

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 2 (58)

Харків. Вид. ХНЕУ, 2011

Засновник і видавець

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Періодичне видання включено
до Каталогу видань України
з доставкою.

Індекс видання 49222

червень 2011 р. № 2 (58)

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 № 16780-5352 ПР. від 25.05.2010 р.

Затверджено на засіданні вченої ради університету.

Протокол № 7 від 18.04.2011 р.

Редакційна колегія

Пономаренко В. С. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ (головний редактор)
Афанасьєв М. В. — канд. екон. наук, професор ХНЕУ
Внукова Н. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Гриньова В. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Дікань Л. В. — канд. екон. наук, професор ХНЕУ
Дороніна М. С. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Іванов Ю. Б. — докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України
Кизим М. О. — докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України
Клебанова Т. С. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Козьменко О. В. — докт. екон. наук, професор Української академії банківської справи Національного банку України
Криворотов В. В. — докт. екон. наук, професор Уральського федерального університету імені першого Президента Росії Б. Н. Ельцина
Левикін В. М. — докт. техн. наук, професор Харківського національного університету радіоелектроніки

Лутай Л. А. — докт. екон. наук, професор Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
Малярець Л. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Назарова Г. В. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Орлов П. А. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Пилипенко А. А. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ (заступник головного редактора)
Попов О. Є. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Пушкар О. І. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Сєдова Л. М. — відповідальний секретар
Чухрай Н. І. — докт. екон. наук, професор Національного університету "Львівська політехніка"
Ястремська О. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Chauchat Jean-Hugues — professeur (HdR) de l'Université Lumière Lyon2
Solarz Jan Krzysztof — prof. nadzw. dr hab. Akademia finansów, Warszawa
Wackowski Kazimierz — prof. nzw. dr hab. Politechnika Warszawska
Zehetner Andreas — mag. Uppu Austria University of Applied Sciences

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)

Редактори: **Замазій О. Є., Лященко Т. О., Семенова І. М.**

Коректор **Замазій О. Є.**

Комп'ютерна верстка **Труш В. Ю.**

Підписано до друку 16.06.2011 р.

Формат 60×90 1/8. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 16,0. Обл.-вид. арк. 20,0.

Тираж 500 прим. Зам. № 353.

- 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, 2011.
- © Економіка розвитку, 2011.
- © Видавництво ХНЕУ, 2011
дизайн, оформлення обкладинки.

Зміст

Механізм регулювання економіки

Пономаренко В. С. Прогнозування динаміки кількісних показників системи освіти України.....	5
Зима А. Г. Преодоление экономического кризиса в странах ЕС	11
Мілов О. В., Баканьова А. Б. Мультимодельне представлення інвестиційного проекту у просторі станів.....	14
Погріщук Б. В. Стратегія інноваційного розвитку АПК: формування та реалізація....	18
Чернишов В. В. Сучасне розуміння поняття антикризового управління	21
П'ятковська О. Р. Динаміка обсягів та географічної трансформації зовнішньої трудової міграції українців	24
Шморгай М. Б., Кривень Н. В. Сучасні тенденції розвитку банківського мікрокредитування малого бізнесу в Україні	26
Пономаренко Є. В., Анненкова О. В. Концептуальні основи державного управління науково-технічним та інноваційним розвитком регіонів	30
Гордієнко Т. М. Особливості методології дослідження економічної безпеки регіону	32
Лук'янихін В. О., Безуська А. Ю. Теоретико-методичні основи еколого-збалансованого управління соціально-економічним розвитком регіонів.....	36
Колмакова О. М. Теоретичні аспекти прогнозування кризових явищ	40
Євсєєва О. О. Формування соціальної стратегії в механізмі реалізації регіональної політики	43
Локтев Э. М., Захарченко Д. А. Перспективы развития и использования возобновляемых энергетических ресурсов в Украине	46
Єрфорт І. Ю., Єрфорт Ю. О. Аналіз системи амортизації основних засобів в Україні	50
Паршин Ю. І. Стратегія ефективного використання ресурсів на підприємствах гірничодобувної галузі	53
Сотніков В. І., Сотнікова О. О. Періодизація життєвого циклу інноваційного процесу	56
Пашкевич М. С. Реалізація державної регіональної політики в умовах розбудови інформаційного суспільства	58
Попова Н. В., Величко Я. И. Маркетинговое исследование потребительских предпочтений в сфере гостиничных услуг	62
Сальков Д. А. Особенности правового регулирования деятельности естественных монополий постсоветских государств.....	67

Економіка підприємства та управління виробництвом

Пономаренко В. С., Гонтарева І. В. Структуризація показників системної ефективності розвитку підприємств.....	71
Пушкарь А. И., Сибилев К. С. Концептуальные основы управления информационной деятельностью предприятия.....	76
Таньков К. М., Бахурець О. В. Дослідження синергетичних ефектів при формуванні ланцюгів поставок промислових підприємств	82
Юсаф Аб Абди Алсулаиман. Развитие маркетинговой стратегии инвестиционной деятельности торговой компании.....	84
Телишевська Л. І. Першочергові умови активізації інноваційної діяльності як основи товарної політики сучасних підприємств	87
Тишенко Д. О. Вибір програм розвитку високотехнологічної продукції підприємств.....	90
Бубенко П. Т., Телепнєва О. С. Центр механообробки – елементна складова механообробної виробничої системи	93
Лабунська С. В., Курган Н. В. Інформаційне забезпечення управління додатковими ефектами систематичної інноваційної діяльності підприємства	95
Ткачова А. В. Теоретична сутність логістичної діяльності підприємства	98
Паршина О. А. Стратегія розвитку промислового підприємства в умовах обмежених виробничих ресурсів	100
Нусінова О. В. Визначення розрахункової вартості бізнесу промислових підприємств з точки зору їх власників.....	103
Ніколайчук М. В. Модель оптимізації управління ризиком портфеля реалізації продукції підприємств.....	105
Смачило І. І. Прогнозування сталого розвитку підприємства	109
Яремчук І. М. Удосконалення організації системи підвищення кваліфікації державних службовців у контексті її соціальної та економічної ефективності	113
Рудак С. М. Інтегральна оцінка діяльності НПФ	118
Небилиця О. А. Кар'єрне зростання як функція управління персоналом підприємства.....	122

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

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

УДК 37.014.53(477)

Пономаренко В. С.

ПРОГНОЗУВАННЯ ДИНАМІКИ КІЛЬКІСНИХ ПОКАЗНИКІВ СИСТЕМИ ОСВІТИ УКРАЇНИ

Анотація. На основі фактичних даних здійснено прогнозування динаміки кількісних показників системи освіти України. Розраховано прогностичні значення, що дадуть можливість корегувати поточні та стратегічні рішення у сфері освіти.

Аннотация. На основе фактических данных осуществлено прогнозирование динамики количественных показателей в системе образования Украины. Рассчитаны прогностические значения, которые дадут возможность корректировать текущие и стратегические решения в области образования.

Annotation. Quantitative forecasting of Ukraine education system dynamics has been made on the basis of factual data. Forecasting values enabling to correct the current and strategic decisions in the field of the education have been calculated.

Після набуття незалежності в Україні демографічна ситуація в цілому відповідає тим соціально-економічним умовам, що об'єктивно склалися. Графік народжуваності за роками (рис. 1) демонструє де-факто настрої репродуктивної частини населення нашої держави. Очевидно, що поступово з 2001 року, коли було зафіксовано максимальне падіння народжуваності, а це 385,1 тис. осіб, починається зростання кількості новонароджених. На графіку до 2009 року надані фактичні дані (див. рис. 1, вісь – роки Н). Очевидно, що до цього часу маємо стабільно від'ємний приріст населення, хоча спостерігається тенденція до його зменшення (табл. 1, стовп. 3).

Крім того, згідно з офіційними даними (див. табл. 1, стовп. 4), маємо позитивну тенденцію у міграційній ситуації, оскільки з 2005 року кількість людей, які приїхали в Україну, перевищує кількість людей, що виїхали з нашої держави.

Таким чином, у цілому маємо деякі позитивні зрушення у тенденціях змін демографічної ситуації.

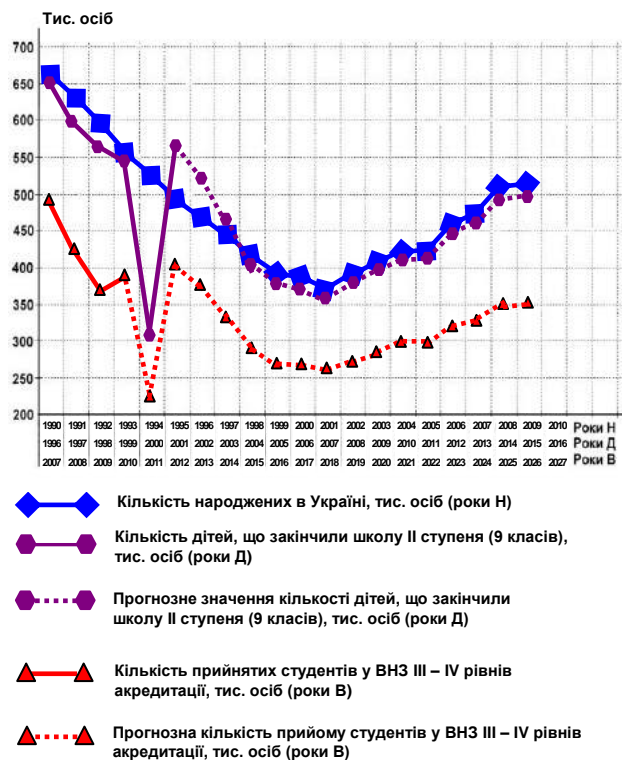


Рис. 1. Динаміка кількісних показників

Графік народжуваності є базовим для прогнозування всіх освітянських процесів у державі, адже залежно від того, скільки народилося дітей у даному році, можна оцінити, скільки буде випускників 9 класу через 15 років, скільки буде випускників середньої школи з повною загальною середньою освітою через 17 років і, нарешті, скільки буде випускників ВНЗ через 23 – 24 роки.

На рис. 1 суцільними лініями показані графіки відповідних показників, що побудовані на основі офіційних даних МОН України та Державного комітету статистики України. У середньому за роками 96,25 % дітей, що народилися у 1990 – 1993 роках, закінчили 9 класів (відхилення середнього значення за роками не перевищує 2,25 %), 71,25 % з них вступили до ВНЗ (відхилення середнього значення за роками не перевищує 5,25 %). Випадковий характер цих показників обумовлений такими чинниками: дитячою смертністю; міграційними процесами; умовами життя асоціальної частини населення; соціально-економічними умовами життя і, зокрема, ситуацією на ринку праці.

Механізм регулювання економіки

6

Таблиця 1

Кількісні характеристики демографічної ситуації в Україні [1 – 3]

Роки	Народжено, тис. осіб	Приріст населення, тис. осіб	Міграція, тис. осіб	Прийнято дітей до першого класу, тис. осіб	Кількість загальноосвітніх навчальних закладів (ЗНЗ), тис. осіб	Кількість вчителів, тис. осіб	Кількість вчителів на один ЗНЗ, тис. осіб	Кількість учнів у ЗНЗ, тис. осіб	Кількість учнів на один ЗНЗ, тис. осіб	Закінчили школу II ступеня (9 класів), тис. осіб	Закінчили школу III – IV рівнів (11 класів), тис. осіб	Прийнято студентів до ВНЗ III – IV рівнів акредитації, тис. осіб
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1990	657,2	27,6	78,3		21,8	537	25	7132	327	696	406	174,5
1991	630,8	-39,1	151,3		21,9	543	25	7102	324	699	409	173,7
1992	596,8	-100,3	287,8		22	565	26	7088	322	683	393	170,4
1993	557,5	-184,2	54,5		22,1	579	26	7096	321	674	375	170
1994	521,5	-243,1	-142,9		22,3	576	26	7125	320	654	355	198
1995	492,9	-299,7	-131,6		22,3	596	27	7143	320	639	361	206,8
1996	467,2	-309,5	-169,2		22,2	585	26	7134	321	657	374	221,5
1997	442,6	-311,6	-136		22,1	571	26	7078	320	670	378	264,7
1998	419,2	-300,7	-152		22,1	573	26	6987	316	724	408	290,1
1999	389,2	-350	-138,3		22,2	576	26	6857	309	737	434	300,4
2000	385,1	-373	-133,6	671,2	22,2	577	26	6764	305	720	475	346,4
2001	376,4	-369,5	-152,2	599,1	22,2	568	26	6601	297	738	505	387,1
2002	390,7	-364,2	-33,8	497,3	22,1	561	25	6350	287	724	508	408,6
2003	408,6	-356,8	-24,2	453,7	21,9	551	25	6044	276	720	526	432,5
2004	427,3	-334	-7,6	422,7	21,7	547	25	5731	264	675	519	475,2
2005	426,1	-355,9	4,6	392,6	21,6	543	25	5399	250	649	515	503
2006	460,4	-297,7	14,2	387,5	21,4	537	25	5120	239	595	485	507,7
2007	472,7	-290,2	16,8	380	21,2	531	25	4857	229	561	467	491,2
2008	510,6	-243,9	14,9	379,4	21	524	25	4617	220	546	427	425,2
2009	512,5	-194,2	13,4	400,7	20,6	522	25	4495	218	317	391	370,5
2010				408,7	20,3	515	25	4299	212	566	364	392
2011											192*	

Примітка:

* оперативні дані на травень 2011 р.

Усі ці чинники змінюються повільно й не мають екстремальних відхилень. Тому їх дією неможливо пояснити суттєвих відхилень кількості випускників середньої школи II ступеня (9 класів), що має місце для народжених у 1994 та 1995 роках (див. рис. 1). У 2009 році можна було очікувати випуск дев'ятикласників 501,9 тис. осіб (96,25 % від народжених у 1994 році), а випущено на 184,9 тис. осіб менше. Тоді як у 2010 році замість

474,4 тис. осіб випущено 566 тис. дев'ятикласників, що на 73,1 тис. осіб більше, ніж народилося у 1995 році.

Пояснення цього феномену лежить у площині реформування системи освіти України. Був здійснений перехід від 11-річної освіти до 12-річної. Він відбувався впродовж чотирьох років, коли до першого класу приймалися шести- і семирічні діти, діти з третього класу пе-

реводилися відразу до п'ятого класу і т. д. Хвиля таких перетворень дійшла врешті-решт до випуску дев'ятого класу у 2009 і 2010 роках.

Для прогнозування кількості випуску дев'ятикласників будемо виходити з гіпотези, що кількість дітей, недовипущених у 2009 році, буде компенсована у 2010 – 2012 роках, оскільки народжені у 1993 – 1997 роках діти нікуди з держави не поділися і у середньому 96,25 % з них мають закінчити 9 класів. Фактичне перевищення кількості випускників 9-х класів у 2010 році над кількістю народжених у 1995 році свідчить про початок процесу компенсації. Таким чином, залишок недовипуску складатиме на 2011 рік 111,8 тис. осіб. Якщо передбачити, що перевищення випуску дев'ятикласників у 2011 році над народженими у 1996 році буде дорівнювати 73,1 тис. осіб, як і в попередньому році, то їхній випуск буде складати 522,8 тис. осіб (96,25 % від 467,2 та плюс 73,1).

Таким чином, на 2012 рік залишається недокомпенсованим випуск дев'ятикласників – 38,7 тис. осіб. Тоді прогнозований їхній випуск у 2012 році складатиме 464,7 тис. осіб (96,25 % від 442,6 та плюс 38,7).

При прогнозуванні на 2013 – 2024 роки будемо виходити з того, що дев'ять класів закінчує в середньому 96,25 % від народжених дітей у відповідний рік. Крім того, будемо ґрунтуватися на припущенні, що на цьому відрізку часу зміни терміну навчання в Україні не буде. Прогнозні дані наведені на рис. 1 пунктирною лінією по осі абсцис – роки Д.

Для прогнозування кількості студентів-першокурсників ВНЗ III – IV рівнів акредитації використаємо той факт, що згідно з фактичними даними за 2005 – 2008 роки 71,25 % випускників дев'ятих класів через два роки стають студентами. Прогнозні дані наведені на рис. 1 пунктирною лінією по осі абсцис – роки В.

Такі прогнозні дані дають можливість корегувати поточні та стратегічні рішення у сфері освіти. Прогнозні значення будуть більш точними тоді, коли менше екстремальних подій матиме місце впродовж періоду прогнозування.

Отже, можна зробити висновок, що кількість дев'ятикласників досягне свого мінімуму у 2016 році і почне зростати таким чином, що у 2024 році приблизно досягне рівня 2009 року, скорегованого на ефект початку реформи.

Таким чином, є підстави говорити про зниження загального контингенту учнів середньої школи до деякого року, а потім поступове його зростання.

Для прогнозування розміру контингенту учнів на кожний наступний рік потрібно:

по-перше, зменшити контингент учнів даного року на кількість учнів, що завершать навчання у наступному році після 11 класу і підуть вчитися в інші навчальні заклади або працювати, та на кількість учнів, що взагалі покинуть вчитися у будь-якому класі з різних причин. По суті, зменшення контингенту учнів ЗНЗ у кожному наступному році можна оцінити через кількість учнів, що закінчили дев'ять класів два роки тому;

по-друге, збільшити контингент учнів даного року на кількість учнів, що вступають до першого класу ЗНЗ у наступному році. Цю величину можна оцінити за прогнозом кількості дев'ятикласників, що будуть через 9 років.

Результати прогнозування наведені в табл. 2 та на рис. 2 пунктирною лінією.

Розрахунок прогнозного контингенту учнів ЗНЗ

Роки	Прогноз зменшення контингенту, тис. осіб	Прогноз збільшення контингенту, тис. осіб	Прогноз контингенту, тис. осіб
2011	317	410,1	4392,1
2012	566	443,1	4269,2
2013	522,8	454,97	4201,4
2014	464,7	491,45	4228,15
2015	403,48	493,28	4317,95

Таким чином, контингент учнів ЗНЗ (рис. 2) буде зменшуватися до 2013 року, коли він досягне мінімуму і дорівнюватиме 4201,4 тис. осіб. Потім починаючи з 2014 року почнеться поступове збільшення контингенту учнів ЗНЗ.



Рис. 2. Динаміка контингенту учнів ЗНЗ

Виходячи з таких обсягів контингенту учнів, потрібно розрахувати мережу шкіл та контингент вчителів.

Динаміка середньої наповнюваності шкіл подана в табл. 1, стовп. 10. Максимальна наповнюваність спостерігалася у 1990 році і дорівнювала 327 учнів на один ЗНЗ, тоді як мінімальна за фактичними даними дорівнювала 212 учнів у 2010 році. Прогнозні дані при незмінній кількості ЗНЗ дають мінімальну наповненість у 2013 році, яка буде дорівнювати 207 учнів на один навчальний заклад.

Такі статистичні дані мало що дають для аналізу, оскільки навіть середня мінімальна наповнюваність у 207 учнів при рівномірному розподілі по класах дає 19 учнів на кожен з одинадцяти класів, що не має викли-

кати будь-якого занепокоєння. Однак якщо проаналізувати структуру наповненості шкіл у розрізі регіонів, міст і сіл України, то відхилення від вказаного середнього значення будуть значні.

Найбільш трагічна ситуація з наповненістю шкіл спостерігається у сільській місцевості, що обумовлено соціально-економічними чинниками.

Проблему малобюджетних шкіл, на погляд автора, потрібно вирішувати в кожному конкретному випадку індивідуально, виходячи з місцевої ситуації, і окремо для загальноосвітніх навчальних закладів I, II та III ступенів, що обумовлено різницею у віці учнів, необхідним кадровим, методичним та матеріально-технічним забезпеченням.

Для ЗНЗ першого ступеня, що забезпечують початкову загальну освіту дітей 6 – 10 років (1 – 4 класи), місце навчання має обиратися за критерієм максимального наближення до місця проживання батьків. Для цих шкіл маємо враховувати, що їхнє матеріально-технічне забезпечення менш дороге, ніж для базової та старшої шкіл.

Для ЗНЗ другого ступеня (основна школа), що забезпечують базову загальну середню освіту дітей 11 – 15 років (5 – 9 класи), головним критерієм має бути кадрове педагогічне, методичне та матеріально-технічне забезпечення. Це потрібно для того, щоб керівництво школи мало можливість забезпечити необхідну якість навчання і підготувати учнів для навчання у спеціалізованих професійних навчальних закладах та для отримання повної загальної середньої освіти у старшій середній школі (школа III ступеня).

Старша школа для дітей 16 – 17 років (10 – 11 класи) з тією чи іншою профілізацією має бути максимально забезпечена як кваліфікованими педагогічними кадрами, так і необхідним обладнанням.

В умовах значного скорочення контингенту учнів ЗНЗ (див. рис. 2) система навчання дітей може бути організована згідно з такими моделями.

І модель. З огляду на розташування населених пунктів району та кількість учнів у розрізі класів формуються вузлові школи, куди привозять дітей і вчителів зранку й розвозять по домівках ввечері після занять. Така модель має свої чіткі взаємозалежні кількісні характеристики:

- кількість дітей, які потребують трансферту;
- відповідна кількість вчителів;
- загальна відстань, яку має проїхати транспорт;
- час, що необхідний для доставки учнів та вчителів;
- потрібна кількість транспортних одиниць;
- кількість пального для забезпечення доставки учнів та вчителів;

- кількість водіїв;
- кількість механіків;
- кількість медичних працівників для перевірки стану водіїв перед рейсом;
- сума коштів на ремонт та технічне обслуговування транспорту;
- кількість іншого персоналу, що обслуговує транспорт, у тому числі керівників, інженерів та економістів.

Перелічені кількісні характеристики мають бути в нормовані, що потребує професійного підходу, оскільки будь-яке починання може бути зруйноване, якщо транспортна система не буде збалансована. Наприклад, якщо кількість учнів, відстань, яку слід подолати, і кількість транспортних засобів перебувають у такому співвідно-

шенні, що зранку необхідно витратити три години на підвезення учнів, а ввечері стільки ж на розвезення по домівках, то така система не може вважатися ефективною, оскільки забирає у вчителів та учнів кожен день по шість годин на дорогу.

II модель. Для учнів основної та старшої загальноосвітніх шкіл, у випадку коли щоденне транспортне обслуговування неможливе або економічно не обґрунтоване, потрібно створити тижневі інтернати. Учні за цією моделлю привозять у понеділок зранку в інтернат, а у п'ятницю ввечері розвозять по домівках. При такому підході необхідно розрахувати додаткові кількісні характеристики:

- кількість койко-місць для учнів у гуртожитку;
- кількість посадкових місць у їдальні;
- кількість коштів на чотириразове харчування дітей у їдальні;
- додаткова кількість вчителів для роботи з дітьми у другій половині дня;
- кількість персоналу, що обслуговує гуртожиток.

Інтернатна форма організації навчання теоретично дає змогу максимально оснастити навчальний процес технічними засобами, методичним забезпеченням та якісними педагогічними кадрами. Крім того, самостійна робота учнів у другій половині дня може бути якісно організована викладачами у класах. Виховну роботу також при бажанні можна проводити на високому рівні.

Однак така форма організації навчального процесу відриває дітей від сімейного укладу, від залучення їх до домашньої праці, від життя інтересами сім'ї і, таким чином, соціально дезорієнтує дітей. Така форма може залишити наші села без молоді.

З іншого боку, потрібно надати дітям з інноваційними здібностями можливість активно розвиватися у творчому оточенні, що можна забезпечити у спеціалізованих інтернатах на рівні старшої школи.

Крім того, необхідно враховувати, що фінансування ЗНЗ здійснюється з місцевих бюджетів, наповнення яких завжди було проблемою в нашому суспільстві. Хронічний дефіцит місцевих бюджетів може звести нанівець всі переваги інтернатної форми.

Таким чином, при виборі тієї чи іншої моделі маємо брати до уваги соціальні наслідки, які важко виміряти кількісно, але вони можуть у стратегічному вимірі спрацювати або на процвітання держави, або на її занепад. Однак первинність соціальної складової у процесі вибору моделі зовсім не виключає врахування економічного критерію, який передбачає в кожному конкретному випадку розрахунки наведених характеристик для того, щоб оцінити витрати на ту чи іншу модель для прийняття кінцевого рішення.

У будь-якому разі зниження контингенту учнів ЗНЗ до рівня приблизно 4,0 млн учнів та існування такого рівня впродовж шести-семи років не залишають іншого виходу як скорочення кількості відповідних закладів освіти. Інша справа, що необхідно розробити найбільш ефективний сценарій такого скорочення з вибором найбільш адекватної моделі.

Якщо виходити з того, що співвідношення між учнями та вчителями не зміниться й залишиться на рівні 8,34 учня на одного вчителя, то для контингенту 4 млн учнів буде потрібно 480 тис. вчителів, а при існуючому середньому наповненні шкіл 212 учнів на школу буде потрібно 19 тис. шкіл, тоді як наразі існує 20,3 тис. шкіл.

Таким чином, як мінімум 1,3 тис. шкіл потрібно буде скоротити. Очевидно, що структура скорочення шкіл має залежати від кількості учнів у регіоні, місті, селі та топографії їх розміщення.

Скорочення контингенту учнів ЗНЗ не може не торкнутися контингенту студентів ВНЗ. Проведемо аналіз співвідношення кількості випускників старшої школи і кількості прийнятих осіб до ВНЗ (табл. 1, стовп. 12, 13). Очевидно, що впродовж шести років – з 2000 по 2005 рік – мало місце зближення даних двох величин (рис. 3). Це пояснюється тим, що в країні діють два процеси:

по-перше, зростає авторитет вищої освіти на тлі нестабільної економічної ситуації і зростання проблем працевлаштування;

по-друге, впродовж багатьох років розширювалася мережа ВНЗ і відповідно збільшувалися ліцензовані обсяги підготовки фахівців з вищою освітою, що обумовило відносну простоту вступу до ВНЗ.

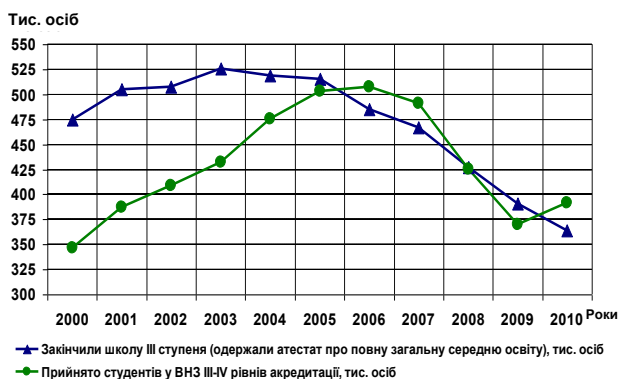


Рис. 3. Графік співвідношення кількості випускників старшої школи і кількості прийнятих осіб до ВНЗ III – IV рівнів акредитації

Перевищення кількості осіб, які вступили до ВНЗ, над тими, які закінчили старшу школу у 2006, 2007 та 2010 роках, пояснюється тим, що в ці роки вступали абітурієнти попередніх випусків старшої школи та збільшилася кількість молодших спеціалістів, які вирішили продовжити навчання у ВНЗ.

