентабельності (2,81 %). Разом з тим, підприємство № 5, що розташоване у відділі універсального магазину, має низький рівень рентабельності (4,23 %), але характеризується високою продуктивністю торговельного персоналу (503,8 тис. грн на 1 роб.), широким асортиментним набором (1367 од.) та значним обсягом річного товарообігу (2015,19 тис. грн). Торговельна діяльність підприємств № 4 та № 5, потребує додаткового аналізу фінансово-економічної системи, зниження витрат обігу, впровадження заходів стимулювання збуту, залучання споживачів та реформування цінової політики.

Підприємства № 6 і № 7 розташовані у приміщеннях організацій, які мають вільний вхід. Направленість їх торговельної діяльності орієнтована на працівників організації, її відвідувачів та пересічних споживачів. Представлений асортимент канцелярських товарів, тривалість робочого часу орієнтовані на специфіку діяльності організа-

ції-орендодавця, від якого також залежить розмір торгової площі. Зазначимо, що розмір товарообігу та асортиментний набір на підприємстві № 6 перевищує відповідні показники підприємства № 7 у 3,4 раза, що вплинуло на раціональність використання торгової площі у 2,2 раза. З урахуванням однакової кількості працюючого персоналу, виробіток на 1 працівника на підприємстві № 6 перевищує даний показник підприємства № 7 на 69 %. Значне відставання торговельного об'єкта № 7 за обсягом товарообігу, асортиментним набором, продуктивністю торговельного персоналу та раціональністю торгової площі не вплинуло на проведення більш рентабельної торговельної діяльності (на 1,71 %). Це обумовлюється вигідним місцем локалізації та орієнтацією роботи підприємства на потреби основного споживчого сегменту. Забезпечення стабільної рентабельної роботи підприємств в умовах трансформаційної ринкової економіки потребує постійної оцінки динаміки споживчого ринку, контролю за усіма групами торговельного асортименту, урахування реальних доходів населення і його купівельних фондів [8].

Окремого аналізу заслуговує торговельна діяльність підприємств № 8 та № 9, що розташовані у приміщенні закладів із перепускною системою входу. Характерними рисами таких місць локалізації є обмежена кількість споживачів (працівники закладу, відвідувачі та клієнти) і повна залежність торговельного об'єкта від робочого графіка закладу, що потребує підпорядкування багатьох складових робочого процесу цим обмеженням. Однак для таких підприємств перевагою є відсутність конкуренції, що дає можливість встановлювати досить високі торговельні націнки та отримувати більш високий рівень продуктивності праці робітників за рахунок їх обмеженого штату.

Таким чином, для досягнення ефективності та прибутковості торговельної діяльності необхідно впроваджувати заходи регулювання торговельного процесу із урахуванням індивідуальних особливостей місць локалізації. У табл. 2 представлено характеристики місць локалізації, а також запропоновані заходи для покращення результативності торговельної діяльності.

Характеристика місць локалізації підприємств роздрібної торгівлі

Локалізація торговельного об'єкта	Переваги	Недоліки	Заходи для покращення торговельної діяльності
Торговельні майданчики, базари Відділи в універсальних магазинах Спеціалізовані магазини	Орієнтація на всі групи населення; доступність та зручність придбання товарів; широкий асортимент; достатньо велика торговельна площа; можливість залучення більшої кількості споживачів	Велика кількість підприємств-конкурентів, що призводить до високої конкурентної боротьби, низький рівень торговельної надбавки	Упровадити заходи стимулювання збуту через знижки, подарунки, зниження рівня торговельної надбавки, активізувати рекламні заходи для залучення споживачів
Переходи станцій метрополітену	Можливість підвищення рівня торговельної надбавки, зручне місце розташування об'єктів – у результаті економії часу стимулює попит споживачів	Обмежений час для купівлі товарів, конкуренція, мала торговельна площа, неможливість запропонувати широкий асортимент	В умовах малої торговельної площі, вузького асортименту та обмеженого часу у споживачів здійснити зниження цінової політики
Організації, заклади та установи які мають вільний вхід	Орієнтація на потреби працівників організації з боку асортиментної та цінової політики, залучення споживачів, які не є співробітниками організації	Невелика кількість споживачів, залежність режиму роботи від календарного графіка роботи організації, специфіка і обмеженість асортименту	Рекламні заходи для залучення споживачів ззовні
Заклади із перепускною системою входу	Монополія, висока торговельна надбавка	Обмежена кількість споживачів (тільки співробітники), залежність режиму роботи від календарного графіка роботи	Орієнтуватись на потреби конкретного споживача або певних груп споживачів

У результаті проведення аналізу основних характеристик місць локалізації 367 торговельних підприємств м. Харкова був здійснений авторський розподіл досліджуваних об'єктів на групи залежно від орієнтації на масового споживача або на вузький сегмент ринку. В основу розподілу було покладено ступінь комерційної привабливості місць локалізації, можливість залучення потенційних споживачів та щільність споживчого потоку. Виявлено, що найбільша кількість означених підприємств розташовані у відділах універсальних магазинів та на території закладів із перепускною системою входу (відповідно по 21 %). У першому випадку це обумовлюється концентрацією потенційних споживачів, у другому – відсутністю конкуренції. На торговельних майданчиках та у переходах станцій метрополітену, що є місцями максимального скопичення споживачів, розміщено по 17 % сукупної вибірки. Встановлено, що комерційно привабливими є організації та установи із вільною системою входу, на території яких локалізовано 10 % торговельних об'єктів. Доведено, що досліджувані торговельні об'єкти залежно від місця локалізації мають різні умови та можливості щодо ефективності функціонування. Проведений аналіз фінансово-економічних показників дев'яти підприємств виявив, що необхідною умовою покращення торговельної діяльності об'єктів роздрібної торгівлі є застосування індивідуального підходу з урахуванням особливостей локалізації, що стане основою формування стратегії розвитку підприємств на основі побудови економіко-математичної моделі залежності обсягу отриманого прибутку від фінансово-економічних показників. Упровадження даної моделі у практичну діяльність із використанням запропонованих заходів приведе до покращення торговельної діяльності та прибутковості підприємств.

Література: 1. Усик С. П. Вибір стратегії розвитку з урахуванням ступеня готовності підприємства до стратегічних змін / С. П. Усик // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 142–150. 2. Голошубова Н. О. Організація торгівлі : підручник / Н. О. Голошубова. – К. : Книга, 2004. – 560 с. 3. Голошубова Н. О. Розвиток соціально-орієнтованої роздрібної торгової мережі / Н. О. Голошубова // Вісник КНТЕУ. – 2003. – № 5. – 560 с. 4. Гуляев С. Л. Оценка привлекательности стратегических зон хозяйствования для малых предприятий с учетом региональных условий хозяйствования [Электронный ресурс] / С. Л. Гуляев. – Режим доступа : www.dis.ru. 5. Марцин В. С. Економіка торгівлі : підручник / В. С. Марцин. – К. : Знання, 2006. – 402 с. 6. Корженко К. А.

Ефективність розміщення складів підприємств оптово-роздрібно торгівлі канцелярськими товарами на основі використання логістичних методів / К. А. Корженко // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі і послуг : зб. наук. праць. – ХДУХТ. – 2008. – Ч. 2. – С. 292–300. 7. Гурова К. Д. Экономическая реформа (некоторые аспекты реализации) : монография / К. Д. Гурова. – Харьков : Фолио, 2000. – С. 205–218. 8. Організація торгівлі : підручник / В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Ребицький та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 632 с.

Стаття надійшла до редакції
22.02.2010 р.

УДК 338.439

Вяткін П. С.

ВИЗНАЧЕННЯ ЗАГАЛЬНОГО ЕФЕКТУ ФОРМУВАННЯ БЕЗВІДХОДНОГО ВИРОБНИЦТВА НА ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ АПК

Анотація. Розглянуто ефект формування економічного механізму безвідходного виробництва на підприємствах сільського господарства. Показано економічну ефективність впровадження ресурсозберігаючих технологій.

Анотация. Рассмотрено эффект формирования экономического механизма безотказного производства на предприятиях сельского хозяйства. Показано экономическую эффективность внедрения ресурсосберегающих технологий.

Annotation. The effect of formation of the economic mechanism of wasteless manufacture at the agro-industrial enterprises is considered. The economic efficiency of introduction the innovative technologies is shown.

Ключові слова: економічний механізм, безвідходне виробництво, загальний ефект, економічний ефект.

Бурхливий розвиток сільського господарства, а особливо птахівництва у ХХ столітті призвів до того, що

виникла проблема утилізації пташиних відходів. Просте скидання відходів на звалища не є вирішенням проблеми. У сучасному світі з кожним днем розробляється і впроваджується велика кількість прогресивних технологій, що сприяють зменшенню шкідливих викидів відходів у навколишнє середовище. В Україні такі технології також представлені, хоча й недостатньою мірою. Тому існує необхідність більш детально обґрунтувати ефективність їх впровадження.

У даній статті показано, який загальний ефект буде досягнутий птахофабрикою в результаті впровадження технологій безвідходного виробництва: переробки пташиного посліду на біогаз, біодобрива та кормові домішки, що є важливою умовою прискорення впровадження інноваційних технологій в Україні.

Упровадження технологій безвідходного виробництва є нагальною потребою для тих підприємств сільського господарства, які у процесі виробництва продукції утворюють велику кількість відходів. Одними з найбільших виробників відходів у сільському господарстві в Україні є птахофабрики. За оцінками фахівців, на птахофабриках України вихід відходів за рік складає: посліду природної вологості – близько 5,2 млн т; птиці, що загинула, – 50 тис. т; відходів інкубації – 12 тис. т; відходів забою птиці – 210 тис. т [1].

Дослідженням переробки відходів птахівництва присвячені праці таких вчених: О. Смирнова, В. Димиденка, В. Маслича, Ф. Ярошенка, П. Борщевського, Л. Дейнеко, П. Бойченко, Т. Сахацької, І. Бистрякова, А. Вальдмана, П. Сурая, І. Іонова, М. Сахацького, А. Вербовикова, С. Дорогунцова, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Кінаха, В. Гончарова, В. Ларіонова, Т. Гуренко, П. Саблука, Н. Мазуренко, Б. Панасюка, А. Приходько, В. Хомякова, І. Юхновського та ін. Теорія і практика сучасних світових тенденцій розвитку птахівництва широко висвітлюється зарубіжними вченими, зокрема В. Vater, Р. Bradnock, M. Denbow, V. Fisinin, J. C. McKay, E. T. Moran, N. D. Mulder,

E. Sengor та ін. Науковцями було висунуто цілий ряд ідей щодо утилізації відходів птахівництва, багато з яких реалізовано на практиці. Але в умовах нової економіки України існує необхідність для більш детального розгляду проблем формування економічного механізму безвідходного виробництва.

Розглянемо складові загального ефекту впровадження економічного механізму безвідходного виробництва.

Економічний ефект від переробки пташиного посліду на біогаз становить:

$$E_{ек.}^{б.з.} = -I + \sum_{n=1}^t (P_{б.з.} - C_{б.з.})(1+i)^{-t}, \quad (1)$$

де $E_{ек.}^{б.з.}$ – економічний ефект від переробки відходів на біогаз;

I – необхідна сума капіталовкладень;

$P_{б.з.}$ – вигоди, отримані від переробки відходів на біогаз;

$C_{б.з.}$ – витрати, пов'язані з виробництвом біогазу;

i – ставка дисконтування;

t – рік виробництва та реалізації біогазу на підприємстві.

Основними факторами, що зумовлюють вплив на формування економічного ефекту переробки відходів на біогаз, є ціна природного газу та ціна електроенергії.

Розраховано такі варіанти, коли вартість природного газу залишається без змін, зростає у 1,5; 2; 3 рази, вартість електроенергії залишається без змін, зростає у 1,5; 2; 3 рази, вартість природного газу та електроенергії залишається без змін, зростає одночасно у 1,5; 2; 3 рази.

Для прикладу, проведемо розрахунок чистої теперішньої вартості (ЧТВ) від переробки відходів на біогаз для крупних підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

ЧТВ від уведення в дію біогазової установки на крупних підприємствах, тис. грн

Вартість природного газу, грн за 1 000 м ³	Роки														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2200	-44993	-37603	-31918	-27546	-24182	-21595	-19604	-18073	-16895	-15990	-15293	-14757	-14344	-14027	-13783
3300	-43281	-34573	-27876	-22723	-18760	-15712	-13367	-11563	-10175	-9108	-8286	-7655	-7169	-6795	-6508
4400	-41568	-31544	-23833	-17901	-13339	-9829	-7129	-5052	-3454	-2226	-1280	-553	6	436	767
6600	-38144	-25485	-15747	-8257	-2495	1937	5347	7969	9987	11538	12732	13650	14357	14900	15318

Вартість електроенергії, грн за 1 кВт/год	Роки														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
0,55	-44993	-37603	-31918	-27546	-24182	-21595	-19604	-18073	-16895	-15990	-15293	-14757	-14344	-14027	-13783
0,825	-43083	-34223	-27409	-22166	-18134	-15032	-12646	-10810	-9399	-8313	-7477	-6834	-6340	-5960	-5667
1,1	-41173	-30844	-22899	-16787	-12086	-8469	-5688	-3548	-1902	-635	339	1088	1664	2107	2448
1,65	-37352	-24085	-13879	-6028	10	4656	8229	10978	13092	14719	15970	16932	17672	18242	18680

Вартість природного газу, грн за 1000 м³ та вартість електроенергії, за 1 кВт/год, грн	Роки														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2200 та 0,55	-44993	-37603	-31918	-27546	-24182	-21595	-19604	-18073	-16895	-15990	-15293	-14757	-14344	-14027	-13783
3300 та 0,825	-41370	-31194	-23366	-17344	-12712	-9149	-6408	-4300	-2678	-1431	-471	267	835	1272	1608
4400 та 1,1	-37748	-24785	-14813	-7143	-1242	3296	6788	9473	11539	13128	14351	15291	16015	16571	16999
6600 та 1,65	-30503	-11967	2292	13260	21697	28187	33180	37020	39974	42246	43994	45339	46373	47169	47781

Як видно з табл. 1, розрахунок грошових потоків з урахуванням фактору часу при зростанні вартості природного газу показує, що за даних умов доцільно впроваджувати безвідходне виробництво на крупних птахофабриках за умови, що ціна природного газу зростає в 2 чи більше разів, оскільки ЧТВ за даних умов більше 0. Аналогічно проводяться розрахунки для великих, середніх та малих підприємств.

Для того щоб безвідходне виробництво стало вигідним для великих підприємств, ціна природного газу має зрости в 2 чи більше разів, для середніх підприємств, необхідно, щоб ціна природного газу зросла в 3 та більше разів. Чистий грошовий потік наростаючим підсумком для малих підприємств залишається від'ємним протягом всього періоду експлуатації.

При збільшенні вартості електроенергії спостерігається ситуація, аналогічна до зростання вартості біогазу: впровадження безвідходного виробництва є доцільним лише для крупних і великих підприємств, коли ціна електроенергії зростає в 2 чи більше разів, та середніх підприємств, коли ціна електроенергії зростає в 3 чи більше разів.

Значення економічного ефекту від переробки відходів на біогаз у річному розрахунку зростає одночасно зі збільшенням всіх факторів. Тобто, при збільшенні вартості природного газу та електроенергії, вартість біогазу зрос-

тає, створюючи при цьому підприємству додатковий прибуток.

Розрахунок економічного ефекту від переробки відходів на біодобрива та кормові домішки відбувається, виходячи із залишків продуктів переробки відходів на біогаз.

$$E_{ек.}^{б.д.к.д.} = \sum_{n=1}^k (P_{тв.б.д.} + P_{р.б.д.} + O_{к.д.} \cdot C_{к.к.})(1+i)^{-k} \quad (2)$$

де $P_{тв.б.д.}$ – реалізовані тверді біодобрива;

$P_{р.б.д.}$ – реалізовані рідкі біодобрива;

$O_{к.д.}$ – обсяг виробництва кормових домішок;

$C_{к.к.}$ – ціна комбікорму, який заміщується кормовими домішками;

k – рік виробництва та реалізації біодобрив та кормових домішок на підприємстві.

Обсяг виробництва кормових домішок здійснюється на рівні 10 % від обсягу споживання корму [2].

На рис. 1 відображено економічний ефект від переробки відходів на біодобрива та кормові домішки.

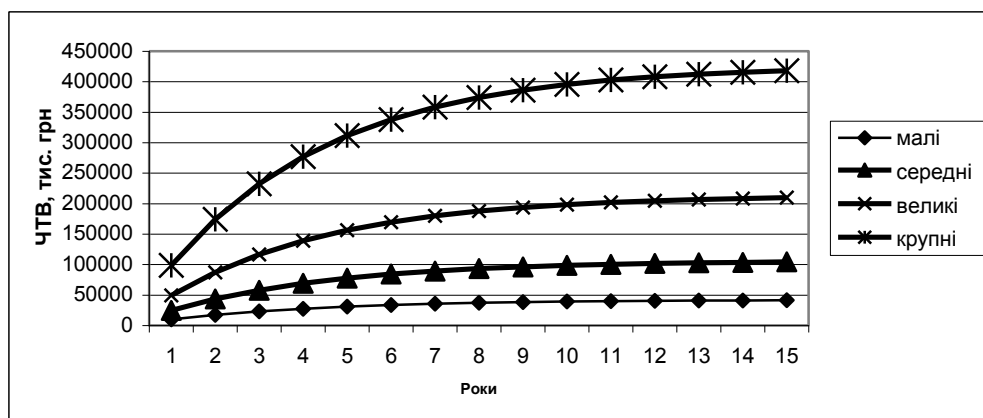


Рис. 1. ЧТВ від переробки відходів на кормові домішки та біодобрива за групами підприємств

Як видно з рис. 1, найбільший ефект отримають підприємства, що мають найбільшу кількість поголів'я птиці, оскільки їх ЧТВ є найвищою.

Екологічна складова економічного ефекту виражається у зменшенні шкідливих викидів у навколишнє середовище, що позначається на зниженні кількості штрафів за викид шкідливих речовин.

Розмір платежу за розміщення відходів у навколишньому середовищі визначають за формулою [3]:

$$\Pi_{п.е.} = \sum_{i=1}^n (H_{\text{га}} M_{\text{га}} + K_{\text{п}} H_{\text{га}} M_{\text{п}}) K_{\text{т}} K_{\text{о}} K_{\text{інд}}, \quad (3)$$

де $H_{\delta i}$ – базовий норматив плати за розміщення 1 т відходів i -го виду в межах ліміту, грн/т;

$M_{\delta i}$ – річна маса відходів i -го виду в межах ліміту, т;

K_{Π} – коефіцієнт кратності плати за понадлімітне розміщення відходів у навколишньому середовищі;

$M_{\Pi i}$ – маса понадлімітного розміщення i -го виду відходів, т;

K_T – коефіцієнт, який враховує розташування місця розміщення відходів;

K_O – коефіцієнт, який враховує характер обладнання місця розміщення відходів;

$K_{\text{инд}}$ – коефіцієнт індексації.

Базові нормативи плати за розміщення відходів i -го виду в навколишньому середовищі встановлюються з урахуванням їх небезпечності. Значення показника $M_{\delta i}$ приймається рівним річному обсягу розміщення відходів i -го виду у навколишньому середовищі в межах ліміту, $M_{\Pi i}$ – річного обсягу понадлімітного розміщення відходів i -го виду в навколишньому середовищі. Величина коефіцієнта K_T визначається таким чином: якщо місце розташування

відходів знаходиться в межах населених пунктів або на відстані менше 3 км від них, то K_T приймає значення, рівне 3,0; якщо місце розташування відходів знаходиться поза межами населених пунктів (на відстані більше 3 км від них), то $K_T = 1,0$. Коефіцієнт K_O визначає характер обладнання місця розміщення відходів та може приймати такі значення: якщо місця розміщення відходів становлять спеціально створені місця складування, які забезпечують захист атмосферного повітря та водних джерел від забруднення, то $K_O = 1,0$; якщо місця розміщення відходів є звалищами, які не забезпечують цілковитого унеможливлення забруднення атмосферного повітря або водних джерел, то $K_O = 3,0$; якщо місця розміщення відходів представлені у вигляді місць неорганізованого складування, то $K_O = 10,0$ [3].

Визначення екологічної складової економічного ефекту проводиться шляхом обчислення економії коштів у результаті припинення складування відходів на звалищі (рис. 2):

$$E_{ек.}^{еіdx.} = \sum_{n=1}^k \Pi_{p.e.} (1+i)^{-k}$$

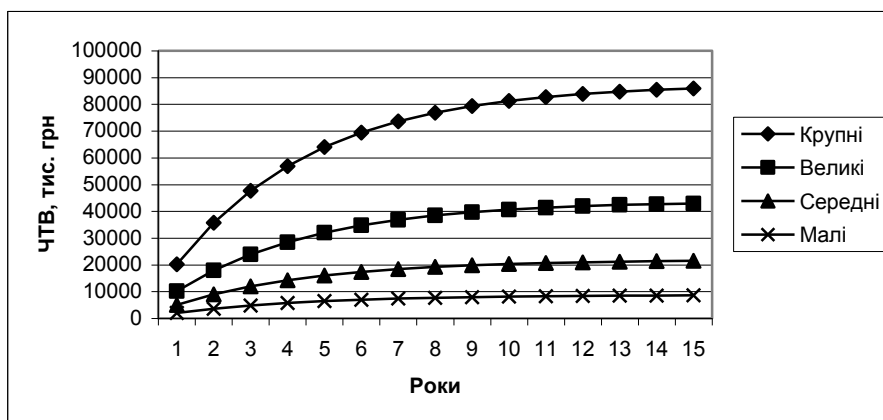


Рис. 2. Економія коштів на зменшенні виплат за розміщення відходів за типами підприємств

Як видно з рис. 2, чим більшим є підприємство за кількістю поголів'я птахів, тим вищим буде $E_{ек.}^{еіdx.}$.

Загальний ефект впровадження економічного механізму безвідходного виробництва можна описати формулою:

$$E_{ек.} = -I + \sum_{n=1}^t (P_{\delta.z.} - C_{\delta.z.})(1+i)^{-t} + \sum_{n=1}^k (P_{тв.б.д.} + P_{р.б.д.} + O_{к.д.} \cdot Ц_{к.к.})(1+i)^{-k} + \sum_{n=1}^k \Pi_{p.e.} (1+i)^{-k}$$

Прибуток від переробки відходів на біогаз

Прибуток від переробки відходів на біогаз, біодобрива та кормові домішки

Зменшення плати за викиди

Переробка відходів тільки на біогаз є вигідною лише для крупних та великих підприємств за варіантів, коли ринкова ціна природного газу зростає в 2 та більше разів (варіанти для крупних підприємств: 3-1, 4-1, для великих: 3-4, 4-4), для середніх підприємств – в 3 та більше разів (варіант 4-7). Для малих підприємств переробка пташино-

го посліду лише на біогаз є невигідною за всіх варіантів, що розглядаються.

Розрахуємо індекси прибутковості чотирьох типів підприємств залежно від зміни вартості природного газу та електроенергії, які виражають відношення $E_{ек.}$ до необхідної суми інвестицій (табл. 2).

Таблиця 2

Індекс прибутковості з урахуванням переробки на біодобрива та економії шкідливих викидів

Зростання ціни, разів	№ варіанта	Крупні підприємства			Великі підприємства			Середні підприємства			Малі підприємства		
		Індекс прибутковості при зростанні ціни в 1; 1,5; 2; 3 рази											
		Газу	Ел. енергії	Обох факторів	Газу	Ел. енергії	Обох факторів	Газу	Ел. енергії	Обох факторів	Газу	Ел. енергії	Обох факторів
		Переробка відходів тільки в біогаз (за варіантами 1 – 12)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	1	-0,25	-0,25	-0,25	-0,26	-0,26	-0,26	-0,35	-0,35	-0,35	-0,55	-0,55	-0,55
1,5	2	-0,12	-0,10	0,03	-0,13	-0,11	0,03	-0,24	-0,23	-0,12	-0,49	-0,48	-0,42
2	3	0,01	0,04	0,31	0,01	0,04	0,31	-0,13	-0,10	0,12	-0,42	-0,41	-0,29
3	4	0,28	0,34	0,88	0,28	0,34	0,88	0,09	0,14	0,58	-0,30	-0,27	-0,03
		Переробка відходів в біогаз, біодобрива та кормові домішки (за варіантами 1 – 12)											
1	5	7,40	7,40	7,40	6,97	6,97	6,97	6,49	6,49	6,49	3,99	3,99	3,99
1,5	6	7,54	7,55	7,69	7,11	7,13	7,26	6,60	6,61	6,72	4,05	4,06	4,12
2	7	7,67	7,70	7,97	7,24	7,28	7,55	6,71	6,73	6,95	4,12	4,13	4,25
3	8	7,94	8,00	8,53	7,51	7,58	8,12	6,93	6,98	7,42	4,24	4,27	4,51
		Переробка відходів з урахуванням економії від зменшення шкідливих викидів (за варіантами 1 – 12)											
1	9	8,98	8,98	8,98	8,46	8,46	8,46	7,89	7,89	7,89	4,93	4,93	4,93
1,5	10	9,11	9,13	9,26	8,59	8,61	8,74	8,00	8,02	8,13	5,00	5,00	5,06
2	11	9,24	9,27	9,54	8,73	8,76	9,03	8,11	8,14	8,36	5,06	5,07	5,19
3	12	9,51	9,57	10,10	9,00	9,06	9,60	8,34	8,39	8,83	5,18	5,21	5,45

Як видно з табл. 2, при впровадженні у виробництво біодобрив та кормових домішок переробка відходів стає вигідною за будь-яких змін ринкової ціни біогазу для будь-якого типу підприємств (рядки 5, 6, 7, 8, стовпчики 1, 4, 7, 10).

Коригування прибутку на економію коштів у результаті зменшення шкідливих викидів дозволяє ще збільшити прибутковість переробки пташиного посліду для всіх типів підприємств (рядки 9, 10, 11, 12, стовпчики 1, 4, 7, 10).

Переробка відходів на біогаз є вигідною лише для крупних та великих підприємств за варіантів, коли ринкова ціна електроенергії зростає в 2 та більше разів (варіанти для крупних підприємств: 3-1, 4-2, для великих: 3-5, 4-5), для середніх підприємств – в 3 та більше разів (варіант 4-8). При зростанні цін обох факторів у 1,5 раза крупні та великі підприємства отримують прибуток (варіанти 2-3, 3-3, 4-3 та 2-6, 3-6, 4-6), для середніх підприємств вартість природного газу та електроенергії повинна зрости одночасно в 2 чи більше разів (варіанти 3-9, 4-9). Для малих підприємств переробка пташиного посліду лише на біогаз також є невигідною за всіх варіантів зростання лише вартості електроенергії, що розглядаються. Аналогічно з варіантом зростання ціни на природний газ, переробка відходів на біогаз, біодобрива та кормові домішки, враховуючи економію виплат за зменшення розміщуваних відходів, є вигідною з усіх розрахованих варіантів (рядки 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, стовпчики 2, 5, 8, 11).