Спочатку за даними стовп. 3, 4 табл. 3 побудуємо графіки кількості студентів, що вступили до ВНЗ (вісь абсцис А), та кількості випускників ВНЗ (вісь абсцис В) (рис. 4).

Аналіз графіків рис. 4 показує, що, як правило, кількість випускників перевищує кількість прийнятих на перший курс студентів. Таке співвідношення пояснюється тим, що структура підготовки фахівців у розрізі спеціальностей не відповідає потребам суспільства і люди змушені отримувати другу вищу освіту за іншою спеціальністю, яка у відповідний проміжок часу більш необхідна суспільству і затребувана на ринку праці. При цьому особливість статистичної звітності полягає в тому, що ВНЗ звітують про тих, хто вступив на перший курс, за станом на перше вересня, тоді як зарахування на другу вищу освіту може здійснюватися впродовж навчального року.

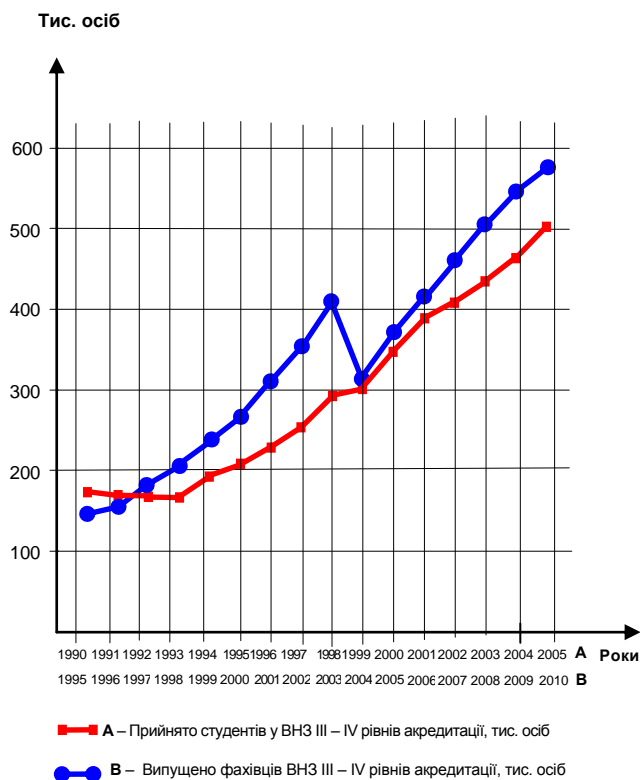


Рис. 4. Співвідношення динаміки студентів та випускників ВНЗ

У середньому перевищення кількості випускників над кількістю тих, хто вступив до ВНЗ, становить 45,5 тис. осіб на рік. Значне відхилення від загальної тенденції зростання випускників, що отримали другу вищу освіту, мало місце у 2004 році, коли кількість випускників з другою вищою освітою різко впала на 100 тис. осіб. Пояснити це явище, на погляд автора, можна тим, що в цей період було припинене визнання у повній мірі паперових дипломів про перепідготовку як дипломів про повноцінну другу вищу освіту.

Таблиця 3

Фактичні дані по контингенту студентів ВНЗ [1]

Роки	Кількість студентів у ВНЗ III – IV рівнів акредитації, тис. осіб	Прийнято студентів до ВНЗ III – IV рівнів акредитації, тис. осіб	Випущено фахівців ВНЗ III – IV рівнів акредитації, тис. осіб
1	2	3	4
1990	881,3	174,5	136,9
1991	876,2	173,7	137
1992	855,9	170,4	144,1
1993	829,2	170	153,5
1994	888,5	198	149
1995	922,8	206,8	147,9

Закінчення табл. 3

1	2	3	4
1996	976,9	221,5	155,7
1997	1110	264,7	186,7
1998	1210,3	290,1	214,3
1999	1285,4	300,4	240,3
2000	1402,9	346,4	273,6
2001	1548	387,1	312,8
2002	1686,9	408,6	356,7
2003	1843,8	432,5	416,6
2004	2026,7	475,2	316,2
2005	2203,8	503	372,4
2006	2318,6	507,7	413,6
2007	2372,5	491,2	468,4
2008	2364,5	425,2	505,2
2009	2245,2	370,5	527,3
2010	2129,8	392	543,7

На основі фактичних даних про контингент студентів ВНЗ та прогнозних даних про вступ до ВНЗ можна зробити прогноз контингенту студентів на 2011 – 2023 роки, виходячи з того, що кожного наступного року контингент збільшується на кількість осіб, які вступили на перший курс, і зменшується на кількість осіб, які закінчили навчання в даному році.

Прогнозні значення кількості першокурсників подані в табл. 4 і розраховані як 71,25 % від кількості дев'ятикласників за відповідними роками.

Таблиця 4

Прогнозування контингенту студентів ВНЗ

Роки	Прогноз кількості студентів у ВНЗ III – IV рівнів акредитації, тис. осіб	Прогноз кількості прийнятих студентів на перший курс ВНЗ III – IV рівнів акредитації, тис. осіб	Прогноз кількості випускників ВНЗ III – IV рівнів акредитації, тис. осіб
1	2	3	4
2011	1848	225,9	507,7*
2012	1759,8	403	491,2*
2013	1707,1	372,5	425,2*
2014	1667,7	331,1	370,5*
2015	1563,2	287,5	392*
2016	1604,2	266,91	225,9*
2017	1465,3	264,09	403
2018	1350,93	258,13	372,5

Закінчення табл. 4

1	2	3	4
2019	1287,76	267,93	331,1
2020	1280,47	280,21	287,5
2021	1306,59	293,03	266,91
2022	1334,71	292,21	264,09
2023	1392,31	315,73	258,13
2024	1448,55	324,17	267,93
2025	1518,5	350,16	280,21
2026	1576,9	351,46	293,03
2027	1639,72	355	292,21

Примітка:

*фактичні дані по прийнятих студентах на перший курс ВНЗ у 2005 – 2010 роках

Прогнозна кількість випускників прогнозного року оцінюється за кількістю вступників, які були зараховані шість років тому при п'ятирічному терміні навчання у ВНЗ. На погляд автора, корегування цієї величини на середнє значення перевищення кількості випускників над кількістю першокурсників, яке розраховане за фактичними даними за період 1990 – 2010 роки, недоцільне, оскільки у прогнозній кількості першокурсників не враховуються особи з вищою освітою, що вступили до ВНЗ для отримання другої вищої освіти.

Для розрахунку цієї неврахованої величини потрібні додаткові дані, які відсутні у повному обсязі у відкритих джерелах інформації. Тому при визначенні прогнозної величини контингенту ВНЗ приймається два припущення:

по-перше, кількість першокурсників дорівнює кількості випускників через період навчання. Інакше кажучи, кількість студентів, які відраховані впродовж навчання, дорівнює кількості відновлених на навчання з числа відрахованих у попередні періоди. Це припущення збільшує прогнозний розмір контингенту;

по-друге, контингент студентів, що отримують другу вищу освіту, у середньому кожен рік дорівнює 45,5 тис. осіб, що також збільшує прогнозний розмір контингенту студентів ВНЗ.

Таким чином, розрахунки прогнозного значення контингенту студентів ВНЗ дають дуже оптимістичну оцінку. У реальності у прогнозованому періоді будемо мати менший контингент, що потрібно враховувати при розробці стратегічних і тактичних рішень з реформування системи освіти.

Графік на рис. 5 показує, що з 2007 року контингент студентів неухильно знижується й досягає свого мінімуму у 2020 році. Цей мінімум за оптимістичним прогнозом буде дорівнювати 1280,47 тис. студентів, що становить тільки 54 % контингенту студентів ВНЗ 2007 року. Таким чином, мінімум народжуваності, що мав місце в Україні у 2001 році, буде фактично обумовлювати мінімум контингенту студентів ВНЗ у 2020 році. Більш того, це не короткочасне зниження, адже впродовж восьми років – з 2017 р. по 2024 р. – контингент студентів ВНЗ буде ледь досягати 1,5 млн осіб, що значно менше існуючого.

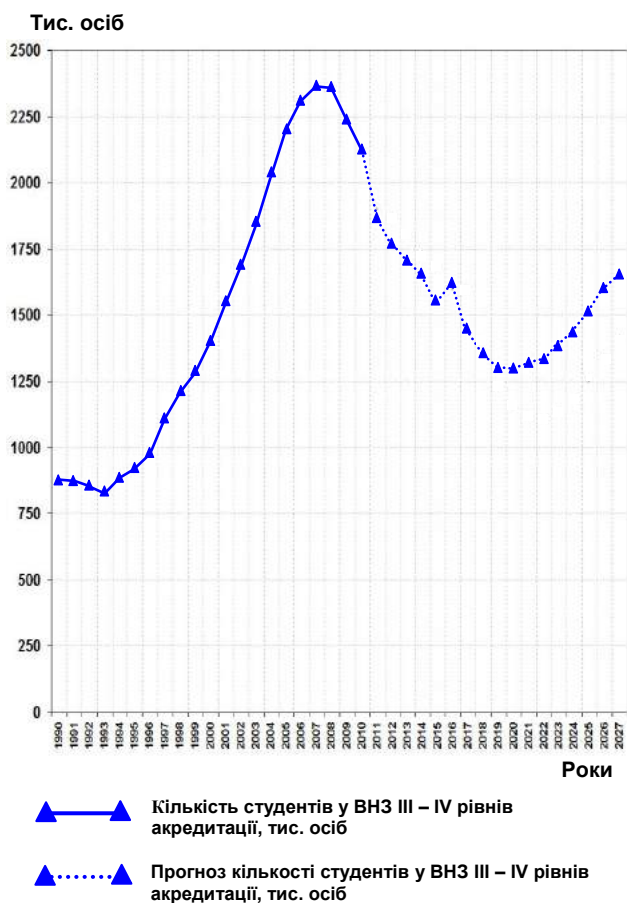


Рис. 5. Динаміка контингенту студентів ВНЗ

Таке суттєве зниження контингенту обумовлює всі інші кількісні показники вищої освіти України. Мова йде про необхідну і достатню кількість ВНЗ, кількість професорсько-викладацького складу зі своєю структурою, кількість місць у гуртожитках, розмір стипендіального фонду та фонду оплати праці персоналу ВНЗ тощо.

Таким чином, прогнозування динаміки кількісних показників системи освіти України дає можливість коректно побудувати стратегію її розвитку.

Література: 1. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/vuz_u.html (ВНЗ). 2. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/znz_u.html (ЗНЗ). 3. http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ds-/nas_rik/nas_u-/nas_rik_u.html (Демографічна ситуація).

Стаття надійшла до редакції
09.06.2011 р.

ПРЕОДОЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В СТРАНАХ ЕС

Аннотация. Проведен экономический анализ государственного долга ведущих стран ЕС и Украины за прошедшие три года и приведены варианты выхода государств из "долговой ямы".

Анотация. Проведено економічний аналіз державного боргу провідних країн ЕС та України за минулі три роки і наведено варіанти виходу держав із "боргової ями".

Annotation. The economic analysis of public debt of the leading countries of the EU and Ukraine is help over the past three years, and the options out of the countries of the "pit of debt" are given.

Ключевые слова: бюджетная экономия, пенсионный фонд, еврозона, пенсионный возраст.

Европейские страны в 2011 – 2012 гг. может накрыть новая фаза кризиса в виде повторного вхождения в стадию спада. Такой вывод следует из обнародованных данных Комиссии ООН по торговле и развитию. Как отмечается в опубликованном докладе "Положение и перспективы мировой экономики в 2011 году", несмотря на меры жесткой бюджетной экономии, которые приняты или планируются, Евросоюз (ЕС) может вновь оказаться в стадии экономического упадка. Главную опасность, в первую очередь, представляет образовавшийся экономический разрыв между различными странами ЕС. Так, если Германия регистрирует рост валового внутреннего продукта (ВВП) в 3,4 %, то Греция, Ирландия, Португалия и Испания оказались на краю обрыва [1]. Эти страны, находящиеся в бюджетном кризисе, рискуют войти в затяжную фазу спада.

Экономическая безопасность стран напрямую зависит также от внешних долгов и опасности очередного нефтяного кризиса, связанного с политическими событиями "принципа домино" на Ближнем Востоке (Тунис, Египет, Алжир, Ливия, Йемен и др.).

Ранее Всемирный банк констатировал, что большинство развивающихся стран оправались от кризиса и прогнозировал стабильный рост мировой экономики. Мировая экономика, по мнению его экспертов, перешла от фазы посткризисного оживления к фазе медленного, но достаточно стабильного роста в 2011 г. и последующих годах. Но, наверное, желаемое выдается за действительное.

Целью статьи являются проведение экономического анализа государственного долга ведущих стран ЕС и Украины за прошедшие три года и определение вариантов выхода государств из "долговой ямы".

Для достижения указанной цели поставлены следующие задачи:

систематизировать цифровые показатели государственного долга в странах – членах ЕС;

проанализировать возраст выхода на пенсию в странах ЕС, некоторых странах мира и в Украине;

предложить первичные действия для преодоления экономического кризиса в экономике исследуемых государств.

Почти все европейцы не любят реформы, которые учат их экономить, и, уж тем более, не приемлют изменения, которые предполагают дополнительные личные затраты. В конце 2010 г. в Италии и Великобритании из-за решения правительств существенно поднять плату за образование прокатилась волна студенческих протестов. В Великобритании цена за обучение в колледжах и университетах возрастет втрое, а в итальянских вузах под сокращение попадают 130 тыс. преподавателей. Несмотря на тревожные сводки из ЕС, эксперты уверены: труднее всего европейцам придется в 2013 г. [2], когда ожидается пик погашения долгов для многих стран Старого Света. Тогда очередная волна рецессии действительно возможна.

Страны ЕС одна за другой повышают пенсионный возраст. Глобальные экономические невзгоды и крепкое здоровье европейских пенсионеров подталкивают правительства этих государств к решительным шагам. Продолжительность жизни в ЕС в 2007 г. составила 79,17 года, а к 2060 г. она увеличится еще на семь лет и к этому времени удвоится число пенсионеров по отношению к тем лицам, которые будут финансировать их пенсии, тогда как сейчас на каждого, кто старше 65 лет, в ЕС приходится четыре человека работоспособного возраста [3].

Кроме повышения пенсионного возраста, есть еще два непопулярных выхода из ситуации – уменьшить сами выплаты пенсий или увеличить пенсионные взносы. Повышение пенсионного возраста – самый естественный из методов, ведь очевидно, что увеличение продолжительности жизни требует увеличения продолжительности трудовой жизни. Еврочиновники подчеркивают, что благодаря достойным условиям жизни и качественному медицинскому обслуживанию жители развитых стран не сильно ощущают свой возраст и вполне в состоянии потрудиться на 2 – 3 года дольше.

Глава Еврокомиссии Жозе Мануэль Баррозу считает, что 75 % жителей ЕС в возрасте от 18 до 64 лет должны иметь работу, причем совершить подобный рывок с теперешних 69 % страны ЕС должны уже к 2020 г. Чтобы обеспечить людей работой и пенсионными пособиями в более отдаленном будущем, Еврокомиссия рекомендует странам ЕС увеличивать пенсионный возраст – до 70 лет к 2060 г. В среднем в ЕС сегодня уходят на заслуженный отдых в 61,4 года, причем в каждой стране существует своя возрастная планка. Так, средний возраст выхода на пенсию в Румынии – 55,4 года, а в Ирландии – 64,1 [3]. До финансового кризиса пенсионный порог был личным делом каждого государства, но теперь, когда некоторые члены ЕС стали нуждаться в финансовой помощи, европейские чиновники начали дискуссию о том, почему гражданам одних стран должны спонсировать других.

Министры финансов стран ЕС на ежеквартальных совещаниях постоянно поднимают вопрос о привилегиях госслужащих в некоторых странах (например, в Греции, где госслужащие оставляют работу в 50 лет), что в период затяжного экономического кризиса вызывает недоумение.

В табл. 1 приведен возраст выхода на пенсию в некоторых странах мира.

Таблица 1

Пенсионный возраст в странах мира [3]

Страны	Женщины, полных лет	Мужчины, полных лет
Украина	55 (постепенно будет повышен до 60 лет)	60 (для госслужащих – 62)
Россия	55	60
Чехия	57,5	61,5
Болгария	58	63
Румыния	58	63
Эстония	59,5	63
Франция	60	60
Литва	60	62,5
Греция	60	65 (для госслужащих – 50,5)
Австрия	60	65
Польша	60	65
Великобритания	60	65
Латвия	60,5	62
Словения	61	63
Венгрия	62	62
Словакия	62	62
Швеция	64	64
Бельгия	64	65
Германия	65	65
Испания	65	65
Люксембург	65	65
Нидерланды	65	65
Португалия	65	65
Финляндия	65	65
Ирландия	65,5	65,5
Дания	66	66
США	65	65
Канада	65	65
Япония	70	70

Колоссальные внешние долги и увеличивающийся дефицит бюджетов заставляют страны ЕС сокращать расходы. После двух лет безуспешной борьбы с кризисом четыре государства ЕС – Ирландия, Греция, Португалия и Испания – просят у своих союзников по еврозоне помощь на беспрецедентно высокую сумму – 500 млрд евро. Главные кредиторы евроаутсайдеров – Международный валютный фонд (МВФ) и Евроцентробанк – потребовали от этих стран сократить социальные выплаты, заморозить пенсии и повысить налоги.

Задача-минимум: восстановить платежеспособность банков, погасить внешние долги, снизить темпы падения или непредсказуемые колебания евро относительно доллара. Задача-максимум: не допустить банкротства этих стран и удержать их от радикального шага – обратного перехода от

Таблица 2

Государственный долг в странах – членах ЕС, проценты от ВВП

№ п/п	Государство	Государственный долг в 2008 г.	Государственный долг в 2009 г.	Государственный долг в 2010 г.
1	Австрия	62,0	62,6	73,9
2	Бельгия	89,8	97,2	101,2
3	Германия	65,9	73,1	76,1
4	Греция	99,2	112,6	124,9
5	Ирландия	44,1	65,8	82,9
6	Испания	39,7	54,3	66,3
7	Италия	105,8	114,6	116,7
8	Кипр	48,4	53,2	58,6
9	Люксембург	13,5	15	16,4
10	Мальта	63,8	68,5	70,9
11	Нидерланды	58,2	59,8	65,6
12	Португалия	66,3	77,4	84,6
13	Словакия	27,7	34,6	39,2
14	Словения	22,2	35,1	42,8
15	Финляндия	34,1	41,3	47,4
16	Франция	67,4	76,1	82,5

Рекомендуемый ЕС потолок госдолга – 60 % от ВВП страны.

Государственный долг Украины в 2008 г. составлял 12 % от ВВП, а в 2010 г. – 40 % от ВВП [6]. И государству приходится снова занимать в валюте, чтобы выплачивать проценты по обслуживанию долга, иногда даже не затрагивая так называемое "тело" кредита. Для того чтобы эти средства занять по приемлемой ставке и не вызывать волнения со стороны инвесторов, для Украины очень важно сокращать дефицит бюджета к 2013 г. В 2013 г. у нас наступает пик по выплатам внешнего долга из бюджета.

Когда иностранные инвесторы принимают решение о покупке еврооблигаций, которые выпускает правительство Украины, они обязательно смотрят на то, что происходит с дефицитом бюджета, сколько стране в этом году вообще нужно будет занять денежных средств и прочее. Если они видят, что государство просит занять, например, 20 % от своего совокупного ВВП, то мало кто рискнет с таким государством иметь серьезные финансовые отношения. Если же они понимают, что 4 млрд дефицит бюджета в целом равняется около 4 – 5 % ВВП страны – тогда никаких проблем с новыми займами возникнуть не должно.

МВФ дает деньги не просто так, а под определенные (3 – 9 % годовых) проценты и условия. Но он же и заинтересован, чтобы Украина вышла на тот уровень, когда сможет сама занимать на внешних и внутренних рынках для того, что бы вернуть средства МВФ. Эти займы можно было бы и не брать, но тогда бы и курс гривны был намного выше 8 гривен за доллар, и проблемных банков было бы не три-четыре банка, а 10 – 20 [6], а это уже десятки тысяч обанкротившихся юридических и физических лиц. Сейчас мало кто из инвесторов негативно отзывался об Украине, так как видят, что экономика восстанавливается, что продолжается сотрудничество с МВФ – это для

евро к национальным валютам. Просчет в финансовой политике может поставить на грань существования не только общей валюты ЕС, но и еврозоны вообще.

По данным агентства Bloomberg, первым кандидатом на дефолт является Ирландия, дефицит бюджета которой к концу 2010 г. достиг 1/3 ВВП страны. На "подходе" – Бельгия [4].

И хотя вышеуказанные четыре государства просят существенную экономическую помощь, их правительства лишь отчасти сократили социальные выплаты. Так, ирландская госпомощь остается одной из самых высоких в ЕС. Аналогичная ситуация и в других государствах, попросивших о помощи. К примеру, Португалия, оказавшись на краю финансового краха еще в начале 2010 г., лишь полгода спустя заявила о переходе на вынужденную "диету" в госрасходах. Чуть позже о будущем сокращении издержек высказались и в Испании, хотя о проблемах в экономике заговорили еще в конце 2009 г. Именно в этом нежелании жить по средствам кроется возможная причина затянувшегося долгового кризиса в Европе. Даже в странах, у которых проблемы с обслуживанием своих долгов обнаружились еще в 2008 г., не спешили сокращать высокие пенсии и зарплаты. Руководства большинства государств ЕС из популистских соображений продолжали политику дешевых кредитов, и в результате благополучие их граждан стало зависеть не от национальной промышленности, а от внешних займов.

Доступными займами страны ЕС сами себе проложили дорогу в экономическую пропасть. По данным МВФ, внешний долг Португалии в 2011 г. достигнет 83 % ВВП, а в Греции этот показатель вырастет до рекордных 130 %. По мнению экономистов МВФ, в странах, где это соотношение пересекает рубеж в 90 %, вероятность дефолта возрастает в разы [4].

Внимание экономистов приковано, в первую очередь, к самой кризисной стране Европы – Ирландии. Ее проблемы теперь вытеснили даже сложности жителей Греции. Государственный долг Ирландии приблизился к 94 % ВВП, а правительство уже заявило о срочных мерах по сокращению бюджетного дефицита, превысившего 30 % ВВП. Международную помощь Ирландии окажут, помимо стран ЕС, Великобритания, Швеция, Дания и МВФ – всего на сумму 67,5 млрд евро. Еще 17,5 млрд евро Ирландия одолжит у своих пенсионеров – из Национального резервного пенсионного фонда. Представители стран ЕС надеются, что антикризисный план официального Дублина сработает, поскольку страны ЕС, особенно Южной Европы, так связаны между собой экономически, что пресловутый "принцип домино" вероятнее всего сработает при крахе хотя бы одной из них.

Именно поэтому банкиры и политики с настороженностью следят за тем, что происходит в Испании. Если в Мадриде объявят дефолт, то, учитывая масштаб испанской экономики, европейские проблемы неизмеримо умножатся. Банкротство Испании может затмить проблемы Греции, Ирландии и Португалии вместе взятых. Позатпаная финансовая помощь испанской экономике составляла на 01.01.2011 г. 250 млрд евро. На 50 млрд евро рассчитывает Португалия, 150 млрд евро ожидает Греция. После первых траншей проблемным странам на счетах стабилизационного фонда European Financial Stability Facility от изначальных 750 млрд евро останется чуть больше 200 млрд [4].

В табл. 2 приведен государственный долг в странах – членах ЕС [5].

иностранных инвесторов основные факторы стабильности. Для многих инвесторов МВФ – как лакмусовая бумажка: если предоставляют кредиты государству, то и инвесторы могут вкладывать свои деньги. И сейчас для Украины благоприятный момент с точки зрения привлечения зарубежных инвестиций.

Согласно докладу ЦРУ США, опубликованному в сентябре 2007 г., из стран, классифицированных по ВВП на душу населения, тринадцать из двадцати сильнейших в этом отношении стран являются юрисдикциями с низкими налогами, так называемыми "налоговыми гаванями", и страны с высокими (в цифровом/процентном эквиваленте) налогами иногда не соперничают с этими странами, а "преследуют" их. В табл. 3 приведены страны с наилучшими показателями ВВП на душу населения [7].

Таблица 3

Страны с наибольшим показателем ВВП на душу населения

№ п/п	Государство	ВВП на душу населения, тыс. долл.
1	Люксембург	71,4
2	Бермуды	69,9
3	Джерси	57
4	Экваториальная Гвинея	50,2
5	Объединенные Арабские Эмираты	49,7
6	Норвегия	46,4
7	Гернси	44,6
8	США	44
9	Каймановы острова	43,8
10	Андорра	38,8
11	Британские Виргинские острова	38,5
12	Исландия	38
13	Гонконг	37,3
14	Дания	37
15	Канада	35,6
16	Остров Мэн	35
17	Австрия	34,6
18	Сан-Марино	34,1
19	Швейцария	34

В вышеприведенной табл. 3 нет мировых ведущих экономических стран из так называемой "G-20" (двадцати ведущих экономик мира) – Японии, Германии, Великобритании, Франции.

На кризисе в Евросоюзе уже выиграла Германия, крупнейший экспортер ЕС, представители которой еще в начале 2010 г. воспользовались кризисным удешевлением евро и существенно увеличили экспорт своих товаров. В итоге немецкая экономика заработала на экспорте более 800 млрд евро – такой ежеквартальный рост не регистрировался со времени объединения Германии [8].

Таким образом, одним из вариантов быстрого выхода из "долговой ямы" можно предложить соперничество с так называемыми "налоговыми гаванями", то есть упрощение/уменьшение налогового бремени с безусловной жесткой экономией бюджетных средств, расходов на социальные программы, повышение пенсионного ценза и, возможно, возврат к управлению экономикой с помощью своей национальной валюты. Реальную эффективность такого хода в конце 2010 г. продемонстрировали скандинавские страны, которых еврокомиссары долгое время

убеждали перейти на общую валюту ЕС. К примеру, Швеция, несмотря на неоднократные приглашения ввести евро, осталась со своей валютой и долговой кризис ее практически не коснулся. Правильность такого антикризисного курса признали лидеры шведского бизнеса – Volvo, Ericsson и Electrolux, которые, собственно, и лоббировали переход своей страны на европейскую валюту. С началом кризиса шведский Центробанк скорректировал курс кроны и укрепил ее по отношению к падающему евро. Аналогично поступили и в Дании, парламент которой так и не принял решение о переходе на евро. В других странах о собственной валюте также вспоминают все чаще. Стремительный экономический прыжок "кельтского тигра" Ирландии и такое же быстрое падение многие экономисты напрямую связывают с участием страны в еврозоне.