При одночасному зростанні ціни на природний газ та електроенергію у 1,5 раза крупні та великі підприємства отримують прибуток від переробки пташиного посліду (варіанти 2-3, 3-3, 4-3 – крупні, 2-6, 3-6, 4-6 – великі). Середні підприємства вийдуть на додатний рівень прибутко-

вості переробки відходів лише при зростанні ціни факторів у 2 та більше разів (варіанти 3-9, 4-9). Малі підприємства, навіть при зростанні ціни газу та електроенергії, матимуть від'ємну прибутковість при переробці відходів тільки на біогаз.

Розрахунок загального ефекту показує, що на крупних та великих птахофабриках доцільно впроваджувати безвідходні технології за умови переробки відходів на біогаз вже тоді, коли ціна природного газу та електроенергії зростає в 1,5 раза, для середніх підприємств – в 2 рази.

Таким чином, розрахунок загального ефекту показує, що птахофабриці доцільно впроваджувати безвідходні технології з усіх розглянутих вище аспектів. Економічна ефективність переробки відходів у біогаз, біодобрива та кормові домішки є очевидною. Екологічна складова економічного ефекту, виражена у сумі зменшення штрафних санкцій за розміщення відходів пташівництва, досягається в разі постійної переробки пташиного посліду.

Література: 1. Мельник В. О. Екологічні проблеми сучасного пташівництва [Електронний ресурс] / В. О. Мельник. – Режим доступу: Інститут пташівництва УААН. – http://www.nbuu.gov.ua/Portal/Chem_Biol/Ptah/2009_63/index.files/1.pdf 2. Animal manures as feedstuffs: Poultry manure feeding trials / J.H. Martin et al // Agricultural Wastes. – 1983. – 6: 193-220. 3. Екологія: підручник / С. І. Дорогунцов, К. Ф. Коценко, М. А. Хвесик та ін. — К.: КНЕУ, 2005. — 371 с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Уточнено визначення понять "логістична діяльність машинобудівного підприємства" та "ефективність логістичної діяльності машинобудівного підприємства". Здійснено порівняльний аналіз централізованої та децентралізованої форм управління логістичною діяльністю підприємства і обґрунтовано доцільність їх поєднання. Запропоновано здійснювати оцінку ефективності логістичної діяльності на машинобудівних підприємствах за допомогою таксономічного аналізу.

Аннотация. Уточнены определения понятий "логистическая деятельность машиностроительного предприятия" и "эффективность логистической деятельности машиностроительного предприятия". Осуществлен сравнительный анализ централизованной и децентрализованной форм управления логистической деятельностью предприятия и обоснована целесообразность их совмещения. Предложено осуществлять оценку эффективности логистической деятельности на машиностроительных предприятиях с помощью таксономического анализа.

Annotation. The definitions of such notions, as "the logistical activity of the machine-building enterprise" and "the efficiency of the logistical activity of the machine-building enterprise" are defined more precisely. The comparative analysis of centralized and decentralized forms of management of the enterprise logistical activity is realized and the necessity of its unification is grounded. The value of the efficiency of machine-building enterprises logistical activity with the help of taxonomic analysis is offered to be realized.

Ключові слова: логістична діяльність машинобудівного підприємства, ефективність логістичної діяльності машинобудівного підприємства, централізована та децентралізована форми управління логістичною діяльністю підприємства.

У зв'язку зі становленням ринкових відносин в Україні останнім часом з'явився та активно розвивається новий науково-практичний напрямок – логістика. Зацікавленість, яку виявляють до логістики вітчизняні вчені, науково-технічні співробітники, менеджери промислових підприємств, пояснюється, в першу чергу, тими результатами в економіці, які отримали промислово розвинуті країни завдяки її використанню. Упровадження логістики в діяльність машинобудівних підприємств дозволяє суттєво скоротити усі види запасів продукції, витрати у постачанні, виробничстві та збуті, знизити собівартість продукції тощо. Таким чином, зацікавленість щодо вивчення логістики зумовлена потенційними можливостями підвищити ефективність господарської діяльності підприємства.

Відсутність єдиного розуміння понять "логістична діяльність машинобудівного підприємства" та "ефективність логістичної діяльності машинобудівного підприємства" визначає актуальність даної статті.

Мета статті полягає в уточненні визначень понять "логістична діяльність машинобудівного підприємства" та "ефективність логістичної діяльності машинобудівного підприємства" і в дослідженні сутності логістичної діяльності машинобудівного підприємства.

Дослідженню різних аспектів логістики та логістичної діяльності присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених: І. І. Бажина [1], Ю. В. Пономарьової [2], В. В. Волгіна [3], А. І. Семеновка [4] та ін.

Здійснивши аналіз зарубіжних та вітчизняних джерел, було виявлено, що вчені окремо від логістики не виділяють логістичну діяльність і не дають визначення такому поняттю. Деякі вчені розглядають логістику як практичну діяльність:

а) І. І. Бажин: "логістика – інтегрована система активного управління матеріальними потоками на основі використання сучасних інформаційних технологій та оптимізаційних економічних рішень..." [1, с. 9];

б) Ю. В. Пономарьова: "логістика розглядається як... практика управління матеріальними і пов'язаними з ними інформаційними потоками" [2, с. 9];

в) В. В. Волгін: "логістика – це... організація всіх процесів, які забезпечують переміщення потоків матеріалів, людей та інформації найбільш оптимальними способами" [3, с. 14];

г) А. І. Семеновко "логістика – новий напрямок... практичної діяльності, цільовою функцією якого є наскрізна організаційно-аналітична оптимізація економічних потоків процесів" [4, с. 10].

Тому акцентуючи увагу на практичній стороні логістики, пропонується відокремити логістичну діяльність від логістики та надати авторське визначення поняттю "логістична діяльність машинобудівного підприємства", під яким розуміємо діяльність зі здійснення системного вдосконалення поточних процесів підприємства з метою скорочення його витрат та підвищення рівня обслуговування споживачів.

Основу системного підходу, на якому базується логістична діяльність на підприємстві, складає організація й інтеграція функціональних та забезпечуючих інформаційних процесів у логістиці; узгодження логістичної стратегії підприємства із загальнокорпоративною системою управління; розробка й виконання логістичного плану підприємства; його фінансування й стимулювання [5, с. 82–95]. Йдеться, насамперед, про забезпечення оптимізації ланцюга "постачання – виробництво – збут". Системний підхід як основа логістичної діяльності охоплює всі функціональні сфери: сферу постачання; сферу виробництва; сферу збуту (організаційну структуру каналів розподілу, дистрибутивних центрів, транспортування готової продукції, раціональну організацію та використання складів). Отже, системний підхід в управлінні структурно поєднує три блоки: закупівля сировини і матеріалів; виробництво продукції; постачання готової продукції замовнику. Ефект системного підходу полягає в інтегрованій логістичній активності, спрямованій на оптимальне просування сировини, напівфабрикатів та готової продукції між логістичними ланками до кінцевих споживачів.

Для машинобудівних підприємств основними видами діяльності є управління постачальницькою, виробничою діяльністю, управління запасами, збутовою, складською та транспортною діяльністю. Структуризацію логістично-логістичної діяльності машинобудівного підприємства представлено на рисунку.

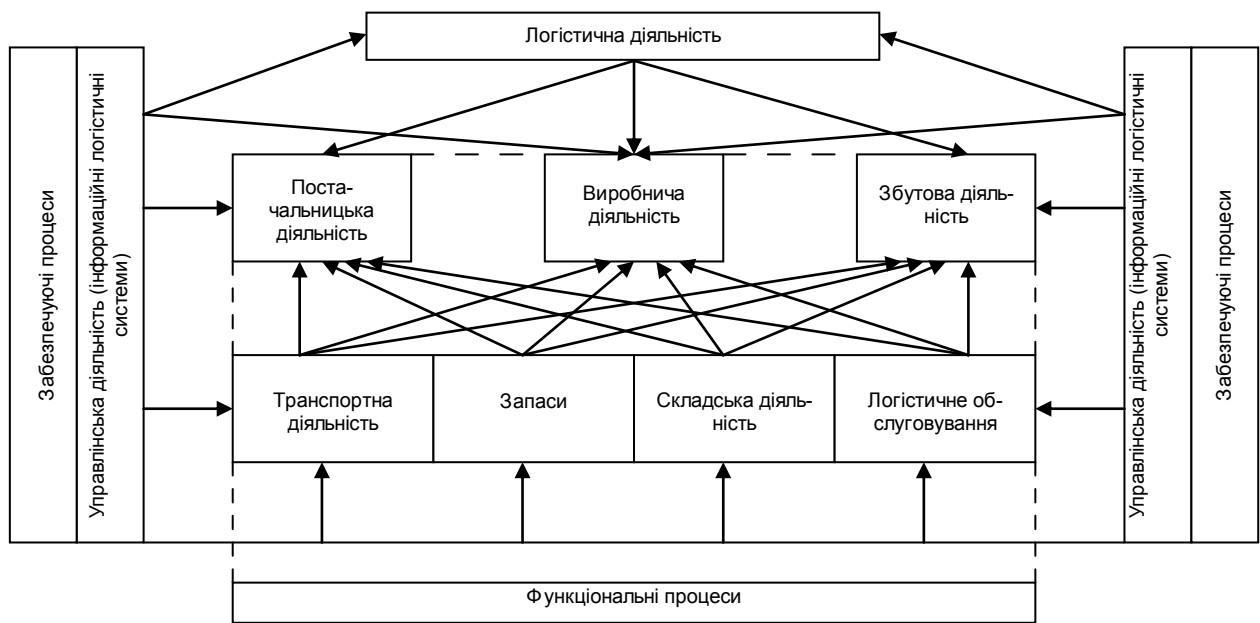


Рис. Структуризація логістичної діяльності машинобудівного підприємства

Логістична діяльність на підприємстві здійснюється через централізовану чи децентралізовану форми управління підприємством [6, с. 299–306]. Традиційний підхід щодо централізації чи децентралізації управління на сучасному етапі доповнюється формуванням відповідних логістичних організаційних структур.

Централізація управління логістичною діяльністю передбачає наявність відділу логістики або посади менеджера з логістики, підпорядкованих безпосередньо вищому керівництву підприємства. Перевагами цієї форми управління є створення та функціонування єдиної постачальницької, виробничої, збутової, транспортної та складської політики підприємства; можливість задіяння високоефективних інформаційних систем – і це, в свою чергу, кардинально змінить взаємовідносини між функціональними підрозділами підприємства. Такі переваги централізованої форми управління логістичною діяльністю повною мірою відчувають ті підприємства, які виробляють однорідну продукцію. Витрати на товарообіг скорочуються за рахунок збільшення партій товарів, які будуть придбані у постачальників. Створюються більш вигідні умови для транспортування цих товарів і є можливість отримати пільги на їх закупівлю. Скорочення витрат на товарообіг можна досягти за рахунок скорочення матеріальних запасів у кожному підрозділі виробництва; за рахунок скорочення витрат на розробку та експлуатацію меншої кількості інформаційних систем. У результаті підвищення координації роботи з іншими підрозділами підприємства створюється основа для більш ефективного контролю за споживанням ресурсів та збутом продукції.

Разом з перевагами, централізована форма управління має недоліки, які пов'язані з рівнем інформаційного забезпечення та обґрунтуванням рішень, їх реалізацією в умовах швидкої зміни кон'юнктури ринку збуту тощо.

Децентралізовану форму управління логістичною діяльністю використовують підприємства з філіалами чи окремими підрозділами в різних районах [6, с. 299–306]. Важливість децентралізації зростає разом зі зміною зовнішнього середовища; з орієнтацією виконавців на конкретні результати й ініціативним підходом щодо їх досяг-

нення; з розвитком компетентності й активності менеджерів нижчої ланки. Децентралізоване управління логістичною діяльністю означає, що всі пов'язані з логістикою питання вирішуються на рівні окремих підрозділів підприємства.

Однак децентралізація управління логістичною діяльністю має недоліки, які пов'язані з індивідуальним баченням кожним керівником своїх завдань та шляхів їх вирішення. Подолання цих недоліків, на погляд автора, може сприяти принцип координації.

Зважаючи на це, доцільним є формування організаційної структури управління логістичною діяльністю шляхом поєднання централізації та децентралізації управління із сучасною інтегральною концепцією логістики; поєднання економічних та адміністративних методів контролю; раціонального розподілу функцій між менеджерами різних ланок при поєднанні розпорядності й персональної відповідальності; чіткого розмежування функцій між відділом логістики та іншими відділами підприємства; адаптації до змін оточуючого середовища.

Узагальнимо сутність логістичної діяльності на стадіях:

- а) постачання;
- б) виробництва;
- в) збуту.

Особливе місце в логістичній діяльності належить матеріальному забезпеченню господарської діяльності, його плануванню, пошуку ресурсів та їх закупівлі. Ця діяльність зосереджена на підвищенні економічної ефективності закупівельної діяльності. На неї впливають зовнішні та внутрішні фактори [6]. Зовнішні фактори – це відносини підприємства з кредиторами, постачальниками тощо. Внутрішні фактори – розробка плану оптимальної діяльності ланок ланцюга, пошук економічних компромісів між підрозділами підприємства тощо.

Проблемна ситуація полягає в тому, що в Україні на сучасному етапі не створена інформаційна база даних, яка б свідчила про потреби вітчизняних машинобудівних підприємств у ресурсах відповідно до їх виробничих можливостей й підвищувала б ефективність логістичної діяльності підприємства. Тому, на думку автора, доцільним є

створення регіональних інформаційних центрів та відповідної довідкової мережі, сфери послуг і підготовка висококваліфікованого персоналу з логістики. Це сприятиме розширенню сфери логістичної діяльності і, відповідно, збільшить питому вагу підприємств, які надають перевагу використанню логістики.

Логістична діяльність на підприємстві спрямовується на раціональну організацію, підтримку ритмічної роботи та оптимізацію господарської діяльності підприємства в цілому, забезпечуючи йому такі конкурентні переваги: лідерство з мінімуму витрат; гарантується своєчасне виконання всіх замовлень та своєчасна доставка готової продукції; за бажанням замовників продукція може бути унікальною; залежно від умов попиту та пропозиції можливе гнучке регулювання обсягу виробництва; розширення сервісних послуг; підвищення конкурентоспроможності виготовленої продукції та ін.

Логістична діяльність спрямовується не лише на оптимальну організацію внутрішніх потоків, а й на зовнішнє середовище з метою скорочення витрат у ланцюгах постачання, виробництва та збуту. Це потребує комплексного логістичного аналізу, який здійснюється з метою розробки заходів щодо скорочення логістичних витрат і кращого задоволення вимог споживачів.

Важливою ланкою логістичної діяльності на підприємстві є сфера збуту. Її місце визначається зв'язками зі сферами постачання, виробництва та обслуговування споживачів. У сфері збуту логістика спрямована на ефективну організацію структури каналів збуту, збутових центрів; ефективну організацію транспортування готової продукції, тари, відходів; раціональну організацію та використання складів, сховищ, терміналів; страхування ризиків. Між виробниками та споживачами завжди знаходиться певна кількість посередників, співпрацю з якими необхідно оптимізувати.

Ефективність логістичної діяльності, на думку Л. Б. Миротина і И. Е. Ташбаева, – це показник (або система показників), який характеризує рівень якості функціонування підприємства за певного рівня загальних логістичних витрат [7]. З точки зору споживача, який є кінцевою ланкою логістичного ланцюга, ефективність логістичної діяльності визначається рівнем якості обслуговування його замовлення. Ще під ефективністю розуміють ступінь повноти і якості вирішення завдання, яке поставлене перед підприємством, виконання ним свого призначення [5, с. 471].

Ефективність логістичної діяльності – це співвідношення між заданим (цільовим) показником результату функціонування підприємства і фактично реалізованим [5, с. 471]. Також ефективність логістичної діяльності – це ступінь фактичного досягнення результату [5, с. 472].

А. І. Семенов та В. І. Сергеев наголошують, що ефективність логістичної діяльності підприємства визначається відповідністю, а не співвідношенням результатів і витрат [8, с. 305].

На думку автора, ефективність логістичної діяльності на машинобудівному підприємстві – це співвідношення додаткового доходу від здійснення логістичної діяльності, який може бути отриманий за рахунок скорочення витрат або підвищення рівня обслуговування споживачів, до логістичних витрат у сферах постачання, виробництва, збуту, складування, транспортування та сервісу.

Відмінність авторського визначення поняття "ефективність логістичної діяльності машинобудівного підприємства" полягає в наголошенні на порівнянні саме додаткового доходу від здійснення логістичної діяльності та логістичних витрат.

Для оцінки ефективності логістичної діяльності на машинобудівних підприємствах пропонується розраху-

вати інтегральний показник, який охоплює всі функціональні підсистеми логістики: постачання, виробництво, збут, запаси, транспортування, складування. Таким чином, цей показник дозволяє всебічно оцінити ефективність логістичної діяльності та своєчасно визначити напрямки її підвищення [9]. До інтегрального показника ефективності логістичної діяльності автор пропонує включити такі часткові показники: показник надійності постачальницької діяльності; показник ефективності виробничої діяльності; показник надійності збутової діяльності; показники ефективності використання матеріальних запасів та продуктивності капіталу; показники ефективності складської діяльності та продуктивності енергоносіїв; показник загальної ефективності логістичної діяльності.

Побудова інтегрального показника складається з формування матриці вихідних даних; формування матриці стандартизованих реалізацій ознак; розрахунку інтегрального показника. Розрахунок інтегрального показника ефективності логістичної діяльності на машинобудівних підприємствах (ІПЕЛД) здійснюється за формулою:

$$\text{ІПЕЛД} = 1 - \frac{d_i}{d_0},$$

де d_i – відстань між окремими точками-об'єктами та еталонною точкою;

d_0 – нормована відстань між окремими точками-об'єктами та еталонною точкою [10].

З економічної точки зору, ІПЕЛД інтерпретується таким чином: чим вища ефективність логістичної діяльності на машинобудівному підприємстві, тим значення ІПЕЛД ближче до одиниці.

Таким чином, було уточнено визначення понять "логістична діяльність машинобудівного підприємства" та "ефективність логістичної діяльності машинобудівного підприємства". Здійснено порівняльний аналіз централізованої та децентралізованої форм управління логістичною діяльністю підприємства й обґрунтовано доцільність їх поєднання. Запропоновано здійснювати оцінку ефективності логістичної діяльності на машинобудівних підприємствах за допомогою таксономічного аналізу. Подальшому дослідженню підлягає використання таксономічного аналізу для розрахунку ефективності логістичної діяльності на вітчизняних машинобудівних підприємствах.

Література: 1. Бажин И. И. Логистика : компакт-учебник / И. И. Бажин. – Харьков : Консум, 2003. – 240 с. 2. Пономарьова Ю. В. Логистика : навчальний посібник / Ю. В. Пономарьова. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 328 с. 3. Волгин В. В. Склад: логистика, управление, анализ / В. В. Волгин. – 9-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2008. – 768 с. 4. Логистика : учебник / [под ред. Б. А. Аникина]. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 368 с. 5. Миротин Л. Б. Системный анализ в логистике : учебник / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев. – М. : Издательство "Экзамен", 2002. – 480 с. 6. Логистика : учебник / [под ред. Б. А. Аникина]. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 368 с. 7. Миротин Л. Б. Эффективная логистика / [Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев, О. Г. Порошина]. – М. : Издательство "Экзамен", 2002. – 160 с. 8. Семенов А. И. Логистика. Основы теории : учебник [для вузов] / А. И. Семенов, В. И. Сергеев. – СПб. : Издательство "Союз", 2001. – 544 с. 9. Колодзієва Т. О. Розробка інтегрального показника ефективності логістичної діяльності на машинобудівних підприємствах

/ Т. О. Колодізева, Г. Р. Руденко // Збірник статей Міжнар. науково-практичної конф. "Проблеми та шляхи вдосконалення економічного механізму підприємницької діяльності". – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – С. 30–31. 10. Посилкіна О. В. Фармацевтична логістика : монографія / О. В. Посилкіна, Р. В. Сагайдак, Б. П. Громовик ; за ред. О. В. Посилкіної. – Харків : Вид-во НФаУ : Золоті сторінки, 2004. – 320 с.

Стаття надійшла до редакції
15.02.2010 р.

УДК 330.46:519.246.8

Грицюк П. М.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЯВІВ ХАОТИЧНОЇ ДИНАМІКИ У СИСТЕМІ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ

Анотація. Присвячено аналізу виявлення нелінійної динаміки у рядах врожайності озимої пшениці. Головною метою досліджень є знаходження таких характеристик системи зерновиробництва, як розмірність вкладень, кореляційна розмірність та старший показник Ляпунова.

Аннотация. Посвящено анализу проявлений нелинейной динамики в рядах урожайности озимой пшеницы. Главной целью исследований является нахождение таких характеристик системы зернопроизводства, как размерность вложения, корреляционная размерность и старший показатель Ляпунова.

Annotation. This article is devoted to the analysis of nonlinear dynamics presence in winter wheat yield time series. The main target of the research is to find such characteristics of grain production system as the embedding dimension, the correlation dimension and the Lyapunov exponent.

Ключові слова: хаотична динаміка, фазовий портрет, розмірник складення, кореляційний розмірник, показник Ляпунова.

Дослідження останніх років показують, що часто поведінка економічних систем містить риси хаотичної динаміки [1–2]. Хаотична поведінка дозволяє системі здійснювати вільний вибір варіанта подальшого розвитку з цілого спектра можливих напрямків. Якщо рівноважний стан є необхідною умовою для стаціонарного існування систем, то хаотичні режими функціонування є моментами переходу в точках біфуркації у якісно новий стан, в якому система може здобути вищий рівень організації та продуктивності [3]. Вважається, що наявність нерівноважних станів та процесів самоорганізації систем є визначальною умовою для забезпечення оптимальної поведінки складних систем. Застосування методів хаотичної динаміки до дослідження часових рядів дозволяє реалізувати етап перед-модельної підготовки системи. Цей етап включає: визначення мінімальної розмірності фазового простору, яка є достатньою для побудови адекватної моделі системи; побудову фазового портрету системи; визначення кореляційної розмірності – однієї з основних характеристик

хаотичної динаміки системи; оцінка старшого показника Ляпунова, який визначає ступінь хаотичності системи та максимальний горизонт її прогнозованості. Метою даної роботи є виявлення ознак хаотичної динаміки у змінах врожайності озимої пшениці. Вихідними даними служать ряди врожайності для областей України за період 1955 – 2008 роки (дані Держкомстат України).

Побудова тренду врожайності. Для дослідження динамічних характеристик системи зерновиробництва необхідно вилучити тренд часових рядів врожайності. Спільною рисою динаміки врожайності озимої пшениці в усіх досліджуваних областях є: зростання врожайності на проміжку 1955 – 1990 роки, спадання врожайності у 90-х роках і стабілізація врожайності в останнє десятиріччя (рис. 1).

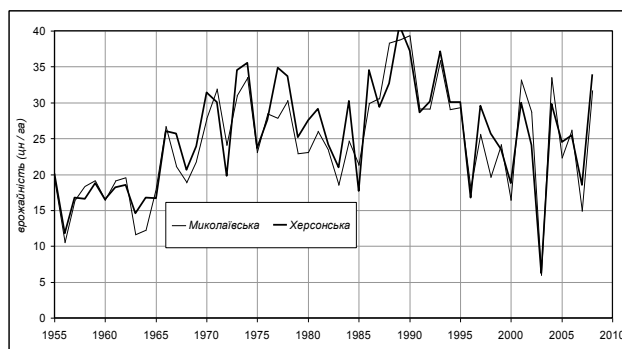


Рис. 1. Динаміка врожайності озимої пшениці у Херсонській та Миколаївській областях

Вибір тренду для описання такої динаміки не є однозначною задачею. Одним з варіантів є гармонічна модель тренду

$$trend = a_0 + a_1 \cos \frac{2\pi}{T} t + b_1 \sin \frac{2\pi}{T} t, \quad (1)$$

де $t = 1, 2, \dots, n$ – час (роки);

a_0, a_1, b_1 – коефіцієнти.

Гармонічна модель дозволяє моделювати зростання та спадання врожайності на різних часових проміжках. Аналіз залишків моделі (1) підтвердив її адекватність [4]. Параметри гармонічної моделі для кожної з областей були отримані в результаті гармонічного аналізу вихідних рядів врожайності. Після вилучення тренду були отримані стаціонарні ряди залишків, які і стали основним предметом досліджень. Перевірка відповідності закону розподілу об'єднаної вибірки залишків гармонічного тренду до нормального була здійснена за допомогою критерію згоди Пірсона і привела до відхилення гіпотези про нормальний розподіл. Причиною є "важкі хвости" в області додатних і, особливо, від'ємних значень.

Циклічна поведінка залишків. На перший погляд ряди залишків виглядають випадковими. Однак, більш глибокі дослідження дозволяють відслідкувати цикли у поведінці залишків часових рядів врожайності. Циклічна поведінка ряду є свідченням динаміки явних або прихованих чинників. Гармонічний аналіз залишків часових рядів врожайності озимої пшениці дозволяє розділити всі області на дві групи: 16 областей центрально-східного регіону України (83 % валового збору), для яких властива циклічна динаміка врожайності озимої пшениці з періодами повторень 4 роки і 16–18 років, та 9 областей західного регіону (17 %

валового збору), для яких характерна більш стохастична динаміка [5]. Подальші дослідження динамічних характеристик системи зерновиробництва проведемо на областях першої групи. Наявність стабільних і чітко виражених циклів врожайності у цих областях свідчить про переважно детермінований характер системи зерновиробництва. Близькі значення періодів циклів дозволяють розглядати ці області як єдиний статистичний ансамбль. З фізичної точки зору це відповідає проведенню 16 дослідів над одним і тим же об'єктом при стабільних зовнішніх умовах. Розмір досліджуваної вибірки ($16 \times 54 = 864$) є достатнім для отримання достовірних висновків як методами звичайної статистики, так і методами хаотичної динаміки.

Згладжування ряду залишків. Кожен часовий ряд, який продукується природною чи економічною системою, є значною мірою зашумленим. Для виявлення прихованої динаміки необхідно відфільтрувати високочастотні шуми, які є проявами стохастичної поведінки системи. Найпростішим методом фільтрування високочастотних шумів є лінійне згладжування ряду з використанням прямокутного вікна заданої ширини w . Інша назва цього методу – метод ковзного середнього. Метод ковзного середнього дозволяє виявити циклічну поведінку врожайності [5], однак він є недостатнім для більш тонких досліджень, покликаних дослідити прояви хаотичної динаміки у системі. Частотна характеристика прямокутного фільтра має низьку якість, тобто він незадовільно відфільтровує сигнали високої частоти. Опишемо причину цього явища на прикладі одного з найбільш ефективних фільтрів, яким є згортка з використанням дискретного перетворення Фур'є (ДПФ) [6].

Перед обчисленням частотного спектра необхідно вибрати відрізок сигналу, на якому буде обрахований спектр. Довжина відрізка повинна бути степенем двійки (це необхідно для реалізації швидкого перетворення Фур'є – ШПФ). В іншому випадку, сигнал необхідно доповнити нулями до потрібної довжини. При обчисленні спектра вказаним чином є можливим такий небажаний ефект. При розкладі функції в ряд Фур'є вважається, що функція є періодичною, з періодом, який дорівнює розміру ШПФ. Обчислюється спектр саме такої функції (а не тієї, з якої ми вибрали шматок). При цьому на границях періодів така функція буде мати розриви (оскільки вихідна функція не була періодичною). А розриви у функції сильно відображаються на її спектрі, спотворюючи його.

Для покращення частотної характеристики фільтра використовують зважуючі коефіцієнти, які плавно зменшують до нуля досліджуваний сигнал на краях вікна. Такі зважуючі вікна мають форму, схожу на гауссіан. Зважуюче вікно пересувають вздовж абсциси по всій часовій області спостереження сигналу. Вибрана для аналізу ділянка сигналу домножується на вагове вікно, яке ліквідує розриви функції при "зациклюванні" даної ділянки сигналу. "Зациклювання" відбувається при дискретному перетворенні Фур'є, бо алгоритм ДПФ базується на припущенні, що функція є періодичною. Ядром згортки служить гаусівська функція

$$K(x, w) = \exp(-x^2 / w), \quad (2)$$

де x – елементи часового ряду;

w – параметр, що визначає півширину часового вікна.

Значення параметра w визначає силу ефекту згладжування. Для ефективного виділення циклів необхідно використовувати фільтр із шириною вікна, яка становить близько половини тривалості гіпотетичного циклу. У

своїх дослідженнях автор використав два фільтри на основі згортки з ДПФ: один – із значенням параметра згладжування $w = 4.5$ (відповідає ширині вікна 9 років); другий – з параметром $w = 1.0$ (відповідає ширині вікна 2 роки). Перший фільтр стирає цикли з періодом 4 роки, але ефективно виділяє цикли з періодом 16 – 18 років (рис. 2). Другий фільтр ефективно виділяє цикли з періодом 4 роки. Як видно з рис. 3, ці цикли не є регулярними. Інколи цикл ледве проявляється, інколи його період замість чотирьох років становить три роки. Алгоритми фільтрування були реалізовані автором з використанням пакета Mathematica.

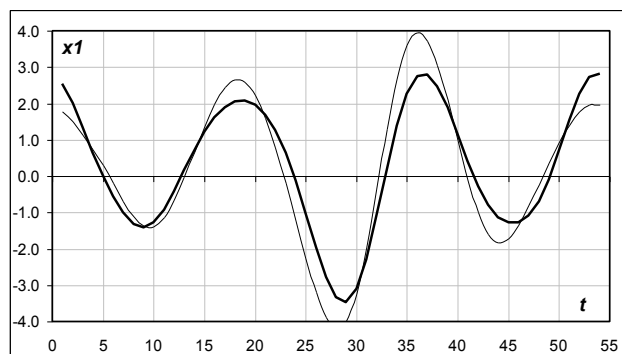


Рис. 2. Згладжені ряди залишків для Херсонської та Миколаївської областей. $w = 4.5$

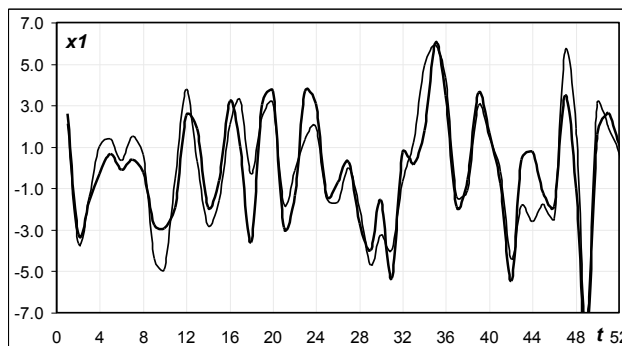


Рис. 3. Згладжені ряди залишків для Херсонської та Миколаївської областей. $w = 1.0$

Для ідентифікації динамічного хаосу у системі необхідно провести комплексне дослідження згладжених рядів залишків, яке включає побудову фазового портрета системи, обчислення розмірності вкладення D , кореляційної розмірності d_c та старшого ляпуновського показника L_1 . При цьому довжина часового ряду повинна складати близько 103 елементів. Доступні нам ряди залишків містять лише 54 елементи. Однак наявність циклів приблизно однакової тривалості дозволяє розглядати кожен ряд як декілька витків фазової траєкторії. Для подальших досліджень автор використовує частково укорочені ряди залишків, які містять по 52 елементи, оскільки такий відрізок ряду містить три цикли (три витки фазової траєкторії) середньою тривалістю 17 років і 13 циклів (13 витків) середньою тривалістю 4 роки. Тобто в нашому розпорядженні буде 48 витків середньої довжини та 208 витків короткої довжини (832 елементи). Згідно з ергодичним принципом такий набір часових рядів можна розглядати як аналог одного часового ряду протяжністю 832 елементи.

Відновлення фазового портрету системи зерновиробництва. Перш за все необхідно встановити мінімальну розмірність вкладення фазового простору, в який можна занурити реальний атрактор динамічної системи без втрати його топологічних властивостей. Для цього, зазвичай, використовують методику Паккарда [7], відому під назвою "метод затримок". Для відновлення фазової траєкторії системи за рядом спостережень однієї змінної x_i необхідно сформувати послідовність D -вимірних векторів Y_i за тим же принципом, що і в задачах автореєсії

$$Y_n = (X_n, X_{n-\tau}, \dots, X_{n-(D-1)\tau})^T. \quad (3)$$

Різні значення часового лагу τ дозволяють розглядати фазовий портрет системи під різними кутами зору. У нашому розпорядженні є не один часовий ряд $\{X_i\}$, а матриця (X_{ij})

$$\begin{pmatrix} X_{11} & X_{21} & \dots & X_{m1} \\ X_{12} & X_{22} & \dots & X_{m2} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ X_{1n} & X_{2n} & \dots & X_{mn} \end{pmatrix}. \quad (4)$$

Більшість чисельних методів хаотичної динаміки використовує поняття близькості фазових векторів. Для визначення відстані між векторами зазвичай використовується евклідове визначення відстані. Визначаючи відстань, ми будемо проводити аналіз пар векторів, перший з яких формується на основі k -ї позиції i -го стовпця матриці (X_{ij})

$$Y_{ik} = (X_{i,k}, X_{i,k-\tau}, \dots, X_{i,k-(D-1)\tau})^T, \quad (5)$$

а другий – на основі l -ї позиції j -го стовпця матриці (X_{ij})

$$Y_{jl} = (X_{j,l}, X_{j,l-\tau}, \dots, X_{j,l-(D-1)\tau})^T. \quad (6)$$

Для оцінки мінімальної розмірності вкладення автор використав метод "фальшивих сусідів" [8]. При збільшенні розмірності фазового простору в результаті появи нових ненульових координат відбувається збільшення відстані між двома точками фазового простору. Необхідно підібрати таке число D , щоб при реконструкції фазового простору розмірності D не існувало б векторів – "близьких сусідів" – таких, що при переході до розмірності $D+1$ відстань між ними значно збільшується. Як критерій вибираємо середнє значення коефіцієнта збільшення відстані k між групою векторів – "найближчих сусідів". Кількість "найближчих сусідів" автор змінював у межах від 100 до 150, а отримані результати усереднював. Перед проведенням розрахунків необхідно згладити часові ряди залишків. Залежно від ширини вікна згладжування будуть отримані різні результати. При використанні фільтра із значенням $w = 4.5$ автор отримав значення розмірності вкладення $D = 4$ (рис. 4).

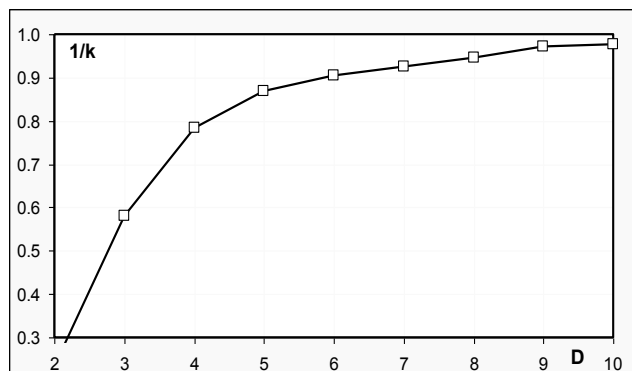


Рис. 4. Визначення мінімальної розмірності вкладення D при $w = 4.5$

Саме при цьому значенні розмірності вкладення значення коефіцієнта розтягування наближається до одиниці, тобто розтягування практично припиняється. При використанні фільтра із значенням $w = 1.0$ було отримано значення розмірності вкладення $D = 6$.

Використаємо методику Паккарда, модифіковану автором для випадку групи коротких часових рядів, для відновлення фазової траєкторії системи за матрицею спостережень (X_{ij}) . Фазовий портрет будується в системі координат $X_1 - X_2$ (X_1 і X_2 – значення врожайності розділені інтервалом τ) і становить набір шістнадцяти відрізків фазової траєкторії, кожен з яких містить цілу кількість циклів з близькими значеннями тривалості циклу. Відповідні витки фазової траєкторії будуть розташовані по сусідству і такий фазовий портрет буде практично таким же, як і портрет, отриманий з єдиного часового ряду. На рис. 5 зображено фазовий портрет системи зерновиробництва, отриманий із ряду залишків, згладжених при $w = 4.5$. Поведінка фазової траєкторії системи демонструє яскраво виражену циклічність. Це є підтвердженням детермінованої динамічної поведінки рядів врожайності озимої пшениці у групі виділених областей.

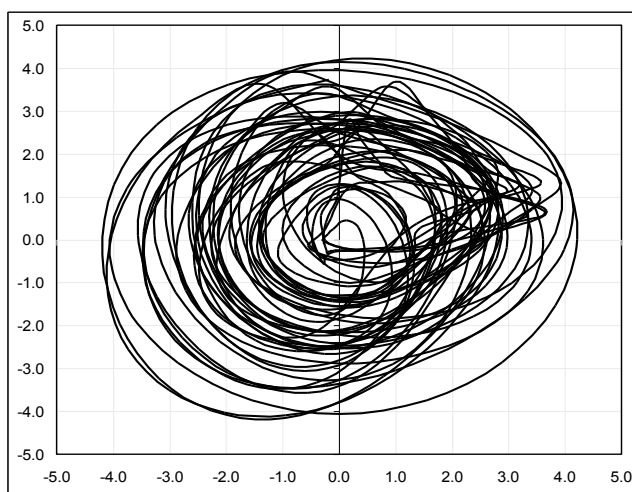


Рис. 5. Двовимірний фазовий портрет системи зерновиробництва. Параметр затримки $\tau = 4$, параметр згладжування $w = 4.5$

Оцінювання кореляційної розмірності. Для випадкових процесів залежність кореляційної розмірності від розмірності простору вкладення D є монотонно зростаючою [9]. Насичення залежності $d_c(D)$ є ознакою динамічної поведінки системи. Для визначення d_c використовують процедуру Грассбергера – Прокаччі [10]. Згідно із цією процедурою за значення кореляційної розмірності приймають результат насичення залежності $d_c(D)$ за умови, якщо воно відбувається при не дуже великих значеннях розмірності простору вкладення D . В основі процедури визначення кореляційної розмірності лежить поняття кореляційного інтеграла $C_D(r)$:

$$C_D(r) = \frac{1}{N^2} \sum_{i,j=1}^N \Theta(r - |y_{ik} - y_{jl}|). \quad (7)$$

Для побудови фазових векторів y_{ik} та y_{jl} автор використав ряди залишків врожайності, згладжені при $w = 1.0$. При малих r кореляційний інтеграл має вигляд [9]

$$C_D(r) = Ar^d \quad (8)$$

або, після логарифмування,

$$\ln C_D(r) = \ln A + d \ln r. \quad (9)$$

Згідно з рівнянням (9) на графіку залежності $\ln(C_D)$ від $\ln r$ повинна бути прямолінійна ділянка, яка є свідченням самоподібної геометрії фазової траєкторії системи. Будемо збільшувати розмірність простору вкладення D . Починаючи з деякого значення D показник степеня d перестає змінюватися (в межах похибки обчислень). Остаточне значення кореляційної розмірності d визначають із графіка як середнє значення нахилу прямолінійної ділянки графіка, який відповідає розмірності вкладення D , при якій настає насичення.

Автор провів згладжування залишків при значенні параметра $w = 1.0$, що дозволило залишити як цикли тривалістю 16 – 18 років, так і цикли тривалістю 4 роки у досліджуваних рядах. Послідовно збільшуючи значення розмірності вкладення D , автор отримав насичення залежності $d_c(D)$ при розмірності вкладення $D \geq 6$ (рис. 6).

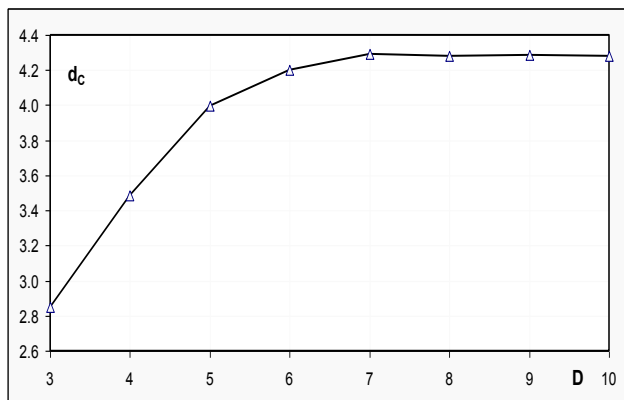


Рис. 6. Залежність кореляційної розмірності d_c від розмірності вкладення D

Автором було отримане значення кореляційної розмірності $d_c = 4.30 \pm 0.06$. Для порівняння наведемо розраховане автором [11] значення кореляційної розмірності системи сонячної активності $d_c = 2.16$. Як бачимо, розмірність системи зерновиробництва є набагато вищою від розмірності системи сонячної активності та інших систем, для яких є характерною поведінка типу "динамічний хаос" [9].

Визначення показника Ляпунова. Важливим показником динамічного хаосу є старший показник Ляпунова L_1 . Позитивне значення показника свідчить про розбігання фазових траєкторій, що є однією з основних ознак хаотичної динаміки системи. Для розрахунку показника Ляпунова за даними часових рядів використовують методику Вольфа [12]. Необхідний ряд, який містить 832 елементи, був отриманий автором методом послідовного об'єднання відрізків згладжених фазових траєкторій ($w = 1.0$), які відповідають різним областям досліджуваної групи. У результаті комп'ютерних розрахунків автор отримав оцінку $L_1 = 0.038$. Розрахунки були проведені для розмірностей вкладення $D = 3 \div 15$. Насичення оцінки показника відбувається при розмірності фазового простору $D = 10 \div 15$ (рис. 7). При розрахунках автором були використані такі параметри: довжина циклу Q – 17 точок часового ряду; час еволюції початкового вектора, який з'єднує дві точки на сусідніх витках траєкторії, – 5 точок. Час затримки τ змінювався в межах

$$Q/D \leq \tau \leq Q/(D-1) \quad (10)$$

і отримані результати усереднювалися. Отримане додатне значення показника Ляпунова служить ознакою наявності хаотичної динаміки у системі і дозволяє оцінити максимальний горизонт прогнозованості врожайності терміном 25 років.

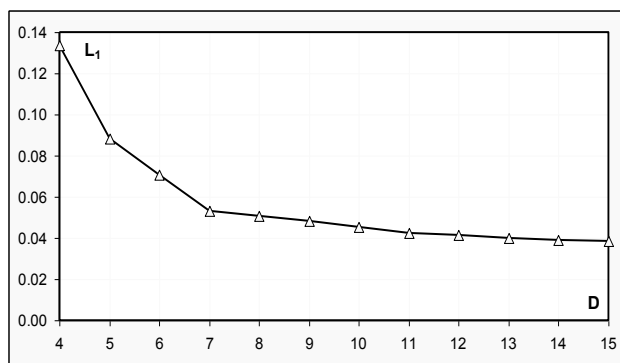


Рис. 7. Залежність оцінки показника Ляпунова L_1 від розмірності вкладення D

Узагальнюючи проведені дослідження можна зробити такий висновок. Отримані значення розмірності вкладення $D = 4 \div 6$, скінченне значення кореляційної розмірності $d_c = 4.30$ та додатне значення старшого показника Ляпунова $L_1 = 0.038$. Усі ці результати є ознаками наявності хаотичної (у динамічному розумінні) поведінки врожайності. Однак високі значення кореляційної розмірності та розмірності вкладення, близьке до нуля значення L_1 (при $L_1 = 0$ динамічна система має граничний цикл і динамічний хаос відсутній [9]) не дозволяють зробити однозначний висновок про наявність хаотичної

динаміки в системі зерновиробництва України. Тому питання про характер динаміки врожайності озимої пшениці (звичайна чи хаотична) залишається відкритим і потребує додаткових досліджень.

Література: 1. Занг В. Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории / В. Б. Занг. – М.: Мир, 1999. – 335 с. 2. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала / Э. Петерс. – М.: Мир, 2000. – 333 с. 3. Хакен Г. Синергетика. Иерархия неустойчивости в самоорганизующихся системах и устройствах / Г. Хакен; пер. с англ. – М.: Мир, 1985. – 423 с. 4. Грицюк П. М. Аналіз, моделювання та прогнозування динаміки врожайності озимої пшениці в розрізі областей України / П. М. Грицюк. – Рівне: НУВГП, 2010. – 350 с. 5. Грицюк П. М. Динаміка врожайності зернових: прогнози і ризику / П. М. Грицюк // Економіка України. – 2009. – № 11. – С. 42–52. 6. Лукин А. Введение в цифровую обработку сигналов / А. Лукин. – М.: МГУ, 2002. – 45 с. 7. Geometry from a time series / N. H. Packard, J. P. Crutchfield, J. D. Farmer & R. S. Shaw // Phys. Rev. Lett. – 1980. – № 45(9). – Pp. 712–716. 8. Kennel M. B. Determining embedding dimension for phase-space reconstruction using a geometrical construction / M. B. Kennel, R. Brown, H. D. I. Abarbanel // Phys. Rev. A. – 1992. – Vol. 45. – № 6. – Pp. 3403–3411. 9. Кузнецов С. П. Динамический хаос / С. П. Кузнецов. – М.: Физматлит, 2006. – 356 с. 10. Grassberger P. Measuring the strangeness of strange attractors / P. Grassberger, I. Procaccia // Physica D. – 1983. – V.9. – #1. – Pp. 189–208. 11. Грицюк П. М. Комплексний аналіз динаміки сонячної активності / П. М. Грицюк // Искусственный интеллект. – 2008. – № 1. – С. 85–91. 12. Determining Lyapunov exponents from a time series / A. Wolf, J. B. Swift, H. L. Swinney, J. A. Vastano // Physica. – 1985. – V. 16D. – Pp. 285–317.

Стаття надійшла до редакції
03.03.2010 р.

УДК 005.915

Пономаренко О. Е.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Розглянуто питання, присвячені проблемі фінансової безпеки підприємств; визначення даної економічної категорії, запропоновані різними науковцями. Виділені основні категорії, що використовуються в рамках даної проблеми. На основі аналізу літературних джерел запропоновано визначення фінансової безпеки підприємства. Виділені основні, з погляду автора, групи показників, що характеризують рівень фінансової безпеки підприємства.

Аннотация. Рассмотрены вопросы, посвященные проблеме финансовой безопасности предприятий. Определения данной экономической категории, предложенные различными учеными. Выделены основные категории, используемые в рамках данной проблемы. На основе анализа литературных источников предложено определение финансовой безопасности предприятия. Выделены основные, с точки зрения автора, группы показателей, характеризующие уровень финансовой безопасности предприятия.

Annotation. The questions devoted to the problem of financial safety of enterprises are considered. The determinations of this economic category, offered by different scientists, are considered. The basic categories used within the framework of this problem are selected. On the basis of analysis of literary sources, determination of financial safety of enterprise is offered. Basic, from author's point of view, groups of indexes, enterprises characterizing financial strength security are selected.

Ключові слова: фінансова безпека підприємства, об'єкт фінансової безпеки, суб'єкт фінансової безпеки, предмет фінансової безпеки, загрози, індикатори рівня фінансової безпеки.

На сучасному етапі розвитку економіки з огляду на процеси глобалізації та загострення конкуренції питання безпеки економічної системи набуває актуальності. Необхідно зазначити, що у науковій літературі теоретичні аспекти економічної безпеки є порівняно новим напрямом дослідження. При цьому, акцент ставиться на розвиненні теми економічної безпеки держави. Що стосується фінансової безпеки, то вона розглядається авторами [1 – 4] як складова частина економічної безпеки, при цьому існує декілька підходів до розкриття змісту економічної безпеки підприємства в цілому та фінансової зокрема. Таке розкриття фінансової безпеки є адекватним, оскільки фінансова діяльність є складовою частиною діяльності економічної системи, але в умовах розвитку фінансових ринків та глобалізаційних процесів в економіці питання фінансової безпеки та управління нею актуалізується та потребує окремої уваги. При цьому, фінансова складова діяльності підприємств підкреслює своє важливе місце протягом останнього часу, коли негативними наслідками глобалізаційних процесів виступає криза світової фінансової системи. Таким чином, актуальність статті полягає у розробці та розвитку важливої у сучасних умовах проблеми удосконалення забезпечення фінансової безпеки підприємства, яка виступає основою для сталого розвитку як окремого підприємства, так і взагалі держави.

Проблемі фінансової безпеки підприємств приділяли увагу такі науковці: О. І. Барановський, І. О. Бланк, М. М. Ермошенко, Є. В. Молдавська, В. В. Шелест, Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко, Н. Лоханова, О. В. Ареф'єва, Н. А. Гринюк [1 – 14] та ін. Треба підкреслити, що вищезазначені науковці більшою мірою акцентують увагу на антикризовому управлінні фінансовою безпекою підприємства та нівелиують при цьому питання фінансової безпеки підприємства, що не перебуває у стані кризи. Проте відзначаються значні розбіжності між авторами, як у визначенні самої фінансової безпеки, так і у виділенні основної групи показників її оцінки. Дана стаття націлена на розробку проблеми забезпечення фінансової безпеки підприємства та її оцінки на основі аналізу існуючих підходів. Треба зазначити, що розробки у даній сфері актуалізуються у сучасних умовах, коли наявним є вплив глобалізаційних процесів на фінансовий стан суб'єктів господарювання. Визначені процеси створюють висококонкурентне та ризиковане зовнішнє середовище і разом з цим посилюють зв'язок між станом окремого підприємства та держави в цілому.

З огляду на зазначене вище, метою даного дослідження є аналіз літературних джерел, присвячених питанню забезпечення фінансової безпеки підприємства, удосконалення понятійного апарату фінансової безпеки підприємства та системи аналізу її рівня.

Таким чином, наукова новизна статті полягає в удосконаленні визначення фінансової безпеки підприємств

тва та визначенні основних груп показників оцінки рівня фінансової безпеки підприємства.

Логічним є припущення, що термін "безпека" є запозиченим з біологічних та психологічних областей знань. При цьому, словник російської мови С. І. Ожегова трактує безпеку як положення, при якому не загрожує небезпека будь-кому або будь-чому [13]. Таким чином, основою даного визначення є те, що безпека – це положення, або стан. Тому при використанні дедуктивного методу можна зазначити, що фінансова безпека – це положення або стан, при якому не загрожує небезпека фінансовій системі будь-чого (держави, підприємства тощо).

Проблемі забезпечення фінансової безпеки приділяли увагу у своїх працях вчені-економісти. І, незважаючи на відносну новизну дослідження фінансової безпеки, як окремого об'єкта, сьогодні існують різні запропоновані авторами визначення даної категорії.

Проект концепції фінансової безпеки України трактує фінансову безпеку як складову економічної безпеки, яка характеризує стан захищеності життєво важливих (ключових) інтересів держави, регіонів, підприємницьких структур та громадян у фінансовій сфері від впливу широкого кола негативних чинників (загроз) [12, с. 34].

Існує підхід [4, с. 125], за котрим автори виділяють фінансову безпеку як функціональну складову економічної безпеки підприємства та зазначають, що фінансова безпека розглядає і регулює питання фінансово-економічної заможності підприємства, стійкості та банкрутства. При цьому економічна безпека визначається як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для запобігання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємств у даний час і майбутньому.

Значні результати у розгляді проблеми фінансової безпеки належать науковцю О. І. Барановському [5, с. 14–15]. Автор приводить широку інтерпретацію та визначає фінансову безпеку як ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин; як рівень захищеності громадянина, домашнього господарства, верств населення, підприємства, організації, установи, регіону, галузі, сектора економіки, ринку, держави, суспільства, міждержавних утворень, світового співтовариства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання існуючих зобов'язань; як стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової, розрахункової, інвестиційної, митно-тарифної та фондової системи, а також системи ціноутворення, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю відвернути зовнішню фінансову експансію, забезпечити фінансову стійкість (стабільність), ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання; як якість фінансових інструментів і послуг, що запобігає негативному впливу можливих прорахунків і прямих зловживань на фінансовий стан наявних та потенційних клієнтів, а також гарантує (у разі потреби) повернення вкладених коштів.

К. С. Горячева [1, с. 65–67] вважає, що фінансова безпека є фінансовим станом, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій та послуг, що використовується підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх та зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії та завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати розвиток цієї фінансової системи. Автор окремо зазначає, що належний стан фінансової безпеки досягається підприємством тільки у випадку узгодженості його фінансових інтересів з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища.

Деякі науковці [10, с. 27–29] визначають фінансову безпеку як стан найбільш ефективного використання інформаційних, фінансових показників, ліквідності, платоспроможності, рентабельності капіталу, що знаходиться у рамках граничних значень, тобто у границях визначених інтервалів.

І. О. Бланк [6, с. 24] вважає, що фінансова безпека є інтегрованим поняттям категорій економічної безпеки та фінансування підприємства, що є якісно та кількісно детермінованим рівнем його фінансового стану, який забезпечує стабільну захищеність пріоритетних збалансованих інтересів суб'єктів економічної діяльності від реальних та потенційних загроз – зовнішніх та внутрішніх, параметри яких визначають на засаді фінансової філософії підтримки сталого розвитку підприємства в поточному та перспективному періодах.

Для визначеної групи авторів загальним є твердження, що фінансова безпека є станом (положенням) підприємства чи рівнем його стану. Це є логічним з огляду на перше, неекономічне визначення, тобто на стан відсутності небезпеки. Однак дане визначення характеризує безпеку як результат, що не є динамічною системою.