Литература: 1. В Европу вернется кризис [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://news.eizvestia.com/news_abroad/full-iv-evropu-vernuotsya-krizis. 2. Официальный сайт инвестиционной группы "Сократ". – Режим доступа : http://www.sokrat.com.ua/ru/private/index_ifg/. 3. Мечетная Н. До 70 и старше / Н. Мечетная // Корреспондент. – 2010. – № 54. – С. 22–24. 4. Бироваш М. Конец сладкой жизни / М. Бироваш // Корреспондент. – 2010. – № 46. – С. 42–44. 5. Евродолг [Электронный ресурс] // Официальный сайт инвестиционной группы "Сократ". – Режим доступа : http://www.sokrat.com.ua/ru/private/login/?from=analytics&ReturnURL=/ru/private/index_ifg/analytics/economics_and_politics/daily/3048/. 6. Официальный сайт еженедельного журнала "Деньги.ua". – Режим доступа : http://dengi.ua/news/75084_Chto_budet_s_ekono-mikoj_strany_onlajn-konferenciya.html. 7. Брызгалкин А. В. Налоги. Люди. Время ... или этот безграничный Мир Налогов / Брызгалкин А. В., Берник В. Р., Головкин А. Н. – Екатеринбург : Изд. "Налоги и финансовое право", 2008. – 576 с. 8. Официальный сайт национального статистического бюро Германии Destatis. – Режим доступа : http://dc-statistik.com/seiten/home_de.htm.

Рецензент
докт. экон. наук,
доцент Новикова М. Н.

Стаття надійшла до редакції
05.04.2011 р.

УДК 330.45:330.322

Мілов О. В.
Баканьова А. Б.

МУЛЬТИМОДЕЛЬНЕ ПРЕДСТАВЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ У ПРОСТОРІ СТАНІВ

Анотація. Запропоновано підхід до дослідження стійкості інвестиційного проекту підприємства, заснований на поєднанні двох рівнів опису його як системи – рівня зв'язної стійкості та рівня опису у просторі змінних стану. Проведено дослідження зв'язної стійкості інвестиційного проекту підприємства, що дозволяє аналізувати поведінку інвестиційного проекту стосовно збурень.

Анотация. Предложен подход к исследованию устойчивости инвестиционного проекта предприятия,

оснований на соєтанні двох урєвней описания еєо как системы – урєвня связной устоячивости и урєвня описания в пространстве переменных состояния. Проведено исследование связной устоячивости инвестиционного проекта предприятия, что позволяет анализировать поведение инвестиционного проекта относительно возмущений.

Annotation. The approach to studying the stability of investment projects is considered based on a combination of two levels of description of it as a system – level of the connected stability and level of description in the space of state variables. The research connected stability of investment projects is help, that allows the analyze the behavior of the investment projects with respect to perturbations.

Ключові слова: інвестиційний проект підприємства, зовнішній опис системи, система управління інвестиційним проектом, внутрішній опис системи, змінні стану системи, зв'язна стійкість, знаковий граф.

Сучасний етап розвитку ринкових відносин у нашій державі характеризується наявністю значної невизначеності зовнішнього середовища, що зумовлює необхідність урахування впливів внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих факторів при розгляді перспектив реалізації інвестиційних проектів. Важливість комплексного вирішення можливих проблем, викликаних цими факторами, зумовлює необхідність упровадження концепції інвестиційного контролінгу ("управління за відхиленнями") у практику об'єднування та реалізації інвестиційних проектів підприємства [1]. Інвестиційний проект є динамічною системою, поведінка якої може бути представлена траєкторією розвитку комплексу показників, що характеризують стан економічного об'єкта залежно від часу як аргументу. Для розробки моделей таких систем можуть бути використані досить різні підходи, залежно від яких й обираються методи дослідження їх поведінки. В економіці для розгляду системи інвестиційного проекту застосовується здебільшого коефіцієнтний підхід із використанням аналізу ризику проекту. Але це є дешо якісним та недостатньо формалізованим підходом до розгляду інвестиційного проекту як цілісної системи. Залучення аналізу стійкості інвестиційного проекту під час упровадження концепції "управління за відхиленнями" дозволяє здійснювати контроль його реалізації завдяки виявленню відхилень значень запланованих та фактичних показників, що визначають його здійснення й управління ними.

Необхідність дослідження поведінки інвестиційного проекту підприємства як системи взагалі та його стійкості зокрема викликана потребою у виявленні можливих відхилень у режимі його функціонування та доцільності впливати на них за допомогою корегуючих впливів. Розмаїття методів дослідження стійкості, як власне і самих визначень стійкості, викликане, в першу чергу, наявністю неоднозначного математичного підходу до опису будь-якої системи. Для того щоб вивчати властивості складної системи, необхідно отримати її математичну модель як відображення взаємозв'язку між змінними, що характеризують її поведінку. У роботі запропоновано підхід заснований на застосуванні для дослідження стійкості інвестиційного проекту підприємства, поєднання двох видів опису його як системи, а саме опису через поняття зв'язної стійкості та опису у просторі змінних стану, що належить до внутрішнього опису системи.

Метою статті є дослідження зв'язної стійкості інвестиційного проекту підприємства на основі формування моделі цієї системи у вигляді знакового графа, а також перехід від сформованого графа до опису системи у просторі змінних її стану та запису системи диференціальних рівнянь, що дозволяють аналізувати поведінку інвестиційного проекту стосовно збурень, які можуть впливати на його стійкість.

Вибір методів дослідження стійкості систем визначається конкретним підходом до математичної формалізації опису цієї системи. Наведене дослідження спирається на поділ видів опису систем на внутрішній та зовнішній, розроблений автором [2]. У роботі запропоновано використання одночасно двох видів опису системи інвестиційного проекту підприємства, що розширюють межі один одного. Це поняття зв'язної стійкості та опису системи у просторі змінних стану. Перший з них дозволяє описувати систему за умови можливої невизначеності моделі, наявності випадкових збурень та не завжди очевидних зв'язків між елементами системи і досліджувати її стійкість. Другий підхід передбачає відображення зв'язків між змінними, що характеризують поведінку системи, які виділені на основі першого підходу, та запис диференціальних рівнянь першого порядку відносно кожної змінної стану, що дозволяє позбавитися найбільш важливих недоліків першого підходу.

Як зазначає автор роботи [2, с. 136], проблема будь-якого системного дослідження і проблема дослідження стійкості інвестиційних проектів зокрема можуть мати багато різних, нееквівалентних математичних формулювань. Залежно від обраного опису системи для її аналізу застосовуються різні підходи, що доводять важливість наявності гнучкості в математичній постановці задачі.

Для дослідження стійкості серед інших застосовують зовнішній опис системи зі зворотним зв'язком, описаний у роботі [2, с. 136–137, 144–146], що є так званою проблемою стійкості системи типу "чорний ящик" з обмеженням входом та обмеженням виходом. Даний опис було застосовано при розгляді структурної схеми системи управління інвестиційним проектом у роботі [3], де вона розглядалась як система управління за відхиленням вихідної змінної, тобто управління за похибкою. Згадана модель передбачала, що орган управління інвестиційним проектом є "регулятором" системи управління інвестиційним проектом, тобто виробляє корегуючі впливи на об'єкт управління з метою забезпечення вимоги максимального наближення значень вихідної функції до значень вхідної у всі моменти часу, тобто мінімізації інтегральної квадратичної помилки системи. Для дослідження стійкості системи, формалізованої за допомогою зовнішнього опису, застосовують різні аналітичні методи.

Найбільш загальним засобом математичної інтерпретації динамічних процесів є так званий внутрішній опис [2, с. 137–139, 147–153], що становить диференціальні рівняння вигляду:

$$\dot{x} = f(x, t), \quad x(0) = c, \quad (1)$$

де динаміка системи $f(\cdot, \cdot)$ може задаватися у різних формах і, зокрема, описом системи у просторі станів, рівняння якого пов'язують швидкість зміни стану системи із самим станом та вихідним сигналом.

У роботі [4] розглядається внутрішній опис інвестиційного проекту як підсистеми об'єкта управління системи управління інвестиційним проектом підприємства. Для дослідження стійкості системи, що представлена внутрішнім описом, існує велика кількість методів, які подані різноманітними критеріями. У роботі [3] розглядався підхід до оцінки динаміки проекту, що широко застосовується в теорії автоматичного управління. Цей підхід базується на побудові передаточної функції системи, яка формується у результаті побудови структурної схеми інвестиційного

проекту, і яка складається з блоків спрямованої дії, кожному з яких відповідає деяка передаточна функція. Ці блоки відображають найпростіші перетворення, що відбуваються в реальній системі. Доведено, що існує перехід від опису системи у вигляді передаточної функції до опису у вигляді змінних стану та навпаки [5]. У роботі [4] внутрішній опис інвестиційного проекту представлений моделлю системи у змінних стану, що дозволяє отримати характеристичний багаточлен для дослідження її стійкості.

Автор роботи [2, с. 140] зазначає, що при розв'язанні практичних завдань у таких сферах, як економіка, біологія, як правило, важко з повною визначеністю виділити внутрішні зв'язки та зазначити точні числові співвідношення між компонентами системи, що необхідні для внутрішнього опису. Тому автором вводиться поняття зв'язної стійкості, що поєднує класичне визначення стійкості Ляпунова та комбінаторно-топологічний підхід. Цей підхід заснований на визначенні матриці взаємозв'язку $E = [e_{ij}]$, що будується на основі вихідної системи (1):

$$e_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{якщо змінна } x_j \text{ впливає на змінну } x_i \\ 0, & \text{у протилежному випадку} \end{cases} \quad i, j = 1, 2, \dots, n. \quad (2)$$

Стан рівноваги $x = 0$ вважається зв'язно стійким, якщо він стійкий за Ляпуновим для всіх можливих матриць взаємозв'язку.

Для дослідження зв'язної стійкості інвестиційного проекту розглянемо його опис у вигляді знакового орграфа G , спираючись на внутрішній опис системи, що наведений у роботах [4; 5]. Вершини графа позначені (u_1, u_2, \dots, u_n) , передбачено, що кожній дузі G приписаний знак "плюс" або "мінус", що вказує відповідно на додатний або від'ємний зв'язок між вершинами графа, що поєднуються даною дугою (рисунок).

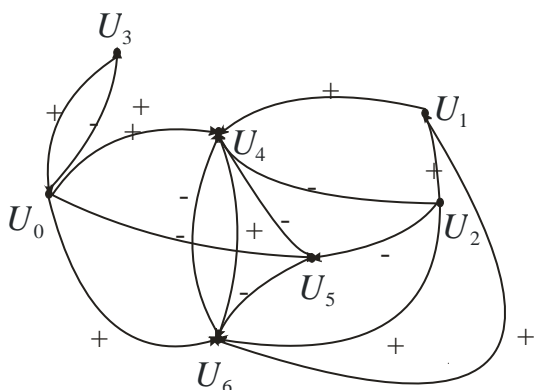


Рис. Знаковий оргграф інвестиційного проекту підприємства

Необхідно зазначити, що у зв'язку із більш детальним відображенням інвестиційного проекту виникають деякі зміни у представленні цієї системи в порівнянні з тими, що наведені у вищезгаданих роботах. Ця обставина викликана підвищенням рівня математичної формалізації цього економічного процесу. Перш за все, необхідно встановити чітку відповідність між змінними стану, компонентами структурної схеми інвестиційного проекту та вершинами графа, що наведена в таблиці.

Відповідність між змінними стану, структурними компонентами схеми інвестиційного проекту та вершинами графа

Вершина орграфа	Змінна стану		Структурний компонент схеми	
	позначення	опис	позначення	опис
U_0	X_0	величина амортизованої вартості активів	y_a	векторна змінна потоку вартості амортизаційних відрахувань
U_1	X_1+X_2	вартість коштів, що інвестовані підприємством, і запозичені та залучені інвестиційні кошти	$K_{влпот}$	векторна змінна поточного обсягу вкладень
U_2	X_2	запозичені та залучені кошти, інвестовані до проекту	$K_{зал}$	векторна змінна залучених та запозичених інвестиційних коштів
U_3	X_3	поточна вартість основних довготермінових активів	y_{of}	векторна змінна основних фондів
U_4	X_5	загальний обсяг вільних грошових коштів, що знаходяться у проекті	$Y_{нп}$	векторна змінна накопиченого нерозподіленого прибутку
U_5	X_6	загальний обсяг податкових платежів, що здійснюються у проекті	$y_b * \eta_b$ $y_{прбал} * \eta_{пр}$	сукупність векторних змінних, що характеризують податкові платежі
U_6	X_7	витрати та втрати проекту	$y_{зв}$	загальні поточні витрати

Значимо, що позначення, які були наведені в роботі [4], зазнали змін унаслідок обставин, що були згадані раніше. Ці зміни знайшли своє відображення у заміні індексів позначень, тому необхідно дати деякі пояснення до таблиці:

- Стан X_0 – "Амортизація" – характеризує величину амортизованої вартості активів, відповідає значенню потоку вартості амортизаційних відрахувань y_a та розглядається як вершина графа U_0 .

- Стан X_1 – "Інвестиції власників підприємства, що реалізує інвестиційний проект" – характеризується від'ємною вартістю коштів, що інвестовані підприємством у загальній сумі інвестиційних витрат, відповідає у сукупності зі станом X_2 – "Запозичені та залучені інвестиційні кошти" – значенню вектора $K_{влпот}$ – поточний обсяг вкладень – та утворює вершину U_1 .

• Стан X_2 – "Запозичені та залучені інвестиційні кошти" – описує значення запозичених та залучених коштів, інвестованих до проекту, відповідає значенню вектора обсягу залучених інвестиційних коштів $K_{зал}$ та розглядається як вершина U_2 .

• Стан X_3 – "Постійні активи" – характеризується вектором поточної вартості основних довготермінових активів, відповідає значенню вектора основних фондів $Y_{оф}$ та розглядається як вершина U_3 .

• Стан X_4 – "Поточні активи" – відображений іншими змінними стану та не ввійшов до переліку станів, що формують вершини орграфа.

• Стан X_5 – "Рахунки інвестиційного проекту" – це загальний обсяг вільних грошових коштів, що знаходяться у проекті, відповідає значенню вектора накопиченого нерозподіленого прибутку $Y_{нп}$ та утворює вершину.

• Стан X_6 – "Податки" – характеризується загальним обсягом податкових платежів, що здійснюються у проекті, відповідає сукупності значень векторів, що характеризують різні податкові платежі: податки у складі витрат – $Y_{в} * \eta_{в}$, податки, що нараховуються на прибуток, – $Y_{прбал} * \eta_{пр}$, утворює вершину U_5 .

• Стан X_7 – "Витрати та втрати" – відображує витрати та втрати проекту, відповідає вектору загальних поточних витрат $Y_{зв}$ та створює вершину U_6 .

Використаємо знаковий орграф для опису інвестиційного проекту підприємства, його структурних компонентів та їх взаємозв'язків. Наприклад, підвищення обсягів основних фондів призводить до зростання амортизаційних відрахувань, тому дузі, що поєднує вершини U_3 та U_0 , приписаний знак "плюс", підвищення витрат проекту призводить до скорочення обсягу вільних грошових коштів проекту, тому дузі, що поєднує вершини U_6 та U_4 , приписаний знак "мінус" і т. д. (див. рисунок). Зазначимо, що знак, який приписаний дузі (u_i, u_j) , вказує вплив зміни

u_i на швидкість зміни u_j , тобто розглядаємо змінну u_j як змінну стану, та окреслює коло впливів на неї.

Знаковий орграф у своєму первісному вигляді включає істотне спрощення, яке полягає в тому, що в ньому нехтується той факт, що деякі змінні впливають одна на одну сильніше, ніж інші. Вихід з цієї ситуації запропоновано в роботі [2, с. 143–144]. Він полягає у переході до зваженого графа шляхом введення для кожної вершини графа чисельного значення й інтенсивності зв'язку між двома вершинами u_i та u_j як функції $f(u_i, u_j)$ та введення поняття розповсюдження збурень по графу в тому випадку, якщо значення, що приписується кожній вершині, є змінним у часі, і яке визначається правилом:

$$v_i(t+1) = v_i(t) + \sum_{j=1}^N f(u_i, u_j) p_j(t), \quad (3)$$

де $v_i(t)$ – значення у вершині u_i у момент часу t , $i = 1, 2, \dots, N$; $t = 0, 1, \dots$;

$\pm p_j(t)$ – функція, що описує вплив на u_i у момент часу $t+1$ змін, що відбуваються в момент t у u_j залежно від знака дуги, що з'єднує u_i та u_j .

У зв'язку з процесами розповсюдження збурень по графу саме й виникає питання дослідження стійкості за значенням та за збуренням системи. Вершина u_j є стійкою за значенням, якщо послідовність $\{v_j(t) : t = 0, 1, \dots\}$ є обмеженою, а стійкою за збуренням, якщо обмеженою є послідовність $\{p_j(t) : t = 0, 1, \dots\}$ (стійкість за збуренням не визначає існування стійкості за значенням, хоча зворотне є справедливим) [2, с. 144]. Це визначення повністю відповідає уявленню про стійкість типу "обмежений вхід – обмежений вихід" [5, с. 309].

Матриця взаємозв'язку U для графа визначається як

$$u_{ij} = f(u_i, u_j), i, j = 1, 2, \dots, n. \quad (4)$$

Критерії, що дозволяють визначити стійкість системи, яка описана зваженим графом, базуються на визначенні характеристичних значень цього графа, які розраховуються як власні значення матриці взаємозв'язку. Необхідні розрахунки проводяться на підставі відомих формул, що подані у більшості спеціальної літератури, наприклад у роботі [5]. Власне розрахунки можуть бути проведені за допомогою будь-якого математичного пакета прикладних програм, зокрема пакета MatLab.

Матриця взаємозв'язку для графа, що розглядається, має такий вигляд:

$$U = \begin{pmatrix} U_0 & U_1 & U_2 & U_3 & U_4 & U_5 & U_6 \\ U_0 & 0 & 0 & 0 & -1 & 1 & -1 & 1 \\ U_1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 1 \\ U_2 & 0 & 1 & 0 & 0 & -1 & -1 & 1 \\ U_3 & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ U_4 & 0 & 0 & 0 & 1 & 0 & 0 & 1 \\ U_5 & 0 & 0 & 0 & 0 & -1 & 0 & 1 \\ U_6 & 0 & 0 & 0 & 0 & -1 & -1 & 0 \end{pmatrix} \quad (5)$$

Розраховані корені характеристичного рівняння матриці U такі:

$$(0; 0; 1.1954; -0.4827 \pm 1.0594i; -0.1151 \pm 1.3559i).$$

Модулі коренів характеристичного рівняння дорівнюють:

$$(0; 0; 1.1954; 1.1642; 1.1642; 1.3607; 1.3607).$$

Це демонструє той факт, що максимальний за модулем корінь має значення більше за одиницю, а відповідно теоремі про стійкість за збуренням [2, с. 175–177] граф, що відповідає структурі інвестиційного проекту підприємства, не є стійким ані за збуренням, ані за значенням.

Авторами даної роботи запропоновано встановлення відповідності опису інвестиційного проекту підприємства у вигляді знакового орграфа та внутрішнього опису системи у просторі станів. Стан інвестиційного проекту описується диференціальними рівняннями першого порядку відносно кожної змінної стану. Ці рівняння мають вигляд системи диференціальних рівнянь (6):

$$\begin{cases} \frac{dX_0}{dt} = a_{30}X_3 \\ \frac{dX_1}{dt} = a_{21}X_2 \\ \frac{dX_3}{dt} = -a_{03}X_0 + a_{43}X_4 \\ \frac{dX_4}{dt} = a_{04}X_0 + a_{14}X_1 - a_{24}X_2 - a_{54}X_5 - a_{64}X_6 \\ \frac{dX_5}{dt} = -a_{05}X_0 - a_{25}X_2 - a_{65}X_6 \\ \frac{dX_6}{dt} = a_{06}X_0 + a_{16}X_1 + a_{26}X_2 + a_{46}X_4 + a_{56}X_5, \end{cases} \quad (6)$$

звідки відповідно можна записати матрицю А коефіцієнтів цієї системи, що має розмірність 7×7 та має вигляд (7):

$$A = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 0 & a_{03} & a_{04} & a_{05} & a_{06} \\ 0 & 0 & 0 & 0 & a_{14} & 0 & a_{16} \\ 0 & a_{21} & 0 & 0 & a_{24} & a_{25} & a_{26} \\ a_{30} & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & a_{43} & 0 & 0 & a_{46} \\ 0 & 0 & 0 & 0 & a_{54} & 0 & a_{56} \\ 0 & 0 & 0 & 0 & a_{64} & a_{65} & 0 \end{pmatrix}. \quad (7)$$

Таким чином, необхідно зазначити, що дослідження стійкості інвестиційного проекту підприємства дозволяє здійснювати контроль його реалізації завдяки виявленню відхилень значень запланованих та фактичних показників, що визначають його здійснення, та управління ними, тобто впроваджувати концепцію, що отримала назва "управління за відхиленнями". Застосування поняття зв'язної стійкості дозволяє вирішувати задачу математичного визначення системи, у якій важко виділити внутрішні зв'язки та зазначити точні числові співвідношення між компонентами системи. У той же час дане поняття поєднує в собі класичне визначення стійкості та комбінаторно-топологічний підхід, що дозволяє здійснити перехід до моделі інвестиційного проекту у змінних стану, що, у свою чергу, забезпечить отримання характеристичного багаточлена системи, вигляд та значення коефіцієнтів якого є визначальними під час дослідження стійкості системи.

Як висновок, необхідно зазначити, що наведені моделі потребують удосконалення у двох напрямках: поєднання внутрішнього й зовнішнього опису системи та описів за допомогою знакового орграфа з метою включення моделі інвестиційного проекту підприємства як підсистеми об'єкта управління до системи управління інвестиційним проектом підприємства й поєднання сукупності моделей оцінки стійкості, властивих різним рівням математичної інтерпретації, до комплексу моделей дослідження стійкості інвестиційного проекту підприємства з метою включення його до системи інвестиційного контролінгу.

Література: 1. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента. Т. 1 / И. А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 536 с. 2. Касти Дж. Большие системы. Связность, сложность и катастрофы / Дж. Касти ; пер. с англ. – М. : Мир, 1982. – 216 с. 3. Милов А. В. Структурная модель инвестиционного проекта / А. В. Милов, А. Б. Ковалик // Бизнес-Информ. – 2007. – № 12(3). – С. 51–53. 4. Ковалик А. Б. Использование переменных состояния для моделирования инвестиционного проекта

предприятия / А. Б. Ковалик // Экономика: проблемы теории та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2007. – Вип. 229 : в 4-х т. Т. 1. – 316 с. – С. 281–288. 5. Дорф Р. Современные системы управления / Дорф Р., Бишоп Р. ; пер. с англ. – М. : Лаборатория базовых знаний, 2004. – 832 с.

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Малярець Л. М.

Стаття надійшла до редакції
16.05.2011 р.

УДК 631.14:330.341.1

Погріщук Б. В.

СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АПК: ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ

Анотація. Розглянуто аспекти формування стратегії інноваційного розвитку АПК, обґрунтовано пріоритети та стратегічні цілі здійснення інноваційних процесів та інституціональні передумови їх реалізації.

Анотация. Рассмотрены аспекты формирования стратегии инновационного развития АПК, обоснованы приоритеты и стратегические цели осуществления инновационных процессов и институциональные предпосылки их реализации.

Annotation. The strategy of innovative development of agriculture is considered, priorities and strategic goals of innovation processes and institutional conditions of their realization are grounded.

Ключові слова: агропромислові комплекси, стратегія інноваційного розвитку, інноваційні процеси.

Формування стратегії розвитку має враховувати світовий досвід планування й національні особливості розвитку аграрної сфери. Слід зауважити, що успішне функціонування агропромислових комплексів (АПК) будь-якої країни світу неможливе без науково обґрунтованих стратегічних і тактичних цілей, завдань та напрямів їх реалізації.

Стратегічні орієнтири забезпечення ефективного функціонування агропромислового комплексу базуються на розробці відповідної стратегії розвитку, що передбачає сукупність дій та заходів щодо підвищення ефективності функціонування усіх його складових на оглядову перспективу. Отже, розробка стратегії діяльності передбачає виявлення шляхів, якими досягатимуться прогнозовані результати, при цьому саме стратегічні орієнтири виокремлюють те коло питань, які є формотворчими у розвитку процесу чи явища.

Питанням розвитку агропромислового комплексу присвячені роботи багатьох вчених-економістів, чільне місце серед них посідають праці: Бакая С. С., Бойка В. І., Кісіля М. І., Коденської М. Ю., Лукінова І. І., Лобаса М. Г., Овсянікова О. В., Пасхавера Б. Й., Перегуди В. Л., Саблука П. Т., Сіренко Н. М., Сторожука О. О., Червена І. І., Шпикуляка О. Г. та ін. Утім суттєвою проблемою для України є визначення чітких стратегічних і тактичних пріорите-

тів розвитку всіх галузей АПК. Розроблення стратегії розвитку ґрунтується на аналізі сучасного стану й оцінці проблем, що виникають між окремими галузями, визначенні внутрішніх і зовнішніх чинників, котрі впливають на розвиток та стратегічні цілі діяльності агропромислового комплексу, а також вивчені зарубіжного досвіду розробки і формування стратегій.

З метою обґрунтування аспектів формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку АПК необхідно: визначити пріоритети розвитку окремих галузей АПК; сформулювати стратегічні цілі здійснення інноваційних процесів та розкрити соціально-економічні передумови їх реалізації.

З огляду на надзвичайну роль агропромислової сфери Верховна Рада України визначає такі стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні на 2003 – 2013 роки, як високотехнологічний розвиток сільського господарства та переробної промисловості [1].

Стратегічними завданнями розвитку АПК є такі:

- підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу для нарощування виробництва продукції;
- розширення ринків збуту продукції;
- дотримання якісних параметрів виробництва та підвищення конкурентоспроможності продукції;
- забезпечення екологічної складової виробничого процесу;
- удосконалення системи ціноутворення;
- організація раціональної інфраструктури, поглиблення міжгалузевої кооперації;
- запровадження ресурсозберігаючих технологій;
- активізація інвестиційної діяльності за рахунок зовнішніх джерел фінансового забезпечення;
- надання пріоритетності вітчизняним товаровиробникам.