В. І. Кириленко [4, с. 15–16] у своїх роботах не приділяє окремої уваги розгляду питання фінансової безпеки, а зосереджується на економічній безпеці. При цьому автор визначає безпеку як процес досягнення такого рівноважного стану системи, за якого відсутні фактори, що створюють небезпеку її руйнування. Автор наголошує, що безпека – процес досягнення певного стану економічної системи, а не власне її стан.

О. А. Кириченко та І. В. Кудря [8, с. 26] визначають фінансову безпеку підприємства як діяльність з управління ризиками та захисту інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз з метою забезпечення стабільного розвитку підприємництва та зростання його власного капіталу в поточній і стратегічній перспективах.

Ю. Б. Кракос та Р. О. Разгон [9, с. 90] вважають, що суть фінансової безпеки полягає у здатності підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до цілей корпоративної стратегії, в умовах невизначеного і конкурентного середовища.

Дані науковці ототожнюють фінансову безпеку з діяльністю, націленою на досягнення визначеного стану. Ця думка також є слушною, але не відповідає умовам об'єктивності, оскільки характеристики безпеки підприємства не залежать повною мірою від діяльності менеджерів. Таким чином, треба зазначити, що дефініція "безпека" прийнята нового, більш розширеного значення у процесі потрапляння на поле економічного знання. На основі аналізу наведених та багатьох інших думок пропонується визначення фінансової безпеки підприємства.

Фінансова безпека підприємства – визначений якісно та кількісно рівень фінансового стану підприємства та діяльність, направлена на досягнення даного стану, який характеризується збалансованістю і якістю використання фінансових інструментів економічної системи та забезпечує її здатність реалізувати свою місію й забезпечувати стабільний розвиток, витримуючи негативний вплив зовнішніх та внутрішніх дестабілізуючих факторів. При цьому, межі визначення даного стану значною мірою залежать від характеру та умов діяльності підприємства, а тому можуть бути різними для підприємств різних галузей, регіонів тощо. Від рівня фінансової безпеки окремого підприємства залежить безпека держави та навпаки. Дане визначення є корисним, оскільки підкреслює основи забезпечення фінансової безпеки підприємства та формування стратегії фінансової безпеки. Як і основи виступає твердження, що фінансова безпека залежить від двох складових: менеджменту та

факторів зовнішнього середовища. Це свідчить про можливість впливу на систему фінансової безпеки підприємства з боку керівництва та необхідність управління нею. У контексті розгляду проблеми фінансової безпеки підприємства необхідно звернутися до понятійного апарату фінансової безпеки підприємства, до якого відносяться [1, с. 65–66]: об'єкт, суб'єкт, предмет фінансової безпеки; важливими також є фінансовий ризик, загрози фінансовій безпеці, механізм управління фінансовою безпекою, критерії та індикатори стану фінансової діяльності та безпеки, фінансова стратегія, фінансова небезпека та її джерела, фінансові інтереси, оцінка рівня фінансової безпеки, гарантія фінансової безпеки, методи та інструменти забезпечення фінансової безпеки.

Пропонується визначення основних, з точки зору даного дослідження, категорій з наведених вище на основі аналізу літературних джерел.

Об'єктом фінансової безпеки є фінансова діяльність підприємства, безпеку якої необхідно забезпечити. При цьому фінансова діяльність є процесом, на який спрямовується функціонування підсистеми забезпечення фінансової безпеки.

Суб'єктом фінансової безпеки виступає керівництво підприємства і його персоналу.

Предмет фінансової безпеки – діяльність суб'єктів фінансової безпеки як реалізація принципів, функцій, стратегічної програми або конкретних заходів щодо забезпечення фінансової безпеки, яка спрямована на об'єкти фінансової безпеки [1, с. 65–67].

Фінансовий ризик становить результат вибору його власниками або менеджерами альтернативного фінансового рішення, що направлено на досягнення бажаного цільового результату фінансової діяльності при наявності імовірності зазнання економічного збитку (фінансових втрат) у силу невизначеності реалізації даного результату [7, с. 132].

Стосовно загроз, аналіз джерел [11, с. 55] дозволив виявити таке їх тлумачення: загрози є формами небезпеки, чинниками, що ускладнюють чи роблять неможливою реалізацію економічних інтересів підприємства, перешкоджають досягненню цілей суб'єкта господарської діяльності, здатні порушити його стійкість і стабільний розвиток чи призвести до припинення господарської діяльності та порушення процесу розширеного чи нормального відтворення капіталу. У літературі [12, с. 40] виділено зовнішні та внутрішні загрози, що впливають на фінансову безпеку. До зовнішніх загроз відносяться: скупка акцій, боргів небажаними партнерами, високий рівень фінансових зобов'язань підприємства, недостатній рівень розвитку ринку капіталів та законодавчої бази економічної діяльності підприємств, нестабільність економіки та кризи грошово-кредитної системи, недосконалість механізмів формування економічної політики держави. До внутрішніх загроз належать помилки менеджменту підприємства (навмисні та випадкові), пов'язані з вибором стратегії підприємства та керуванням і оптимізацією активів і пасивів підприємства.

Значні розробки у проблемі управління фінансовою безпекою належать І. О. Бланку, який розглядає її як спеціалізований напрям у системі фінансового менеджменту, який є системою принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, що пов'язані із забезпеченням захисту його пріоритетних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз [6, с. 13–24]. При цьому, на думку автора управління фінансовою безпекою є сукупністю ієрархічно взаємопов'язаних і взаємозумовлених елементів, зміст яких віддзеркалює особливості конкретних процесів, які є пріоритетними для підприємства [2, с. 22; 6, с. 13–24].

Важливими у контексті даного дослідження є індикатори фінансової безпеки підприємства. У даному розрізі широкий перелік наводить О. І. Барановський, який до ви-

значених індикаторів відносить: мінімальний розмір статутного фонду, величину активів, обсяг продажів, оборотність активів, розмір інвестицій, коефіцієнт рентабельності капіталовкладень, строк окупності капітальних вкладень, рівень інновацій, показник достатності сукупного капіталу, частку запозиченого капіталу, розмір питомого обороту капіталу, прибутковість капіталу, прибутковість активів, відношення прибутку до середньорічного капіталу, достатність обігового капіталу, ліквідність (поточна, короткострокова, загальна), величину ліквідного дефіциту, коефіцієнт миттєвої оцінки, платоспроможність, рівень оподаткування, період погашення дебіторської заборгованості, розмір позичкового відсотка, коефіцієнт покриття відсотка, періодичність погашення кредиторської заборгованості, суму кредитування небезпечним борговим зобов'язанням (дебентурою) [5, с. 38–39]. Очевидною є широта приведеного переліку, але слід наголосити, що умови функціонування підприємства, діяльність якого є предметом фінансової безпеки, можуть вносити суттєві корективи у даний перелік, додаючи одні та нівелюючи інші.

Наведені поняття є основними з точки зору спрямованості даного дослідження, що полягає в удосконаленні понятійного апарату та системи оцінки фінансової безпеки підприємства. Зазначається окремо, що проблема фінансової безпеки є динамічною категорією, адже розвиток економіки спричиняє зміну елементів загроз та їх характеру, а також зміну характеру їх впливу на діяльність підприємства. Як висновок до даного дослідження та на основі аналізу приведених і багатьох інших думок, що стосуються фінансової безпеки підприємства, запропонованого визначення фінансової безпеки підприємства, треба зазначити, що стратегія фінансової безпеки підприємства є однією з найважливіших функціональних стратегій і формується на базі адекватної оцінки рівня фінансової безпеки суб'єкта господарювання. При цьому, на основі аналізу літературних джерел [1; 5; 6; 9; 14] у статті виявлено основні групи показників, за якими необхідно проводити аналіз рівня фінансової безпеки підприємства: оцінки рентабельності та прибутковості, платоспроможності (ліквідності), фінансової стійкості, інвестиційно-інноваційної активності, формування фінансових ресурсів підприємства, ефективності використання фінансових ресурсів. На основі сформульованих висновків у статті виділено основні напрямки подальших досліджень, які полягають у формуванні стратегічних підходів до забезпечення фінансової безпеки підприємств на основі оцінки визначених показників та регулювання факторів, що їх формують.

Література: 1. Горячева К. С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К. С. Горячева // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65–67. 2. Гринюк Н. А. Управління фінансовою безпекою підприємства у процесі його реструктуризації / Н. А. Гринюк // Проблеми науки. – 2008. – № 9. – С. 19–23. 3. Єрмошенко М. М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства: препринт наукової доповіді / М. М. Єрмошенко, К. С. Горячева, А. М. Ашув; за наук. ред. М. М. Єрмошенка. – К.: Національна академія управління, 2005. – 78 с. 4. Кириленко В. І. Інвестиційна складова економічної безпеки: монографія / В. І. Кириленко. – К.: КНЕУ, 2005. – 232 с. 5. Барановський О. І. Фінансова безпека: монографія; Інститут економічного прогнозування / О. І. Барановський. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с. 6. Бланк І. А. Управління фінансовою безпекою підприємства. Сер. Библиотека фінансового менеджера. Вып. 10 / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с. 7. Бланк И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр,

Эльга, 2003. – 496 с. – ("Энциклопедия финансового менеджера"; Вып. 4). 8. Кириченко О. А. Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах кризи / О. А. Кириченко, І. В. Кудря // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 10. – С. 22–26. 9. Кракос Ю. Б. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю. Б. Кракос, Р. О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1(1). – С. 86–97. 10. Кузенко Т. Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т. Б. Кузенко, В. В. Прохорова, Н. В. Саблина // Бизнес Информ. – 2007. – № 12 (1). – С. 27–29. 11. Лоханова Н. Система управління станом економічної безпеки підприємства: проблеми питання, концепція розвитку // Економіст. – 2005. – № 2. – С. 52–56. 12. Мартюшева Л. С. Фінансова безпека підприємств; конспект лекцій / Л. С. Мартюшева, Т. Б. Кузенко, О. Ю. Литовченко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 140 с. 13. Ожегов С. И. Словарь русского языка: ок. 57000 слов / С. И. Ожегов; под ред. Н. Ю. Шведовой. – 16-е изд., испр. – М.: Русский язык, 1984. – 797 с. 14. Чаговец Л. А. Информационная модель оценки финансовой составляющей экономической безопасности предприятия / Л. А. Чаговец, Е. В. Молдавская // Бизнес Информ. – 2007. – № 12(3). – С. 72–73.

Стаття надійшла до редакції
04.03.2010 р.

УДК 33.342

Липов В. В.

НЕПРЕДНАМЕРЕННЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ, ГАРМОНИЯ, КОМПЛЕМЕНТАРНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ: "ВИЗУАЛИЗАЦИЯ" "НЕВИДИМОЙ РУКИ"

Аннотация. Рассмотрена эволюция взглядов на принципы взаимодействия экономических субъектов в рамках социально-экономических систем от концепции непреднамеренных последствий, невидимой руки, гармонии до теории комплементарности.

Анотація. Розглянуто еволюцію поглядів на основні засади взаємодії економічних суб'єктів в рамках соціально-економічних систем від концепції непередбачуваних наслідків, невидимої руки, гармонії до теорії комплементарності.

Annotation. The evolution of ideas of principles of cooperation of economic subjects within the framework of the socio-economic systems from concept of unintended consequences, invisible hand, harmony to theory of complementarity is considered.

Ключевые слова: гармония, институты, комплементарность, невидимая рука, непреднамеренные последствия, социально-экономические системы.

Целью трансформационных преобразований, развернувшихся на постсоветском пространстве в конце

XX столетия, было формирование эффективной социально-экономической системы (СЭС). Эта проблема находится в центре внимания украинских ученых-экономистов. Среди исследований, посвященных этой тематике, следует выделить работы Г. Башнянина, В. Бодрова, В. Грабинского, А. Гриценко, Н. Гражевской, Б. Кульчицкого, П. Леоновича и О. Черепниной, С. Степаненко. Ученые сосредотачивают внимание на изучении механизмов, обеспечивающих эффективное функционирование и развитие экономических систем. Альтернативой тотальному вмешательству государства в экономическое взаимодействие на начальном этапе реформ признавалась либеральная концепция "невидимой руки рынка". Однако негативные последствия реформ показали, что не расчет на спонтанное формирование эффективного экономического порядка, а изучение и использование его механизмов в качестве инструмента целенаправленной экономической политики способно обеспечить успех реформ. Цель предлагаемой работы – исследовать взаимосвязь компонентов концепции "невидимой руки" как эволюцию идей, поясняющих возможность и механизмы формирования эффективно функционирующих СЭС. Задачи – выявление и обобщение соответствующих теоретических концепций.

Вполне закономерно, что переход от административно-командного к рыночному способу координации проходил под лозунгом либерализации экономических отношений, сокращения влияния государства на экономические процессы. В качестве альтернативы тотальному координирующему вмешательству государства в хозяйственную жизнь либеральным реформаторам выдвинулось созидательное влияние **"невидимой руки рынка"**. Происхождение этого понятия связывают с творчеством А. Смита. Разделение труда, построенное на взаимодействии, **взаимодополняемости** экономических субъектов, оказывается в основе общественной системы хозяйствования. "Основное правило каждого благоразумного главы семьи состоит в том, чтобы не пытаться изготовлять дома такие предметы, изготовление которых обойдется дороже, чем при покупке их на стороне" [1, с. 443]. Ученый далек от идеализации мотивов поведения индивидов, основа успеха социального устройства закладывается в допущении и поддержании эгоистической мотивации их деятельности. Однако А. Смит вовсе не предполагает наличие центра, регулирующего активность разрозненных хозяйствующих субъектов. "... Человек постоянно нуждается в помощи своих ближних, и тщетно было бы ожидать ее только от их расположения. Он скорее достигнет своей цели, если обратится к их эгоизму и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них. ... Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что необходимо тебе, – таков смысл всякого подобного предложения (выделено автором статьи. – В. Л.)" [1, с. 77]. Механизм, обеспечивающий комплементарность отношений экономических субъектов связывается с действием **"невидимой руки"**.

Положительные системообразующие результаты её действия признают не только либеральные политологи, экономисты, но и католический богослов, автор "Духа демократического капитализма" М. Новак [2]. Ученый дает рациональное объяснение сущности **"Невидимой руки"**. Она не принуждает, экономические субъекты не замечают ее влияния. Мотивы индивидов оказываются нетождественными социальным последствиям их действий. За предполагаемым хаосом рынка – рациональный расчет формирующих его экономических субъектов. Порядок, порождаемый рынком, основывается на **свободе выбора**

индивидов, добровольно на характере их деятельности. Качество принятых решений зависит от информации, которой индивид располагает. М. Новак подчеркивает: "Порядок, который представляет собой рыночная экономика, лежит в иной плоскости в сравнении с движущими силами и намерениями людей, его осуществляющими" [2, с. 129]. Спонтанная разумность рынка признается более эффективным средством координации, чем механизмы плановой экономики.

Идея непроизвольного упорядочения социального взаимодействия как *непреднамеренного результата человеческой деятельности* высказывалась и до А. Смита. Её истоки прослеживаются в творчестве Б. Мандевиля, Дж. Локка, Д. Юма, А. Фергюсона, У. Пети. А. Фергюсон отмечал: "... Каждый шаг и каждое движение множества людей совершается с прежней слепотой относительно будущего; целые нации спотыкаются о те установления, которые представляют собой несомненно человеческое деяние, хотя и *непреднамеренное*" [3, с. 189]. Однако непреднамеренность вовсе не означает хаотичность эволюции. "В каждом обществе существуют стихийные зависимости, не связанные с формальными общественными установлениями и зачастую противоречащие конституции. ... Названная стихийная зависимость ... придает государству его специфический облик, его индивидуальный характер" [3, с. 202–203]. Непреднамеренные последствия появляются как результат влияния общества, целого, на его части, поведение субъектов.

Позже идея непредсказуемости долговременных социальных последствий человеческих действий проявляется в концепциях "органического понимания общественных процессов" К. Менгера и "спонтанного порядка" Ф. Хайека. Ученый концентрирует внимание на *спонтанном порядке* как основе социальной гармонии. Ключевое значение приобретает *непредсказуемость последствий социальных инноваций*. Он отмечает согласованность действий и ожиданий социальных акторов. "Значение обычаев ... состоит в формировании ожиданий, которые управляют человеческими поступками, поэтому обязательными будут считаться обычаи, на соблюдение которых рассчитывают все, и которые ... становятся условием успеха большинства видов деятельности" [4, с. 137].

К. Вон, проследившая связь между непреднамеренностью социальных последствий человеческих действий и идеей "невидимой руки", выделяет *компоненты концепции "невидимой руки"*. (1) Человеческим поступкам свойственна способность приводить к непреднамеренным последствиям. (2) Непреднамеренные последствия, в условиях концентрации больших масс людей, способны стихийно порождать социальные порядки, воспринимаемые как результат сознательного умысла. (3) Возникшие порядки являются хоть и непроизвольными, но желательными для людей, их принимающих [5, с. 229].

Результаты первого десятилетия реформ показали, что действия "*Невидимой руки*" недостаточно для обеспечения успеха рыночной экономики, что поспешное самоустранение государства от участия в регулировании экономических процессов может лишь ухудшить состояние экономической системы. Вывод Р. Буайе однозначен – *капитализм не может формироваться стихийно, без вмешательства государства*. Рынок сам по себе неспособен генерировать институты, необходимые для его успешного функционирования. "*В процессе внедрения и отбора базисных институтов капитализма нет невидимой руки*" [6, с. 7].

Проблемы, с которыми столкнулось большинство постсоветских стран в ходе развития новой экономической системы, стимулировали более внимательное исследование творческого наследия А. Смита, его взглядов на соотношение личного и общественного интересов. Уже И. Шумпетер констатирует: "А. Смит остерегался придавать этому тезису слишком большое значение. В частности, он остро чувствовал антагонизм между классами" [7, с. 302]. Дж. Арриги утверждает, что А. Смит признавал *целесообразность вмешательства государства в рыночный процесс*. Он называет мифами утверждения, что А. Смит был теоретиком и сторонником рынков, которые "саморегулируются". А. Смит, утверждает Дж. Арриги: "...Предполагает существование сильного государства, которое создало бы и воспроизводило бы условия для существования рынка; которое использовало бы рынок как эффективный инструмент управления; которое регулировало бы его деятельность и активно вмешивалось с целью корректировки и противодействия социально и политически нежелательным результатам его функционирования" [8, с. 53]. Более того, Р. Гринберг и А. Рубинштейн отмечают, что утверждение концепции свободы экономических субъектов вовсе не означает конфликта интересов индивида и государства. Основой этого была глубокая вера ученого в существование изначальной *гармонии* между ними. "Отсутствие противопоставления индивидуума и государства в теоретической модели Смита прямо вытекало из его *теологической веры в существование предустановленной гармонии* между общими и личными интересами. И эта вера в *гармонию* пронизывала оптимизмом всю его систему "естественной свободы" (выделено автором статьи. – В. Л.)" [9, с. 11–12].

Обращение к первоисточнику позволяет выяснить, что *соединение "невидимой руки" и рынка на основании творчества А. Смита выглядит не совсем корректным*. Тема "*невидимой руки*" лишь один раз возникает в "*Богатстве народов*". Стараясь использовать свой капитал максимально эффективно, экономический субъект тем самым неизбежно направляется к увеличению общественного благосостояния. "Предпочитая оказывать поддержку отечественному производству ... он имеет в виду лишь свой собственный интерес ... он *невидимой рукой* направляется к цели, которая совсем не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы ... он ... служит интересам общества" (выделено автором статьи. – В. Л.) [1, с. 443]. Понятие "*рынок*" вообще не упоминается. Лишь контекстуально "невидимую руку" можно связать с рынком. Ответ же на то, *Кому* принадлежит эта рука, находим в "Теории нравственных чувств". "Несмотря на свою алчность ..., – пишет А. Смит, – [богатые. – В. Л.] ... разделяют с последним бедняком плоды работ, производимых по их приказаниям. *По-видимому, какая-то невидимая рука заставляет их принимать участие в таком же распределении предметов*, необходимых для жизни, какое существовало бы, если бы земля была распределена поровну между всеми населяющими ее людьми. ... *Провидение* ... не позабыло и о тех, кого оно только с виду лишило наследства" (выделено автором статьи. – В. Л.) [10, с. 185]. Истоки отказа от этических основ экономических отношений в пользу рационального эгоистического расчета мы находим в произведении, посвященном философии морали. Именно ответ на вопрос, *Кому* принадлежит "невидимая рука", позволяет безоговорочно определить моральную основу хозяйственной, экономической деятельности человека. Рука эта принадлежит *Провидению*, имеет религиозно-этическое происхождение. Система моральных норм общественной жизни, вытекающих из христианских заповедей любви к ближнему, представляется той *невидимой рукой*, которая направляет хозяйственное поведение индивидов, составляет основу экономической системы. Подобный подход выводит нас на институциональные истоки действия "невидимой руки".

А. Смит допускает как их спонтанное возникновение непреднамеренные последствия, так и формирование как продукта "сознательных человеческих планов" [5, с. 231]. На социокультурных предпосылках "непреднамеренных последствий" концентрирует внимание в своем исследовании Д. Лал [11]. Деятельность индивида подчиняется как эгоистическому интересу, так и социальным нормам. Свобода индивидуального выбора ограничивается этими нормами. Соответственно в исследовании социально-экономического взаимодействия оказываются применимы как дедуктивные, так и индуктивные методы.

Указанному подходу, по утверждению К. Вон, противостоит равновесный, концентрирующий внимание на системе предпочтений. При этом этические ценности выпадают из анализа, а вмешательство государства приводит к невозможности установления естественного равновесия. В результате *"невидимая рука оказывается в лучшем случае парализованной, поскольку на самом деле она действует благотворно при условиях, которые в реальном мире не могут выполняться"* (выделено автором статьи. – В. Л.) [5, с. 231]. Абсолютизируются интересы индивидуума, а, следовательно, и индуктивные методы исследования.

С темой *Провидения* в экономической литературе мы еще раз встречаемся в "Экономических гармониях" Ф. Бастиа. Название последней главы его произведения – "Соотношение политической экономии с моралью, политикой, законодательством, религией", безоговорочно указывает на связь этики и хозяйствования. "...Феномены социальной экономии ... – утверждает ученый, – имеют свои непосредственные причины и тоже подчинены замыслу Провидения" [12, с. 420]. Именно следование замыслу *Провидения* делает экономическую жизнь *гармоничной*. *Гармония* же оказывается условием успешного хозяйственного устройства.

Л. Мизес таким образом объясняет истоки становления теории *"предустановленной гармонии"*: "Теизм и деизм эпохи Просвещения видели в регулярности природных явлений эманацию законов Провидения. ... философы эпохи Просвещения ... регулярность явлений ... были готовы объяснить ... как свидетельство отеческой заботы Творца Вселенной. Именно в этом подлинный смысл *доктрины предустановленной гармонии*" [13, с. 225]. Ученый обращает внимание на существование двух разновидностей концепции: "Социальная философия патерналистского деспотизма делает упор на божественной миссии королей и деспотов ... Либералы возражают, заявляя, что действие свободного рынка ... дает более удовлетворительные результаты ... Понаблюдайте за функционированием рыночной системы, говорят они, и вы обнаружите в ней указующий перст Творца" [13, с. 225].

Так что же понимается под гармонией? *Гармония* (harmonia (греч.) – объединение, связь, соразмерность) – категория, отображающая закономерный характер развития действительности, внутреннюю и внешнюю соразмерность и упорядоченность частей целого, единство многообразия, согласованность формы и содержания объекта. Аристотель обращает внимание на единство и противоречивость в гармонии, распространяет гармонию на все стороны действительности. Лейбниц утверждает наперед заданность гармонии, взаимное соответствие монад согласно замыслу Божьему. Для Гегеля гармония – это целостность и согласованность, единство противоположного, абсолютное становление, соотношение качественных отличий и, к тому же, совокупность таких отличий, которые находят свою основу в сущности самой вещи.

В "мейнстриме" современной экономической мысли экономическая гармония сводится, прежде всего, к *гармонии интересов*. Показательна в этом плане отсылка

для объяснения этого понятия (*harmony of interests*) в словаре экономической теории Макмиллана к понятию *"невидимая рука"* (*invisible hand*) [14, с. 216]. Составители считают, что последняя вполне объясняет возможное содержание гармонии в экономике. Тем не менее, уже в словаре по экономической теории "New Palgrave" И. Кирицнер приводит обзор целого ряда сугубо экономических концепций гармонии. Среди них упоминавшаяся ранее *концепция наперед заданной (предустановленной) гармонии, как следствия Божественного Провидения, гармония как спонтанный порядок, теории гармонии как идеи максимума удовлетворения, отрицания классового конфликта* [15]. Последняя непосредственно связана с *теорией гармонии интересов*, истоки которой находим в произведениях Ф. Бастиа, Г. Кери, Г. Джорджа, Н. Бунге [16, с. 304–305].

Среди экономистов, первым, обратившим внимание на проблему экономической гармонии, следует назвать Ф. Кенэ. Для пояснения своей мысли ученый обращается к примеру, приводимому Р. Кантилином. Предложенная Ф. Кенэ "Экономическая таблица" демонстрирует взаимосвязь и взаимозависимость основных слоев общества, их единство в обеспечении общественного хозяйствования. Ф. Кенэ, по утверждению Й. Шумпетера, пошел дальше А. Смита: "...От идеи всеобщей совместимости и дополняемости личных интересов в обществе, основанном на конкуренции, к идее *всеобщей гармонии классовых интересов*, что делает его предтечей "гармонизма" XIX в. (выделено автором статьи. – В. Л.)" [7, с. 302]. Стоит подчеркнуть соединение в этой фразе проблем гармонизации социальной жизни и обеспечения комплементарности интересов субъектов хозяйствования.

Концепция экономической гармонии Ф. Бастиа противостоит экономическим теориям, акцентировавшим внимание на социальных антагонизмах капиталистической системы. "Гармония", согласно утверждениям Ф. Бастиа, проявляется через "экономические гармонии" в процессах обмена, конкуренции, производства, распределения и потребления. Вмешательство государства способно лишь нарушить её. Ученый акцентирует внимание на его недопустимости, показывает, что оно ведет к нарушению естественного течения экономических процессов.

По утверждению современников концепцию экономической гармонии Ф. Бастиа позаимствовал у американского экономиста Г. Кери [15; 17]. Выразительно звучит полное название главного произведения этого автора: "Естественная гармония, которая проявляется в законах, управляющих ростом населения и средств существования, и определяет идентичность интересов монарха и подданных, лендлорда и арендатора, капиталиста и рабочего, плантатора и раба" [18]. Й. Шумпетер дает не лишнюю иронию развернутую характеристику научному творчеству Г. Кери, суть которой раскрывается в первой же фразе: "Человек, который еще раз выдвинул идею фундаментального тождества научных законов во всех областях знания, был несомненно неправ ..." [17, с. 675]. Для Г. Кери "Гармония интересов" основывается на идее, что *социально-экономический уклад требует единения всех членов общества, на основе общественного интереса*. В основе концепции тезис о "продуктивной силе" единства общества и приоритете общественных интересов. Ученый утверждал существование закона экономического роста, обеспечивающего экономическое развитие стран, в которых социально-экономическое устройство создает условия для действия "гармонии интересов".