Вищезазначені напрями зорієнтовані на створення конкурентоспроможного сектору економіки з оптимальною й ефективною структурою виробництва, здатною забезпечити широку взаємодію з його сировинною сферою, з метою випуску високоякісної конкурентоспроможної продукції та підтримання належного рівня продовольчої безпеки держави.

На думку автора, для України все ж переважною повинна стати бімодальна стратегія інноваційного розвитку аграрного сектору економіки. Умовою запровадження бімодальної моделі є великі капіталомісткі підприємства із значними земельними масивами, що зумовлює укрупнення сільськогосподарських товаровиробників і їх інтеграцію [2]. Як зазначає автор: "до основних видів інновацій при реалізації унімодальної стратегії відносяться: підвищення врожайності через хімізацію, нові технології внесення добрив, нові сорти сільськогосподарських культур, породи тварин тощо, біномодальну ж стратегію характеризує економія робочої сили за рахунок запровадження техніко-технологічних інновацій шляхом фінансування інноваційної діяльності за рахунок державних коштів у поєднанні із коштами спеціальних інноваційних фондів", що підтверджує доцільність застосування саме такого виду стратегії інноваційного розвитку на сучасному етапі розвитку агропромислового комплексу.

Зміни у міжгалузевій структурі слід спрямувати на вирішення таких першочергових завдань:

- створення рівних можливостей для комерційної діяльності всіх суб'єктів господарювання;
- значне збільшення обсягів виробництва спеціальних, дієтичних і продуктів дитячого харчування для окремих груп споживачів тощо.

Основними пріоритетними напрямами розвитку окремих галузей слід вважати такі:

- модернізацію діючих виробництв з запровадженням енергозберігаючих технологій виробництва, переробки, розширення експортних потужностей; скорочення енергомістких, екологонебезпечних виробництв;

перехід на інноваційну модель розвитку, широкомасштабне використання новітніх науково-технічних досягнень з відповідним інвестиційним забезпеченням;

покращення забезпечення підприємств висококваліфікованими кадрами;

формування цілісної інфраструктури ринку, державної системи моніторингу ринку сільськогосподарської продукції й продовольчих товарів.

Пріоритетними завданнями розвитку АПК є посилення агропромислової інтеграції та формування інтегрованих промислово-фінансових структур у виробничій та переробній сфері. Умовами посилення інтеграційних процесів у сфері агропромислового виробництва є:

посилення кооперування на внутрішньому та міжгалузевому рівнях, що сприяє розвитку спеціалізації виробничої діяльності;

підвищення ефективності управлінських рішень, спрямованих на об'єднання і локалізацію системи управління для усіх етапів реалізації виробничого процесу.

Прискорення процесів агропромислової інтеграції дасть можливість раціоналізувати організаційно-технологічні зв'язки між підприємствами виробничої та переробної сфери, створити рівні умови для забезпечення дохідності господарських структур інтегрованого виробництва, створити реальні можливості комплексного використання сировини й матеріально-технічних засобів. Розвиток інтеграційних зв'язків і міжнародного співробітництва слід підпорядкувати вирішенню таких завдань, як техніко-технологічне оновлення підприємств, розширення асортименту і підвищення якісних показників та безпечності вітчизняної продукції, запровадження сучасних систем менеджменту і маркетингу тощо.

Варто також враховувати досвід розвинутих країн світу з ринковою економікою, де стратегічні галузі національного господарства або знаходяться у підпорядкуванні держави, або держава здійснює своє втручання через відповідні механізми впливу. З цієї метою в найближчі роки слід прийняти пакет правових і нормативних актів щодо забезпечення ефективного функціонування стратегічно важливих секторів для економіки країни.

Ці положення відповідають Стратегії розвитку агропромислового комплексу України.

На сучасному етапі розвитку важливо першочергово усунути макроекономічні перешкоди, які стримують інвестиційний розвиток агропромислового виробництва регіонів [3, с. 3].

Обов'язковою умовою забезпечення стабільних темпів економічного зростання та підвищення якості і конкурентоспроможності її продукції є створення матеріально-технічної бази на сучасному техніко-технологічному рівні. Водночас, незважаючи на позитивну тенденцію підвищення коефіцієнта надходження основних фондів, темпи виведення зношеного основного капіталу уповільнюються і це гальмує зростання техніко-технологічного рівня галузі, зокрема, не запроваджуються прогресивні технології глибокої та комплексної переробки продукції. Тому потрібна докорінна реконструкція багатьох підприємств і виробництв та оснащення їх сучасною технікою. В основі стратегії інноваційного розвитку вітчизняних підприємств має лежати досконалий організаційно-економічний механізм інвестиційного забезпечення.

Отже, найважливішими пріоритетами та стратегічними цілями у розвитку інноваційно-інвестиційних процесів повинні стати:

запобігання занепаду переробних підприємств, техніко-технологічне оновлення їх матеріальної бази з використанням інноваційних технологій;

стимулювання попиту на продукцію вітчизняного виробництва шляхом стабільного підвищення доходів населення;

упровадження сучасних мало- і безвідходних, енерго- й ресурсозберігаючих та екологобезпечних технологій вирощування і перероблення продукції та випуску високоякісних і конкурентоспроможних продуктів харчування;

модернізації виробничої інфраструктури та технологічних процесів й системи обслуговування основного виробництва;

створення і розширення діючих імпортозамінних виробництв та експортних потужностей підприємств харчової промисловості;

прискорення переходу галузей вітчизняного машинобудування для АПК на виробництво промислової продукції, яка спроможна забезпечувати випуск інноваційних продуктів та мінімізує забруднення довкілля;

прискорення гармонізації національної бази стандартів і нормативів у сфері вирощування та переробки сільськогосподарської сировини до європейських вимог та стандартів.

З цією метою розвиток інноваційно-технологічних процесів у АПК в перспективі має відбуватися за такими напрямками:

комплексна модернізація підприємств, утвердження принципів і механізмів структурно-інноваційної моделі розвитку виробництва та переробки продукції;

забезпечення широкого впровадження інновацій, які характеризуються низькою енерго- і ресурсомісткістю виробництва, комплексною автоматизацією та комп'ютеризацією виробничих процесів і забезпечують підвищення продуктивності праці та посилення соціального захисту працівників;

надання селективної (вибіркової) підтримки окремим групам підприємств (або виробництв), що спеціалізуються на випуску експортної й імпортозамінної продукції, а також цільова підтримка підприємств (виробництв), що освоюють випуск інноваційних видів продукції.

Доцільно активізувати розвиток інноваційно-підприємницької діяльності, сконцентрувавши організаційно-економічні заходи на таких напрямках реструктуризації:

капіталізація результатів наукових досліджень як основи подальших структурних перетворень;

формування інфраструктури ринку інновацій в АПК через корпоратизацію науково-виробничої діяльності, посилення асоціативних зв'язків із виробництвом і розвиток інноваційного підприємництва;

удосконалення управління виробництвом наукової продукції [4, с. 11].

Ведення ефективної системи господарства вимагає вдосконалення обслуговуючого виробництва, введення в дію нових моделей сільськогосподарської техніки та комплектуючих, модернізації інженерно-технічної бази. Формування системи обслуговування аграрного виробництва залежить від наявності кадрового потенціалу, розвитку машинобудування та інших чинників.

Специфіка стану та розвитку світової агропродовольчої системи пов'язана з суттєвим впливом природно-кліматичного фактора на виробництво та обіг продовольства, що знаходить своє вираження в нестабільності та непередбачуваності короткострокових та середньострокових змін кон'юнктури ринку. Крім того, ще однією особливістю є наявність специфічних виробничих циклів у сировинному сегменті, тобто для отримання продукції рослинництва та тваринництва потрібен час, який не залежить від економічних зусиль господарюючих суб'єктів [5, с. 270].

Для поліпшення ситуації на ринку засобів захисту рослин необхідно розвивати власне виробництво сучасних надійних, високоефективних та екологобезпечних пестицидів, гербіцидів тощо. Це дасть можливість не лише знизити їх вартість, а й підвищити зайнятість населення за рахунок розвитку хімічної промисловості.

Необхідні державні заходи щодо жорсткого контролю за збереженням, підвищенням родючості ґрунтів. Нарешті має бути запроваджена ефективна система економічного стимулювання власників землі, землекористувачів та орендарів земельних ділянок за підвищення родючості ґрунтів і поліпшення їх екологічного стану та санкції при погіршенні цих показників.

Інноваційний розвиток АПК має відбуватись за такими напрямками:

застосування біотехнологій у виробничому процесі, нових раціональних методів організації діяльності сільськогосподарських підприємств;

інформатизація виробничого процесу та його обслуговуючої системи, запровадження сучасної комп'ютерної бази та створення мережі користувачів серед працівників підприємства;

налагодження співпраці товаровиробників з науково-дослідними організаціями та впровадження у виробництво новітніх досягнень селекції, розсадництва та догляду за посівами зернових культур;

створення ефективної системи управління колективом на базі оптимального поєднання організаційно-розпорядчих, економічних та соціально-психологічних методів управління;

підвищення якісних характеристик кадрового потенціалу шляхом створення галузевих та міжгалузевих центрів щодо підвищення кваліфікації персоналу;

створення дієвої системи матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств;

поглиблення вертикальної та горизонтальної інтеграції виробництва, переробки й реалізації продукції.

Одночасно з високотехнологічними інноваціями необхідно широкомасштабно впроваджувати організаційно-інноваційні розробки, пов'язані з земельною реформою і введенням вартості землі в економічний оборот, створенням нових ринкових механізмів кредитного забезпечення довгострокових інноваційних проектів, а також формуванням ринкової інфраструктури.

Стратегія інноваційного розвитку передбачає:

пріоритетні дослідження та розробки: збільшення асигнувань; стабілізація асигнувань; зниження асигнувань; одночасне проведення фундаментальних досліджень і розробок; створення нової продукції; створення нової технології тощо;

технологічні розробки (проекти): удосконалення діючої; підтримка діючої; використання нової технології тощо;

розвиток (удосконалення) потужностей (проекти): створення нових; підтримка існуючих; розширення існуючих; удосконалення робочих місць; ведення змін в організації; згортання раціоналізації; концентрація та централізація; децентралізація та створення невеликих виробництв; децентралізація системи управління виробництвом; розробки стосовно якості та продуктивності тощо.

Відповідно до прийнятої в Україні Стратегії інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки, в умовах глобалізаційних викликів необхідне створення системи інвестування інноваційної діяльності, в тому числі наукової, яка відповідає сучасним вимогам ринкової економіки і забезпечить фінансову підтримку наукової та інноваційної діяльності, достатньої для досягнення результатів світового рівня, має базуватись на визначених принципах [6]:

чіткої диверсифікації джерел і механізмів функціонування залежно від етапів інноваційного процесу;

використання переважно конкурсних (конкурентних) механізмів інвестування в наукову та інноваційну діяльність;

раціонального використання прямих і опосередкованих способів інвестування в наукову та інноваційну діяльність;

орієнтації державних інвестицій у науку та інновації на стимулювання припливу в ці сфери недержавних коштів, особливо заощаджень громадян.

Отже, зростаюча роль стратегічного планування інноваційної діяльності пояснюється, передусім, прагненням кожного суб'єкта господарювання до забезпечення конкурентоспроможності продукції в умовах глобалізаційних перетворень, що посилюють вимоги до якісних параметрів виробництва.

Формування та реалізація стратегії інноваційного розвитку АПК має базуватись на врахуванні соціально-економічних засад розвитку; раціональному поєднанні економічних та екологічних факторів; організаційних чинників, реструктуризації аграрних підприємств; поетапному впровадженні науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок у практичну діяльність; поглибленні взаємозв'язків аграрних формувань на основі моделі інноваційного розвитку економіки.

Література: 1. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності : Закон України № 433–IV від 16 січня 2003 р. (із змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. 2. Сіренко Н. М. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектору економіки України : [монографія] / Н. М. Сіренко. – Миколаїв, 2010. – 416 с. 3. Інвестиційна привабливість аграрно-промислового виробництва регіонів України / [Саблук П. Т., Кісіль М. І., Коденська М. Ю. та ін.]; за ред. М. І. Кісіля, М. Ю. Коденської. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 478 с. 4. Мельник Ю. Ф. Агропромислове виробництво України: уроки 2008 року і шляхи забезпечення інноваційного розвитку / Ю. Ф. Мельник, П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 3–15. 5. Виклики і шляхи агропромислового розвитку / [Пасхавер Б. Й., Шуравська О. В., Молдаван Л. В. та ін.]; за ред. акад. УААН Б. Й. Пасхавера; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 432 с. 6. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / авт.-упорядн. : Г. О. Андрощук, І. Б. Жилаєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с. 7. Дорошко О. О. Особливості інноваційного розвитку України / О. О. Дорошко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 5. – С. 21–24.

Рецензент

доц. екон. наук,
професор Ястремська О. М.

Стаття надійшла до редакції
11.05.2011 р.

УДК 005.418

Чернишов В. В.

СУЧАСНЕ РОЗУМІННЯ ПОНЯТТЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Анотація. Розглянуто теоретичні підходи щодо визначення сутності понять "криза" та "антикризове управління", на основі дослідження (аналізу) сформульовано більш сучасне тлумачення антикризового управління, яке дає підстави для визначення видів, особливостей та основних станів здійснення управління підприємством у кризовий період розвитку економіки.

Аннотація. Рассмотрены теоретические подходы к определению сущности понятий "кризис" и "антикризисное управление", на основе исследования (анализа) сформулировано более современное толкование антикризисного управления, которое дает основания для определения видов, особенностей и основных состояний управления предприятием в кризисный период развития экономики.

Annotation. The theoretical approaches to defining the essence of "crisis" and "crisis management" are considered, a more modern interpretation of crisis management based on research (analysis) are formulated, which gives grounds for defining species characteristics and the ground states of management during the crisis period of economic development.

Ключові слова: криза, антикризове управління, зовнішнє управління, стратегічний контролінг, комплексна програма антикризового управління.

На сучасному етапі розвитку економіки українські підприємства проходять один із періодів спаду економічної діяльності. Велика частина підприємств знаходиться в незадовільному стані, незважаючи на прийняті заходи, щодо покращення умов, як з боку держави, так і самими суб'єктами. Причин незадовільних умов у кожного підприємства дуже багато, однак найбільш вагомою та впливовою є слабке та нераціональне управління підприємством в умовах кризових явищ.

Це обумовлює необхідність пошуку шляхів усунення даної ситуації, одним з яких є впровадження заходів антикризового управління. Однак у процесі прийняття рішення щодо впровадження антикризового управління перед підприємством постає ряд питань, таких, як: яким саме воно повинно бути, способи та шляхи його здійснення, основні складові, стадії, етапи й інструментарій проведення. Але найбільша проблема полягає насамперед у нерозумінні різниці між звичайним управлінням підприємством та впровадженням саме антикризового управління.

Тому основною метою статті є аналіз теоретичних підходів щодо визначення сутності поняття "антикризове управління", визначення його складових та основних положень та з'ясування, чим же саме звичайне управління підприємством відрізняється від антикризового.

Завдання даної статті – розглянути поняття "криза" та сформулювати своє розуміння даного терміна, на основі дослідження (аналізу) теоретичних підходів щодо тлумачень "антикризового управління" провідними вченими та економістами сформулювати визначення, яке б розкривало всю повноту й інформативність, а також давало б підстави для визначення видів, особливостей та основних станів здійснення управління підприємством у кризовий період розвитку економіки, з'ясувати основні відмінності звичайного управління підприємством від антикризового.

Питанням антикризового управління підприємством досліджуються багатьма вченими, такими, як Крайник О. П., Голов С. Ф., Вінокуров В. А., Балдин К. В., Василенко В. О., Бурий С. А., Мацеха Д. С., Штангрет А. М., Копилук О. І. [1 – 7] та ін. Тож останнім часом цей термін набув значного поширення, однак розуміння сутності цього напрямку управління, його змісту, особливостей, теоретичного підґрунтя ще знаходиться на стадії формування. Усе це спричиняє різні підходи та тлумачення, нетотожність оцінок окремих базових положень.

Передумовою застосування антикризового управління на підприємстві є виникнення кризових явищ на рівні

самого підприємства, галузі, країни тощо. Тому доцільно спочатку розглянути сутність цього поняття. Поняття "криза" – одне з найбільш складних, яке має багато змістових відтінків інтерпретацій та різних характеристик. Поняття "криза" (від грецького *krisis* – поворотний пункт, рішення) – це різкий крутий перелом, скрутне становище [8].

В економіці термін "криза" набув поширення та визнання насамперед у зв'язку з розробкою концепції циклічності розвитку економічних систем, яка належить до фундаментальних складових категоріального апарату економічної теорії та вже понад сто років посідає одне з центральних місць у дослідженнях різних наукових шкіл та напрямів економічної науки. Так, на сьогоднішній день існує велика кількість суджень різних науковців з приводу визначення поняття "криза" (таблиця).

Таблиця

Різні підходи науковців до визначення поняття "криза"

Автори	Визначення поняття
Василенко В. О. [5], Балдин К. В., Є. Коротков, Зверев В. С., Рукосуев А. В. [4]	крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості у навколишньому середовищі
Іванюта С. М. [9]	складний загострений стан, різкий перелом або занепад
К. Херман [10]	несподівана і непередбачувана ситуація, яка загрожує пріоритетними цілями організації при обмеженому часі для прийняття рішень
Чернявський А. Д. [11]	переломний етап функціонування будь-якої системи, коли вона піддається впливу або зсередини, що потребує від неї якісно нового реагування
Бурій С. А., Мацеха Д. С. [6]	перелом, будь-яка якісна зміна процесу, перехід від існуючого положення до іншого, яке суттєво відрізняється за основними параметрами
Штангрет А. М., Копилюк О. І. [7]	зростання кількості взаємопов'язаних кризових явищ, які призводять до незначного погіршення окремих показників діяльності підприємства, але не спричиняють руйнації системи самозбереження
Жарковська Е. П., Бродський Б. Е. [12]	крайнє загострення внутрішньо-виробничих і соціально-економічних відносин, а також відносин організації з зовнішньоекономічним середовищем
Єсакова А. М. [13]	будь-яке відхилення від стану рівноваги, будь-яке обурення зовнішнього і внутрішнього середовища фірми

Тож слід зазначити, що криза – це негативне явище, яке зумовлено впливом зовнішніх або внутрішніх чинників, що призводять до відхилення від рівноважного стану, яке досягло крайньої точки рівноважної зони.

Загально визнано, що антикризове управління слід розглядати як один з функціональних напрямів управління підприємством, тобто як "процес планування, організації, мотивації та контролю, необхідний для того, аби сформулювати й досягти цілей, що стоять перед організацією" [8]. Отже, антикризове управління є складовою менеджменту підприємства в цілому, що спрямована на зміцнення діяльності та ефективного функціонування в подальшому розвитку організації.

Ця точка зору підтверджується визначенням антикризового управління Вінокуровим В. А. як складової загального менеджменту на підприємстві, яка використовує його кращі прийоми, засоби та інструменти, орієнтується на запобігання можливим ускладненням у діяльності підприємства, забезпечення його стабільного успішного господарювання [3].

Антикризове управління в зарубіжній літературі [10] найчастіше розглядається як зовнішнє управління, що здійснюється спеціально підготовленими та запрошеними на підприємство фахівцями і доцільно тільки на підприємствах, банкрутство яких має негативні суспільні наслідки. На інших підприємствах організація такого антикризового управління не має сенсу, оскільки це обтяжить їх власників додатковими витратами, продовжить неефективне використання ресурсів, що призведе до агонії підприємства.

Зовсім протилежної думки дотримуються українські дослідники, зокрема Голов С. Ф. [2] вважає, що будь-яке управління організацією повинно бути антикризовим, тобто побудованим на врахуванні ризику та небезпеки кризових ситуацій, які можуть виникнути в будь-який період існування організації. Цю ж точку зору підтримує Іванюта С. М., відповідно до його визначення "антикризове управління має свій предмет впливу – проблеми, реальні та очікувані фактори кризових явищ, тобто усі прояви загострення протиріч, які викликають загрозу їх гострого прояву" [9].

Отже, антикризове управління підприємством дійсно відрізняється від управління у звичайному режимі. Якщо весь арсенал підходів і методів останнього спрямований на розвиток та виживання підприємства в довгостроковому аспекті (що включає в себе, в тому числі, і недопущення кризи), то методи першого націлені виключно на подолання вже назрілої кризи, забезпечення виживання в короткостроковому аспекті. У такому трактуванні антикризове управління набуває реального сенсу.

Узагальнюючи наведене, вивчаючи різні визначення та поняття можна дати таке тлумачення терміна "антикризове управління", як постійно організоване спеціальне управління, в основу якого покладена система методів і принципів розробки та реалізації специфічних управлінських рішень, що приймаються відокремленим суб'єктом в умовах суттєвих ресурсних й часових обмежень, підвищеного ризику, фінансових та інтелектуальних витрат для відновлення стійкого економічного розвитку підприємства і недопущення його ліквідації як господарюючого суб'єкта.

На основі механізмів оперативного управління розробляється комплексна програма антикризового управління, яка повинна включати заходи щодо позасудового оздоровлення підприємства з метою виведення його з кризи. На думку автора, система заходів антикризового управління може мати вигляд, як показано на рисунку.

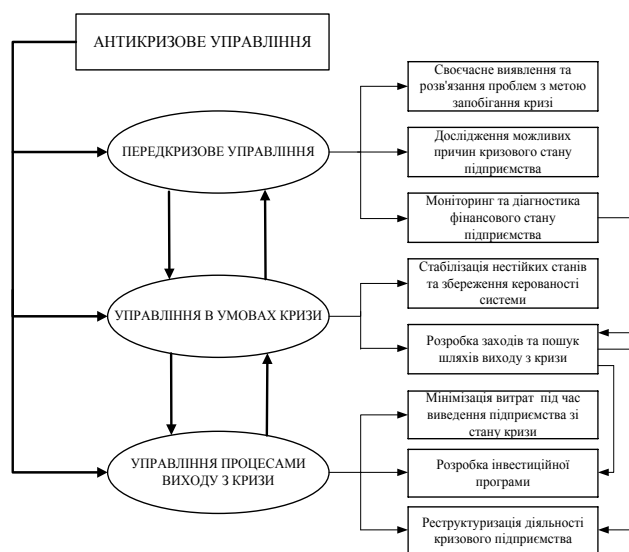


Рис. Схема антикризового управління підприємством на різних стадіях розвитку кризових явищ

З рисунка видно, що антикризове управління розподіляється на три стадії, кожна з них пов'язана між собою і перехід від однієї до іншої може здійснюватися завдяки поліпшенню або погіршенню кризової ситуації на підприємстві, також воно включає в себе ряд послідовних об'єднаних між собою комплексних дій. Слід розуміти, що кожна стадія (вид) управління потребує різних дій та методів, які потрібно застосовувати для виходу з кризи.

Антикризове управління слід диференціювати залежно від стадії (глибини) кризи, у якій знаходиться підприємство, на деякі підвиди: аналіз стану підприємства, стратегічний контролінг, розробка політики, якій потрібно дотримуватися при виконанні управління та ін. Зрозуміло, що антикризове управління – насичений та важкий процес, який потрібно проводити не тільки при настанні, але й передумові кризи.

Слід зазначити, що, розглядаючи сутність антикризового управління, усі дослідники єдині в думці стосовно його специфічності. На основі проведеного теоретичного дослідження сутності антикризового управління автором сформульовано такі відмінності, що притаманні антикризовому управлінню:

1) специфічність мети здійснення – збереження підприємства як господарюючого суб'єкта та відновлення його життєздатності;

2) використання управлінського інструментарію, тобто засобів та прийомів управлінського впливу; антикризове управління не може бути зведено, наприклад, до пошуку резервів зростання продуктивності праці, скорочення витрат, пошуку нових ринків збуту, реструктуризації активів та пасивів – ці заходи повинні здійснюватися постійно, незалежно від стану підприємства, хоча в умовах кризи вони і стають антикризовими за своїм спрямуванням; досягнення визначених завдань вимагає застосування нестандартного, і навіть неприйняттого, в нормальних умовах складу управлінських засобів;

3) відокремлення суб'єктів здійснення, які мають відповідну фахову підготовку, повноваження, знання та навички, беруть на себе відповідальність за результати своєї діяльності;

4) суттєві ресурсні обмеження, пов'язані з неможливістю або складністю отримання додаткових ресурсів, насамперед фінансових, оскільки залучення фінансових

ресурсів в умовах низької (навіть від'ємної) кредитоспроможності та інвестиційної привабливості є надзвичайно складним управлінським завданням;

5) суттєві часові обмеження, обумовлені можливіми агресивними діями кредиторів підприємства та виникненням загрози ініціювання банкрутства й обмеження дієздатності існуючого керівництва підприємства;

6) орієнтація управлінських зусиль не тільки на зовнішні прояви ускладнень та проблем, а й на їх глибинні корені (причини появи), що є перешкодою повторення кризи;

7) підвищена ризикованість управлінських рішень, що приймаються та реалізуються, у зв'язку з високим ступенем нестійкості (напруження) господарської системи;

8) підвищення значимості інформаційно-аналітичної підтримки управлінських рішень, що приймаються, порівняно більший обсяг використання аналітично-розрахункових та прогностичних процедур;

9) орієнтація на мінімізацію втрат усіх зацікавлених осіб – власників, персоналу, кредиторів, держави;

10) використання інноваційних рішень, креативного підходу до визначення типу поведінки в кризовій ситуації та пошуку шляхів виходу з неї;

11) забезпечення високої ефективності управлінського впливу потребує більш високих фінансових та інтелектуальних витрат, відповідно має більшу вартість порівняно з нормальними умовами господарювання.

Узагальнюючи попередній аналіз проблеми, можна зробити висновок, що передумовою застосування антикризового управління на підприємстві є виникнення кризи, що спричинює перехід від "звичайного" управління до "антикризового". Основні відмінності між даними поняттями полягають у тому, що в антикризовому управлінні відбувається забезпечення виживання господарюючого суб'єкта в короткостроковому аспекті, а в управлінні у звичайному режимі весь арсенал підходів і методів спрямований на розвиток та виживання підприємства на довгостроковий період. Отже, слід зазначити, що в даній статті було з'ясовано відмінності управління у звичайному режимі від антикризового, сформовано своє розуміння антикризового управління, а також на основі різних визначень провідних науковців щодо поняття "криза" було сформовано своє бачення даного терміна.

Література: 1. Крайник О. П. Економіка підприємства : навч. посібник / О. П. Крайник, Є. С. Барвінські. – Львів : Національний університет "Львівська політехніка", "Інтелект-Захід", 2008. – 208 с. 2. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – 3-тє вид. – К. : Лібра, 2006. – 704 с. 3. Винокуров В. А. Организация стратегического управления на предприятии / В. А. Винокуров. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2008. – 415 с. 4. Балдин К. В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень / К. В. Балдин, В. С. Зверев, А. В. Рукосуев. – М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К^о", 2007. – 280 с. 5. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : навч. посібник / О. В. Василенко. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 507 с. 6. Бурій С. А. Антикризове управління та управлінські рішення – проблеми підприємств малого бізнесу : монографія / С. А. Бурій, Д. С. Мапеха. – Хмельницький : ТОВ "Триада-М", 2006. – 93 с. 7. Штангрет А. М. Антикризове управління підприємством : навч. посібник / А. М. Штангрет, О. І. Копилук. – К. : Знання, 2007. – 335 с. 8. Большой энциклопедический словарь : В 2-х т. Т. 1 / гл. ред. А. М. Прохоров. – М. : Сов. энциклопедия, 1991. – 863 с. 9. Іванюта С. М. Антикризове управління : навч. посібник / С. М. Іванюта. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 288 с. 10. Forgue B. Nouvelles approches de la gestion des crises [Text] / B. Forgue // Rev française de gestion. – Paris. 1996. – № 108.

– Р. 72–73. 11. Чернявський А. Д. Антикризисное управління підприємством : навч. посібник / А. Д. Чернявський. – К. : МАУП, 2006. – 256 с. 12. Жарковская Е. П. Антикризисное управление : учебник / Е. П. Жарковская, Б. Е. Бродский. – М. : Омега-Л, 2004. – 336 с. 13. Есакова А. М. Место антикризисного управления в общей стратегии фирмы. Проблемы и опыт антикризисного управления / А. М. Есакова // Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. – Пенза, 2001. – С. 37–40. 14. Лігоненко Л. О. Антикризисное управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : монографія / Л. О. Лігоненко. – К. : Наукова думка, 2000. – 390 с.

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

Стаття надійшла до редакції
25.03.2011 р.

УДК 331.556.4

П'ятковська О. Р.

ДИНАМІКА ОБСЯГІВ ТА ГЕОГРАФІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ УКРАЇНЦІВ

Анотація. На основі аналізу трансформацій щодо динаміки та географічного розподілу українських трудових мігрантів відносно країн призначення окреслено їх три основні періоди.

Аннотация. На основании анализа трансформаций динамики и географического распределения украинских трудовых мигрантов по принимающим странам выделено три их основных периода.

Annotation. Three periods are allocated, based on the analysis of transformations of dynamics and geographical distribution of external Ukrainian labor migrants concerning receiving countries.

Ключові слова: зовнішня трудова міграція, емпіричні дані, потоки трудової міграції, тенденції міграції.

З набуттям незалежності Україна стала безпосереднім учасником глобальних міграційних процесів, а також важливою компонентою світового ринку праці. Істотне зростання масштабів та інтенсивності світового обміну трудових ресурсів актуалізує дослідження процесу участі в ньому України, визначення її ролі та вагомості.

Метою статті є аналіз динаміки обсягів і географічного розподілу українських трудових мігрантів на основі офіційних та експертних даних.

Дослідження, що присвячені вивченню цієї тематики, в українській науковій літературі здійснювалися Е. Лібановою, О. Малиновською, О. Хомрою, І. Прибитковою, О. Пищуліною та ін. Питанню динаміки міжнародної трудової міграції присвячені дослідження російських вчених Івахнюка І. В., Іонцева В. О., Колосніциної М. Г., Зайончковської Ж. А., Преведенцева В. І., Тюрюканової О. В. та ін.

Перші соціологічні дослідження зовнішньої трудової міграції українців, проведені наприкінці 90-х років минулого сторіччя, зафіксували наявність двох основних напрямів

української міграції: до Російської Федерації та сусідніх з Україною країн Центрально-Східної Європи. Зокрема в соціологічному опитуванні, проведеному в 1996 р. Центром "Соціальний моніторинг" та Українським НДІ проблем молоді, на питання "Яка з країн, на Вашу думку, є найбільш привабливою для тимчасової зайнятості?" 26 % назвали Німеччину, 25 % – РФ, 10 % – Польщу [1, с. 259].

Проте з часом починаємо спостерігати певні зміни в географічних потоках трудової міграції. За даними опитування, проведеного соціологічною фірмою "Социс-Гелап" у січні 1999 р., видно суттєве зменшення привабливості ринку праці Російської Федерації, зокрема бажання працевлаштуватися у цій країні задекларували лише 14 % опитаних [2, с. 12]. Певною мірою це було зумовлене російською економічною кризою 1998 р. і обвалом рубля. Натомість Шенгенський візовий бар'єр на практиці не став перешкодою для просування українців на ринки праці країн ЄС. Особливо привабливими для українських трудових мігрантів з початку 2000 р. виявилися країни Південної Європи, насамперед Греція, Італія, Іспанія та Португалія.

Тим не менше відповідно до даних соціологічного опитування, проведеного Держкомстатом України, за станом на 2000 р. на частку РФ, Польщі та Чехії припало 85 % тих працівників, що мали досвід роботи за кордоном [3, с. 134]. Окрім географічної та культурної близькості, винятковим стимулятором міграції до згаданих країн для українських трудових мігрантів була відсутність з цими країнами візового режиму. За експертними оцінками, за станом на 2001 р. у країнах Східної Європи, що межують з Україною, були зайняті орієнтовно 400 тисяч наших співвітчизників [4, с. 13]. Водночас дані Інституту народознавства НАНУ свідчать про масову нелегальну трудову міграцію до Польщі протягом 1995 – 2003 рр., яка охопила приблизно 1 млн осіб [5, с. 26]. Стосовно Чехії, то стрімке зростання обсягів трудової міграції українців до цієї країни було також спричинене зростанням потреб чеської економіки в іноземній робочій силі, що спостерігалася у цій країні у кінці 1990-х рр. і була зумовлена значним відтоком чеських працівників у західні країни. Окрім того, рівень заробітної плати трудових мігрантів на той час у Чехії був вищий, ніж у Польщі [5, с. 29].

Подібним чином запровадження візового режиму з Чехією, Словаччиною, Польщею та Угорщиною хоча й вплинуло на трудову міграцію українців до цих країн, однак не призвело до суттєвого зменшення чисельності трудових мігрантів на власних ринках праці. Опосередковано це підтверджують дані декількох соціологічних досліджень. Наприклад, опитування, проведене у 2004 р., підтвердило, що значна кількість жителів українського західного прикордоння не вважали, що візи стали на заваді трудовій міграції та загалом виїздам українських громадян за кордон [6, с. 134]. Експертні висновки Інституту народознавства НАНУ свідчать про наступне зростання частки українських трудових мігрантів у Польщі з 2004 р., зокрема з центральних та східних регіонів України і скорочення частки студентів з 2005 р. у зв'язку з упровадженням обов'язкової платної освіти у польських вузах [5, с. 24]. Дані дослідження GfK Custom Research говорять про зростання частки легальних трудових мігрантів з України майже на 10 % з 2006 по 2008 рр. [7].

Процес легалізації трудових мігрантів за кордоном дає можливість достовірніше оцінювати поточну ситуацію та здійснювати стратегічне планування ефективних міграційних процесів. Так, за офіційними даними, за станом на 2009 р. Україна зайняла 5-те місце за кількістю іноземців, що мають право постійного проживання на території Італії, випередивши навіть Філіппіни, Туніс, Індію та Молдову (таблиця) [8].

Таблиця

Кількість іноземних громадян, які мають право на постійне проживання на території Італії за станом на 2009 р.

Країна походження	Кількість осіб
Румунія	796 000
Албанія	441 000
Марокко	404 000
Китай	170 000
Україна	154 000
Філіппіни	114 000
Туніс	100 000
Польща	99 000
Індія	92 000
Молдова	89 000
Загалом 10 країн	2 459 000

Стосовно Португалії, то частка громадян України, які були офіційно зареєстровані в цій країні у 2007 р., склала 9 % щодо громадян інших країн, при цьому Україна зайняла 3-тє місце серед країн – донорів робочої сили до Португалії (випередивши Румунію, Молдову, Анголу та Китай) [9]. За офіційною статистикою Португалії, кількість українських легальних іммігрантів до цієї країни різко зросла протягом 2000 – 2004 рр., але згодом почала скорочуватися (рис. 1). Однак, зважаючи на той факт, що протягом 2001 – 2004 рр. у Португалії було здійснено програму так званої "регуляризації мігрантів", і свій статус легалізувало майже 65 тис. громадян України, динаміка, відображена на рис. 1, на погляд автора, швидше свідчить про зміну статусу, а не чисельності мігрантів.

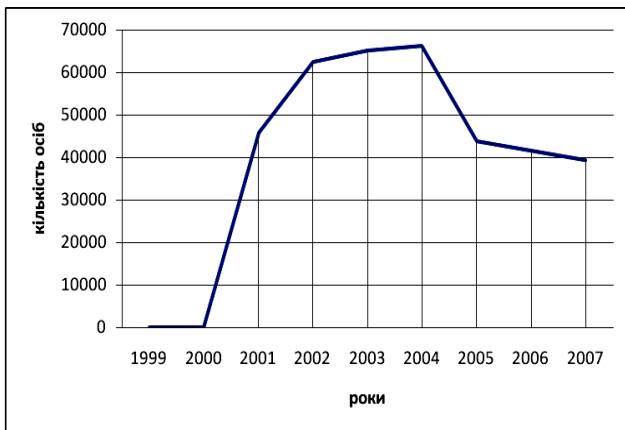


Рис. 1. Динаміка обсягів українських легальних іммігрантів у Португалії 1999 – 2007 рр. [10]

Натомість португальські дослідники вважають, що більше половини усіх українських мігрантів прибули до Португалії протягом 2001 р. [9]. Дану тенденцію підтверджують також дослідження Інституту народознавства НАНУ, підкреслюючи, що масштабне прибуття українців до Португалії припадає на 1999 – 2003 рр., які пов'язані зі збільшенням темпів та обсягів інвестицій у модернізацію інфраструктури цієї країни, що в подальшому зумовило попит на дешеву робочу силу [5, с. 41]. Натомість уже з 2005 р. у зв'язку з погіршенням кон'юнктури на ринку праці кількість українців у Португалії зменшилася удвічі [5, с. 41].

Дані масштабного експертного дослідження, проведеного Держкомстатом України протягом 2005 –

2008 рр., підтверджують наявність двох основних векторів зовнішньої трудової міграції українців: до Росії та до країн ЄС, зокрема Італії, Іспанії, Польщі, Чехії, Португалії та Угорщини (рис. 2) [11]. Як видно, протягом цього періоду інтенсивність міграції до Греції знизилася, натомість міграція до РФ різко зросла.



Рис. 2. Обсяги зовнішньої трудової міграції українців протягом 2005 – 2008 рр. [11]

Експертні дані Інституту народознавства НАНУ також свідчать про скорочення чисельності українських трудових мігрантів у Греції після 2000-го року [5, с. 31]. Загалом згідно з цими даними у 2008 р. у Росії прибуло понад 2 млн українців, Італії – 500 тис., Польщі – понад 450 тис., Іспанії – 250 тис., Португалії – 75 тис., Чехії – 150 тис., Греції – 75 тис., Нідерландах – 40 тис., Великобританії – близько 70 тис., США – близько 500 тис. Таким чином, чисельність трудових мігрантів до США стала співмірна з кількістю мігрантів до Польщі та Італії, а Великобританії – до Греції та Португалії.

Отже, починаючи з 2005 р., спостерігаємо певні деформації та диспропорції щодо географічного розподілу українських трудових мігрантів: по-перше, суттєво зростає кількість трудових мігрантів у РФ; по-друге, скорочується частка українських трудових мігрантів у Греції, Португалії та Чехії, натомість зростає міграція до США та Великобританії.

Однак аналіз динаміки та тенденцій зовнішньої трудової міграції українців ускладнений тимчасовим характером цієї міграції до певних країн (рис. 3).

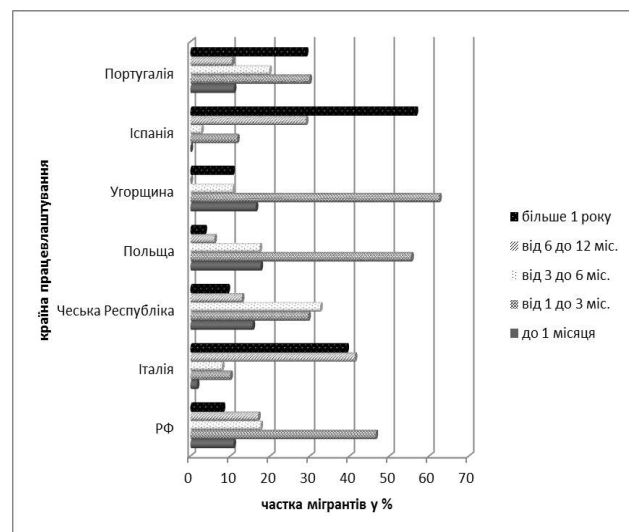


Рис. 3. Тривалість трудової міграції за країнами перебування у % (2005 – 2008 рр.) [11]

Як видно з рис. 3, сезонна міграція властива до таких країн, як РФ, Польща та Угорщина. Відносно висока частка (майже 30 %) тимчасової міграції тривалістю від 1 до 3 місяців, що представлена у Португалії, пояснюється тим, що після 2005 р., як уже наголошувалося, тенденції трудової міграції до цієї країни зазнали певних змін. Тимчасовість працевлаштування в цій країні пояснюється кроковою міграцією, коли українські трудові мігранти почали масово переїжджати з цієї країни до інших країн ЄС.

Таким чином, на основі проведеного аналізу можемо констатувати наявність певних трансформацій щодо динаміки та географічного розподілу трудових мігрантів відносно країн призначення, і окреслити такі їх періоди: 1) до кінця 90-х років – міграція до Росії, Польщі, Чехії; 2) кінець 90-х – початок 2000 р. – скорочення частки мігрантів до Росії та активізація міграції до Греції, Італії, Іспанії, Португалії; 3) зменшення кількості мігрантів до Португалії та Греції, різке зростання обсягів міграції до Росії, США та Великобританії. Тим не менше цей аналіз не є вичерпним, оскільки існує потреба доповнення його подальшими емпіричними оцінками щодо кваліфікаційного, вікового та гендерного розподілу українських трудових мігрантів, а також з'ясування основних чинників та наслідків трудової міграції в Україні.

Література: 1. Шульга Н. Великое переселение народов: репатрианты, беженцы, трудовые мигранты / Н. Шульга. – К.: Ин-т социологии НАН Украины, 2002. – 687 с. 2. Пархоменко Н. Українська трудова міграція до країн Європейського Союзу у дзеркалі соціології: інформаційно-аналітичне видання / Н. Пархоменко, А. Стародуб. – К., 2005. – 115 с. 3. Либанова Э. Формирование потоков трудовых миграций в приграничных регионах Украины / Э. Либанова, А. Позняк // Миграция и пограничный режим: Беларусь, Молдавия, Россия и Украина : Сб. научных трудов. – К., 2002. – С.124–144. 4. Хомра О. Сучасна українська трудова міграція: статус та можливості / О. Хомра // Парламентські слухання "Стан та проблеми правового і соціального статусу сучасної української трудової міграції": інформаційно-довідкові матеріали. – К., 2004. – С. 11–29. 5. На роздоріжжі. Аналітичні матеріали комплексного дослідження процесів української трудової міграції / за ред. І. Маркова. – Львів, 2009. – 248 с. 6. Малиновська О. Україна, Європа, міграція: міграції населення України в умовах розширення ЄС / О. Малиновська. – К.: Бланк-Прес, 2004. – 171с. 7. Правовий та соціальний виміри міграції: що отримують, втрачають і чого потребують на батьківщині українські трудові мігранти. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.openukraine.org/doc/migration/Presentations/present_%20OpenUkraine.ppt. 8. Italy. Cultural Minorities, Groups and Communities [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.culturalpolicies.net/web/italy.php?aid=421>. 9. Fonseca L. M. Ukrainian Migration into Portugal; a Geographical Approach [Electronic resource] / L. M. Fonseca. – Access mode : <http://www.openukraine.org/doc-/migration-/Presentations/UkrainiansPortugalFonsecaEsteves.ppt>. 10. Національний інститут статистики Португалії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ine.pt. 11. Зовнішня трудова міграція населення України / за ред. Е. М. Либанової. – К.: ДП "Інформаційно-аналітичне агентство", 2009. – 120 с.

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

Стаття надійшла до редакції
11.03.2011 р.

УДК 336.71

Шморгай М. Б.
Кривень Н. В.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО МІКРОКРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто вплив фінансово-економічної кризи на банківське мікrokредитування малого бізнесу в Україні. Проведено статистичний аналіз ринку мікrokредитування малого бізнесу та досліджено сучасні тенденції розвитку банківського мікrokредитування. Розроблено практичні рекомендації щодо подальшого розвитку програм мікrokредитування малого бізнесу в Україні.

Аннотация. Рассмотрено влияние финансово-экономического кризиса на банковское микрокредитование малого бизнеса в Украине. Проведен статистический анализ рынка микрокредитования малого бизнеса и исследованы современные тенденции развития банковского микрокредитования. Разработаны практические рекомендации касательно дальнейшего развития программ микрокредитования малого бизнеса в Украине.

Annotation. The influence of financial economic crisis on the banks of small micro business in Ukraine is considered. A statistical analysis of market micro and small businesses about the current trends in micro credit bank is held. Practical guidelines concerning the further development of microcredit programs small business in Ukraine are developed.

Ключові слова: малий бізнес, банк, мікrokредит, мікrokредитування, міжнародна програма, тенденції розвитку, фінансово-економічна криза.

За останні роки українські банки значно просунулися в розвитку, наростили свій капітал та розширили мережу, однак якість фінансових послуг, які вони надають, ще залишається на досить низькому рівні. Так, сукупний банківський кредит приватним позичальникам складає лише 40 % вітчизняного ВВП, у той час як у західних країнах цей показник перевищує 200 %. Вітчизняний малий бізнес вкрай потребує фінансової підтримки банків. Тому аналіз тенденцій розвитку мікrokредитування банківським сектором бізнесу допоможе окреслити шляхи подальшого розвитку мікrokредитування та його значення у зростанні економіки країни та банківського сектору зокрема. У зв'язку з цим актуальним є питання характеристики умов, які будуть сприяти подальшому наданню мікrokредитів малому бізнесу в Україні.

Питанням розвитку банківського мікrokредитування малого бізнесу в Україні займаються вітчизняні науковці Барановський О. І., Варналій З. С., Вовчак О. Д., Ковалевська Н. Ю., Козоріз М. А., Кузнецова А. Я., Ляпіна К. М., Слав'юк Р. А., Смовженко Т. С., Реверчук С. К. та ін. Вивчення опублікованих за цією тематикою робіт та практичних розробок дозволили зробити висновки про те, що в наукових працях названих науковців досліджуються проблеми мікrokредитування малого бізнесу без ураху-

вання наслідків фінансово-економічної кризи, на що авторами зроблено акцент у цій статті. Викладене вище зумовлює актуальність даної роботи.

Метою даної статті є дослідження тенденцій розвитку банківського мікрокредитування та запропонування практичних рекомендацій, які будуть сприяти подальшому наданню мікрокредитів малому бізнесу.

На даний час у всіх банків – учасників Програми мікрокредитування в Україні: Райффайзен Банк Аваль, Приватбанк, банк "Форум", ПроКредит Банк, Кредитпромбанк, Кредобанк, Мегабанк, банк "Львів", що реалізується за допомогою Німецько-Українського фонду (НУФ) та Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР), є програми фінансування за власні кошти. На фоні зниження кредитних рейтингів України ціна позик, наданих західними партнерами, різко підвищилась, що одразу відобразилось на вартості кредитування для малого бізнесу. Так, ставка за мікрокредитами у 2008 році становила не менше 17 – 20 % у гривнях, а у 2010 році – 22 – 24 % в гривнях.

У цей же час на ринок вийшли такі банки, як ВТБ Банк, Альфа-Банк, БМ банк, які почали видавати кошти на потреби кредитування малого бізнесу за власні ресурси.

Починаючи з жовтня 2008 року через світову фінансово-економічну кризу в банках України спостерігалась гостра нестача ліквідності. Це змусило їх не тільки припинити видачу нових кредитів, а й заморозити вже діючі кредитні лінії. Зростання простроченої заборгованості різко збільшило величину обов'язкових резервів під кредитні операції. Падіння процентних доходів, разом зі зростанням ціни пасивів, призвели до значних збитків. Вихід на прибутковий рівень банкіри пов'язують зі зростанням доходів, у тому числі від надання послуг клієнтам малого бізнесу.

Для відновлення мікрокредитування в період економічної кризи банки кардинально змінили процедуру видачі кредитів. Якщо до жовтня 2008 року основні рішення приймалися місцевими філіями, в межах наданих їм кредитних лімітів, то у кризовий період – відповідними департаментами головних офісів банків. Передусім у них запроваджена нова, більш жорстка система оцінки ризиків, змінені процедури щодо оцінки застави. Дослідження свідчать, що з 2009 року повноваження служби ризиків різко зросли за рахунок повноважень місцевих банківських відділень, що призвело до врахування тих типів ризиків, які не враховували кредитні експерти на місцях.

На початку 2009 року видача позик була розморожена для корпоративних клієнтів, з третього кварталу 2009 року та більш активно з початку 2010 року розпочалось кредитування суб'єктів підприємництва. І якщо в корпоративному сегменті найбільшу частку зайняли держбанки, то в сегменті малого бізнесу – "дочки" іноземних банків (УкрСиббанк, Райффайзен Банк Аваль, ОТП Банк та ін.), які отримали підтримку і поповнення капіталу від материнських структур. Вони фокусуються на коротких кредитах, оскільки "довгі" гроші ще не з'явилися в країні.

У той же час фінансисти не збираються проводити суттєву лібералізацію ні вимог до позичальників, ні умов кредитування. Пріоритетними клієнтами банкіри вважають перевірених клієнтів з бездоганною кредитною історією або найменш ризикові категорії позичальників, такі, як експортери.

Перед видачею позики банк, як правило, скрупульозно перевіряє фінансові можливості клієнта. При вивченні запиту щодо кредиту фінансисти повинні чітко для себе визначити, чи є постійні грошові потоки у позичальника, який звертається за кредитом, яким чином він отри-

мує прибуток, за рахунок яких коштів буде обслуговуватися кредит. Не менш вагомими для банку є чіткі і зрозумілі перспективи зростання галузі, в якій працює позичальник.

Основним завданням перевірки кредитоспроможності малого бізнесу є фінансовий аналіз бізнесу, де служба ризиків банку:

- складає звіт про доходи і витрати клієнта за останній рік. У випадку яскраво вираженої схильності бізнесу до сезонних коливань максимально точно відображаються можливі зміни статей елементів доходів і витрат у розрізі конкретних сезонів. Головна мета звіту про доходи і витрати – визначити прибутковість бізнесу і встановити залежно від цільового призначення можливість клієнта щомісяця повертати кредит з одержуваного прибутку;

- складає баланс бізнесу клієнта на дату заявки або на перше число поточного місяця, розрахунок і аналіз фінансових коефіцієнтів на підставі балансових та динамічних показників. Баланс, а також основні коефіцієнти демонструють загальний стан бізнесу, відповідність структури балансу здійснюваній діяльності і меті передбачуваного кредиту. Отримані значення фінансових коефіцієнтів порівнюються з нормативними;

- перевіряє наявність у позичальника позабалансових зобов'язань перед третіми особами (надані гарантії, поруки, інші зобов'язання) та аналіз можливого їх впливу на виконання клієнтом зобов'язань за кредитним договором;

- складає прогноз руху коштів. Також аналізуються ступінь професійності власників, структура клієнтської бази, конкуренція в галузі, тривалість ділової активності та ін. [1].

Службою оцінки застави, у свою чергу, перевіряється наявність та встановлюється застава вартість забезпечення, динаміка цін на нього. Свої перевірки проводять і юридична служба, і служба безпеки.

Отже, як бачимо, процедура отримання кредиту починаючи з 2009 року значно ускладнилася, займає набагато більше часу і потребує більше витрат як зі сторони позичальника, так і зі сторони банку. З одного боку, малому бізнесу стало важче отримати кредит, адже описана вище процедура для них є заважкою у плані надання інформації та документів. З іншого – з огляду на те, що на даний час, за міжнародними оцінками, більше 30 % кредитного портфеля банків перебуває у прострочці, що призвело до великих збитків банків, посилення вимог до позичальників є не обхідним. Так, згідно з усередненими даними агентства Fitch Ratings за 12 кредитно-фінансовими установами, що мають рейтинги даного агентства, на кінець 2010 року рівень проблемних боргів цієї групи банків склав 56 % (18 % – прострочені на строк понад 90 днів і 38 % – реструктуризовані кредити), тоді як за підсумками минулого року – 50 % (15 і 35 % відповідно) [2].

Станом на 01.11.2010 року банківські активи становили 917,6 млрд грн (на 01.11.2009 року – 938,6 млрд грн, на 01.11.2008 року – 623,6 млрд грн, а, скажімо, на 01.11.2006 року – лише 223 млрд грн) [3]. Приріст з початку 2010 року склав 37,3 млрд грн. Отже, прослідковується тенденція до загального нарощування активів, що спостерігалось протягом останніх років, однак була пригальмована через фінансово-банківську кризу. При цьому обсяг кредитного портфеля становив на 01.01.2010 р. 74,6 %. Зазначимо, що у 2009 році цей показник склав 81,4 % (на 01.01.2008 року – 78,9 %, та на 1.01.2007 року – 76,4 %).

У той же час власний капітал банківської системи України виріс на 17,6 млрд грн і станом на 01.10.2010 року склав 132,8 млрд грн. Слід зазначити, що збільшення обсягу статутного капіталу банків з початку року склав 20,77 млрд грн [3].

Відтак, незважаючи на ці позитивні результати, у першому півріччі 2010 року банки отримали збиток у розмірі 10,0 млрд грн (у 2009 році збиток склав 20,9 млрд грн). У другому півріччі 2010 року кредитування малого бізнесу дещо активізувалось. Причиною послужило закономірне погавлення восени 2010 року бізнес-активності підприємництва, а крім того, – стабільне зростання депозитних коштів у банках. Відчуваючи колосальний обсяг ліквідності, банки намагаються розширити програми кредитування і таким чином вкласти вільні кошти у високоприбуткові активи.