Сторонником теории гармонии интересов выступал Л. Мизес. "Место биологической конкуренции занимает каталлактическая ... Это ведет к *гармонии интересов*

всех членов общества ... тот факт, что все люди стремятся, вообще говоря, к одним и тем же вещам, трансформируется в фактор, приводящий к гармонии интересов (выделено автором статьи. – В. Л.)" [13, с. 631]. На идее гармонии интересов основываются концепции "народного" капитализма, соучастия, "социального партнерства", "социализации собственности".

С точки зрения экономистов-неоклассиков и, прежде всего, К. Викселя и А. Маршалла экономическая гармония связана с состоянием *максимального удовлетворения*. " ...Состояние (устойчивого) равновесия спроса и предложения, – уточняет А. Маршалл, – это также и *состояние максимального удовлетворения*, причем, существует *абстрактная и жесткая форма этой доктрины*, ставшая очень модной, особенно со времени появления работы Бастиа "Экономические гармонии" ... и вполне укладывающиеся в узкие рамки настоящего анализа" [19, с. 456].

Краткий обзор концепций экономической гармонии демонстрирует все то же противоборство взглядов на объект исследования. Гармония предстает и как целое, которое через систему соответствующих норм задает исходные предпосылки поведения индивидов, и как совокупный результат их независимых действий. Речь идет о выборе между индуктивными и дедуктивными методами исследования социальных процессов. Одновременно дуальность подходов к изучению объекта исследования, ведет к подрыву веры в возможность получения в рамках позитивной науки достоверных знаний о нем. Нормативное же знание превращается скорее в продукт веры, чем научного творчества.

По мере признания необходимости вмешательства государства в хозяйственный процесс теории гармонии теряют популярность. Концепция социальной гармонии вызывает отрицательное отношение как со стороны неоклассиков, так и со стороны приверженцев марксизма. С точки зрения первых она неприемлема как по методологическим основаниям (упор на принципы нормативного подхода), так и по своему акценту на социально-экономические отношения. С точки зрения вторых такая концепция лишь порождает заблуждение относительно подлинных источников неравенства и путей их преодоления. Критическое отношение к концепции гармонии Г. Кери и Ф. Бастиа содержится в высказывании К. Маркса: "Вышеприведенное рассуждение [Г. Кэрри. – В. Л.] вполне достойно человека, который сначала объявляет капиталистические производственные отношения вечными законами природы и разума, а государственное вмешательство лишь нарушающим их свободную *гармоническую иеру*, а затем открывает, что дьявольское влияние Англии ... вызывает необходимость государственного вмешательства" [20, с. 574]. Подводя итог, Й. Шумпетер утверждает: "... Придание исключительного значения классовому антагонизму так же явно ошибочно (и столь же идеологично), как и исключительный упор на классовую гармонию в духе Кэрри – Бастиа" [17, с. 578].

С середины 90-х гг. XX ст. активизируется внимание исследователей к проблемам *институциональной комплементарности (ИК)*. В обобщенном виде её можно определить как изменение эффективности институтов в результате их взаимодействия. В центре внимания роль ИК в формировании эффективных экономических систем. Появляются многочисленные, зачастую противоречивые представления об ИК. В конечном итоге они сводятся к старому спору о приоритетности интересов части или целого. Преодоление этого дуализма возможно в случае выделения иерархической (структурной) и функциональной ИК. Иерархическая ИК отражает структурные взаимоотношения между элементами системы и формируется

на основе принципа изоморфизма нижестоящих институтов правилам, закладываемым на верхнем уровне иерархической структуры. В случае с функциональной ИК характер отношений между элементами определяется их функциональной ролью в системе. Элементы оказываются равноположенными между собой. Целое предопределяет как их состав, так и отношения между ними. Двухмерная концепция ИК представляется третьим элементом в системе категорий, описывающих механизм влияния "невидимой руки" на формирование СЭС. Она характеризует действие системы социальных норм, в явном или неявном виде управляющих поведением хозяйствующих субъектов.

Впервые "невидимая рука" рассматривается в рамках категориального ряда "непреднамеренные последствия", "невидимая рука", "гармония", "комплементарность". Он комплексно отражает формирование СЭС с точки зрения целеполагания (несовпадение цели и результата; результат как достижение цели, вмененной субъекту в неявном виде), *характеристик взаимодействия (соразмерность и эффективность)*. Впервые предложенная двухмерная концепция системной институциональной комплементарности раскрывает дуализм системообразующих отношений (структурных и функциональных), позволяет преодолеть амбивалентность теоретических подходов, основанных на выборе в качестве приоритета целого либо части системы и создает основу нового подхода в исследовании закономерностей формирования СЭС.

Литература: 1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Эксмо, 2007. – 958 с. 2. Новак М. Дух демократического капитализма / М. Новак. – Мн.: Лучи Софии, 1997. – 544 с. 3. Фергюсон А. Опыт истории гражданского общества / А. Фергюсон. – М.: РОССПЭН, 2000. – 210 с. 4. Хайек Ф. Право, законодательство та свобода. У 3-х тт. Т. 1 / Ф. Хайек. – К.: Сфера, 1999. – 196 с. 5. Вон К. "Невидимая рука" / К. Вон // "Невидимая рука" рынка – М.: ГУ ВШЭ, 2008. – С. 226–232. 6. Boyer R. The Seven Paradoxes of Capitalism ... Or is a Theory of Modern Economies Still Possible? / R. Boyer // CEPREMAP. – № 9620. – 84 p. 7. Шумпетер Й. История экономического анализа. В 3-х тт. Т. 1 / Й. Шумпетер. – СПб.: Экономическая школа, 2001. – 494 с. 8. Арриги Дж. Адам Смит в Пекине / Дж. Арриги. – М., 2009. – 456 с. 9. Гринберг Р. Экономическая социодинамика / Р. Гринберг, А. Рубинштейн. – М.: ИСЭПРЕСС, 2000. – 278 с. 10. Смит А. Теория нравственных чувств / А. Смит. – М.: Республика, 1997. – 352 с. 11. Лал Д. Непреднамеренные последствия / Д. Лал. – М.: ИРИСЭН, 2007. – 338 с. 12. Бастиа Ф. Экономические гармонии / Ф. Бастиа. – М.: Эксмо, 2007. – 1198 с. 13. Мизес Л. Человеческая деятельность / Л. Мизес. – Челябинск: Социум, 2005. – 876 с. 14. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 608 с. 15. Кирцнер И. Экономическая гармония / И. Кирцнер // "Невидимая рука" рынка. – М.: Изд. ГУ ВШЭ, 2008. – С. 127–132. 16. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. В 4-х тт. Т. 1. – М.: Советская энциклопедия, 1972. – С. 304–305. 17. Шумпетер Й. История экономического анализа / Й. Шумпетер. В 3-х тт. Т. 2. – СПб.: Экономическая школа, 2001. – 494 с. 18. Carey H. C. The Harmony of Interests, Agricultural, Manufacturing and Commercial / H. C. Carey. – New York: Myron Finch, 1952. 19. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Эксмо, 2007. – 832 с. 20. Маркс К. Капитал / К. Маркс // Маркс К. Собрание сочинений Т. 23 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1973. – 908 с.

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ ЗМІНАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Концептуальний аспект управління організаційними змінами виражається в баченні й визначенні основних положень щодо управління організаційними змінами підприємства. Серед існуючих концептуальних підходів до управління організаційними змінами підприємства стержневим визначено підхід Ф. Гуїяра та Дж. Келлі, що розглядає процеси управління організаційними змінами як процеси управління розвитком підприємства.

Аннотация. Концептуальный аспект управления организационными изменениями выражается в видении и определении основных положений относительно управления организационными изменениями предприятия. Среди существующих концептуальных подходов к управлению организационными изменениями предприятия ключевым является подход Ф. Гуияра и Дж. Келли, который рассматривает процессы управления организационными изменениями как процессы управления развитием предприятия.

Annotation. The conceptual aspect of organizational changes management is expressed in vision and definition of the main points of organizational changes management. Among existing conceptual approaches to organizational changes management of the enterprise F. Guijara's and J. Kelly's approach considered to be the key one. It considers the processes of organizational changes management as managerial processes of enterprise development.

Ключові слова: процеси організаційних змін, процеси розвитку, засоби організаційних змін.

Концепції управління організаційними змінами походять із еволюційної теорії і пов'язані із роботами таких авторів, як Х. Алдріч, Дж. Пфедфер [1], М. Ханнан і Дж. Фримен [2], Г. Керролл [3]. Вчені виділяють як об'єкт організаційних змін організаційні форми (популяції організацій): організаційним формам, які щонайкраще відповідають навколишньому середовищу, при відборі віддається перевага перед тими, які не відповідають або відповідають меншою мірою [3, с. 433].

Паралельно з розвитком організаційної теорії формуються й розвиваються моделі організаційних змін. Перші з них сформувалися під впливом технологічного й інформаційного розвитку в середині 1990-х рр., тому враховують соціальну й технічну складові організації. Такими моделями вважаються: модель перетворень бізнесу К. Левіна, модель перетворення бізнесу Ф. Гуїяра й Дж. Келлі, концепція Дж. П. Коттера, модель "кивої змін" Дж. Дакка, теорія Е і теорія О організаційних змін М. Біра й Н. Норія, модель "Айсберга" С. Н. Германа.

Однією з перших вважається модель організаційних змін, розроблена американським соціопсихологом Куртом Левіним у 1951 р. Модель перетворень бізнесу К. Левіна досить популярна й активно використовується в сучасній науці й практиці управління організаціями. Її основа – положення про те, що розуміння змін припускає

усвідомлення поняття стабільності. В організації існують дві групи факторів, взаємодія яких забезпечує підтримку рівноваги, стабільності або зміни. Це "сили, що спонукують", які підштовхують організацію до змін, і "сили, що обмежують", спрямовані на стабілізацію [4, с. 380].

Наступний період у дослідженні організаційних змін припадає на 1960 – 1990 рр. Серед сучасних концепцій у теорії організації й управління популярні теорія Е і теорія О організаційних змін, представлена М. Біром і Н. Норія, які визначають як "ідеологію змін". Це дві полярні концепції, кожна з яких визначає відповідну стратегію й ідеологію змін. Теорія Е виходить із примата фінансових цілей і орієнтується на їхнє ефективне досягнення, з огляду на постійний тиск акціонерів компанії. Відповідно до даної концепції, "сприяючи індивідуальному наученню, корпорація визнає відповідальність самого працівника за його особистісний і професійний розвиток, але приймає на себе відповідальність за створення такого середовища, у якому усі можуть процвітати. У міру прояву працівниками, що володіють високою самооцінкою, своєї креативності, будуть усе сильніше змінюватися обриси самої організації. Корпорація залишається живим організмом доти, поки її співробітники продовжують адаптуватися до нових умов, удосконалювати способи своєї роботи, уточнюють утримування ролей, які вони виконують, а також характер взаємин один з одним. Замість управління компанією, що діє як заведена або запрограмована машина, сучасні керівники стають диригентами біокорпоративної симфонії, управляючи органічним зростанням компанії в міру адаптації, зміни й відтворення кліток і органів корпоративного тіла" [5].

Модель "Айсберга" С. Н. Германа [6] відображає елементи "жорстких" і "м'яких" сфер організаційного життя. Жорсткі сфери прирівняні до того, що перебуває над поверхнею, оскільки їх легко спостерігати й з ними легше всього управлятися. М'які сфери відповідають підводній частині й, отже, з більшими зусиллями піддаються управлінню. Основа айсберга перебуває під поверхнею, але вона утворює стійку масу. Якщо ці м'які сфери, тобто неформальні відносини, не будуть по-справжньому підпирати тверді сфери, то може зруйнуватися весь "айсберг", або організація. На практиці це означає, що саме неформальні відносини мають вирішальне значення для успіху або провалу організації. Рухливий характер неформальних відносин, що перебувають під поверхнею, створює також рушійні сили зміни. По суті, вони є важливим внутрішнім ресурсом змін. Ці рушійні сили зміни можуть бути функціональними чи дисфункціональними, оскільки можуть приводити до сприяючих або руйнівних для організації результатів. Управління зміною означає прагнення гарантувати, щоб в результаті дії цих чинників зміни мали сприятливий характер. У центрі уваги заходів організаційних змін перебуває підводна частина айсберга. Ці неформальні відносини забезпечують сировину для програм організаційних змін. Можна стверджувати, що найважливішим завданням організаційних змін є підйом над поверхнею м'яких сторін організаційного життя, щоб вони легше піддавалися аналізу й управлінню.

Концепція Ф. Ж. Гуїяра та Дж. Н. Келлі визначає перетворення бізнесу як організаційне перепроектування генетичної архітектури корпорації, автори концепції створення біокорпорацій Франсіс Ж. Гуїяр і Джеймс Н. Келлі пропонують вести роботу для досягнення намічених цілей одночасно (але з різною швидкістю) за чотирма напрямками [7]:

рефреймінг (зрушення корпорації в поданні про те, чим вона є зараз і чого може досягти);

реструктуризація (розглядається як важливий підготовчий етап, що дозволяє компанії досягти такого рівня ефективності, що забезпечує їй конкурентоспроможність);

пожвавлення (ревіталізація – збудження зростання за допомогою встановлення зв'язку організму корпорації з навколишнім середовищем);

відновлення (відноситься до людської сторони процесу перетворення й духу компанії).

Дж. П. Коттер запропонував послідовність етапів організаційних змін [8], що включає переконання працівників щодо необхідності змін, створення команди реформаторів, розробку й пропаганду нового бачення перспектив майбутніх ринків й визначення стратегії їх завоювання, забезпечення персоналу умов для широкої участі в перетвореннях. Значну увагу Дж. П. Коттер приділяє отриманню швидких результатів, закріпленню успіхів для поглиблення процесу змін й їх закріпленню в корпоративній культурі. Управління змінами Дж. П. Коттер описує такими послідовними кроками:

1. Створення відчуття терміновості та необхідності реалізації організаційних змін.
2. Формування потужної керівної коаліції для керівництва змінами.
3. Створення бачення для орієнтації та спрямованості змін.
4. Передача бачення – інформування про нове бачення й стратегію.
5. Надання співробітникам можливості діяти відповідно до бачення.
6. Планування й досягнення короткострокових перемог.
7. Консолідація для поліпшення і поглиблення змін.
8. Закріплення нових підходів та удосконалення методів, що забезпечують розвиток лідерських якостей і наступність дій.

На поетапному управлінні організаційними змінами побудована й концепція Дж. Д. Дакка, що визначає такі основні фази процесу організаційних перетворень:

- застій – організація подавлена або надмірно активна;
- підготовка – лідери починають розробляти плани й механізми обміну інформацією;
- реалізація – підключення персоналу на різних рівнях;
- перевірка на міцність – конфлікти, розбіжності, промахи, маленькі успіхи;
- досягнення мети – відмова від продовження програми змін.

Ці концепції управління організаційними змінами є найбільш поширеними й знаходять відображення в сучасних дослідженнях. Разом із тим, більша частина літератури носить скоріше теоретичний, концептуальний, ніж емпіричний характер. Більшість концепцій (моделі К. Левіна, моделі Дж. Д. Дакка, Дж. П. Коттера), що описують одночасно послідовність та зміст етапів організаційних змін, не дозволяють зробити практичні змістовні висновки й суттєво обмежені у застосуванні. Частина з них спрямована на виявлення причин опору змінам та описують готовність до них (Дж. Д. Дакк, А. А. Арменакіс).

Концептуальні підходи, що описують набір методів та засобів управління, визначають об'єкти змін та інструментарій впливу. Концепція стратегічного управління І. Ансоффа визначає стратегічний інструментарій управління організаційними змінами, теорія М. Біра й Н. Норія розмежовує важелі управління, а модель К. Фрайлінгера й І. Фішера підкреслює вагомість лідерства та культурного середовища для реалізації організаційних змін. Серед зазначених, найбільший інтерес становить модель перетворення бізнесу Ф. Гуїяра й Дж. Келлі [7]. На погляд автора, дана концепція є самодостатньою і має певні переваги, основними з яких є:

1. Визначення комплексу методів та засобів організаційних змін – рефреймінгу, реструктуризації, ревіталізації та оновлення.
2. Співвідношення процесів організаційних змін процесам ефективного функціонування та розвитку підприємств.

3. Реалізація організаційних змін через вирішення оперативних, тактичних та стратегічних завдань.

Ґрунтовний аналіз концепцій управління організаційними змінами дав змогу виділити такі відправні концептуальні положення управління організаційними змінами підприємства:

1. Управління організаційними змінами підприємства відповідає процесам його розвитку й обумовлює зміну його економічного стану. Критеріями управління організаційними змінами є стійкість фінансово-економічного стану підприємства, підвищення ефективності його діяльності, наявність процесів зростання та інноваційного розвитку.

2. Засоби організаційних змін відбивають архітектоніку процесів їх реалізації і представляють чотири взаємообумовлені елементи: рефреймінг – новий погляд на підприємство, що реалізується у виробленні перспективи; реструктуризація – процес структурних змін, результатом якого є підвищення ефективності діяльності підприємства для досягнення конкурентоспроможності на ринку; ревіталізація – процес зростання шляхом установаження зв'язку з навколишнім середовищем; оновлення – пов'язане з перетворенням духу підприємства через забезпечення робітників новими знаннями.

3. Вироблення стратегічних перспектив має ґрунтуватися на систематичному дослідженні організаційних змін, що зменшує рівень невизначеності при прийнятті управлінських рішень через переробку та накопичення інформації за результатами аналізу й оцінки передумов організаційних змін, їх характеру й впливу на ефективність діяльності.

4. Успішність реалізації управлінських дій залежить від готовності підприємства, яку визначає ставлення персоналу управління підприємства до перетворень, його знання та досвід. Готовність реалізується у вигляді бачення стратегічних перспектив, сформованої концепції організаційних змін, команди однодумців.

5. З огляду на взаємообумовленість об'єктів організаційних змін, що відбуваються на підприємстві, необхідним є дотримання принципу системності в управлінських діях, використанні інструментарію стратегічного управління для комплексного охоплення всіх підсистем підприємства.

Формування системи основних положень дозволяють визначити та розробити комплекс стратегічних заходів щодо реалізації організаційних змін через виділення таких об'єктів: система прийняття рішень, відповідальності й інтересів; структура власності та влади; система мотивації й навчання персоналу; корпоративна культура; система управління; система управління персоналом; науково-дослідна система; маркетингова й комерційна система; фінансово-інвестиційна система; виробнича система.

Література: 1. Pfeffer J. The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective / J. Pfeffer, G. Salancik. – New York, 1978. – 383 p. 2. Hannan M. The Population Ecology of Organizations / M. Hannan, J. Freeman // A.J.S. – 1977. – V. 82. – № 5. – Pp. 64–69. 3. Холл Р. Х. Организации: структуры, процессы, результаты / Р. Х. Холл ; пер. с англ. Е. Нектерова ; [под. общ. ред. И. В. Андреевой]. – СПб. : Питер, 2001. – 508 с. 4. Дафт Р. Организации : учебник для психологов и экономистов / Р. Дафт – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. – 480 с. 5. Широкова Г. В. Теория О и теория Е как стратегия организационных изменений: [авторы теорий – Майкл Бир и Нитин Нория (Гарвард)] / Г. В. Широкова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 1. – С. 61–68. 6. Стюарт Дж. Тренинг ор-

ганизационных изменений / Дж. Стюарт. – СПб. : Питер, 2002. – 256 с. 7. Гуияр Ф. Ж. Преобразование организации / Ф. Ж. Гуияр, Д. Н. Келли ; пер. с англ. – М. : Дело, 2000. – 376 с. 8. Коттер Дж. П. Вперед перемены / Дж. П. Коттер ; пер. с англ. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2003. – 256 с.

Стаття надійшла до редакції
12.03.2010 р.

УДК 005.722

Кіпа М. О.

ВИЗНАЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ГНУЧКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Узагальнено підходи до трактування гнучкості підприємства, уточнено поняття "організаційна гнучкість" та визначено її чинники.

Аннотация. Обобщены подходы трактовки гибкости предприятия, уточнено понятие "организационная гибкость" и определены ее факторы.

Annotation. The approaches of enterprise flexibility are generalised; the concept "organizational flexibility" and the factors of its defining are proposed.

Ключові слова: гнучкість, організація, організаційна гнучкість підприємства.

Сучасне підприємство існує у складному та динамічному середовищі. Нестабільність фінансово-економічних умов, боротьба за споживача, зміна структури попиту, поява принципово нових сучасних товарів і ринків – у таких умовах життєдіяльність промислового підприємства істотно залежить від його здатності оперативно задовольняти потреби споживачів та проводити зміни в організації. Це змушує підприємства знаходити механізми швидкого пристосування до вимог ринку та підвищувати організаційну гнучкість.

Метою статті є узагальнення підходів до трактування гнучкості підприємства, визначення її ознак, уточнення поняття "організаційної гнучкості" та чинників її формування.

Розгляд питання "організаційної гнучкості" потребує, перш за все, розуміння сутності гнучкості. Гнучкість є категорією, притаманною природним, технічним, соціальним та економічним системам. В економіці найчастіше термін "гнучкості" використовують для опису властивостей технічних засобів (виробничі модулі, комп'ютерні технологічні комплекси), виробничих ресурсів (резини, металу, дерева, пластику) та систем (проектних, виробництва, виробничого потенціалу, організації). Наявність гнучких властивостей свідчить про можливість їх швидкої зміни, розвитку цих засобів та систем.

Переважає більшість наукових праць розглядає гнучкість підприємства з точки зору виробництва, виробничої системи, виробничого потенціалу [1 – 3]. Існуючі в економічній літературі трактування гнучкості підприємства наведено в таблиці.

Підходи до визначення поняття "гнучкість"

№ з/п	Автор	Визначення гнучкості
1	Економічний словник [4, с. 142]	Гнучкість – мобільність, пристосування організації та особистостей, які займаються діяльністю, до змін умов; вміння, здатність швидко змінити спосіб дій господарюючого суб'єкта
2	Ансофф І. [5, с. 296]	Внутрішньофірмова гнучкість – організація засобів фірми, що дають змогу швидко та ефективно перейти до нової продукції, вийти на новий ринок, коли буде необхідно
3	Мільнер Б. З. [6, с. 133]	Гнучкість – властивість органів апарату управління змінювати відповідно до завдань, що виникають, свою роль у процесі прийняття рішень та налагоджувати нові зв'язки, не порушуючи властиве даній структурі упорядкованості відносин
4	Стівенсон В. Дж. [1, с. 48]	Гнучкість виробництва – здатність швидко адаптуватися до змін
5	Блехерман М. Х. [3, с. 19]	Гнучкість виробничої системи – здатність виробничої системи адаптуватися до зміни умов функціонування з мінімальними витратами та без втрат продуктивності
6	Васильєв В. Н., Садовская Т. Г. [7, с. 37]	Гнучке виробництво – виробництво, яке за короткий час та при мінімальних витратах, на тому ж самому обладнанні, не порушуючи виробничий процес та не зупиняючи обладнання у міру необхідності, дозволяє переходити на випуск нової продукції довільної номенклатури в межах технічних можливостей та технологічного призначення обладнання
7	Латфуллін Г. Р., Райченко О. В. [8, с. 185]	Гнучкість – здатність організації до адаптації, модернізації, реформації
8	Авдеевко В. Н., Котлов В. О. [2, с. 133]	Гнучкість виробничого потенціалу (гнучкість виробництва) – властивість, що характеризує здатність освоювати в межах системи нових виробів заданої якості в короткий строк і з найменшими витратами трудових та матеріальних ресурсів
9	Белій М. [9]	Гнучкість – здатність системи, що зазнає впливу, нормативно чи адаптивно змінювати свій стан у межах, що зумовлені критичним значенням параметрів системи
10	Калюжна Н. Г. [10, с. 199]	Гнучкість – властивість органів апарату управління змінювати відповідно до виникаючих завдань свою роль у процесі прийняття рішень і налагоджувати нові зв'язки, не порушуючи властивості даній структурі впорядкованості відносин
11	Грачов О. В. [11, с. 3–4]	Гнучкість підприємства – спроможність суб'єкта господарювання оновлювати номенклатуру продукції через організаційно-технологічні зміни у виробництві й управлінні, для забезпечення прибутковості й конкурентоспроможності діяльності

Аналіз та узагальнення наведених визначень вказують, що:

по-перше, гнучкість розглядають як "властивість" [6; 8], здатність організації [4; 5; 7; 9], організацію засобів фірми [2]; по-друге, гнучкість притаманна суб'єкту господарювання, організації, потенціалу, виробництву, органам управління;

по-третє, гнучкість забезпечує вихід на новий ринок, перехід на виготовлення нової продукції (виробів), налагодження нових зв'язків, зміну стану системи, зміну ролі організаційного управління, прибутковості, а також конкурентоспроможність підприємства;

по-четверте, ознакою гнучкості підприємства є швидкі зміни (здійснюються за короткий час) [2; 4; 8; 12], здійснення яких супроводжується мінімальними витратами без втрат продуктивності [5; 12], порушення упорядкованості відносин [6], зупинки обладнання (не порушуючи виробничого процесу) [12].

Більшість наукової літератури, предметом дослідження якої є гнучкість [3; 6; 5; 8], традиційно розглядають її як виробничі можливості, метою яких є "максимальний прибуток шляхом спеціалізації засобів й обладнання, а також максимальної три-

валості виробництва економічної продукції" [5]. При цьому виокремлюють технологічну гнучкість [8], технічну гнучкість [8; 13], організаційну (структурну) гнучкість [8], економічну гнучкість [8]. Під технічною розуміють зміну характеристик технологічного обладнання. Технологічну гнучкість розглядають як зміну параметрів оснастки і управляючих засобів, можливість зміни завантаження. Під організаційною гнучкістю розуміють рухливість зв'язків між її елементами, їх здатність до взаємозамінності та інтеграції.

З огляду на розвиток організаційно-економічних умов функціонування сучасних підприємств актуальним є питання готовності підприємства до змін, фінансово-економічне забезпечення змін, гнучкості системи управління та керівництва тощо. Саме тому гнучкість має розглядатися з точки зору організаційних можливостей підприємства, а пріоритет у дослідженнях повинен ставитися на організаційну гнучкість. Організаційна гнучкість є джерелом досягнення конкурентних переваг та ефективного функціонування підприємства шляхом оновлення видів діяльності, реорганізації, реструктуризації.