Сьогодні банки пропонують підприємству скористатися різними кредитними програмами, в числі яких кредити на поповнення обігових коштів, кредити на купівлю нерухомості, автомобілів і обладнання (рис. 1).

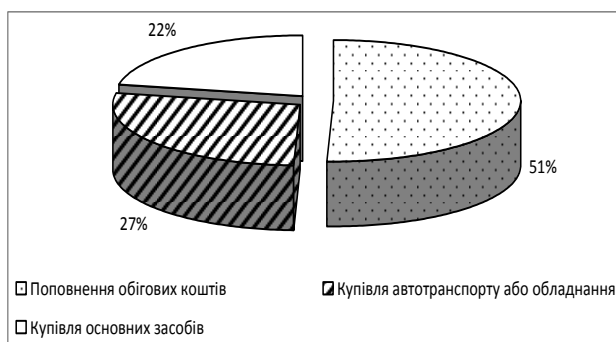


Рис. 1. Структура виданих банками кредитів за цілями використання коштів (січень – жовтень 2010 року) [4]

Як свідчать аналітичні дані [4], найчастіше малий бізнес звертається до банків за кредитами на поповнення обігових коштів (51%). Станом на кінець 2010 року таке кредитування здійснювало 15 із 25 найкрупніших банків України. Якщо підприємство працювало стабільно навіть у період кризи, наприклад, таких компаній чимало в харчовій галузі, має канали реалізації, не постраждало від валютних ризиків, то сьогодні банки готові фінансувати навіть інвестиційні проекти.

Аналіз структури кредитного портфеля відповідно до галузей діяльності клієнтів (рис. 2) свідчить про те, що 55% усіх діючих кредитів вкладено у сферу торгівлі і тільки 1% – у сільське господарство.

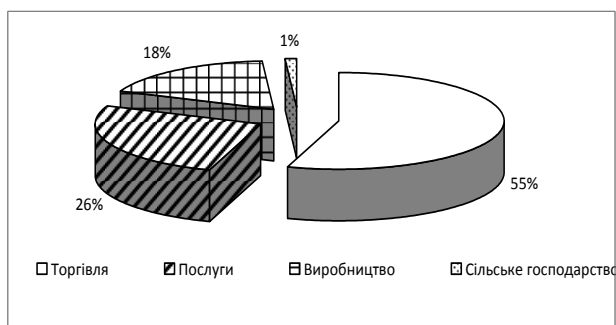


Рис. 2. Структура виданих банками кредитів за галузями діяльності клієнтів (січень – жовтень 2010 року) [4]

Серед внутрішніх факторів, що зумовлюють таку малу частку кредитів у сільське господарство в загальному обсязі кредитного портфеля, можна відзначити високий ризик даної галузі. Аграрний сектор економіки – специфічна сфера діяльності, для якої велике значення має сезонність, тому основний прибуток такі підприємці отримують восени, після збору врожаю. Лише в деяких банках розроблені спеціальні програми кредитування для підприємців-аграріїв.

Більшість кредитних договорів укладається на термін до одного року (80%) на поповнення обігових коштів, рідше – до трьох років (20%). Така ситуація пов'язана з обережністю банків вкладати кошти в довгострокові активи через існуючі проблеми в економіці країни та наявність розривів між термінами виданих кредитів і залучених коштів. Необхідно зазначити, що спостерігається стійка тенденція до зростання мінімальної суми видачі кредиту. Так, вітчизняні банки декларують, що можуть видавати малому бізнесу кредити в різних розмірах – як від 50 тисяч гривень, так і від 300 тисяч гривень і вище, але, як правило, вони тяжіють до верхньої межі. Якщо, наприклад, сума кредиту становить 100 тисяч гривень і менше, то в такому випадку задля збереження дохідності кредитор збільшує або плату за кредит, або комісію за видачу. У деяких банках, особливо з іноземним капіталом, мінімальна сума видачі сягає одного мільйону гривень і вище. Проте і для отримання великого кредиту банки в обов'язковому порядку вимагають від малого бізнесу надання високоліквідної застави, а часто, окрім цього, ще й поручительства.

У період світової фінансово-економічної кризи малий бізнес зіткнувся з падінням попиту на його товари і послуги. Для прикладу роздрібний товарообіг в Україні, що відображає стан споживчого ринку, за даними Держкомстату, у 2009 році зменшився на 21%. Падіння продажів призвело до скорочення операційного прибутку, що сильно обмежило можливості підприємництва обслуговувати заборгованість за банківськими кредитами, а для частини зробило його неможливим. У той же час у період кризи був недоступний механізм перекредитування, оскільки вітчизняні банки практично не видавали кредити.

Проте макроекономічні причини стали не основною проблемою такої ситуації. В умовах жорсткої конкуренції на фінансовому ринку банки прагнули будь-що наростити обсяг кредитного портфеля. Недостатньо глибокий аналіз фінансового стану позичальника, відсутність дисконтування застави з урахуванням ризику його знецінення в докризовий період і призвели в період кризи до високого рівня проблемної заборгованості. Як наслідок, суттєво змінились коефіцієнти основних показників оцінки бізнесу. Наприклад, коефіцієнт покриття заставою суми кредиту – з <math>3 < 1,2 < 2 </math>, частка власного капіталу до залучених коштів – з 30:70 до 1:1, термін аналізу діяльності бізнесу – із 6 місяців до 3 років.

Звернемо увагу на одну з найбільших проблем банківського кредитування малого бізнесу, а саме високу вартість кредитів. Дані дослідження свідчать, що станом на 1 січня 2011 року середня ставка за кредитами на поповнення обігових коштів у національній валюті (терміном на 1 рік) склала 21,6% річних, за кредитами на купівлю нерухомості (на 3 роки) 20,8%, за кредитами на купівлю обладнання (на 3 роки) – 24,3%, за кредитами на придбання автомобіля (на 3 роки) – 22,4% [4].

За період із січня по жовтень 2010 року ставки за кредитами продовжували впевнене падіння. Цю тенденцію можна яскраво побачити на прикладі процентних ставок, на найпопулярніший продукт для малого бізнесу – кредит на поповнення обігових коштів (рис. 3).

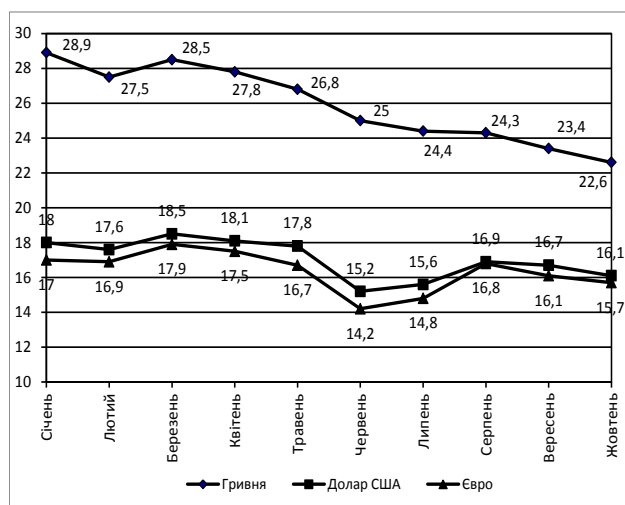


Рис. 3. Динаміка середніх ставок за кредитами на поповнення обігових коштів у 2010 році [4]

Станом на жовтень 2010 року ставка на кредит на поповнення обігових коштів для малого бізнесу в гривні становила 22,6 %, у доларах США – 16,1 % і відповідно в євро – 15,7 %. Отже, проведений авторами аналіз вартості мікрокредитів для малого бізнесу показує, що ставки за мікрокредитами для малого бізнесу поступово знижуються, проте плата за кредит не є єдиною перешкодою щодо доступу до грошових ресурсів. Велику роль відіграють: процедура видачі кредитів, методика оцінки застави, можливість продажу підприємства супутніх продуктів, що, у свою чергу, впливає на загальну вартість обслуговування боргу в тому чи іншому банку.

Станом на вересень 2010 року змінилися вимоги до забезпечення. Після єдиного можливих кризових видів застави – нерухомості, що покриває кредит у два рази, або депозитів, розміщених обов'язково у валюті кредиту, зараз у структурі забезпечення з'явилися автомобілі, обладнання та товари в обороті. Стало можливим надання популярних до кризи бланкових овердрафтів та деяких інших, що несуть у собі мінімальний кредитний ризик продуктів без забезпечення (наприклад, тендерних гарантій).

В Україні нині сформувався рейтинг Топ-10 банків, за обсягами мікрокредитування малого бізнесу: Приват-Банк, Прокредитбанк, Укрсиббанк, Укрсоцбанк, Райффайзен Банк Аваль, ОТП Банк, ВТБ Індексбанк, банк "Форум" та Альфа-Банк. Ці фінансові установи видають кредити на більш жорстких умовах, ніж були до 2008 року, що не дозволяє активно кредитувати малий бізнес. У цілому отримуваних коштів реальним сектором економіки не вистачає, а бізнес ще не пристосувався до нових умов на ринку.

За прогнозами аналітиків, темпи зростання кредитного портфеля юридичних осіб у банківській системі у 2010 році навряд чи перевищать 5 – 8 %. Активне кредитування бізнесу банки мають намір розпочати лише у 2011 році. Якщо 2009 – 2010 роки стали періодом реструктуризації кредитів, то у 2011 році всі банки, які впоралися з проблемною заборгованістю і вийшли з піке, будуть поступово відновлювати портфель кредитів юридичних осіб [5].

Уже на кінець 2010 року банківська система отримала позитивні результати. Нинішні зусилля банків зі збільшення активних операцій дозволили їм не тільки утри-

ватися на рівні показників 2009 року, але й продемонструвати зростання. У цілому у банківській системі у 2010 році кредитний портфель мав тенденцію до збільшення відносної частки юридичних осіб – із 65,82 % у 2009 році до 70,37 % у 2010 році і склав у цілому 430,1 млрд грн. Відповідно кредитний портфель фізичних осіб знизився із 28,75 до 23,81 % і складає 145,5 млрд грн. Таким чином, фінансові установи поновили кредитування менш ризикових груп позичальників – великих товаровиробників та торговців, у той час як сегмент малого бізнесу та фізичних осіб залишили на більш віддалені терміни [6].

Таким чином, на основі оцінки та характеристики викладених вище умов, які сприятимуть подальшому наданню мікрокредитів малому бізнесу в Україні, автори пропонують банкам такі рекомендації щодо активізації програм мікрокредитування:

- збільшити кількісний обсяг залучених до програми мікрокредитування представників малого бізнесу. Запровадження програм з надання мікрокредитів для розвитку малого підприємництва дасть очікуваний дохід тільки в тому випадку, якщо процес кредитування буде охоплювати широкі маси підприємців. Одночасно це вимагає забезпечення ефективного обслуговування великих потоків клієнтів при мінімальних операційних витратах і часу на здійснення операцій;

- зменшити внутрішньобанківські витрати на реалізацію програм мікрокредитування. Розвиваючи кредитний напрям бізнесу, банк намагається знайти баланс між необхідністю продукту з боку споживача і прибутковістю програм кредитування для самого банку. Перше вимагає забезпечення привабливості кредитних продуктів для клієнтів за рахунок створення вигідних фінансових умов позики і зручних способів погашення процентів за ним, друге – оптимізації процесу обслуговування клієнтів з метою зроби-ти його найменш ресурсовитратним;

- створити ефективну службу кредитних ризиків у банківській установі, від якої залежить успішність її роботи. Завданням служби кредитних ризиків є вміння правильно прорахувати, розпізнати ризики, а також їх передбачити й мінімізувати.

Виконання перелічених рекомендацій буде сприяти подальшому розвитку банківських програм мікрокредитування малого бізнесу.

Література: 1. Положення про порядок реалізації програм кредитування за лініями ЄБРР, НУФ та за власні кошти банку в АКБ "Форум". 2. <http://www.fitchratings.ru>. 3. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. 4. Офіційний сайт "Простобанк консалтингу". – Режим доступу : <http://www.prostobank.ua>. 5. Сайт незалежного майданчику, де зібрана воедино вся інформація про банківську систему України. – Режим доступу : www.banki.ua. 6. Офіційний сайт Фінансово-аналітичної групи "Про-консалтинг". – Режим доступу : <http://www.pro-consulting.com.ua>.

Рецензент
канд. екон. наук,
доцент Колодизев О. М.

Стаття надійшла до редакції
22.04.2011 р.

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ
ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
НАУКОВО-ТЕХНІЧНИМ
ТА ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ
РЕГІОНІВ**

Анотація. Обґрунтовано концептуальний підхід до державного управління науково-технічним та інноваційним розвитком регіонів. Розроблено концептуальну схему державного управління науково-технічним та інноваційним регіональним розвитком. Обґрунтовано теоретичний підхід до формування стратегії інноваційного розвитку регіонів.

Аннотация. Обоснован концептуальный подход к государственному управлению научно-техническим и инновационным развитием регионов. Разработана концептуальная схема государственного управления научно-техническим и инновационным региональным развитием. Обоснован теоретический подход к формированию стратегии инновационного развития регионов.

Annotation. The conceptual approach to public management of scientific, technological and innovative development of the regions is grounded. The conceptual scheme of government science and technology, and innovation regional development is investigated. The theoretical approach to the formation of innovation strategies for regional development is grounded.

Ключові слова: державне управління, науково-технічний розвиток, інноваційний розвиток, стратегія.

В умовах трансформації економіки одним із важливих питань є формування вираженої регіональної політики. Це вимагає об'єктивного концептуального підходу до державного управління науково-технічним та інноваційним розвитком регіонів. Сутність зазначеного підходу полягає в обґрунтуванні стратегічного (прогнозу інноваційного розвитку регіонів) та тактичного (підвищення ефективності використання потенціалу для забезпечення впроваджень науково-технічної продукції) аспектів.

Проблемам інноваційного розвитку різних країн світу присвячені роботи багатьох авторів. У роботах таких авторів, як Г. Власкін [1], Б. Мільнер [2], знайшли своє відображення різні аспекти діяльності інноваційних систем. Г. Власкін розглядає управління інноваційними процесами в країнах Центральної та Східної Європи, СНД; розкриває механізми інноваційного розвитку країн світу [1]. Б. Мільнер виявляє особливості інноваційного розвитку країн світу [2]. Однак теоретичний підхід до державного управління науково-технічним та інноваційним розвитком на регіональному рівні залишається поки що не розробленим.

Метою статті є обґрунтування концептуального підходу до державного управління науково-технічним та інноваційним розвитком регіонів для забезпечення ефективної діяльності органів державного управління щодо вирішення економічних проблем регіонів.

Концептуальна схема державного управління науково-технічним та інноваційним розвитком регіонів включає такі етапи:

- 1) аналіз нормативно-правового забезпечення науково-технічного та інноваційного розвитку країн світу;
- 2) аналіз програм інноваційного розвитку країн світу;
- 3) розробка стратегії інноваційного розвитку регіонів;
- 4) формування механізму управління науково-технічним та інноваційним розвитком регіонів.

Аналіз законодавчої бази науково-технічного та інноваційного розвитку країн світу, що є змістом першого етапу, дозволив виявити, що пріоритетним напрямом науково-технічної та інноваційної діяльності України, Росії, Білорусі та Казахстану є створення умов для реалізації цілеспрямованої політики у забезпеченні використання досягнень вітчизняних та світових науки і техніки для задоволення соціальних, економічних, культурних та інших потреб, створення умов для рішення найбільш важливих соціально-економічних проблем для визначення пріоритетів інноваційного розвитку держави.

На другому етапі здійснюється аналіз програм інноваційного розвитку країн світу (табл. 1).

Таблиця 1

Програми інноваційного розвитку країн світу

Назва програми	Цілі програми	Основні напрями програми	Фінансування програми
1	2	3	4
1. ЄС			
Рамкова програма НДДКР Competitiveness and Innovation Programme (CIP) (2007 – 2013) [3]	<ul style="list-style-type: none"> • розвиток співробітництва між різними суб'єктами інноваційної діяльності; • розвиток співробітництва у сфері наукових і технічних досліджень; • сприяння розвитку малих і середніх підприємств; • створення нових робочих місць 	<ul style="list-style-type: none"> • інформатика; • життєзабезпечення; • стимулювання інновацій; • створення єдиного європейського дослідного простору для розширення мобільності науково-технічних кадрів та активного залучення фахівців з третіх країн 	Бюджет – 3,621 млрд євро. Прямий спосіб фінансування повністю з бюджету ЄС; непрямої спосіб фінансування проектів, проведених за контрактами національними виконавцями в рамках програми ЄС, дотації ЄС становлять 50 %
Сьома рамкова програма НДДКР (2007 – 2013) [3]	<ul style="list-style-type: none"> • розвиток приватного бізнесу • розвиток дослідницької інфраструктури • розвиток космічної галузі • забезпечення безпеки 	<ul style="list-style-type: none"> • інформаційні та комунікаційні технології; • охорона здоров'я; • транспорт; • нанотехнології; • енергетика; • продукти харчування; • сільське господарство, риболовство; • зовнішнє середовище; • космічні дослідження; • безпека; • соціально-економічні і гуманітарні дослідження та ін. 	Бюджет – 50521 млн євро. Погоджений спосіб, ЄС бере на себе видатки тільки по координації робіт й обліку науково-технічної інформацією

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
Програма "Еврика" [3]	<ul style="list-style-type: none"> • створення міжнародної мережі наукових і промислових організацій і сприяння встановленню контактів між ними у сфері НДДКР; • стимулювання міжфірмового співробітництва шляхом виділення додаткових державних коштів 	<ul style="list-style-type: none"> • інтеграція малих і середніх фірм у міжнародні стратегічні альянси; • створення мережі кооперації для малих інноваційних компаній 	Фінансування Урядом дослідження, що орієнтовано на ринок без обмежень, накладених антирастовим законодавством ЄС на рамкові програми
2. Фінляндія			
Програми розвитку регіону [4]	<ul style="list-style-type: none"> • підвищення привабливості регіону 	<ul style="list-style-type: none"> • підвищення технологічного рівня розвитку регіону; • залучення на територію населення; • створення умов для прискореного зростання компаній 	Фінансування здійснюється за всіма програмами за рахунок держави
Програми розвитку кластерів	<ul style="list-style-type: none"> • підвищення ефективності промислових кластерів 	<ul style="list-style-type: none"> • розробка концепції й стратегії розвитку промислових кластерів 	
Програми регіонального маркетингу	<ul style="list-style-type: none"> • створення іміджу регіону як технополіса 	<ul style="list-style-type: none"> • дослідження ринку й позиціонування регіону; • залучення інвестицій 	

У 2000 р. Європейський Союз взяв курс на створення до 2010 р. найбільш конкурентоспроможності у світі динамічної економіки, заснованої на знаннях. Розроблена нова ринкова програма по конкурентоспроможності й інноваціями поєднує три робочі підпрограми [5]:

Entrepreneurship and Innovation Programme – EIP (Програма підприємництва й інновацій);

Information Communication Technologies Policy Support Programme (Програма підтримки політики у сфері інформаційно-комунікаційних технологій);

Intelligent Energy Europe Programme (Програма інтелектуальних ресурсів Європи).

У рамках EIP створена нова Європейська мережа підтримки підприємництва (Enterprise Europe Network – EEN), що поєднує 250 регіональних консорціумів (центри трансферу, бізнес-інноваційні центри та ін.). Участь у роботі нової Європейської мережі можуть взяти центри із країн, які не входять до ЄС (треті країни), але без фінансування з боку Євросоюзу [5].

В ЄС створена сьома рамкова програма НДДКР ЄС (2007 – 2013). На відміну від шостої програми, що концентрувала зусилля на створенні й структуруванні єдиного інноваційного простору, у сьомій програмі основний акцент зроблений на стратегічних напрямках з урахуванням інтересу приватного бізнесу [3].

Також в ЄС створена програма "Еврика", важливим напрямом діяльності якої стала підготовка управлінських кадрів для міжнародних проектів. Крім того, "Еврика" до-

повнює діяльність ЄС у сфері стандартизації. У зв'язку з розширенням ЄС "Еврика" передбачає співробітництво з установами країн Центральної і Східної Європи. У цей час у програмі бере участь 37 країн та ЄС. Учасниками є 15 країн ЄС, а також Ісландія, Швейцарія, Туреччина, Ізраїль, Хорватія, Чехія, Естонія, Угорщина, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Росія, Словаччина, Словенія, Кіпр, Сан-Марино, Сербія, Чорногорія, Україна, Монако (Албанія й Болгарія представлені тільки організаціями) [3].

Доцільним є аналіз прогнозу фінансового забезпечення науки провідних країн світу (табл. 2)

Таблиця 2

Основні показники науково-технічного розвитку частин або країн світу [2]

Частини або країни світу	Фінансування, %	Прогноз витраток на НДДКР до ВВП, %	
		2020 р.	2030 р.
1. США *	28,0	3,00	3,10
2. Європейські країни *	20,0	-	-
3. ЄС *	-	2,40	2,50
4. Азіатські країни	45,0	-	-
5. Японія	12,0	3,50	3,50
6. Китай	20,0	-	-
7. Індія	-	2,40	2,50
8. Росія	-	2,25	2,30

Примітка.

*Для цих країн особливостями науково-технічного розвитку в попередні 20 років були [2] відносно скорочення частки військових НДДКР у загальній сумі державних асигнувань; прискорене зростання інвестицій у фундаментальні дослідження, пов'язані з системою охорони здоров'я; помітне падіння інтересу до досліджень розробок у сфері ядерної енергетики. У прогнозованому періоді можливе невелике нарощування чи стабілізація фінансового забезпечення таких країн: США, ЄС, Японія, Індія, Росія.

Ситуація у сфері інноваційної діяльності в Україні суттєво відрізняється від тієї, що існує в розвинутих країнах. Це стосується цілого блоку питань, серед яких: джерела фінансування, комерціалізація дослідженої організації інноваційної діяльності (створення технопарків або технополісів), правові аспекти. Наслідки тривалої кризи призвели до того, що в Україні інноваційний розвиток регіонів знаходиться на низькому рівні. Інноваційному розвитку перешкоджають: недостатнє фінансування науково-дослідних робіт, відсутність дієвого інструменту державного управління науково-технічним та інноваційним розвитком регіонів, нерозвиненість дієвої законодавчої бази; недостатність і неефективність фінансування освіти, науки й інноваційного бізнесу; труднощі фінансового і кредитного забезпечення впровадження науково-технічних розробок, несформованість механізмів стимулювання інвестиційних процесів у сфері високих технологій.

На третьому етапі розробляється стратегія інноваційного розвитку регіонів, яка спрямована на: реалізацію стратегічних напрямів державної інноваційної політики; реалізацію напрямів національної інноваційної системи. Реалізація наведених завдань здійснюється через принципи формування стратегії, серед яких принципи: системності; адекватності; цілісності; адаптивності; збалансованості; динамічності; циклічності.

Принцип системності передбачає розглядати стратегію регіонального розвитку як елемент стратегії соціально-економічного розвитку країни.

Принцип адекватності означає відповідність стратегії світовим тенденціям інноваційного розвитку держав.

Принцип цілісності має орієнтацію на забезпечення цілісності елементів системи інноваційного розвитку регіону.

Принцип адаптивності передбачає врахування факторів, які впливають на формування стратегії інноваційного розвитку регіону на підставі проведення SWOT-аналізу зовнішнього середовища.

Принцип збалансованості означає поєднання протилежних компонентів стратегії між собою, а також щодо зовнішнього середовища регіону.

Принцип динамічності розглядає стратегію як багатаспектну динамічну інноваційну систему.

Принцип циклічності передбачає нелінійний розвиток регіональної системи, в діяльності якої спостерігаються періоди підйому й спаду інноваційної активності регіону, а впровадження інновацій відповідає циклам розвитку.

Розробка стратегії передбачає такі етапи: підготовка; діагностика; розробка; реалізація.

На першому етапі здійснюється підготовка необхідної інформації, регіональних організацій і установ, формування робочої групи, визначення ресурсного потенціалу.

На другому етапі проводиться діагностика інноваційного рівня регіону на основі оцінки інноваційного потенціалу.

На третьому етапі виявляються загальні проблеми у сфері інноваційної діяльності регіонів, розробляється стратегічний план, вибираються критерії формування стратегії. Стратегічні напрями формуються згідно з обраними критеріями, які носять конкретний і комплексний характер, конкретизуються з урахуванням специфіки регіону та уточнюються кожні 4 – 5 років.

На четвертому етапі розробляється механізм реалізації стратегії інноваційного розвитку регіонів (рисунок).



Рис. Механізм реалізації стратегії інноваційного розвитку регіонів

На четвертому етапі концептуальної схеми формується механізм управління науково-технічним та інноваційним розвитком регіонів.

Механізм управління науково-технічним та інноваційним розвитком регіонів може включати такі блоки:

ядро – наукові організації, ВНЗ, промислові підприємства та ін.;

інфраструктура – технологічні, промислові, інноваційні парки, центри трансферу технологій, лізингові та страхові компанії, інноваційні венчурні фонди, консалтингові компанії.

Таким чином, розроблений концептуальний підхід до державного управління науково-технічним та інноваційним розвитком регіонів дозволяє забезпечити ефективну діяльність органів державного управління щодо формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку регіону та при розробці програм інноваційного розвитку регіонів.

До перспективних напрямів дослідження відносяться: обґрунтування вибору доцільних інструментів державного управління науково-технічним та інноваційним розвитком регіонів; розробка механізму державної підтримки науково-технічних та інноваційних структур; розробка механізму державного управління науково-технічним та інноваційним розвитком регіонів.

Література: 1. Власкин Г. А. Промышленная политика в условиях перехода к инновационной политике: опыт стран центральной и Восточной Европы и СНГ / Г. А. Власкин, Е. Б. Ленчук; Ин-т. международной экономики и политических исследований РАН. – М. : Наука, 2006. – 246 с. 2. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б. З. Мильнера. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 624 с. 3. Межгосударственные программы Западной Европы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kyubakov.ru/page110/page140/index.html>. 4. Участь технопарков у региональному розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nadprof.ru/library/technopark_analytik/technopark_analytik.shtml. 5. <http://www.sibai.ru/content/view/1017/1155>.

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Раєвнева О. В.

Стаття надійшла до редакції
05.04.2011 р.

УДК 330.131.7

Гордієнко Т. М.

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

Анотація. Розглянуто проблеми методологічного забезпечення процесу формування економічної безпеки регіону. Вивчено сутність методології дослідження економічних регіональних систем. Визначено елементи, послідовність методи та способи системного дослідження економічної безпеки регіону. Розроблено вимоги до більш ефективного дослідження економіки регіону.

Аннотация. Рассматриваются проблемы методологического обеспечения процесса формирования экономической безопасности региона. Изучена сущность методологии исследования экономических региональных систем. Определены элементы, последовательность методы и способы системного исследования экономической безопасности региона. Разработаны требования к более эффективному исследованию экономики региона.

Annotation. The problems of the methodological providing of process of forming of economic safety of region are examined. Essence of methodology of research of the economic regional systems is studied. Elements are identified, sequence methods and methods of system research of economic safety of region. The requirements are developed to more effective research of economy of region.

Ключові слова: метод, дослідження, економічна безпека, регіон.

Сучасна трансформаційна економіка породжує нові дослідницькі проблеми, активізує методологічні вдосконалення, формує нові парадигми дослідження економічних процесів, особливо на рівні регіону. У чисельному ряду напрямів дослідження виділяється економічна безпека регіону. Ця проблема відповідає теоретико-методологічній і поняттєво-термінологічній концепції регулювання розвитку економічних систем. Методологія, теоретична і прикладна значимість вирішення даної проблеми полягає в обґрунтуванні організаційно-економічного механізму формування економічної безпеки регіону, який є складовою економічної системи України.

Успішна реалізація політики забезпечення економічної безпеки та цивілізованого соціально-економічного розвитку країни в цілому значною мірою залежить від рівня професійності державних службовців та їхньої методичної підготовленості в напрямку розробки й реалізації комплексних програм формування економічної безпеки.

Необхідність реформування механізму регулювання процесами соціально-економічного розвитку також вимагає уваги до удосконалення методичних підходів оцінки динаміки економічних і соціальних індикаторів розвитку регіонів та всієї країни.

Відсутність державних методичних рекомендацій щодо дослідження розвитку регіональної економіки в умовах ринку значно ускладнює процес підготовки обґрунтованих рішень із регулювання комплексного економічного і соціального розвитку регіону.

Найважливіші фундаментальні аспекти методів дослідження проблем забезпечення регіональної економічної безпеки у тому або іншому ступені досліджені та узагальнені. У рамках досліджуваного питання були вивчені публікації таких російських вчених-економістів, як: О. Аношкіної, В. Афанасьєва, А. Гранберга, Є. Олейнікова, М. Степанова, Г. Фетісова та ін.; українських вчених-економістів: В. Богачова, І. Большинської, З. Варналія, В. Василенко, Л. Громоздової, О. Єфремова, В. Жаворонкова, Б. Заблоцького, І. Заблюдської, С. Простотіної та ін.

Узагальнюючи різноманітність підходів до визначення даної проблематики, автор відзначає, що поняття "економічної безпеки регіону", яке сформоване сучасними дослідниками, базується на системному підході, за допомогою якого доцільно обґрунтовувати організаційно-економічний механізм забезпечення економічної безпеки на регіональному рівні.

Наукове обґрунтування методології дослідження економіки регіону ще до кінця не представлено, хоча саме на територіальному рівні в найбільшій мірі проявляється неефективність макроекономічної політики. Для регіонального розвитку більшість авторів пропонує синтез макроекономічного аналізу та закономірностей розвитку мезосистем у просторовому аспекті.

Відзначаючи також дискусійний характер окремих питань, варто підкреслити, що теоретико-методологічні

аспекти формування економічної безпеки регіону є затребуваними в науковому просторі.

Метою статті є розвиток методології дослідження проблем формування економічної безпеки регіону.

У широкому значенні методологія є сукупністю інструментів і методів наукового пізнання явищ та процесів.

Під методологією регіонального дослідження розуміють набір інструментів проведення аналізу регіональної економічної системи.

Базовими методологічними передумовами дослідження економіки регіону є три парадигми, виходячи з яких регіон виступає, по-перше, як територія, по-друге, як економічна система, по-третє, як економічний простір (середовище) [1, с. 71].

Специфіка предмета визначає метод дослідження. Регіональна економіка є об'єднанням окремих елементів у цілісний господарський комплекс регіону, який у свою чергу є складовим елементом інтегрованої системи народного господарства країни. Територіальна економічна система також розглядається як сукупність продуктивних сил і виробничих відносин.

У теорії систем виділяють два етапи вивчення складних систем: аналіз (з грецьк. *analysis* – розклад, розчленування), що передбачає максимальну деталізацію явищ і процесів, та синтез (з грецьк. *synthesis* – з'єднання, сполучення, складання).

Для вивчення територіальних економічних систем використовується системний метод, який передбачає аналіз регіональної економіки як цілісного, системного утворення. При цьому властивості всієї системи завжди відрізняються від простої суми властивостей її елементів. Повністю якість системи розкривається у процесі її функціонування, що притаманно активним економічним системам [2, с. 51]. Методика системного аналізу призначена, з одного боку, для виявлення і постановки проблем, з іншого – системний аналіз є засобом вирішення проблем. Системний аналіз виступає як сукупність наукових методів та практичних прийомів, так і як інструмент оцінки.

До методів системного аналізу відносяться: декомпозиція системи; статистичні способи дослідження; перехресні порівняння; евристичний; експертної оцінки; імітаційне моделювання; економіко-математичне моделювання; агрегування змінних у комплексні фактори; систематизація; економіко-географічне дослідження; таксонуння; варіантний; індексний [3, с. 75–76].

Для дослідження регіону також застосовується економічна діагностика розвитку регіону [1, с.17].

Метод дослідження економічної безпеки регіону – поєднання різних методологічних прийомів, що реалізуються у вигляді технологій вирішення завдань регіонального розвитку відповідно до їхнього цільового призначення.

Так, Аношкіна О. Л. вважає, що методологічною основою дослідження здатності економіки регіону до адаптації в умовах коливань світової кон'юнктури є теорія регіональних ринків. Кризовий аналіз виступає обов'язковим елементом системного аналізу регіональної системи та будується на типології територіальних структур. Кризовий аналіз направлений на виявлення джерел, у тому числі потенційних, виникнення кризових ситуацій [4, с. 137–138].

Треба відзначити, що на рівень економічної безпеки впливає не тільки ринок, але і здатність відповідних державних інститутів регулювати соціально-економічні процеси окремих територій і країни в цілому. Що стосується кризового аналізу, то він дійсно є одним з елементів аналізу регіональної системи.

Дослідження регіональної економічної безпеки потребує урахуванням зовнішнього середовища – міжрегіонального та державного рівнів. Таким чином, виникає можливість аналізу реакції системи на зміну зовнішніх умов.

Одним з основних методів дослідження економічної безпеки регіону, відповідно до висновків Є. Олейнікова, є система інженерія, а її апаратом – моделювання [5, с. 442–448]. На рисунку представлені загальна послідовність, основні етапи і моделі дослідження економічної безпеки регіону, які розроблені на основі структури системного дослідження економічної безпеки [5].

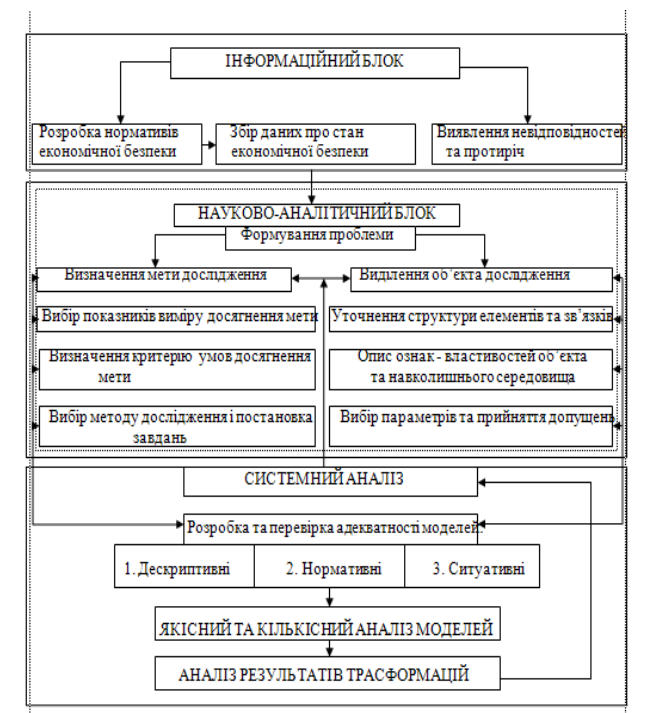


Рис. Структура системного дослідження економічної безпеки регіону

Значне місце в дослідженні економічної безпеки займає моделювання можливих трансформацій структурних компонентів унаслідок дії певних загроз та посилення здатності чинити опір несприятливим впливам [4].

Для одержання вихідних даних (показників, індикаторів, а також кількісних критеріїв їх визначення) доцільне використання статистичного аналізу. З цією метою пропонується використання дескриптивних, нормативних та ситуативних моделей. Перші використовуються для опису і пояснення дійсності, другі – припускають ціленаправлену діяльність із перетворення соціально-економічної дійсності. Ситуативні моделі дозволяють аналізувати нестандартні випадки. У подальшому здійснюється якісний та кількісний аналіз моделей, які використовувалися.

Важливою якістю багатьох моделей регіональної економіки є їхня здатність відображати структуру, взаємозв'язки, закономірності процесів, які відбуваються не тільки в регіоні.

До основних методологічних елементів аналізу та забезпечення економічної безпеки регіону відносять: системний, статистичний і діалектичний методи, методи економічного й економіко-математичного аналізу, метод

економічного моделювання, метод програмно-цільового планування, структурно-логічний, балансовий та оптимізаційний методи [3; 6; 7].

Системний метод, який включає сукупність взаємозалежних підходів, дозволяє розглядати організаційно-економічний механізм (ОЕМ) формування регіональної економічної безпеки регіону як систему, у якій, з одного боку, розглядається сутність економічного механізму, а з іншого – через відповідний підбір критеріїв розкриваються його внутрішні взаємозв'язки.

Концептуальними підходами економічних досліджень вважається узагальнення отриманих результатів досліджень та дотримання загальної рівноваги.

Розвиток ієрархічного підходу має суттєве значення, як для організації досліджень мезорівня економіки, так і для створення механізмів регулювання економіки регіону. Основою організації науково-методичної та дослідницької діяльності, направленої на обґрунтування регіональної економічної політики, є методологія дослідження регіону як ієрархічної системи.

Комплексний підхід до економічного дослідження передбачає паралельне використання декількох методів аналізу з метою об'єктивізації результатів оцінки і залежності від конкретних завдань досліджень [1, с. 59].

Загальноприйнятим є використання системного підходу як загальної вихідної методологічної установки до аналізу й оцінки економіки регіону [1; 3; 5; 8].

У системному аналізі також доцільно використовувати такі підходи: елементний; структурний; функціональний; генетичний; комунікаційний; інтегративний та історичний.

Діалектичний метод передбачає, насамперед, виявлення діалектичних розбіжностей у розвитку регіональної системи і пошук шляхів їх вирішення. Діалектичні розбіжності виявляються в проблемах та перешкодах, які мають місце у процесі формування регіональної економічної безпеки.

Метод економіко-математичного аналізу припускає використання математичних інструментів при аналізі регіональної економічної безпеки і передбачає використання електронно-обчислювальної техніки для розробки та складання програм і моделей ОЕМ формування регіональної економічної безпеки.

Методами економічного аналізу є: традиційні способи обробки інформації, способи детермінованого факторного аналізу, способи стохастичного факторного аналізу та способи оптимізації показників.

У теперішній час поширена методика багатоваріантного економічного аналізу (в системі стохастичного факторного аналізу), що поєднує в собі ціле ретроспективне та перспективне дослідження динамічних рядів. Такий аналіз дозволяє встановити характер порушень нормального ходу економічних процесів [1, с. 60].

Техніка багатовимірного аналізу дозволяє при роботі з даними досягти глибокого розуміння інформації із бази даних. Багатовимірний підхід до аналізу представляє аналітику широкі можливості моделювання даних у відповідності до уявлень, що склалися у нього про проблему, знижуючи тим самим вірогідність помилкової інтерпретації отриманих результатів.

Балансовий метод, який використовується у статистичному аналізі на рівні регіону, дає змогу взаємопов'язувати ресурси та їхнє використання, виявляти пропореції та взаємозв'язки, які утворюються в процесі відтворення [9].

Цікавою є модифікація методу Лоренца – метод еталонних лекал, згідно з якою найважливішою умовою

регіонального розвитку є розподіл доходів серед населення при зменшенні рівня бідності й безробіття [10, с. 13].

Рівень розвитку економіки регіону можна оцінити на основі методології SWOT-аналізу. У якості внутрішніх чинників розвитку досліджуваних систем розглядаються їхні "сильні" і "слабкі" сторони, а зовнішніх – "можливості" та "загрози". У якості контексту розвитку враховуються не тільки зовнішні тенденції, але і внутрішні особливості системи, визначається грань між відмінними ознаками досліджуваної системи та граничними умовами чинників розвитку [4, с. 134].

За допомогою методу кластерного аналізу можна представити ієрархічну класифікацію територій одразу за багатьма ознаками, дійсно із деякими допущеннями, та встановити ступінь схожості об'єктів і провести їх групування [11; 12].

Візуальний експрес-метод графічного моделювання дозволяє виявити рівні соціально-економічного розвитку регіонів, провести типологію і намалювати візуальну картину розподільного процесу в регіоні [7, с. 177].

Для розв'язання проблем соціально-економічного характеру можливо використовувати метод штучних нейронних мереж. Штучні нейронні системи є результатом застосування математичного апарату через комп'ютерні програми подібні до моделі нервової системи. Отримані в такий спосіб знання успішно застосовуються в аналізі економічних і соціальних процесів; використовуються, коли традиційні не дають бажаних результатів [13, с. 97–99].

На думку автора, найважливішим критерієм економічної безпеки регіону є рівень добробуту населення території.

Цікавим є варіант відображення множини характеристик регіональних рівнів розвитку добробуту за допомогою виділення трьох основних методологічних підходів, за Гранбергом О. Г.:

виділення головного індикатора і фіксування (або регулювання) значень інших індикаторів, які існують у вигляді обмежувальних умов;

багатоцільова оптимізація за декількома індикаторами як процедура досягнення найкращих станів соціально-економічного розвитку з урахуванням компромісів між цільовими індикаторами;

побудова інтегрованих (зведених) соціально-економічних індикаторів. Перші два використовуються у математичному моделюванні регіональних та міжрегіональних систем [8, с. 115–116].

Побудова інтегрованих показників (таксономічний метод) отримує все більш широке розповсюдження при побудові "індексів" та "рейтингів" регіонального розвитку [8; 12].

У концепції економічної безпеки України наведені значення інтегрального індикатора економічної безпеки України, а також перелік показників, з яких він сформований [14].

Метод дискримінантного аналізу дозволяє здійснити ранжирування регіонів за бальною оцінкою. Для бальної оцінки обирають основні показники економічної безпеки [15].

Для оцінки підсумків розвитку регіонів використовується ранговий метод, який дозволяє в якійсь мірі урахувати сумарні значення різних за змістом показників і на основі цього порівнювати соціально-економічний розвиток областей.

Практичне управління рухом до самодостатності регіону основане на нормативній базі з використанням балансових методів планування. Використовуються різні підходи до розрахунку соціальних нормативів [16, с. 27–28].

Для розробки заходів із забезпечення економічної безпеки доцільне застосування методу програмно-цільового планування. Відповідні оптимізаційні завдання можуть вирішуватись методами математичного програмування.

Для оцінки динаміки економічної безпеки регіону використовуються такі методи:

порівняння основних мезоекономічних показників з пороговими значеннями, які визначається в межах середньосвітових;

оцінка темпів економічного зростання регіону за основними мезоекономічними показниками в динаміці їхніх змін;

методи експертної оцінки, які служать для опису кількісних та якісних характеристик регіону, який досліджується; метод аналізу та обробки сценаріїв; методи оптимізації; ігрові методи; методи нечітких систем, кластерний аналіз; бальна система оцінки; кореляційно-регресійний аналіз.

Методика моніторингу системи соціально-економічних показників-індикаторів на основі урахування їхніх граничних значень, які у свою чергу розраховані з урахуванням особливостей економіки регіону, дає змогу оцінити рівень економічної безпеки.

Оцінка державного ризику проводилась російською фірмою "Юніверс". Відповідно методики оцінюються три види ризиків: соціально-політичні, внутрішньо-економічні та зовнішньоекономічні. Кожен вид ризиків описується окремим набором показників. Ці показники оцінюються експертами в межах від 1 до 10 балів, після того розраховується інтегральний показник кожного виду ризику.

Відповідно до методики німецької фірми BERI розраховується рівень економічної безпеки країни у вигляді індексу BERI. Рівень економічної безпеки визначається експертним методом на основі аналізу системи з 15 показників. Кожному показнику привласнюється власна вага залежно від ступеня його впливу на рівень економічної безпеки країни [17, с. 70].

Отже, розробка методології економічного дослідження економічної безпеки регіону є актуальним завданням і має принципову важливість для забезпечення науково обґрунтованого комплексу управлінських рішень із питань економічного та соціального розвитку як окремого регіону, так і держави в цілому.

У практиці управління економічною сферою регіону, за результатами наукових розробок синтезуються нові або удосконалюються старі підходи до об'єктивної оцінки рівня економічної безпеки.

У рамках методології дослідження регіону особливе місце займає методологія аналізу регіональної економічної безпеки, спрямована на комплексне використання всіх зазначених у статті та інших методів, таких, як: статистичні методи обробки динамічних рядів, регресійний і кореляційний аналіз та обґрунтування цілей. Тільки в цьому випадку можна одержати системні, всебічні знання про процес формування регіональної економічної безпеки окремих господарюючих суб'єктів регіонів і держави в цілому.

Останнім часом усе більше використовуються ринкові методи аналізу (SWOT-аналізу, метод розрахунку ринкової концентрації, кластерний аналіз та ін.).

Складний і багатоетапний процес формування регіональної економічної безпеки потребує комплексні методи його дослідження. Ефективно використовувати адекватні методи щодо кожного етапу даної економічної роботи.

Дослідницька програма регіону, методологічною основою якої є концепція розвитку територіальних економічних систем, повинна інформаційно, методологічно забезпечувати обґрунтування регіональної економічної полі-

тики. У якості предмета дослідження виступають тенденції і закономірності формування здатності регіональної економічної системи протистояти загрозам економічній безпеці у глобальному економічному середовищі.

Потрібно комплексно використовувати різні методи аналізу проблем економічної безпеки, що значно поліпшить рівень прогнозування економіки та попередження загроз. Моніторинг показників-індикаторів відіграє важливу роль у питанні забезпечення економічної безпеки регіону.

Необхідно також урахувувати зв'язок економіки регіону з іншими регіональними підсистемами: соціальною, інституціональною, демографічною та ін.

Література: 1. Василенко В. Н. Диагностика развития регионов: структура, границы, методы / В. Н. Василенко. – Донецк : Юго-Восток, 2009. – 285 с. 2. Афанасьев В. Моделирование как метод изучения социальных систем / В. Афанасьев // Системные исследования. Методологические проблемы : Еженедельник. – М. : Наука, 1982. – С. 26–46. 3. Экономика региона: структура, состояние, перспективы : монография / И. В. Заблудская, О. В. Додонов, В. А. Горбунов и др. ; НАН Украины. Луганский филиал Института экономико-правовых исследований. – Луганск : Изд-во "Ноулидж", 2010. – 248 с. 4. Аношкина Е. Л. Регионотозидание: институционально-экономические основы : монография / Е. Л. Аношкина. – М. : Академический проект ; Гаудеамус, 2006. – 304 с. 5. Олейников Е. А. Экономическая и национальная безопасность : учебник для вузов / Е. А. Олейников. – М. : Экзамен, 2004. – 768 с. 6. Третяк В. В. Развитие региональных внешнеэкономических связей : проблемы теории и практики : монография / В. В. Третяк. – НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк : ТОВ "Юго-Восток, Лтд", 2005. – 331 с. 7. Фетисов Г. Г. Региональная экономика и управление : учебник / Г. Г. Фетисов, В. П. Орешин. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 416 с. 8. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики : учебник для вузов / А. Г. Гранберг. – 5-е изд. – М. : Издательский Дом ГУ ВШЭ, 2006. – 496 с. 9. Региональная экономика : учебное пособие / под ред. М. В. Степанова. – М. : ИНФРА-М, Изд-во Рос. экон. акад., 2002. – 463 с. 10. Громоздова Л. Удосконалення оцінки тенденцій регіонального економічного розвитку / Л. Громоздова, С. Простотіна // Держава та економіка. – 2009. – № 1. – С. 12–16. 11. Большинская И. С. О методике анализа в процес се изменений административно-территориального деления регионов / И. С. Большинская // Бизнес-Информ. – 2007. – № 11. – С. 54–57. 12. Економічна безпека : навч. посібник / за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с. 13. Заблоцкий Б. Ф. Региональная экономика : навч. посібник / Б. Ф. Заблоцкий. – Львів : Новий світ-2000, 2008. – 546 с. 14. Концепція економічної безпеки України // Економіст. – 1998. – № 7/9. – С. 63–82. 15. Экономическая и продовольственная безопасность регионов в условиях аграрной реформы : учебн. пособие / В. И. Богачев, Д. Д. Чертков, Б. Д. Чертков и др. – Луганск : Элтон-2, 2009. – 114 с. 16. Методологічні аспекти досягнення соціально-економічної самодостатності регіону : монографія / О. С. Єфремов, В. М. Тихонов, М. І. Попов та ін. – Луганськ : Вид. СНУ ім. В. Даля, 2002. – 156 с. 17. Жаворонков В. О. Стратегічне управління регіоном: економічна безпека, планування і розвиток : монографія / В. О. Жаворонков, Г. В. Жаворонкова, В. О. Жмуденко. – Умань : ВПЦ "Візаві" (Видавець "Сочинський"), 2010. – 270 с.

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

Стаття надійшла до редакції
16.03.2011 р.

УДК 332.132.6

Лук'янихін В. О.
Безуська А. Ю.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЕКОЛОГО-ЗБАЛАНСОВАНОГО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ

Анотація. Проаналізовано основні підходи до розуміння регіонального управління. Розглянуто основні проблеми, на вирішення яких спрямоване управління соціально-економічним розвитком регіонів. Показано структуру регіонального управління. Визначено найбільш значимі цілі еколого-збалансованого управління соціально-економічним розвитком.

Анотация. Проанализированы основные подходы к пониманию регионального управления. Рассмотрены основные проблемы, на решение которых направлено управление социально-экономическим развитием регионов. Показана структура регионального управления. Определены наиболее значимые цели эколого-сбалансированного управления социально-экономическим развитием.

Annotation. The main approaches to understanding regional management are analyzed. The main problems are considered, which solved by means of eco-balanced management of socio-economic development. The structure of regional governance is showed. The most significant objectives of eco-balanced management of socio-economic development are identified.

Ключові слова: регіональне управління, соціально-економічний розвиток, економічно-збалансоване управління.

Сучасна українська та зарубіжна економічна література узагальнює чималий досвід теоретико-концептуальних і прикладних досліджень такого явища, як територіальна організація суспільства. Переважна частина наукових надбань присвячена дослідженню процесів територіального комплексоутворення, економічного районування, розвитку і функціонування територіально-виробничих комплексів, проблемам регулювання соціально-економічного розвитку окремих країн та регіонів.

Покладаючи надію на нові регіональні стратегії, на вибір регіональними громадами концепції сталого (еколого-збалансованого) розвитку, проф. Акімова Т. А. наголошує, що питання управління екорозвитком можуть знайти конкретне втілення лише на регіональному рівні, оскільки вони пов'язані, з одного боку, з особливостями антропогенного навантаження на території, з іншого – з конкретними природними умовами [1]. Герасимчук З. В. також висловлює думку, що ситуація, яка склалася в Україні, вимагає корінної зміни соціально-економічної та екологічної політики не тільки на макрорівні, але й на рівні регіонів. Це пов'язано з глибокими диспропорціями в соціально-економічному розвитку регіонів як у сфері матеріального

виробництва, так і в соціоекологічній сфері, зокрема в частині збереження та розвитку духовного й природно-ресурсного потенціалу територій [2, с. 110]. Такий же підхід сповідують і зарубіжні автори, які наголошують, що проблеми вдосконалення сталого розвитку повинні вирішуватись на місцевих рівнях, де місцева громадськість володіє найбільш об'єктивною та достовірною інформацією про свої місцеві проблеми [3]. У зв'язку з цим дослідження регіонального підходу до забезпечення еколого-збалансованого управління соціально-економічним розвитком є актуальними для України.

Підвищений інтерес до регіональної проблематики є однією із суттєвих ознак українського сьогодення. Це підтверджується активною діяльністю законодавчих та виконавчих органів влади з різних питань регіонального розвитку.

Згідно з Концепцією державної регіональної політики [4] її головною метою є забезпечення високого рівня якості життя людини незалежно від місця її проживання через забезпечення територіально цілісного та збалансованого розвитку України, інтеграції регіонів у єдиному політичному, правовому, інформаційному та культурному просторі, максимально повного використання їх потенціалу з урахуванням природних, економічних, історичних, культурних, соціальних та інших особливостей, підвищення конкурентоспроможності регіонів та територіальних громад.

Ключовими проблемами регіонального розвитку, що вимагають поетапного вирішення, є [5, с. 62]:

високий рівень централізації бюджетної системи України, за якої регіональні органи влади не спроможні забезпечити належний вплив на економічну активність суб'єктів господарювання своєї території, стимулювати нарощення конкурентних переваг регіонів, сприяти адаптації до ринкових умов господарювання;

значні регіональні асиметрії соціально-економічного розвитку, диференціація екологічних проблем;

низький рівень життя населення та поглиблення регіональної диференціації матеріальної забезпеченості, що визначається в основному регіональними асиметріями економічного розвитку;

невідповідність нормативно-правової бази діючим фінансово-економічним та організаційним механізмам регіональної політики, законодавча неврегульованість завдань міжрегіонального і транскордонного співробітництва.

До класиків світової регіоналістики, які зробили значний науковий внесок, зокрема у розуміння змісту та механізмів формування регіональної політики, слід віднести: Й. Тюнена, А. Вебера, В. Кристаллера, Ф. Перру, В. Леонтєва, П. Хагетта, українського вченого Туган-Барановського М. І. Вирішенням проблем екологічної політики займалися: С. Нагель, Л. Колдуелл, Е. Константіні, Ч. Хардин, В. Розенбаум, Е. Дейс, Х. Стреттон, Л. Лінгрен, Д. Хеннінг, Д. Ехарт, Е. Джорс, Д. Девід та ін.