Ж. В. Поплавська та С. О. Комаринець визначають організаційну гнучкість як здатність реагувати або змінюватися у відповідь на мінливість середовища шляхом створення нових можливостей без надмірних витрат, втрат часу і продуктивності [14, с. 220]. Але таке визначення є загальним для підприємства і може характеризувати як технічну, технологічну, так і економічну гнучкість. Обстеження сукупності економічних джерел вказує на відсутність цілеспрямованих досліджень, наукових праць стосовно організаційної гнучкості. Зокрема, можна виокремити статті М. Белого [9], О. Е. Лузіна [13], С. О. Комаринця [14].

Організаційну гнучкість науковці порівнюють (проводять аналогію) з резиною та пластиліном. Так, керуючись цим принципом порівняння, автор статті [13], визначає організаційну гнучкість через еластичність системи, тобто здатність після багаторазових розтягувань не змінювати початкову форму та властивості. Приблизно те ж саме вимагається від сучасного виробничого підприємства: якщо є потреба розтягуватися, як "гармошка", чи скорочувати до мінімуму свою виробничу програму, безупинно переналагоджувати устаткування, освоювати випуск новинок, постійно вносити зміни у виробничий процес і при цьому постійно знижувати собівартість продукції. На думку дослідників [13] досягнення організаційної гнучкості, яка б допомогла підприємству вижити в нових умовах, можливе за рахунок внутрішніх ресурсів еластичності та зовнішніх джерел підвищення гнучкості (аутсорсингу і косорсингу, міжфірмової кооперації, використання тимчасової робочої сили, тимчасової оренди приміщення та устаткування).

Для забезпечення системності аналізу необхідно визначити поняття "організація" для відображення основних аспектів і характеристик організаційної гнучкості підприємства. Термін "організація" походить від грецького слова "органон" (organon), що означає устрій, сполучення, об'єднання чого-небудь або кого-небудь в одне ціле, приведення у струнку систему. "Організовую" дослідно перекладається як "надаю струнку вигляду, улаштовую" [4; 15; 16]. У "Тлумачному словнику живої великоросійської мови" Володимир Даль визначав організацію як "саму справу або річ". У теорії організації поняття "організацію" трактують як "об'єднання людей", "внутрішню впорядкованість", "устрій, будову", "сукупність процесів і дій" [8, с. 18–20].

Р. Х. Хол організацію розглядає як середовище, в якому люди працюють [17, с. 31]. Автори відомого підручника з менеджменту М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [18] підприємство розглядають як організацію – групу людей, діяльність яких свідомо координується для досягнення загальної мети або цілей.

Будь-яке підприємство є складною сукупністю великої кількості взаємозалежних елементів. Найбільш важливими з них, на думку І. Ансоффа [11], є керівники, структура, інформація, системи та процедури, технологічні процеси, системи ціннісної орієнтації, набір яких становить організаційний потенціал. Досліджуючи організаційний потенціал, І. П. Отенко [19] визначає його, перш за все, функціонально-структурною ознакою: функціями й взаємозв'язками структуроутворюючих елементів підприємства. Складовими при цьому є сукупність можливостей функціональних видів діяльності, ступінь адекват-

ності організаційної структури цілям підприємства, а також здібності, що визначаються соціально-психологічними особливостями індивідів, груп та колективів, які приймають рішення й беруть участь в організаційних процесах.

Сутність поняття "організаційна гнучкість" визначає можливість зміни функцій підприємства, структури, технології та інших внутрішніх факторів, що відображають зміни внутрішнього середовища. Структуру внутрішнього середовища розкривають моделі організації, які будуються для відображення всіх основних аспектів і характеристик діяльності підприємства. При цьому між собою моделі відрізняються тими акцентами, які розроблювачі моделей роблять при вивченні організації. Серед найбільш відомих моделей організації такі: модель "шести осередків" М. Вайсборда [20], модель "7С" компанії МакКінзі [20], модель Берка-Літвіна [21] і модель Р. Дафта [22].

Практика застосування розглянутих моделей в організаційному консультуванні показує, що в різних випадках доцільне використання різних моделей. Наприклад, при діагностиці організаційних змін невеликих і простих за структурою компанії відмінно працює модель Вайсборда, в той час як при вивченні більших і складних організацій вона виявляється занадто простою – більш ефективною буде модель Берка – Літвіна.

Отже, під організаційною гнучкістю слід розуміти здатність оперативного реагування на ринкові зміни шляхом перетворення, перш за все, організаційної структури підприємства, системи управління, організаційної культури з метою збереження та підвищення ефективності діяльності, конкурентоспроможності та ринкової вартості підприємства.

Аналіз організаційної гнучкості стосується сукупності організаційних чинників, серед яких організаційна структура та функції підприємства, система управління та управлінські компетенції, організаційна культура. Її дослідження необхідні для того, щоб здійснювати ефективні зміни й формувати умови розвитку підприємства.

Література: 1. Стівенсон В. Дж. Управление производством / В. Дж. Стівенсон. – М.: БИНОМ; Лаборатория Базовых Знаний, 2002. – 928 с. 2. Авдеев В. Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В. Н. Авдеев, В. А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 240 с. 3. Блехерман М. Х. Гибкие производственные системы (Организационно-экономические аспекты) / М. Х. Блехерман. – М.: Экономика, 1988. – 221 с. 4. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 5-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с. 5. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с. 6. Мильнер Б. З. Теория организации: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 648 с. 7. Васильев В. Н. Организационно-экономические основы гибкого производства: учебн. пособ. для машиностр. спец. вузов / В. Н. Васильев, Т. Г. Садовская. – М.: Высшая школа, 1988. – 272 с. 8. Латфуллин Г. Р. Теория организации: учебник для вузов / Г. Р. Латфуллин, А. В. Райченко. – СПб.: Питер, 2005. – 395 с. 9. К вопросу о гибкости организаций органического типа / текст М. Белого [Электронный ресурс]. – Режим доступа к документу: http://vasilieva.narod.ru/ptpu/13_4_98.htm. 10. Воронкова А. Е. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентності підприємства: організаційний аспект: монографія / А. Е. Воронкова, Н. Г. Каложная, В. І. Отенко. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2008 – 512 с. 11. Грачов О. В. Управління розвитком гнучкості підприємства: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / О. В. Грачов; Харк. нац. екон. ун-т. — Харків, 2006. — 20 с. 12. Веснин В. Р. Менеджмент: учебник / В. Р. Веснин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби; Проспект, 2006. – 504 с. 13. Гибкость и приспособляемость, резина или пластилин / текст А. Е. Лузина [Электронный ресурс]. – Режим доступа к докум.: www.elitarium.ru. 14. Комаринець С. О. Взаємодія між організаційною гнучкістю та мінливістю середовища вздовж ланцюга створення вартості / С. О. Комаринець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.2 – С. 219–225. 15. Новый философский словарь. – 2-е изд., перераб. и дополн. – Мн.: Интерпрессервис; Книжный Дом, 2001. – 1280 с. 16. Советский энциклопедический словарь / науч.-редакционный совет: А. М. Прохоров (пред.). – М.: Советская энциклопедия, 1981. – 1600 с. 17. Холл Р. Организации: структуры, процессы, результаты / Ричард Холл; пер. с англ. Е. Нестерова, Т. Прин-

цева ; под общ. ред. И. В. Андреевой. – СПб. и др. : Питер, 2001 – 509 с. 18. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Хедоури Франкли ; пер. с англ. – М. : Изд-во "ДЕЛЮ", 1992. – 702 с. 19. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия. научное издание. – Харьков : Изд. ХНЕУ, 2004. – 216 с. 20. Питерс С. В поисках эффективного управления / С. Питерс, Р. Уотермен. – М. : Прогресс, 1986. – 423 с. 21. Casual Model of Organizational Performance and Change (Причинно-следственная модель организационной деятельности и изменения) (Burke и Litwin) [Электронный ресурс]. – Режим доступа к докум. : http://www-12manage.com/methods_burke_litwin_model_ru.html. 22. Дафт Р. Организации : учебник для психологов и экономистов / Р. Дафт. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. – 480 с. 23. Фатхудинов Р. А. Стратегический менеджмент : учебник / Р. А. Фатхудинов. – 7-е изд., искр. и доп. – М. : Дело, 2005. – 448 с.

Стаття надійшла до редакції
12.03.2010 р.

УДК 657.2

Щербаченко Л. В.

ОБЛІК ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ СПЕЦІАЛЬНОГО ФОНДУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ВІД НАДАННЯ САНАТОРНО- КУРОРТНИХ ПОСЛУГ

Анотація. Розглянуто питання відображення в бухгалтерському обліку доходів спеціального фонду бюджетних установ за реалізованими путівками на санаторно-курортне лікування, описано проблему обліку доходів за путівками, термін заїзду яких не настає у звітному році, а також відображення в обліку вартості путівок та їх рух.

Анотация. Рассмотрено вопрос отображения в бухгалтерском учете доходов специального фонда бюджетных организаций за реализованными путевками на санаторно-курортное лечение, описано проблему учета доходов за путевками, срок заезда которых не наступил в отчетном году, а также отображение в учете стоимости путевок и их движение.

Annotation. The question of reflection in the record-keeping of profits of the special fund of budgetary establishments after the realized tours on sanatorium-resort treatment is examined; the problem of accounting of incomes after tours, the term of arrival, of which did not come in a financial year, and also the reflections in the account of cost of tours and their motion are described.

Ключові слова: спеціальний фонд, санаторно-курортні послуги, санаторно-курортна путівка, вартість путівки, доходи майбутніх періодів.

Одним із засобів збереження та відновлення здоров'я населення є здійснення санаторно-курортного оздоровлення та лікування.

Забезпечення сталого і достатнього за обсягами фінансування – головна запорука нормального функціонування системи санаторно-курортного лікування в будь-якій країні. Проте, як свідчить світовий досвід, будь-яка система охорони здоров'я в будь-якій країні більшою чи меншою мірою стикається з проблемою дефіциту фінансових ресурсів. Ось чому останніми роками бюджетні установи санаторно-курортного лікування істотно розширили сферу своєї діяльності, активно

залучаючись до системи ринкових відносин, що дало їм можливість додаткового отримання доходів від надання платних послуг.

У зв'язку з цим у системі фінансування бюджетних установ санаторно-курортного лікування значне місце займає спеціальний фонд, отже питання організації обліку доходів спеціального фонду в цих установах потребує найдокладнішої розробки й опрацювання.

Організація обліку власних доходів бюджетних установ, що має здійснюватись як на етапі планування показників господарсько-виробничої діяльності, так і на етапі їх фіксування у процесі бухгалтерського обліку, охоплює такі основні напрями: розробка класифікаційної схеми власних доходів бюджетних установ;

організація планування доходів спеціального фонду;
організація обліку надходження доходів;
організація носіїв облікової інформації.

Успіх функціонування санаторно-курортної установи в більшості визначається організацією бухгалтерського обліку, враховуючи галузеві особливості, що дозволяє отримати достовірну оперативну інформацію про доходи та видатки кожного виду діяльності, своєчасно виявляти відхилення від норм та нормативів, що використовує санаторій з урахуванням їх коригування на фактичну завантаженість, виявляти внутрішні резерви зниження видатків та покращення культури і якості обслуговування.

Однією з головних проблем у сфері бухгалтерського обліку в закладах санаторно-курортного лікування є необхідність обліку і контролю за процесом використання путівок, а саме за тими путівками, термін заїзду яких у момент їх продажу не настає.

Також необхідно визначити для цілей бухгалтерського обліку поняття термінів "недозаїзд", "достроковий виїзд", "запізнення". Для відображення в бухгалтерському обліку недозаїздів та дострокових виїздів повинна бути розроблена єдина методологія щодо повернення коштів у разі дострокового виїзду та ін.

Аналіз ситуації, яка складається із року в рік, говорить про те, що у зв'язку з тенденцією розвитку різного роду платних послуг, що надаються бюджетними установами санаторно-курортного лікування, необхідно забезпечити облік доходів та витрат за видами діяльності, а також розробку та використання форм внутрішньої звітності, пов'язаної з рухом відпочиваючих за путівками.

Актуальність проблеми, що розглядається, зумовлена, перш за все, отриманням бюджетними установами доходів за реалізованими путівками, терміни заїздів яких не співпадають з звітними датами бухгалтерського обліку.

У бухгалтерському обліку багато уваги приділяється обліку доходів та видатків спеціальному фонду бюджетних установ.

Більш за все мали місце теоретичні аспекти доходів і видатків спеціального фонду бюджетних установ охорони здоров'я та розглядалися в працях: Л. А. Габуєва, С. Ф. Качалова, Т. І. Киселевич, П. Є. Лівак, О. І. Шарипова та ін.

Метою цієї статті є дослідження формування та надходження доходів спеціального фонду бюджетних установ санаторно-курортного лікування від продажу путівок.

Завданням статті є визначення процесу відображення доходів спеціального фонду від продажу путівок, терміни заїзду яких не співпадають зі звітними датами бухгалтерського обліку, та відображення в обліку бланків санаторно-курортних путівок.

Перш за все необхідно розглянути правовий аспект формування спеціального фонду та можливості отримання доходів спеціального фонду бюджетними установами від надання платних санаторно-курортних послуг.

Основним документом, що визначає порядок надходження та використання власних надходжень бюджетних установ, є Бюджетний кодекс України.

Відповідно до Бюджетного кодексу України спеціальний фонд бюджету містить:

1. Бюджетні призначення на видатки за рахунок конкретно визначених джерел надходжень.
 2. Гранти та дарунки (у вартісному обрахунку), одержані розпорядниками бюджетних коштів на конкретну мету.
 3. Різницю між доходами і видатками спеціального фонду бюджету (доходи спеціального фонду понад заплановану суму) [1].
- Джерела формування спеціального фонду визначаються виключно законами України.

Основні кореспонденції рахунків відображення в бухгалтерському обліку операцій із спеціальних коштів

Зміст господарських операцій	Д-т рахунку	К-т рахунку
Нарахування плати за послуги, надання яких пов'язане з виконанням основних функцій та завдань бюджетної установи, від господарської та/або виробничої діяльності, визначені переліками послуг, що можуть надаватись бюджетними установами за плату	364, 675	711
Нарахування плати за оренду майна бюджетної установи	364	711
Нарахування плати за комунальні послуги зданого в оренду приміщення, які відповідно до чинного законодавства України відносяться на відшкодування касових видатків	364, 675	801, 802, 811
Нарахування коштів від реалізації майна, відшкодування вартості форменого одягу, завданих збитків тощо	364, 363	711
Нарахування податку на додану вартість та інших податків, що підлягають перерахуванню до Державного бюджету України відповідно до чинного законодавства України	811	641, 642
Отримання спонсорських, благодійних внесків та іншої гуманітарної допомоги (у т. ч. надходження в натуральній формі)	301, 324	712
Надходження на спеціальні реєстраційні рахунки установи сум, що відносяться до плати за надані послуги, оренду та реалізацію майна відповідно до чинного законодавства України	323	364, 675

Відповідно до інструкції доходи від реалізації путівок нараховуються при передачі їх замовнику і є доходами звітного місяця.

У зв'язку з тим, що строк заїзду не завжди співпадає зі звітними датами в бухгалтерському обліку, а терміни путівок складають в середньому від 12 до 24 днів, то, по суті, це є потенційні доходи або доходи майбутніх періодів, оскільки санаторно-курортні послуги будуть надаватися з першого дня заїзду за путівкою. Правильніше доходи за сплаченими путівками, термін заїзду яких не співпадає у звітному місяці з датою оплати, відображати як доходи звітного місяця у місяці заїзду. Відображення їх у місяці, в якому була передача путівок замовнику, викривляє дані для аналізу фінансової діяльності установи, оскільки фактичні видатки за вказаними путівками будуть здійснюватись тільки після заїзду в період надання всіх послуг, що входять у комплекс путівки. Особливо це стосується останніх місяців звітного року. Реалізація здійснюється завчасно на наступний рік у листопаді-грудні звітного року, нараховуються доходи з реалізованих путівок і в кінці грудня списуються доходи за коштами, отриманими як плата за послуги на результат виконання кошторису за спеціальним фондом. Потім настає наступний рік і в період заїзду за путівками, які реалізовані в попередньому році, списуються фактичні видатки. За результатами звітного місяця суми фактичних видатків установи перевищують суми отриманих доходів.

Тому, на думку автора, необхідно, щоб такі доходи відображались по рахунку "Доходи майбутніх періодів", який необхідно виділити в класі 7 плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ окремим рахунком 75 "Доходи майбутніх періодів" та субрахунком 751 "Доходи спеціального фонду майбутніх періодів". За вказаним рахунком необхідно відображати доходи за санаторно-курортними путівками, термін заїзду за якими не настав.

Суму доходів, що буде відображатися на вказаному рахунку 75, в кінці звітного року не закривати на рахунок 432 "Результат виконання кошторису за спеціальним фондом", а залишати як перехідний залишок. Коли настає строк заїзду суму доходів з рахунку 751 "Доходи спеціального фонду майбутніх періодів" закривати на відповідний рахунок "Доходи за коштами, отриманими як плата за послуги в попередніх звітних періодах". Для обліку таких доходів необхідно додати у план рахунку бухгалтерського обліку бюджетних установ субрахунок 717 "Доходи за коштами, отриманими як плата за послуги в попередніх звітних періодах".

Статтю 6 Закону України "Про Державний бюджет України на 2009 рік" до джерел формування спеціального фонду Державного бюджету України віднесено власні надходження бюджетних установ [2].

Власні надходження бюджетні установи санаторно-курортного лікування отримують від продажу санаторно-курортних путівок та надання платних медичних послуг.

Перелік платних послуг, які можуть надавати бюджетні установи охорони здоров'я, затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 17.09.1996 р. № 1138 "Про затвердження переліку платних послуг, які надаються в державних закладах охорони здоров'я та вищих медичних закладах освіти".

Пунктом 17 вказаної Постанови дозволено надання санаторно-курортних послуг [3].

З метою вдосконалення системи власних надходжень бюджетних установ була прийнята Постанова Кабінету Міністрів України № 659 від 17.05.2002 р. "Про затвердження переліку груп власних надходжень бюджетних установ, вимог щодо їх утворення та напрямків використання". У цьому документі враховані норми Бюджетного кодексу, а саме ст. 29, 69 та ст. 13. Цією Постановою керуються при формуванні спеціального фонду всі бюджетні установи санаторно-курортного лікування.

Відповідно до вимог вказаної Постанови власні надходження бюджетних установ, що формують спеціальний фонд, поділяються на групи.

Перша – плата за послуги, що надаються бюджетним установам. До цієї групи відносять надходження від плати за послуги, що надаються бюджетними установами.

Друга – інші джерела власних надходжень. До цієї групи відносять кошти, перераховані бюджетним установам на виконання окремих доручень, а також благодійні внески, гранти та дарунки [4].

Отже автор розглянув, що бюджетні установи мають право отримувати доходи спеціального фонду від надання платних санаторно-курортних послуг.

Зауважимо, що в загальній системі бухгалтерського обліку бюджетних установ саме облік доходів і видатків є найскладнішим і найвідповідальнішим, про що свідчить традиційна друга назва системи – бухгалтерський облік виконання кошторису доходів і видатків.

Кошти спеціального фонду є основним джерелом покриття витрат бюджетних установ у сьогодишніх умовах функціонування.

Основний дохід у санаторіях безумовно складається від реалізації санаторно-курортних послуг (близько 90 – 95 %). До доходів основної діяльності відносяться і всі супутні та додаткові послуги, надання яких не включається в комплекс послуг, що надаються за санаторно-курортною путівкою чи курсівкою [5, с. 293].

У санаторно-курортних організаціях путівки на наступний звітний рік реалізуються, як правило, завчасно з листопада-грудня.

Терміни лікування, що вказані в санаторно-курортній путівці та у відривному талоні до неї, практично не співпадають з датою оплати за саму путівку.

Завчасна реалізація путівок самим санаторієм та отримання попередньої оплати відповідно до умов договору є нормою у функціонуванні будь-якої санаторно-курортної установи.

Доходи за спеціальними коштами від продажу санаторно-курортних путівок обліковуються відповідно до плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ на рахунок 711 "Доходи за коштами, отриманими як плата за послуги" [6].

Відображення господарських операцій всіх бюджетних установ здійснюється відповідно до наказу Державного казначейства України № 61 від 10.07.2000 р. "Про затвердження Інструкції про кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення основних господарських операцій бюджетних установ" із змінами, внесеними згідно з Наказами Державного казначейства [7].

Ця інструкція спрямована на забезпечення єдності відображення однорідних за змістом господарських операцій на відповідних синтетичних субрахунках бухгалтерського обліку, установлених Планом рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ [7].

Розглянемо основні кореспонденції рахунків з відображення в бухгалтерському обліку операцій із спеціальних коштів установ санаторно-курортного лікування (таблиця).

Облік путівок за строками заїздів забезпечив би необхідною інформацією всі управлінські ланки та надав би змогу планувати мінімальну потребу запасів, не відволікаючи обігові кошти на наднормові запаси продуктів, господарського інвентарю тощо.

Таким чином, особливості обліку реалізації санаторно-курортних путівок полягає у часовому розриві між датою передачі путівки, датою відпрацьованих ліжко-днів за кожною конкретною путівкою та, як наслідок, необхідністю відображення доходів від реалізації санаторно-курортних послуг за кількістю днів обслуговування відпочиваючого.

Розглядаючи формування доходів установ санаторно-курортного лікування не можливо не розглянути облік санаторно-курортних путівок.

Бланк путівки звичайно виготовляється типографським способом. Видатки на виготовлення бланку путівки або бланк путівки за ціною придбання обліковуються на рахунку 331 "Грошові кошти в національній валюті". Одночасно бланки путівок відображаються на позабалансовому рахунку 08 [6].

Санаторно-курортна путівка – документ, виготовлений як бланк суворої звітності встановленої форми, що підтверджує факт можливості та намірів надання комплексу послуг санаторно-курортною організацією [5, с. 304].

На бланку путівки передбачається інформація про дату оплати, наявність якої має значення для аналізу умов виконання договірних відносин у частині строків оплати вартості санаторно-курортної путівки та дотримання терміну заїзду.

Процес обліку бланків санаторно-курортної путівки бюджетних установ санаторно-курортного лікування є проблематичним з точки зору методології та організації бухгалтерського обліку у зв'язку з тим, що:

передаються бланки путівок покупцям без вказання її вартості;

передача здійснюється за заключеними договорами купівлі-продажу путівок, але бланк путівки не є товаром;

санаторно-курортна установа не відображає на балансовому рахунку операції з передачі бланків санаторно-курортної путівки при їх реалізації;

на відривних талонах до путівки відсутній підпис отримувача, який засвідчує про згоду з переліком та вартістю послуг, що надаються;

не складаються звіти про рух путівок.

На думку автора, що стосується першого проблемного питання, по-перше, необхідно зазначити таке, що оскільки путівка не є товаром, що реалізується за договором купівлі-продажу, необхідно здійснювати заключення договорів на реалізацію санаторно-курортних послуг за путівкою, в якій буде вказано перелік всіх послуг, що будуть надаватися санаторно-курортним закладом. Також необхідно в талоні до путівки передбачити підпис отримувача, який даним підписом засвідчить згоду з переліком та вартістю послуг, що будуть надаватися за санаторно-курортною путівкою. Усі інші послуги, які не входять в перелік за путівкою замовник у разі бажання зможе отримати за окрему плату у вигляді платних медичних послуг. По-друге, оскільки путівка не є товаром, то в бланку путівки необхідно замінити вартість путівки на вартість санаторно-курортних послуг за путівкою та додати ціну бланку путівки для подальшого правильного обліку та списання. Вартість бланку путівки необхідно відображати за вартістю придбання бланку або витрат на виготовлення.

На думку автора, облік бланків путівок у санаторно-курортних установах, які безпосередньо їх видають, а не купують у інших медичних закладах, на рахунку бухгалтерського обліку 331 "Грошові документи в національній валюті" не є правильним, оскільки сам бланк путівки не є грошовим документом, а є документом, що підтверджує факт можливості отримання комплексу санаторно-курортних послуг. Вартість бланків суворої звітності, до яких відносяться і бланки путівок, необхідно відображати на окремому рахунку другого класу плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ 27 "Бланки суворої звітності", з розподілом на субрахунки 271 "Бланки путівок", 272 "Інші бланки", який необхідно додати до плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ.

Тільки у випадку купівлі путівки в іншій медичній установі за вартістю надання санаторно-курортних послуг бюджетній установі, що придбала цю путівку, необхідно відображати

вартість путівки на бухгалтерському рахунку 331 "Грошові документи в національній валюті".

Після видачі бланку путівки, на думку автора, його вартість необхідно списати на видатки установи звітного періоду.

Невикористані бланки путівок через ушкодження чи неможливості їх реалізації також підлягають списанню з вказанням причин.

Крім того, автор статті пропонує спростити процедуру руху санаторно-курортної путівки і не передавати її у підзвіт, а при видачі з каси замовнику послуг списати з обліку згідно з актом, який буде складатися на основі даних книги обліку бланків суворої звітності, а саме путівок.

Що стосується звіту руху санаторно-курортних путівок, він взагалі відсутній в установах санаторно-курортного лікування, а у зв'язку з цим відсутня й інформація про путівки, що видані раніше терміну заїзду, а ця інформація вкрай необхідна для аналізу завантаженості установи та планування видатків звітного періоду, а також майбутнього.

Кожною установою санаторно-курортного лікування можуть розроблятися і затверджуватись свої форми звітів руху путівок залежно від їхньої специфіки роботи.

Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки: бюджетні медичні заклади мають право надавати та отримувати доходи від надання санаторно-курортних послуг.

У зв'язку з тим, що терміни заїздів не завжди співпадають зі звітними датами в бухгалтерському обліку, то по суті доходи від продажу таких путівок є доходами майбутніх періодів. Відображати такі доходи, як плата за отриманими послугами, необхідно у періоді, що відповідає даті заїзду, оскільки фактичні видатки за вказаними путівками будуть здійснюватись після заїзду в період надання всіх послуг, що входять у комплекс путівки.

Крім того, необхідно здійснювати укладання договорів на реалізацію санаторно-курортних послуг за путівкою, в якій буде вказано перелік всіх послуг, що будуть надаватися санаторно-курортним закладом, оскільки путівка не є товаром. Також необхідно передбачити в самому бланку путівки: підпис отримувача, який даним підписом засвідчить згоду з переліком та вартістю послуг, що будуть надаватися за санаторно-курортною путівкою; ціну бланку путівки, що дасть змогу уникнути помилок у бухгалтерському обліку щодо їх обліку та списання.

Також оскільки санаторно-курортна путівка це документ, що підтверджує факт можливості та намірів надання комплексу послуг санаторно-курортною організацією, а не є грошовим документом, то їх облік в установах, які проводять їх видачу, необхідно здійснювати на окремому рахунку 2 класу плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ.

Література: 1. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 р. №2542-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 2. Закон України Про Державний бюджет України на 2009 рік від 26.11.2008 р. №835-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 3. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження переліку платних послуг, які надаються в державних закладах охорони здоров'я та вищих медичних закладах освіти" від 17.09.1996 р. № 1138 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 4. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження переліку груп власних надходжень бюджетних установ, вимог щодо їх утворення та напрямків використання" № 659 від 17.05.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 5. Кисилевич Т. И. Бухгалтерский учет в санаторно-курортных организациях / Т. И. Кисилевич, О. И. Шарыпова. – М. : Финансы и статистика, 2005. – С. 291–304. 6. Наказ Державного казначейства України "Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ та Порядку застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ" № 114 від 10.12.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 7. Наказ Державного казначейства України "Про затвердження Інструкції про кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення основних господарських операцій бюджетних установ" № 61 від 10.07.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.

*Стаття надійшла до редакції
17.03.2010 р.*

*Все, что познается, имеет число,
ибо невозможно ни понять ничего,
ни познать без него.
Пифагор*

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ

УДК 330.46:53

Сенчуков В. Ф.

ЗАСТОСУВАННЯ АДИТИВНИХ МАТРИЦЬ У ЗАДАЧАХ ДИСКРЕТНОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ

Анотація. Розглядаються елементи теорії адитивних матриць та їхні застосування до розв'язання задач дискретної оптимізації.

Аннотация. Рассматриваются элементы теории аддитивных матриц и их применение к решению задач дискретной оптимизации.

Annotation. The elements of theory of additive matrices and their appendix to the solving of tasks of discrete optimization are examined.

Ключові слова: задача, модель, адитивна матриця, правильна конфігурація, зсунення, виправлення матриці, ескіз-матриця, оптимальний план, алгоритм.

Деякі застосування адитивних матриць

Перша частина статті, присвячена елементам теорії адитивних матриць, надрукована в журналі "Економіка розвитку" № 3 (51)'2009.

Задача про призначення та її математична модель. Нагадаємо постановку задачі [1], [2]: є в наявності кілька фахівців, які можуть виконувати різні види робіт-операцій, і відома корисність (ступінь кваліфікації, ефективність) виконання кожним виконавцем кожного виду роботи. Треба так призначити виконавців робіт, щоб домогтися максимальної корисності за умови, що кожний виконавець може бути призначений тільки на одну роботу і за кожною роботою повинен бути закріплений тільки один виконавець.

Для формалізації постановки задачі, тобто для побудови її математичної моделі, вводять позначення відповідних числових характеристик (величин):

n – число фахівців і одночасно – кількість видів робіт, тобто йдеться про закриту модель задачі;

$C = (c_{ij})_{n \times n}$ – матриця корисності ($c_{ij} > 0$),

кожний елемент якої c_{ij} – корисність виконання i -м виконавцем j -ї роботи ($i, j = \overline{1, n}$);

x_{ij} булеві змінні (керовані змінні – КЗ): $x_{ij} = 1$, якщо i -й виконавець призначається на j -у роботу, і $x_{ij} = 0$ в інших випадках;
 Z – цільова функція (сума добутків корисності c_{ij} з відповідною (за індексами) КЗ x_{ij}).

Математична модель задачі виглядає так [1]:

$$Z = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n c_{ij} x_{ij} \rightarrow \max. \quad (37)$$

$$\sum_{i=1}^n x_{ij} = 1, \quad j = \overline{1, n}. \quad (38)$$

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} = 1, \quad i = \overline{1, n}. \quad (39)$$

$$x_{ij} \geq 0, \quad x_{ij} \in \{0, 1\}. \quad (40)$$

Правильні конфігурації (ПК) у квадратних матрицях та постановка задачі "мовою ПК". Для переходу до нетрадиційної постановки задачі про призначення введемо і означимо деякі поняття.

Нехай $C = (c_{ij})_{n \times n}$ – довільна квадратна матриця n -го порядку, а $P(c_{ij})$ – задана властивість, якою повинні володіти окремі елементи або сукупності елементів матриці. Природно елементи матриці розрізняють не тільки за вартістю, а й за місцем їх у матриці, тобто зважати на те, на перетині яких рядка і стовпця розташований елемент.

Розглянемо r -підмножину $\{c_{ij}\}_1^r, 1 \leq r \leq n^2$, множини елементів матриці C . Будемо говорити, що r -множина, складена з елементів матриці C , утворює конфігурацію (або є конфігурацією) відносно властивості $P(c_{ij})$, якщо вона володіє цією властивістю. Приклади властивостей: "бути простим числом", "давати у сумі задане число", "бути нулем" тощо. Число r назвемо рангом конфігурації.

Конфігурація $\{c_{ij}\}_1^n$ рангу n називається **правильною** (ПК), якщо її елементи розташовані в різних рядках і різних стовпцях матриці:

$$\{c_{ij}\}_1^n - \text{ПК} \Leftrightarrow \{c_{ij}\}_1^n = \{c_{1j_1}, c_{2j_2}, \dots, c_{nj_n}\} | P(c_{ij}), \quad (41)$$

де другі індекси j_1, j_2, \dots, j_n утворюють деяке переставлення з елементів множини $I = \{1, 2, 3, \dots, n\}$ – множини індексів.

Таким чином, за означенням, елементи ПК повинні задовольняти задану властивість $P(c_{ij})$ і займати місця в різних рядках і в різних стовпцях матриці C .

Наприклад, n елементів квадратної матриці, добуток яких є членом її детермінанта, утворюють ПК; адитивні матриці порядку n включають $n!$ ПК із властивістю

$$P_q(c_{ij}) = \text{"сума елементів } c_{ij} \text{ є сталою"}.$$

Аналізуючи модель (37) – (40) з точки зору введених понять, приходимо до **постановки задачі** про призначення "мовою ПК": у заданій матриці корисності $C = (c_{ij})_{n \times n}$ знайти ПК відносно властивості $P(c_{ij})$

= "сума елементів c_{ij} максимізує сумарну ефективність призначень":

дано матрицю корисності (ефективності)

$$C = (c_{ij})_{n \times n};$$

$$\text{знайти ПК } \{c_{ij}\}_1^n = \{c_{1j_1}, c_{2j_2}, \dots, c_{nj_n}\} | P(c_{ij}).$$

На практиці частіше буває таке, що матриця не містить ПК відносно обраної властивості, тобто елементи, взяті по одному і тільки по одному з кожного рядка і кожного стовпця, не володіють заданою властивістю, або цією властивістю володіють елементи, що не належать різним рядкам і різним стовпцям. Тоді, щоб одержати ПК, матрицю можна **"виправити"** – замінити одні елементи матриці іншими, такими, що знаходяться на найменшій відстані (в обраному сенсі) від елементів, що замінюються.

Поняття "правильна конфігурація" можна поширити і на визначники, а також – на функціональні матриці і детермінанти.

З метою універсалізації підходу до розв'язання задачі (41) в сенсі відшукування ПК, які містять одні і ті ж елементи, незалежно від елементів матриці корисності, розглянемо ПК, складені з нулів, тобто множини $\{c_{ij}\}_1^n$ із властивістю $P_0(c_{ij}) = \text{"елемент } c_{ij} \text{ є нулем"}.$ Такі ПК назвемо **нульними** (ПК-0) і позначатимемо символом $\{0_{ij}\}_1^n$.

Рядки (стовпці) матриці, які не містять нулів, називаються **безнульними** рядками (стовпцями). Перенесення нуля з деякого рядка (стовпця) в безнульний рядок (стовпець) матриці назвемо **зсуванням нуля**, а **величиною зсування нуля** – вартість елемента безнульного рядка (стовпця), на місце якого зсовується нуль. Якщо нуль залишається на місці (не зсовується), то величина зсування

дорівнює нулю. За певних умов зсування нулів дає змогу отримати в матриці ПК-0.

Нехай матриця містить n нулів, тобто існує конфігурація відносно властивості $P_0(c_{ij}) = \text{"елемент } c_{ij} \text{ є нулем"}.$ але вона не є правильною.

Під **процедурою виправлення матриці**, яка не включає ПК-0, будемо розуміти утворення ПК-0 за допомогою зсування нулів з рядків (стовпців), де їх декілька, в безнульні рядки (стовпці) так, щоб сумарна величина зсувань, тобто сума величин усіх зсувань нулів, була найменшою. Матриця, яка є результатом процедури виправлення називається **виправленою матрицею**. Наприклад, у наведеній нижче матриці

$$C = \begin{bmatrix} 1 & 0 & 2 \\ 2 & 1 & 0 \\ 1 & 1 & 0 \end{bmatrix}$$

немає ПК-0, але її можна виправити зсуванням елемента $c_{33} = 0$ на місце елемента $c_{11} = 1$: одержимо ПК-0 $\{c_{12}, c_{23}, c_{31}\}$; величина зсування нуля дорівнює одиниці.

Розв'язання задачі. Нехай $C = (c_{ij})_{n \times n}$ – матриця ефективності в задачі (41), або, що те ж саме, в задачі (37) – (40). Утворимо дві пари адитивних матриць, елементами кожного рядка (стовпця) першої з них є найбільший елемент відповідного, за номером, рядка (стовпця) вихідної матриці, а другої – найменший елемент відповідного рядка (стовпця) матриці C :

$$\bar{C} = (\bar{c}_{ij})_{n \times n},$$

$$\text{де } \forall i = \overline{1, n}: \bar{c}_{ij} = \max_{j \in I} \{c_{ij}\} \text{ та} \quad (42)$$

$$\forall j = \overline{1, n}: \bar{c}_{ij} = \max_{i \in I} \{c_{ij}\};$$

$$\underline{C} = (\underline{c}_{ij})_{n \times n},$$

$$\text{де } \forall i = \overline{1, n}: \underline{c}_{ij} = \min_{j \in I} \{c_{ij}\} \text{ та}$$

$$\forall j = \overline{1, n}: \underline{c}_{ij} = \min_{i \in I} \{c_{ij}\}. \quad (43)$$

Далі, для визначеності, розглядатимемо другу матрицю з першої пари (див. (42)). Знайдемо різницю \bar{R} матриці \bar{C} з вихідною матрицею C :

$$\bar{R} = (r_{ij})_{n \times n} = \bar{C} - C = (\bar{c}_{ij} - c_{ij})_{n \times n}. \quad (44)$$

У цій матриці на місці найбільшого елемента кожного стовпця матриці C стоятиме нуль (0). Відповідну конфігурацію нулів назвемо **ескізом оптимального плану** (ОП) **призначень**, а саму матрицю \bar{R} – **ескіз-матрицею**.

Лема 1. Якщо ескіз-матриця \bar{R} включає ПК-0, то максимальне значення цільової функції дорівнює сумі найбільших елементів стовпців матриці корисності і навпаки:

$$\bar{R} \supset \{0_{ij}\}_1^n \Leftrightarrow Z_{\max} = \bar{c}_{\bullet j} \quad (45)$$

Доведення. Замінімо в математичній моделі задачі (37) – (40) матрицю C матрицею \bar{R} , а функцію цілі Z в (37) – функцією \bar{Z} з коефіцієнтами r_{ij} при керованих змінних. За таких умов отримаємо задачу на мінімум, причому $\bar{Z}_{\min} = 0$. Зважаючи, згідно з (44), на зв'язок між функціями Z , \bar{Z} і їхніми оптимальними значеннями, а саме:

$$Z = \bar{c}_{\bullet j} - \bar{Z} \quad ; \quad Z_{\max} = \bar{c}_{\bullet j} - \bar{Z}_{\min} \quad (46)$$

приходимо до справедливості (45).

Лема 2. Якщо ескіз-матриця \bar{R} не включає ПК-0, то максимальне значення цільової функції менше суми найбільших елементів стовпців матриці корисності і навпаки:

$$\bar{R} \not\supset \{0_{ij}\}_1^n \Leftrightarrow Z_{\max} < \bar{c}_{\bullet j} \quad (47)$$

причому

$$\bar{c}_{\bullet j} - Z_{\max} = \bar{Z}_{\min} \quad (48)$$

Доведення цієї леми, як і леми 1, базується на рівності (44).

Теорема 7. ОП призначень задачі (37) – (40) визначається ПК-0 виправленої ескіз-матриці, а значення цільової функції – сумою відповідних (за індексами) елементів матриці корисності.

Доведення. Згідно з означенням процедури виправлення матриці сумарна величина усіх зсунень нулів у виправленій ескіз-матриці \bar{R} дорівнює \bar{Z}_{\min} – числу, на яке Z_{\max} менше суми найбільших елементів стовпців матриці корисності $\bar{c}_{\bullet j}$ (див. (48)). Таким чином, ПК-0 $\{0_{ij}\}_1^n$ виправленої матриці забезпечує оптимальне значення цільової функції:

$$Z_{\max} = \bar{c}_{\bullet j} - \bar{Z}_{\min} \quad (49)$$

Індекси елементів ПК-0 $\{0_{ij}\}_1^n$ виправленої матриці вказують, на яку роботу j призначається виконавець i , що й визначає ОП призначень та вартість цільової функції.

Структурна схема (рисунок) розв'язання задачі виглядає так:

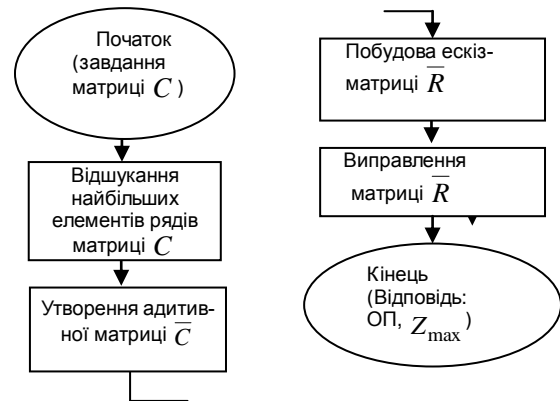


Рис. Структурна схема розв'язання задачі

Реалізацію запропонованого підходу до розв'язання задачі про призначення розглянемо на прикладі матриці п'ятого порядку.

Задача 1. Знайти оптимальний план призначень за заданою матрицею корисності:

$$C = \begin{bmatrix} 14 & 12 & 11 & 7 & 15 \\ 7 & 10 & 11 & 6 & 12 \\ 16 & 18 & 17 & 19 & 20 \\ 6 & 1 & 4 & 2 & 11 \\ 3 & 8 & 11 & 15 & 17 \\ 16 & 18 & 17 & 19 & 20 \end{bmatrix}$$

Розв'язання. Візуальний аналіз показує, що у третього фахівця найкращі показники корисності за всіма видами робіт, а п'ята операція-робота, мабуть, найлегша, бо всі претенденти мають високий показник ефективності.

Знаходимо найбільші елементи стовпців матриці C : 16, 18, 17, 19, 20 (вони вказані нижче самої матриці); *складаємо* адитивну матрицю \bar{C} , елементи стовпців якої – найбільші елементи відповідних (за номером) стовпців матриці C ; *будуємо* ескіз-матрицю \bar{R} і *виправляємо* її:

$$\bar{C} = \begin{bmatrix} 16 & 18 & 17 & 19 & 20 \\ 16 & 18 & 17 & 19 & 20 \\ 16 & 18 & 17 & 19 & 20 \\ 16 & 18 & 17 & 19 & 20 \\ 16 & 18 & 17 & 19 & 20 \end{bmatrix} \Rightarrow \bar{R} = \bar{C} - C = \begin{bmatrix} (2) & 6 & 6 & 12 & 5 \\ 9 & 8 & (6) & 13 & 8 \\ 0 & (0) & 0 & 0 & 0 \\ 10 & 17 & 13 & 17 & (9) \\ 13 & 10 & 6 & (4) & 3 \end{bmatrix}$$

Місця, що відповідають зсуненим нулям у виправленій матриці \bar{R} , позначені круглими дужками, в яких вказуються величини зсунень. Індекси елементів ПК-0 виправленої матриці \bar{R} визначають ОП призначень: відповідні (за індексами) елементи матриці C – це елементи ПК із властивістю $P(c_{ij}) = \text{"сума елементів } c_{ij} \text{ максимізує сумарну ефективність призначень"}$ (див. (41)). За формулою (49) підраховуємо оптимальне значення цільової функції:

$$Z_{\max} = \bar{c}_{\bullet j} - \bar{Z}_{\min} \Rightarrow \left| \begin{array}{l} \bar{c}_{\bullet j} = 90, \\ Z_{\min} = 21 \end{array} \right| \Rightarrow Z_{\max} = 69.$$

Зауваження:

1. При залученні інших, із чотирьох, матриць (42), (43) до розв'язання задач на максимум чи мінімум легко встановити справедливості тверджень, аналогічних лемам 1, 2 і теоремі 7, які наведені вище.

2. За тією ж структурною схемою (див. рисунок) діють, відштовхуючись від найбільших елементів не стовпців, а рядків, матриці C . Для створення ПК-0 можна аналізувати (з метою виправлення) обидві ескіз-матриці, при цьому, можливо, буде знайдено різні розв'язки (якщо їх існує декілька).

3. Створення ПК можна здійснювати на основі адитиваційних матриць по відношенню до матриці корисності чи ескіз-матриці; як показують числові експерименти, такий підхід може відразу привести до ПК.

4. На підставі властивостей адитивних матриць легко показати, що однією з обставин, яка сприяє наявності кількох розв'язків задачі, є існування адитивних підматриць у матриці корисності. За певних умов можна дати оцінку кількості розв'язків задачі або вказати їх число.

Транспортна задача (ТЗ) за критерієм вартості.

Постановка задачі [3], [4]. Є в наявності постачальники (відправники) деякого однорідного вантажу і його споживачі (одержувачі). Відома вартість перевезення одиниці вантажу – тариф – від кожного відправника до кожного одержувача. Треба скласти план перевезень, який забезпечує мінімальні сумарні (загальні) витрати на перевезення вантажу.

Для формалізації поставленої задачі – побудови математичної моделі "мовою ПК" – введемо позначення її складових та відповідних числових характеристик у традиційній моделі:

m (n) – число відправників (одержувачів);

$A_i, i = \overline{1, m}$ ($B_j, j = \overline{1, n}$) – постачальники (споживачі);

$a_i, i = \overline{1, m}$ ($b_j, j = \overline{1, n}$) – запаси відправників (потреби одержувачів), причому виконується співвідношення – **умова балансу**:

$$\sum_{i=1}^m a_i = \sum_{j=1}^n b_j; \quad (50)$$

$C = (c_{ij})_{m \times n}$ – **матриця тарифів** ($c_{ij} > 0$), кожний елемент якої c_{ij} – вартість перевезення одиниці вантажу від i -го постачальника до j -го споживача;

x_{ij} – **керовані змінні** ($x_{ij} \geq 0$) – число одиниць вантажу, який призначається до відправлення від постачальника A_i до одержувача B_j ;

Z – **цільова функція** (сума добутків тарифів c_{ij} на відповідні (за індексами) керовані змінні x_{ij}).

Задача лінійного програмування виглядає так: знайти мінімум функції цілі

$$Z = \sum_{i,j} c_{ij} x_{ij} \rightarrow \min \quad (51)$$

при виконанні системи обмежень

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} = a_i, i = \overline{1, m}, \quad \sum_{i=1}^m x_{ij} = b_j, j = \overline{1, n} \quad (52)$$

з урахуванням умови балансу (розглядається замкнута модель задачі).

Зведемо вихідні дані в таблицю-матрицю (табл. 1) з двома входами: a_i та b_j , в комірках зліва вгорі помістимо тарифи c_{ij} , а справа знизу будемо записувати значення керованих змінних x_{ij} , тобто величину перевезеного вантажу від постачальника A_i до одержувача B_j .

Таблиця 1

Матриця тарифів та перевезень

b_j	b_1	b_2	...	b_n
a_i	c_{11} x_{11}	c_{12} x_{12}		c_{1n} x_{1n}
a_2	c_{21} x_{21}	c_{22} x_{22}		c_{2n} x_{2n}
\vdots				
a_m	c_{m1} x_{m1}	c_{m2} x_{m2}		c_{mn} x_{mn}

Формалізація постановки задачі "мовою конфігурацій" потребує введення додаткових понять. Нехай $\{c_{ij}\}_1^n$ є ПК відносно деякої властивості $P(c_{ij})$. Конфігурація $\{c_{ij}\}_1^r, n < r \leq 2n - 1$, називається **розширеною правильною конфігурацією** ($\overline{ПК}$) відносно властивості $P(c_{ij})$, якщо вона включає в себе ПК рангу n .

Постановка задачі "мовою $\overline{ПК}$ ": за заданими векторами запасів відправників A_i і потреб одержувачів $B_j: (a_1, a_2, \dots, a_m)^T, (b_1, b_2, \dots, b_n)$, згідно з матрицею тарифів $C = (c_{ij})_{m \times n}$ знайти $\overline{ПК}$ в матриці C відносно властивості $P_{\min}(c_{ij}) =$ "розподіл запасів вантажу згідно з елементами c_{ij} конфігурації забезпечує

мінімальні витрати на його перевезення від відправників до одержувачів" (T – символ транспонування вектора).

Алгоритм розв'язання поставленої ТЗ наведемо в супроводі розгляду конкретної задачі.

Задача 2.

Дано:

$(10, 30, 50, 60)^T$ – вектор запасів;

$(20, 35, 40, 55)$ – вектор потреб;

$$C = \begin{bmatrix} 1 & 10 & 6 & 5 \\ 8 & 5 & 7 & 4 \\ 9 & 6 & 4 & 7 \\ 5 & 3 & 2 & 8 \end{bmatrix} \text{ – матриця тарифів.}$$

Знайти \overline{PK} в матриці C із властивістю $P_{\min}(c_{ij})$.

Розв'язання задачі здійснюємо в наведеному нижче порядку.

1^о. Відшукуємо в матриці тарифів ПК зі властивістю

$P(c_{ij}) =$ "сума елементів c_{ij} є мінімальною" аналогічно тому, як це робилося при розв'язанні задачі про призначення, а саме:

установлюємо найменші елементи стовпців матриці C (замість стовпців можна брати рядки);

утворюємо адитивну матрицю \underline{C} , елементи стовпців якої є мінімальними елементами стовпців матриці C ;

знаходимо різницю $\underline{R} = C - \underline{C}$, тобто ескіз-матрицю шуканої ПК;

виправляємо матрицю \underline{R} зсуненням нулів, отримуючи таким чином ПК відносно властивості $P(c_{ij})$:

$$\underline{R} = C - \underline{C} = \begin{bmatrix} 1 & 10 & 6 & 5 \\ 8 & 5 & 7 & 4 \\ 9 & 6 & 4 & 7 \\ 5 & 3 & 2 & 8 \end{bmatrix} - \begin{bmatrix} 1 & 3 & 2 & 4 \\ 1 & 3 & 2 & 4 \\ 1 & 3 & 2 & 4 \\ 1 & 3 & 2 & 4 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} (0) & 7 & 4 & 1 \\ 7 & 2 & 5 & (0) \\ 8 & 3 & (2) & 3 \\ 4 & (0) & 0 & 4 \end{bmatrix}.$$

Відповідні елементи ПК в матриці C підкреслені рисочками.

2^о. Здійснюємо вивезення/завезення вантажу згідно з найденою ПК, тобто будуємо ескіз-матрицю оптимального плану (ОП) перевезень (табл. 2).

Таблиця 2

Ескіз-матриця ОП

b_j	20	35	40	55
a_i				
10	1	10	6	5
30	8	5	7	4
50	9	6	4	7
60	5	3	2	8

3^о. Знаходимо \overline{PK} , для чого виправляємо ескіз-матрицю, здійснюючи перерозподіл між замовниками не повністю вивезеного вантажу за пріоритетом меншого тарифу (табл. 3).

Таблиця 3

Виправлена матриця

b_j	20	35	40	55
a_i				
10	1	10	6	5
30	8	5	7	4
50	9	6	4	7
60	5	3	2	8

4^о. Випишуємо оптимальний план X_{opt} і підраховуємо витрати на перевезення вантажу:

$$X_{opt} = \begin{bmatrix} 10 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 30 \\ 0 & 0 & 25 & 25 \\ 10 & 35 & 15 & 0 \end{bmatrix},$$

$$Z_{\min} = 1 \cdot 10 + 4 \cdot 30 + 4 \cdot 25 + 7 \cdot 25 + 5 \cdot 10 + 3 \cdot 35 + 2 \cdot 15 = 590.$$

Безумовно, найбільш відповідальною ланкою алгоритму розв'язання задачі є процедура виправлення ескіз-матриці. Доопрацювання потребує формалізація одержання ПК (і в квадратних, і в прямокутних матрицях).

Запропонований підхід до розв'язання ТЗ має переваги перед широко застосовуваним методом потенціалів: він дозволяє, спираючись на ПК, уникнути багаторазового (як правило) перераховування за циклом.

Література: 1. Кузнецов А. В. Высшая математика: Мат. программ. : учебник / А. В. Кузнецов, В. А. Сакович, Н. И. Холод. – Мн. : Высшая школа, 1994. – 286 с. 2. Математическая энциклопедия / гл. ред. И. И. Виноградов. – В. 5 т. – М. : Советская Энциклопедия. – Т. 1, 1977. – 1152 с. ; т. 2, 1979. – 1104 с. ; т. 3, 1982. – 1184 с. ; т. 4, 1984. – 1216 с. ; т. 5, 1985. – 1248 с. 3. Карпелевич Ф. И. Элементы линейной алгебры и линейного программирования / Ф. И. Карпелевич, Л. Е. Садовский. – М. : Физматгиз, 1963. – 276 с. 4. Зайченко Ю. П. Исследование операций: Сборник задач / Ю. П. Зайченко, С. А. Шумилова. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Вища школа, 1990. – 240 с.

Стаття надійшла до редакції 14.12.2009 р.

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ ПАРТИИ ПОСТАВОК В УСЛОВИЯХ НЕПРЕРЫВНОГО ПРОИЗВОДСТВА (НА ПРИМЕРЕ КОКСОХИМИЧЕСКОЙ ПОДОТРАСЛИ)

Аннотация. Статья посвящена вопросам определения оптимальной партии поставок. Общеизвестной для решения этой задачи является модель Вильсона. Выполненный анализ показывает, что применение модели Вильсона возможно только для определенных типов производства. Определены факторы, влияющие на определение оптимальной партии поставок. Предложен альтернативный порядок определения оптимальной партии поставок.

Анотация. Стаття присвячена питанням визначення оптимальної партії поставок. Загально визначеною для вирішення цієї задачі є модель Вільсона. Виконаний у статті аналіз показує, що застосування моделі Вільсона можливе тільки для визначених типів виробництва. Окреслено фактори, що впливають на визначення оптимальної партії поставок. Запропоновано альтернативний порядок визначення оптимальної партії поставок.

Annotation. This article is devoted to the questions of definition of the optimum party of delivery. The Wilson's model is generally accepted for solving this problem. The analysis, made in this article, shows that application of the Wilson's model is real only for concrete types of manufacturing. The factors influencing on the definition of the optimal party of delivery are determined. The alternative order of determination of the optimal party of delivery is offered.

Ключевые слова: материально-техническое снабжение, партия поставки, модель Вильсона, непрерывное производство, средний размер запаса, расходы по размещению, расходы на доставку.

Широко распространено мнение, что для повышения эффективности материально-технического снабжения необходимо применять модель оптимизации единичной партии поставки. Наиболее известная из них модель Вильсона [1; 2].

Цель настоящей статьи – разработать модель определения оптимальной единичной партии поставок в условиях непрерывного производства.

Разработка модели выполнена на примере трех коксохимических предприятий: коксохимическое производство ОАО "МК "Азовсталь", ОАО "Баглейкок", ОАО "Донецкок". Выбор предприятий для анализа объясняется различной удаленностью предприятий от основных поставщиков сырья и уровнем потребления ресурсов.

Модель Вильсона имеет ряд серьезных ограничений и допущений. Для ее "работоспособности" необходимо выполнение следующих условий [3; 4]:

расход ресурсов непрерывный и равномерный; период между двумя смежными поставками постоянен;

спрос равномерный, удовлетворяется полностью и мгновенно;

цена ресурса неизменна;

затраты на размещение неизменны;

модель с учетом НДС [5].

Для расширения области применения модели Вильсона рядом авторов были разработаны ее модификации, например, модель с учетом изменения расходов на поставку [6], модель с учетом неравномерного времени выполнения заказа и спроса на материал [7] и др.

Говоря о применении на практике модели Вильсона следует отметить, что является дискуссионным вопрос – что относить к затратам на размещение заказа и хранения запаса.

Так, В. С. Лукинский, И. А. Цвиричко к затратам на хранение запасов относят: альтернативную стоимость капитала, замороженного в запасе; стоимость аренды склада; заработную плату кладовщиков; амортизацию складской инфраструктуры; административные расходы и коммунальные услуги; издержки на охрану груза, убытки от потери товара и пр. [8].

Следует отметить, что включение в расходы по хранению запасов альтернативной стоимости капитала, замороженного в запасе, правомерно только если сырье поступает на условиях предоплаты, что нетипично для коксохимических предприятий.

Включение в состав затрат на хранение запасов административных расходов оправдано только если хранение запасов является основным и исключительным видом деятельности предприятия.

Кроме того, предложенный в [8] состав затрат на хранение запасов не приемлем для коксохимических предприятий по следующим причинам. На рассматриваемых предприятиях склады сырья представляют собой либо совокупность бункеров (так называемый "закрытый" склад) либо совокупность штабелей, обустроенных на открытой площадке ("открытый" склад). Следует отметить, что такие склады используются не только для рассматриваемых коксохимических предприятий. Распространены они также на обогатительных фабриках, электростанциях, на многих крупных предприятиях, занимающихся переработкой сырья в готовую продукцию.

Основные статьи затрат, связанных с хранением материальных ресурсов на рассматриваемых складах, следующие:

а) содержание складских помещений;
амортизация складских сооружений и складского оборудования;

содержание и ремонт складских сооружений и оборудования;

расходы на коммунальные услуги;

налог на землю;

б) затраты на обслуживающий персонал (заработная плата и отчисления на социальные мероприятия складских рабочих и служащих).

Все перечисленные затраты являются условно-постоянными, формируются вне зависимости от объема поступления сырья на склад и полностью списываются в отчетном периоде на производство. При этом существует обратная связь: чем больше уровень запасов, тем меньше стоимость хранения единицы запаса, что противоречит обязательному условию выбора оптимальной партии поставки – неизменности стоимости хранения

единицы запаса (одно из обязательных условий модели Вильсона). Данное условие будет выполняться только при одинаковом ежемесячном количестве списываемых производственных запасов в течение более длительного периода.

То есть затраты на хранение единицы запаса зависят не от объема поставки, а от общего количества сырья, прошедшего через склад и списанного в производство.

Отсюда следует вывод, что общая сумма операционных затрат по хранению производственных запасов на складе не зависит от среднего размера одной партии поставки.

Что касается расходов на размещение заказа, практикующие в данной области специалисты и авторы книг по логистике предлагают включить в состав данных затрат стоимость транспортировки заказа; страхование; заработную плату закупщика; командировочные, представительские и прочие расходы, связанные с производством заказа [4], стоимость форм документов [1], затраты на охрану груза в процессе доставки [2], затраты на составление списка запросов; выставление заказа на поставку; обработка и получение необходимых для поставки документов и утверждение выставленного поставщиком счета [4].

Общие расходы, связанные с размещением заказов, по мнению многих авторов, являются постоянными [2; 9]. И соответственно, при увеличении партии поставки снижаются на единицу поставляемого ресурса.

В связи с тем, что расходы на размещение заказа должны быть постоянными (одно из условий действия модели Вильсона) возникают споры можно ли включать в перечень таких расходов транспортные расходы.

В работе [10] предлагается транспортные расходы исключить из расходов на размещение, так как: "затраты на транспортировку зависят от размера перевозимой партии. Поэтому вряд ли будет обоснованно в расчете затрат на заказ учитывать также и затраты на транспортировку, так как затраты на заказ принимаются постоянными, не зависимо от его размера, а затраты на транспортировку будут изменяться от его величины".

В работе [4] содержится утверждение, что: "учет тарифа является грубой ошибкой, так как наши затраты на тариф на единицу продукции останутся неизменными (мы сейчас рассматриваем идеальный случай – функция тарифа линейная и непрерывная) вне зависимости от того, сколько мы повезем".

С этими утверждениями нельзя согласиться, если учесть действующую тарифную политику "Укрзалізниці". Согласно тарифным схемам на перевозку грузов железнодорожным транспортом, железнодорожный тариф на перевозку 1 тонны груза снижается с увеличением массы перевозимого груза. Более того, действующим порядком установления железнодорожного тарифа за перевозку стимулируются маршрутные перевозки (составами по 50 – 60 вагонов).

Применительно к коксохимическим предприятиям, перерабатывающим несколько тысяч тонн угля в сутки (до 200 вагонов), основные статьи затрат, связанные с выполнением функций приобретения запасов, следующие:

- оплата услуг железной дороги;
- затраты на связь (согласование качества поставляемого угля, сроков поставки);
- амортизация, содержание и ремонт собственного парка локомотивов;

- амортизация, содержание и ремонт подъездных путей;

- амортизация, содержание и ремонт оборудования по размораживанию и разгрузке угля;

- заработная плата с отчислениями на социальные мероприятия машинистов собственных локомотивов и обслуживающего персонала;

- заработная плата с отчислениями на социальные мероприятия рабочих, занятых на участке разгрузки угля.

В оплату услуг железной дороги на рассматриваемых предприятиях включаются: оплата тарифа за перевозку груза, плата за сообщение о прибытии в адрес предприятия груза, плата за пользование вагонами.

Из всех расходов, включаемых в расходы на приобретение запасов и на их хранение, не все расходы являются значимыми. Анализ значимости, проведенный с помощью метода ABC, показал, что наиболее значимыми расходами в заготовительной стоимости являются железнодорожный тариф (89 – 91 %) и плата за пользование вагонами (5 – 7 %).

С учетом вышесказанного задача оптимизации партии поставки может быть выражена функцией:

$$\text{Собщ.} = \text{Ст} + \text{Сп} \rightarrow \min,$$

где Собщ. – общие расходы на перевозку груза и оплату за пользование вагонами, грн;

Ст – расходы на перевозку груза, грн;

Сп – оплата за пользование вагонами, грн.

Железнодорожный тариф рассчитывается согласно "Сборнику тарифов на перевозку грузов железнодорожным транспортом в пределах Украины и связанной с ними услуги" [11]. Уголь перевозится в универсальных полувагонах, поэтому при начислении тарифа на перевозку угля применяется тарифная схема 1.

Расчет тарифа на 1 тонну на анализируемых предприятиях, выполненный по их фактической сырьевой базе, показал, что между железнодорожным тарифом и количеством вагонов в поставке существует тесная обратная связь (табл. 1).

Таблица 1

Коэффициент корреляции между железнодорожным тарифом на 1 тонну угольного концентрата и количеством вагонов в поставке

Завод	Коэффициент корреляции
ОАО "Донецккокс"	-0,79
КХП ОАО МК "Азовсталь"	-0,71
ОАО "Баглейкокс"	-0,81

Для примера на рис. 1 приведено графическое изображение связи между железнодорожным тарифом на 1 тонну угольного концентрата и количеством вагонов в поставке для условий коксохимического производства ОАО "МК "Азовсталь". Аналогичная форма графика и по другим предприятиям.



Рис. 1. Зависимость железнодорожного тарифа от величины партии поставки угольного концентрата

Для построения модели прогноза железнодорожного тарифа от количества вагонов в поставке угольного концентрата по фактическим данным предприятий были рассчитаны уравнения регрессии (табл. 2), где y_1 – железнодорожный тариф, x – количество вагонов в поставке.

Таблица 2

Уравнения регрессии

Завод	Уравнение регрессии	R ²
ОАО "Донецккокс"	$y_1 = 6,2993x^{-0,3341}$	0,9536
КХП ОАО МК "Азовсталь"	$y_1 = 15,568x^{-0,3049}$	0,9213
ОАО "Баглейкокс"	$y_1 = 22,188x^{-0,185}$	0,9291

Оплата за пользование вагонами включает время с момента сообщения предприятию о прибытии в его адрес груза до сдачи железной дороге зачищенных (или загруженных) вагонов. Рассчитывается плата за пользование вагонами согласно [11]. Плата взимается за каждый вагон по утвержденным ставкам: чем больше время пользования вагоном, тем выше плата за пользование.

Между платой за пользование вагонами и количеством вагонов в поставке имеется тесная прямая связь (табл. 3).

Таблица 3

Коэффициент корреляции между платой за пользование вагонами и количеством вагонов в поставке в пересчете на 1 тону угольного концентрата

Завод	Коэффициент корреляции
ОАО "Донецккокс"	0,96
КХП ОАО МК "Азовсталь"	0,95
ОАО "Баглейкокс"	0,93

Графически связь между платой за пользование вагонами и количеством вагонов в поставке угольного концентрата на 1 тону по отчетным данным ОАО "МК "Азовсталь" приведена на рис. 2.



Рис. 2. Зависимость платы за пользование вагонами от величины партии поставки угольного концентрата

Для построения модели прогноза платы за пользование вагонами от количества вагонов в поставке угольного концентрата были рассчитаны уравнения регрессии (табл. 4), где y_2 – плата за пользование вагонами, x – количество вагонов в поставке.

Таблица 4

Уравнения регрессии

Завод	Уравнение регрессии	R ²
ОАО "Донецккокс"	$y_2 = 0,0631e^{0,0394x}$	0,9203
КХП ОАО МК "Азовсталь"	$y_2 = 0,1001e^{0,0615x}$	0,9156
ОАО "Баглейкокс"	$y_2 = 0,041e^{0,0695x}$	0,9473

Используя уравнения зависимостей железнодорожного тарифа и платы за пользование вагонами от количества вагонов в поставке угольного концентрата, можно рассчитать оптимальную партию поставки для анализируемых предприятий (табл. 5).

Таблица 5

Расчет оптимальной партии поставки угольного концентрата

Количество вагонов в партии	Железнодорожный тариф, грн/т	Плата за пользование вагонами, грн/т	Сумма, грн/т
1	2	3	4
КХП ОАО МК "Азовсталь"			
10	7,41	0,21	7,62
20	6,09	0,395	6,49
29	5,69	0,50	6,19
30	5,66	0,65	6,31
35	5,53	0,70	6,23
ОАО "Баглейкокс"			
10	14,65	0,07	14,72
20	12,45	0,19	12,64

Окончание табл. 5

1	2	3	4
29	11,76	0,28	12,04
30	11,71	0,27	11,98
35	11,50	0,50	12,00
ОАО "Донецккокс"			
30	1,95	0,36	2,31
40	1,82	0,36	2,18
50	1,75	0,39	2,14
53	1,72	0,41	2,13
55	1,71	0,55	2,26

Таким образом, расчет оптимальной партии поставки угольного концентрата показал следующее:

для условий КХП МК ОАО "Азовсталь" оптимальной партией поставки является поставка в количестве 29 вагонов;

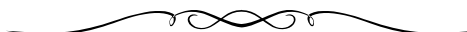
для условий ОАО "Баглейкокс" оптимальной партией поставки является поставка в количестве 30 вагонов;

для условий ОАО "Донецккокс" оптимальной партией поставки является поставка в количестве 53 вагонов.

Из вышесказанного можно сделать следующий вывод, применение модели Вильсона для определения оптимальной партии поставки имеет ограниченный характер не только в условиях применения, но и в отраслях народного хозяйства.

// Офіційний вісник України. – 2009. – № 29. – Ст. 992.
12. Скворцова Г. Г. Расчет оптимального размера заказа для практиков / Г. Г. Скворцова // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 4(24). 13. Ларин О. Н. К вопросу расчета оптимального размера заказа // Бизнес и логистика-2002: Сборник материалов IV Московского Международного Логистического Форума (ММЛФ-2002), Москва, 5–9 февраля 2002 г. / под общ. ред. Л. Б. Миротина и Ы. Э. Ташбаева. – М. : Дом печати Столичный бизнес, 2002. – С. 67–70.

Стаття надійшла до редакції
03.03.2010 р.



Литература: 1. Логистика : учебник / под ред. Б. А. Аникина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 352 с.
2. Гаджинский А. В. Логистика : учебник для высших и средних специальных учебных заведений / А. В. Гаджинский. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 2000. – 375 с.
3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2001. – 528 с.
4. Мещанкин А. Умеете ли вы применять формулу Вильсона? / А. Мещанкин // ЛОГИСТИК&СИСТЕМА. – 2006. – № 5.
5. Стерлигова А. Оптимальный размер заказа, или Загадочная формула Вильсона. Часть № 1 / А. Стерлигова, И. Семенова // ЛОГИСТИК&СИСТЕМА. – 2005. – № 2.
6. Ляшенко О. М. Нелінійні статичні та динамічні моделі управління запасами підприємств автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – К., 2001.
7. Соляник Л. Г. Оптимізація параметрів управління товарно-матеріальними запасами на промисловому підприємстві / Л. Г. Соляник // The Economic Messenger of the NMU. – 2006. – № 1. – С. 16–24.
8. Лукинський В. С. Варианти рішення логістическої задачі визначення оптимального розміра замовлення / В. С. Лукинський, І. А. Цвиринько // Організація міжнародних і внутрішніх перевезень з використанням принципів логістики : сб. науч. тр. / редкол. : В. С. Лукинський (отв. ред.) і др. – СПб. : СПбГИЭУ, 2001. – 228 с.
9. Кулиш С. А. Математические методы в планировании материально-технического снабжения / С. А. Кулиш, С. Н. Воловельская, И. А. Рабинович. – К. : Вища школа, 1974. – 228 с.
10. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами / Дж. Шрайбфедер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 304 с.
11. Наказ Міністерства транспорту та зв'язку України "Про затвердження Збірника тарифів на перевезення вантажів залізничним транспортом у межах України та пов'язані з ними послуги та Коефіцієнтів, що застосовуються до Збірника тарифів на перевезення вантажів залізничним транспортом у межах України та пов'язані з ними послуги" від 26 березня 2009 р. № 317

*Задачей науки должно быть познание того,
что должно быть, а не того, что есть.
Л. Н. Толстой*

Ефективність управління персоналом на підприємстві

УДК 004.78.378.11

**Клебанова Т. С.
Яценко Р. Н.**

ОСОБЕННОСТИ И ОПЫТ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИЕ КАФЕДРОЙ

Аннотация. Разработана система управления кафедрой, включающая в себя образовательный портал кафедры, систему электронной кафедры и адаптивную систему дистанционного обучения. Приведены функциональное назначение и структура каждой из этих составляющих. Проанализированы результаты внедрения на основе статистических показателей.

Анотація. Розроблена система керування кафедрою, що включає в себе освітній портал кафедри, систему електронної кафедри й адаптивну систему дистанційного навчання. Наведені функціональні призначення і структура кожної з цих складових. Проаналізовані результати впровадження на основі статистичних показників.

Annotation. The control system of department including an educational portal of department, system of electronic department and adaptive system of distance learning is developed. The functional purpose and structure of each of these components are described. Results of implementation based on the statistics are analysed.

Ключевые слова: информационная технология, кафедра, ВУЗ, система управления, дистанционное обучение, адаптивность, образовательный портал.

Современные информационные технологии оказывают значительное влияние на различные процессы в сфере образовательных услуг [1]. Повышение качества последних вызывает необходимость серьезной перестройки системы управления высшей школы и, прежде всего, системы управления кафедрой. В качестве структурных составляющих такой системы рассматриваются: образовательный портал кафедры, система электронной кафедры и адаптивная система дистанционного обучения (рис. 1).



Рис. 1. Схема системы управления кафедрой

Ниже приведен состав функциональных задач каждой составляющей системы. Так, назначением образовательного портала кафедры является [2]:

- создание электронных учебно-методических материалов по различным дисциплинам, в том числе тестов для разных форм контроля;
- доступ к виртуальным образовательным учреждениям и доставка образовательной информации;
- организация самоконтроля и тестирования, аттестации;
- создание персональной образовательной среды;
- текущий контроль успеваемости студентов при работе с учебно-методическими материалами;
- организация удаленного консультирования;
- управление образовательным процессом в дистанционной форме;
- реализация систем адаптивного дистанционного обучения;
- применение эффективных схем управления образовательными учреждениями;
- использование и развитие современных телекоммуникационных инструментов (вебинары).

Информационная модель образовательного портала приведена на рис. 2.



Рис. 2. Информационная модель образовательного портала

са приведен перечень выходных документов и показателей, на основе которых проводится анализ их состояния.

Окончание табл. 2

Таблица 2

Список выходных документов (журналов) по элементам учебного процесса

Элемент	Журналы	Показатели
1	2	3
Доступ к курсу	Детали трафика	Количество обращений за час, день, месяц, год
Учебные материалы	Статистика по библиотеке Статистика персонального доступа	Количество обращений к материалам библиотеки Количество обращений Время последнего обращения
Средства коммуникации по курсу	Активные темы форума Часто просматриваемые темы Последние активные темы	Количество ответов в теме Количество просмотров темы Время последнего сообщения в теме

1	2	3
Контроль знаний студента по темам курса	Статистика по пользователю в разрезе курса	Худшая, лучшая и средняя оценки Количество попыток Среднее время Время последней попытки
	Статистика по вопросам темы	Худшая, лучшая и средняя оценки
	Статистика по вопросу темы	Ожидаемый вариант ответа Распределение вариантов ответов на вопрос

Значительный интерес представляет анализ некоторых показателей адаптивной системы дистанционного обучения, которые были получены в результате ее внедрения в учебный процесс. На рис. 4 приведена динамика изменения количества посетителей образовательного портала за период с сентября по декабрь месяцы 2009 года.

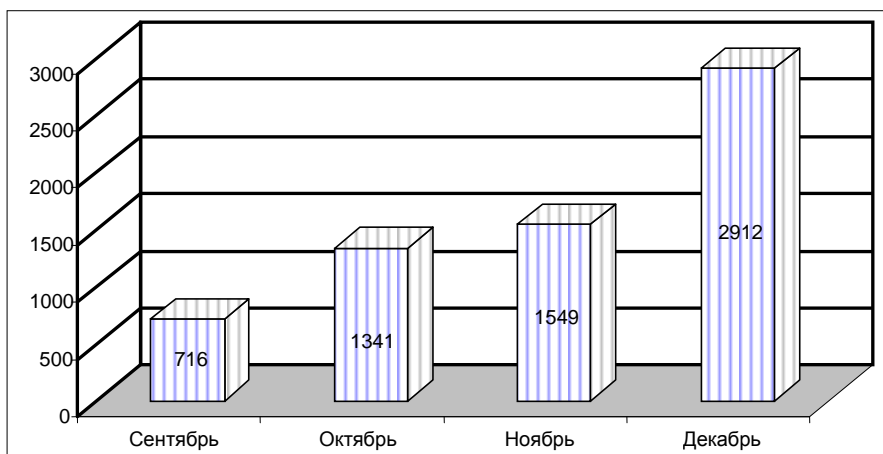


Рис. 4. Количество посетителей образовательного портала за осенний семестр 2009 г.

Как видно на рис. 4, наблюдается рост количества посещений образовательного портала, что свидетельствует об устойчивом интересе студентов к различным технологиям дистанционного обучения. Так, в декабре этот показатель вырос по сравнению с сентябрем более чем в 4 раза.

На рис. 5 приведена диаграмма, которая позволяет определить каким элементам АСДО студенты отдают предпочтение в процессе обучения по анализируемым курсам.

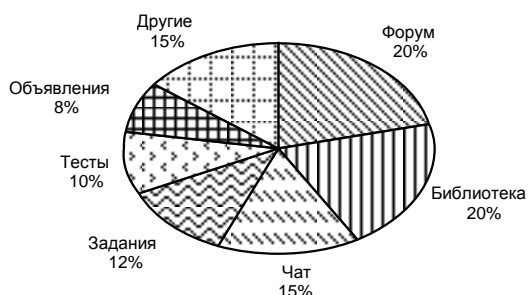


Рис. 5. Диаграмма предпочтения элементов АСДО

Диаграмма показывает, что основное внимание следует уделять дальнейшему развитию библиотек курсов (20 %) и средствам коммуникации (35 %). Необходимо отметить, что применение различных технологий дистанционного обучения приводит к выравниванию учебной нагрузки студентов в течение семестра (рис. 6), что значительно влияет на качество обучения.



Рис. 6. Количество обращений студентов к курсам

Последнее объясняется тем, что учебная дисциплина в дистанционном обучении – понятие гораздо более конкретное, чем при очных занятиях. Студент должен ответить на тесты, знать сроки исполнения заданий, учесть требования по посещению конкретного дистанционного курса и т. д. Имеется жесткий график учебной отчетности, контроля, общения с преподавателем и административной программы. Любые отклонения от этого графика вызывают мгновенную реакцию преподавателя, который либо применяет санкции, либо предлагает помощь студенту. Анализ персональной статистики дает возможность определить основные направления дифференцированного подхода к студенту, сформировать гибкие индивидуальные учебные планы.

Большое значение в дальнейшем развитии АСДО приобретают современные телекоммуникационные инструменты – вебинары. Под последними понимается онлайн семинар, лекция, курс, презентация, организованные при помощи web-технологий, что позволяет охватить широкую аудиторию слушателей, повысить оперативность мероприятия и скорость реагирования его участников.

Цель вебинара – обеспечить доставку контента до студента, показать пути эффективного использования полученных знаний. На рис. 7 приведена динамика посещения вебинаров за декабрь 2009 г., которая свидетельствует о повышенном интересе как студентов, так и преподавателей к этому телекоммуникационному инструменту.

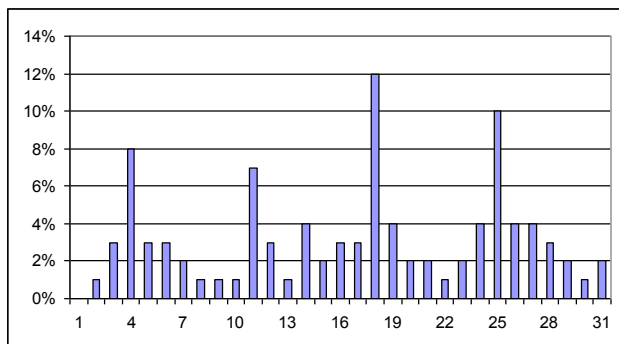


Рис .7. Доля обращений к вебинарам за день от общего числа за месяц (%)

Так, общее число обращений к вебинарам за декабрь месяц составило 1 000 раз, зарегистрировалось более 60 человек (преподавателей и студентов), активно участвовали в дискуссиях он-лайн около 30 человек. Протоколы вебинаров показали, что они обладают рядом преимуществ, основными из которых являются:

- эффективная форма представления знаний;
- удобная диалоговая форма взаимодействия между участниками;
- позволяет производить быстрый обмен мнениями, знаниями, вести диалог.

Таким образом, внедрение на основе информационных технологий всех элементов системы управления кафедрой в полном объеме и, прежде всего, адаптивной системы дистанционного обучения значительно повысит эффективность её работы, создаст предпосылки для успешной подготовки компетентного специалиста.

технологий в образовании / В. С. Пономаренко // Управління розвитком. – 2009. – № 4. – С. 86–89. 2. Яценко Р. М. Современные информационные технологии поддержки дистанционного обучения / Р. М. Яценко // Тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції "Сучасні проблеми моделювання соціально-економічних систем". – Харків : ФОП Александра К. М. ; ВД "ІНЖЕК", 2009. – 248 с. 3. Федорук П. І. Адаптивна система дистанційного навчання та контролю знань на базі інтелектуальних Інтернет-технологій / П. І. Федорук. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету, 2008. – 326 с.

*Стаття надійшла до редакції
17.03.2010 р.*



Довідка про авторів

- Іванов Ю. Б.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ
- Чумакова О. О.** — студент ХНЕУ
- Колодізєва Т. О.** — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Марцин В. С.** — докт. екон. наук, професор Львівського інституту банківської справи Університету банківської справи, академік АН ВО України
- Гринащук І. І.** — викладач ХНЕУ
- Козловський С. В.** — канд. екон. наук, доцент Вінницького державного аграрного університету
- Савчук Т. В.** — асистент Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
- Риженко І. Є.** — аспірант Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна
- Сущенко О. А.** — канд. екон. наук, доцент Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
- Часовський С. А.** — канд. екон. наук, доцент Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
- Яровікова Т. І.** — аспірант Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна
- Зима О. Г.** — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Стаховський А. В.** — здобувач Харківського державного технічного університету будівництва та архітектури
- Тарнавська Н. П.** — докт. екон. наук, доцент Тернопільського національного економічного університету
- Сивак Р. Б.** — канд. екон. наук, доцент Тернопільського національного економічного університету
- Грабовецький Б. Є.** — канд. екон. наук, доцент Вінницького національного технічного університету
- Пілявоз Т. М.** — ст. викладач Вінницького національного технічного університету
- Плоха О. Б.** — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Бузько І. Р.** — докт. екон. наук, професор Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
- Буздаков Л. М.** — здобувач Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
- Піддубна Л. І.** — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Новікова М. М.** — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Корженко К. А.** — аспірант Харківського державного університету харчування і торгівлі
- Вяткін П. С.** — викладач Черкаського державного технологічного університету
- Руденко Г. Р.** — викладач ХНЕУ
- Грицюк П. М.** — канд. фіз.-мат. наук, доцент Національного університету водного господарства та природокористування
- Пономаренко О. Е.** — аспірант ХНЕУ
- Липов В. В.** — канд. екон. наук, доцент Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна
- Куліков П. М.** — докт. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Кіпа М. О.** — аспірант ХНЕУ
- Щербаченко Л. В.** — здобувач Національного університету біоресурсів і природокористування України
- Сенчуков В. Ф.** — канд. фіз.-мат. наук, доцент ХНЕУ
- Котлярова В. Г.** — викладач ХНЕУ
- Клебанова Т. С.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ
- Яценко Р. М.** — канд. екон. наук, ст. викладач ХНЕУ