Вирішенню проблематики стійкого розвитку на регіональному рівні присвячені праці: Буркинського Б. В., Бистрякова І. К., Вахович І. М., Волошина В. В., Герасимчук З. В., Злупка С. М., Данилишина Б. М., Долішнього М. І., Дорогунцова С. І., Мельника Л. Г., Паламарчука М. М., Писаренко С. М., Симоненка В. К., Трегобчука В. М., Харічкова С. К., Чумаченка М. Г. та багатьох інших [6, с. 16].

Метою дослідження є вдосконалення теоретико-методичних засад еколого-збалансованого управління соціально-економічним розвитком регіонів.

Реалізація мети зумовила необхідність вирішення таких основних завдань:

- провести аналіз існуючих підходів до розуміння суті управління збалансованим розвитком регіонів;
- дослідити структуру регіонального управління;
- визначити систему цілей управління еколого-збалансованим соціально-економічним розвитком регіонів.

Можна виділити три підходи до розуміння суті управління збалансованим розвитком регіонів. По-перше, управління розвитком регіонів розглядається як сукупність економічних, правових, організаційно-управлінських рішень, спрямованих на забезпечення поєднання інтересів держави й окремих регіонів; по-друге, управління розвитком регіонів тлумачиться як система цілей і завдань органів державної влади та механізмів їх реалізації; по-третє, управління – це комплекс законодавчих, адміністративних та економічних заходів, спрямованих на стимулювання ефективності соціально-економічного розвитку регіонів. Проаналізувавши позитивні сторони та недоліки кожного з наведених підходів, під регіональним управлінням будемо розуміти вид діяльності з розробки, реалізації та регулювання комплексу цілей, заходів і дій, спрямованих на забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів на основі взаємоузгодження загальнодержавних та регіональних інтересів.

Основне коло проблем, на вирішення яких спрямоване управління соціально-економічним розвитком регіонів, включає:

- 1) взаємовідносини держави та регіонів між собою;
- 2) формування цільових орієнтирів регіональної політики та механізмів їх реалізації;
- 3) зіставлення регіональних інтересів з можливостями їх задоволення.

Вирішення частини цих проблем можна досягти на регіональному рівні, однак деякі вимагають державного втручання, відповідно до чого доцільно вирізняти державне регіональне управління, що проводиться державними органами влади, і внутрішнє регіональне управління, що здійснюється органами регіональної влади та місцевого самоврядування. Ці два види регіонального управління є взаємодоповнюючими (рис. 1).

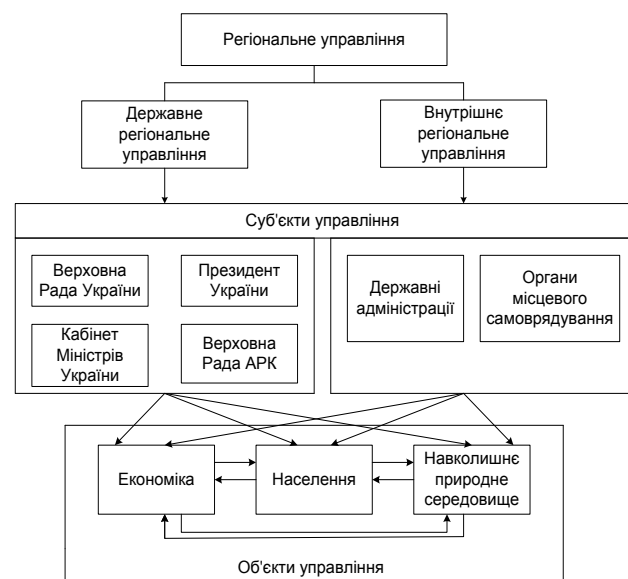


Рис. 1. Структура регіонального управління

Суть державної регіонального управління полягає у частковому перерозподілі ресурсів між регіонами, в оптимізації територіальної структури економіки держави. Як складова частина національної стратегії розвитку державне регіональне управління спрямоване на поліпшення територіальних пропорцій у країні, стимулювання регіонального розвитку, зменшення регіональних асиметрій за рівнями розвитку, забезпечення справедливого розподілу суспільних благ та послуг населенню незалежно від території проживання, запобігання соціальним конфліктам і територіальним протиріччям.

Внутрішнє управління соціально-економічним розвитком регіонів визначається їхніми особливостями і спрямовується на підвищення конкурентоспроможності на основі використання внутрішніх ресурсів регіону, вдосконалення структури матеріального виробництва, розвитку соціальної інфраструктури, вирішення екологічних проблем та ін.

Цілі внутрішнього регіонального управління не завжди співпадають з цілями державного регіонального управління. Регіони можуть мати свої пріоритетні напрями розвитку, які іноді не збігаються з державними, при цьому вони в жодному разі не повинні загрожувати цілісності держави як одній із найважливіших конституційних норм. Тому другою важливою проблемою, яка вирішується засобами регіонального управління, є формування цільових орієнтирів регіонального розвитку та механізмів їх реалізації.

Управління екологічно-збалансованим розвитком передбачає оптимальне поєднання ринкових і державних методів регулювання. Методи державного регулювання умовно поділяють на адміністративні (заборони, дозволу, примусові) та економічні.

Сфера використання економічного регулювання в ході розвитку ринкової економіки розширюється за рахунок скорочення адміністративних методів втручання держави у процеси управління соціально-економічною системою.

Ефективне управління розвитком соціально-економічної системи має здійснюватися на принципах зворотного зв'язку, який передбачає постійну оцінку відповідності поточних станів системи в цілому й окремих підсистем визначеній цілі. Якщо є відхилення від такого рівноважного стану, то необхідно застосувати відповідні як прямі, так і непрямі регулятори для приведення системи у стан рівноваги.

Для соціально-економічних систем єдиним способом забезпечення зворотного зв'язку є моніторинг, тобто постійне стеження за розвитком системи, її реакцією на управлінські (оптимізаційні) впливи, а також за загальною ефективністю розвитку, спрямованого на досягнення поставлених цілей та визначених параметрів еталонної (цільової) системи.

Досягнення екологічно-збалансованого розвитку потребує підвищення наукової обґрунтованості програм економічного і соціального розвитку на всіх рівнях управління за рахунок широкого використання відповідних методів моделювання для визначення напрямів, параметрів і структурних змін у соціально-економічній системі.

Для забезпечення управління процесами еколого-збалансованого розвитку необхідно визначити еталонну модель соціально-економічної системи, кількісно оцінити критерії розвитку – припустимі (можливі) граничні значення параметрів, перевищення яких призводить до порушення рівноваги, розбалансованості системи. Як цільова основа для створення такої моделі виступає система цілей управління еколого-збалансованим соціально-економічним

розвитком. Чітко визначені цілі та їх успішна реалізація сприятимуть виходу країни на траєкторію збалансованого розвитку, забезпечать динамізм ринкових перетворень, стійке економічне зростання за рахунок переважно інтенсивних факторів, проведення активної та послідовної соціальної політики, стрімкий суспільний і науково-технічний прогрес.

Таким чином, еколого-збалансоване управління соціально-економічним розвитком може бути ефективним лише за умови чіткого визначення системи його цілей.

Зазначимо, що тільки раціональне поєднання ринкових механізмів і державних регуляторів дає можливість досягнути поставлених цілей еколого-збалансованого розвитку.

Базуючись на концепціях екологізації та соціалізації економіки, цільовими орієнтирами управління соціально-економічним розвитком регіонів мають стати цілі сталого розвитку, що визнано пріоритетом не лише в нашій країні, а й на міжнародній арені. Саме цільова орієнтованість на досягнення збалансованого розвитку дозволить поєднати спрямованість державного та внутрішнього регіонального управління. Це означає, що еколого-збалансований розвиток країни буде забезпечений лише при використанні регіонально-диференційованих механізмів реалізації загальнодержавних цілей з урахуванням специфічних суспільно-територіальних особливостей регіонів: природно-ресурсного та демографічного потенціалів, структури і спеціалізації виробництва, характеру екологічної ситуації, етнічних та культурних традицій, рівня життя населення тощо.

Основними складовими елементами структури управління еколого-збалансованим соціально-економічним розвитком регіонів є: економічна, соціальна та екологічна сфери.

Взаємозв'язок трьох блоків проявляється через прямі та зворотні зв'язки між усіма сферами. Так, орієнтація тільки на економічні показники розвитку виробництва призводить до катастрофічного погіршення довкілля та здоров'я населення, що супроводжується втратою працездатності, зниженням ефективності праці, а отже, зменшенням валового продукту. Витрати на природоохоронні заходи з метою поліпшення екологічного стану повинні позитивно вплинути на стан здоров'я населення, що, у свою чергу, збільшить ефективність трудових ресурсів.

Природні ресурси та природні умови є основою, матеріальним базисом виробництва і життєдіяльності населення. Для розв'язання проблеми охорони довкілля необхідні значні капіталовкладення, тому особливого значення набуває економічне обґрунтування природоохоронних заходів та аналізу їх ефективності з позицій ринкової економіки.

Отже, лише взаємозв'язок економічної, соціальної та екологічної сфер розвитку може забезпечити підвищення рівня добробуту теперішніх і наступних поколінь. Неврахування будь-якого з принципів екологізації чи соціалізації економіки при здійсненні еколого-збалансованого управління розвитком регіонів не дозволить забезпечити його результативність. Виділимо найбільш значимі цілі управління соціально-економічним розвитком відповідно до наведених складових (рис. 2).

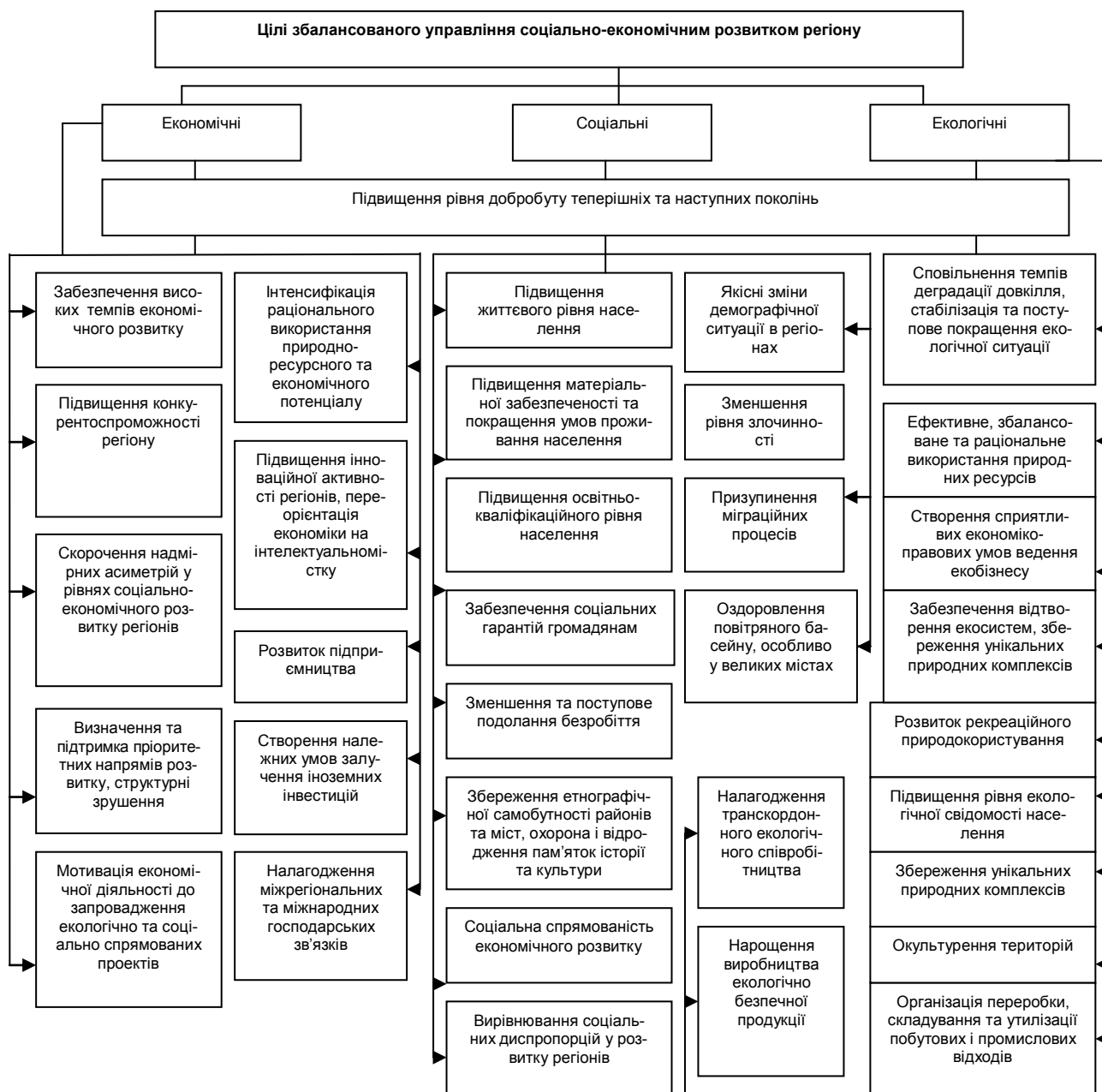


Рис. 2. Цілі збалансованого управління соціально-економічним розвитком регіону

Управління економічною сферою регіону своєю кінцевою метою має забезпечення високих темпів економічного розвитку для нарощення фінансової бази, достатньої для забезпечення реалізації соціальних та екологічних цілей на базі створення конкурентоспроможної економіки в кожному регіоні.

Управління соціальною сферою регіону має на меті створення надійного підґрунтя для підвищення рівня життя населення в усіх регіонах і державну підтримку малозабезпечених прошарків населення.

Сутність даної мети полягає у запровадженні єдиних соціальних стандартів та соціального захисту населення незалежно від економічних можливостей регіонів, створенні сприятливих умов для розвитку кожної особи.

Метою управління екологічною сферою збалансованого розвитку є збереження довкілля та забезпечення екологічно безпечних умов життєдіяльності населення.

Отже, одним із ключових завдань еколого-збалансованого управління соціально-економічним розвитком регіонів є збереження цільової рівноваги, що передбачає наявність цілісної, структурованої системи цілей. Слід відмітити, що відокремлення поодиноких цілей від їх цілісної системи не призводить до покращення комплексного стану соціально-економічної системи. У зв'язку з цим еколого-збалансоване управління соціально-економічним розвитком повинно забезпечувати досягнення всієї системи цілей.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у тому, що:

- запропоновано власне визначення поняття "регіональне управління", під яким розуміється вид діяльності по розробці, реалізації та регулюванні комплексу цілей, заходів та дій, спрямованих на забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів на основі взаємоузгодження загальнодержавних та регіональних інтересів;

- визначено систему цілей управління еколого-збалансованим соціально-економічним розвитком регіонів;
- дістала подальшого розвитку структура регіонального управління, яка, на відміну від існуючих, вирізняє державне регіональне управління, що проводиться державними органами влади, і внутрішнє управління регіонів, що здійснюється органами регіональної влади та місцевого самоврядування.

У результаті проведеного дослідження було досягнуто поставленої мети – вдосконалення теоретико-методичних засад еколого-збалансованого управління соціально-економічним розвитком регіонів. У ході дослідження вирішено такі основні завдання:

- проведено аналіз існуючих підходів до розуміння суті управління збалансованим розвитком регіонів;
- досліджено структуру регіонального управління;
- визначено систему цілей управління еколого-збалансованим соціально-економічним розвитком регіонів.

Отже, при формуванні засад еколого-орієнтованого соціально-економічного розвитку в Україні повинен бути врахований принцип рівноваги та гармонійного співіснування економіки, соціуму і природного середовища з визначенням місця інтелекту людини як основного інструменту їх забезпечення. Управління розвитком регіонів має забезпечити збалансованість соціальної, економічної та екологічної сфер. При цьому соціально-економічна система повинна мати еталонну систему – модель збалансованого розвитку, всі компоненти якої взаємоузгоджені, а система цілей не тільки визначена на загальнотеоретичному рівні, але й доведена до конкретних завдань та запланованих результатів, кількісних критеріїв їх оцінювання, без чого неможливе ефективне управління.

Література: 1. Акімова Т. А. О нечувствительности экономики к экологическому кризису / Т. А. Акімова // Энергия. – 2006. – № 4. – С. 48–52. 2. Герасимчук З. В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації / З. В. Герасимчук. – Луцьк : Надстир'я, 2001. – 528 с. 3. Analysis of the Responses to the UK Government's Consultation Paper on Sustainable Development: Opportunities for Change. – May, 1999. – 89 p. 4. Концепція державної регіональної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.logincee.org/remote_libraryitem/21216?lang=uk. 5. Вахович І. М. Теоретико-методологічні основи формування і реалізації регіональної політики фінансового забезпечення сталого розвитку : дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук / Луцький національний технічний університет. – Луцьк, 2008. – 552 с. 6. Герасимчук З. В. Теоретичні та прикладні засади прогнозування стійкого розвитку регіону : монографія / З. В. Герасимчук, І. С. Кондіус. – Луцьк : Надстир'я, 2010. – 412 с.

Рецензент
докт. екон. наук,
доцент Гавкалова Н. Л.

Стаття надійшла до редакції
21.03.2011 р.

УДК 338.27

Колмакова О. М.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОГНОЗУВАННЯ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

Анотація. Теоретично описано механізм прогнозування та швидкого реагування на подію настання кризи, дія якого сприятиме підтримці стійкого функціонування підприємницьких структур у період кризи.

Анотация. Теоретически описан механизм прогнозирования и быстрого реагирования на событие наступления кризиса, действие которого позволит обеспечить стойкое функционирование предпринимательских структур в период кризиса.

Annotation. The mechanism of the forecast and quick reaction on event of the coming the crisis is theoretically described, whose action will allow to provide steadfast operating the business structures at period of the crisis.

Ключові слова: економічна безпека, криза, прогнозування.

Майже всі підприємства світу (і великі корпоративні об'єднання, і малий бізнес) виявилися неспроможними протистояти кризі 2008 – 2009 років. У світовій економічній практиці не знайшлося механізму, щоб зміг запобігти цьому явищу. Велика кількість підприємств збанкрутіла, а ті, що утримались, зупинили реалізацію інвестиційних проєктів, скоротили робітників, були вимушені скоротити розмір обігових коштів. Від подібних форс-мажорних випадків незастраховані ні підприємства, ні економіка країни. Нагальною стає потреба в розробці захисного механізму, який би дозволяв, з одного боку, попередити настання кризи, а з іншого – зменшити збитки та втрати від її настання.

Над вирішенням проблем управління підприємства в кризовому стані працюють такі вітчизняні та закордонні вчені, як: І. Бартон [1], Бєлих Л. П. [2], Квасніков В. П. [3], Кочеткова О. В. [3], Сушко З. М. [3], Ж. Женере [4], Кейнс Дж. М. [5], Коротков Е. М. [6], Ю. Розенталь, Рябова Т. Ф. [7] та ін.

Перед кожним підприємством стає питання – як на них відіб'ється економічна криза. Ще Кейнс Дж. М. говорив про те, що криза – це характерна риса економічного циклу, що виявляється в раптовій зміні тенденції збільшення на тенденцію зменшення.

Науковці І. Бартон [1] та Зуб А. Т. [8] вважають кризу непередбачуваною, малоймовірною подією, здатною загрожувати життєдіяльності організації, що характеризується невизначеними причинами і важко передбачуваними наслідками, що вимагає прийняття негайних рішень.

Салила С. Я. [9], Орехов С. А. [9], Медведєв С. Ю. [9] та Чернявський А. Д. [10] вважають, що криза дійсно негативне явище, але передбачуване. Тобто криза – це фаза розбалансованості діяльності суб'єкта, що хазяює, і втрачених можливостей керівництва на фінансові відносини; переломний етап у функціонуванні будь-якої системи,

на якому вона піддається впливу ззовні чи зсередини, що вимагає від неї якісно нового реагування. Інакше кажучи, повертаючись до визначення Кейнса Дж. М., криза – це циклічне явище, а, відповідно, передбачуване.

Але й ті, й інші науковці наголошують на тому, що кризовий стан вимагає прийняття негайних якісно нових рішень. Відповідно й ті, й інші науковці згодні, що підприємству потрібний механізм прогнозування та швидкого реагування на подію настання кризи. На жаль, у роботах перелічених науковців не наведений необхідний організаційний та математичний апарат, який дозволяє описувати процеси, що відбуваються в економіці та на підприємстві, за допомогою яких можна прогнозувати майбутні кризи.

На основі всього вищезазначеного автором була поставлена мета – теоретично описати алгоритм побудови прогнозовної складової економічного механізму прогнозування та швидкого реагування на подію настання кризи.

Особливістю кризи є те, що вона, будучи навіть локальною чи мікрокризою, як ланцюгова реакція може поширюватися на всю систему чи всю проблематику розвитку, тому що в системі існує органічна взаємодія всіх елементів, і проблеми не зважуються окремо. Але це виникає тоді, коли немає управління кризовими ситуаціями, немає заходів локалізації кризи і зниження її гостроти чи, навпаки, коли здійснюється обмірювана мотивація розвитку кризи (можливо і таке). За можливістю виявлення кризи в науковій літературі розподіляють на явні та латентні. Для розпізнавання латентної стадії кризи в комерційній організації у статті запропонований метод уловлювання слабких сигналів. У цьому зв'язку під "слабким сигналом" загрози розуміється первинна інформація про ті ранні симптоми дисбалансу в економічній системі країни та господарській системі організації, які будуть свідчити про те, що система з найбільшою вірогідністю буде йти до втрати економічної стійкості.

Відповідно в основі прогнозного блоку економічного механізму прогнозування та швидкого реагування на подію настання кризи має бути система показників-сигналів, що характеризують стан економічної стійкості. Доцільно поділити показники-сигнали на ті, що оцінюють:

1) зовнішню економічну стійкість, характеризують здатність підприємства адаптуватися до впливу природних, економічних, політичних, соціальних, демографічних і виробничо-технологічних факторів зовнішнього середовища. Рівень зовнішньої економічної стійкості залежить від обраної підприємством позиції на зовнішньому ринку;

2) внутрішню економічну стійкість, характеризують здатність підприємства відповідати на зміну виробничих, інформаційних, трудових, фінансових ресурсів і соціальної сфери найбільш оптимальними рішеннями;

3) галузеву економічну стійкість, характеризують здатність підприємства знаходити оптимальні співвідношення при взаємодії з підприємствами агропромислового комплексу в процесі інтеграції інтересів.

Алгоритм дії прогнозовної складової механізму має такі кроки:

Етап 1. Зібрати дані за аналізований період щодо господарської діяльності підприємства. Оцінити економічний стан підприємства взагалі. Якщо відхилення фактичних значень основних показників, що характеризують економічний стан, від нормативних не виявлено, то необхідно провести діагностику економічного стану підприємства на наявність латентної кризи.

Етап 2. Для діагностики економічного стану підприємства на наявність латентної кризи необхідно сформулювати набір слабких сигналів про загрозу виникнення кризи на основі системи показників (x_i). Усі показники систематизуються по групам ($Y_j = f_i(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n)$). Система показників для кожного підприємства обирається окремо залежно від масштабів та галузевих особливостей підприємства.

Етап 3. Для кожного сигналу визначити шкалу значень, що дозволяє оцінити ступінь виразності (відхилення) даного сигналу за шкалою. Для кожного показника приймається своя шкала нормативів. Для певних показників вона є нормативною (наприклад, для показників платоспроможності), а для деяких визначається індивідуально (наприклад, для показників рентабельності).

Для розпізнавання стадії латентної кризи слід використовувати нечітку функцію приналежності, що дозволяє залежно від значень масштабності загрози й інтенсивності сигналів діагностувати або наявність прихованої кризи в організації, або потенційної кризи і спрогнозувати в такому випадку настання латентної кризи.

Для оцінювання та опрацювання лінгвістичних показників, що характеризують економічну стійкість підприємства, сформуємо єдину шкалу з трьох якісних рівнів (лінгвістичних термів): Н – низький рівень відхилення показника, С – середній рівень, В – високий рівень.

Далі на даному етапі необхідно збудувати функції належності нечітких рівнів (темів) {Н,С,В} для вхідних параметрів та функції належності нечітких рівнів результуючої змінної (Y). Задаються параметри функцій належності для всіх нечітких рівнів усіх змінних. За допомогою функцій належності значення вхідних змінних переводяться в значення лінгвістичних змінних (процес фазифікації – перехід до нечіткості) та в подальшому використовуються як якісні.

Етап 4. На даному етапі формується нечітка база індикаторів, яка є сукупністю нечітких експертно-лінгвістичних правил, в результаті дозволяє отримати нечіткий логічний висновок стосовно визначення рівня економічної стійкості підприємства. Формування набору правил повинно виконуватися за умови, що правила не повинні перетинатися та дублюватися.

Для всіх груп вхідних параметрів формуються таблиці вирішальних правил та на їх основі виводяться системи нечітких логічних рівнянь. За кожною групою показників і в цілому по організації сформувати два інтегральних показники істинності сигналів та сумарної сили сигналів. За результатами цих розрахунків визначається: масштабність сигналів та інтенсивність сигналів про загрозу кризи:

1) масштабність сигналів про прогнозований рівень кризи (тобто прогноз масштабності кризи за кожним напрямом економічної стійкості, а також по організації в цілому). Масштабність кризи характеризується по широті охоплення, тобто аналізується кількість напрямів економічної стійкості організації, де можливий розвиток кризових процесів;

2) інтенсивність сигналів про загрозу кризи за кожною групою показників економічної стійкості, що характеризують різні сфері діяльності. Інтенсивність сигналів характеризує кризу по глибині охоплення, тобто по глибині розвитку кризових явищ в організації.

Для цього пропонується ввести два проміжних показники: S – інтегральний показник дійсності сигналу і F – інтегральний показник сумарної сили сигналів про загрозу прихованої кризи.

Для розрахунку масштабності загрози латентної кризи за кожною групою показників або у цілому по організації пропонується використовувати таку формулу:

$$S = M/n, \quad (1)$$

де M – масштабність сигналів про загрозу схованої кризи;
n – кількість аналізованих показників за групою в цілому або по організації.

Масштабність сигналів про загрозу кризи характеризується широтою охоплення і дає уявлення про кількість сфер, охоплених латентною кризою, чи який розвиток кризи можливий найближчим часом.

Інтенсивність загрози кризи пропонується розраховувати за формулою:

$$I = F / (n \cdot r), \quad (2)$$

де I – інтенсивність сигналів про загрозу латентної кризи;

r – розмірність шкали числових значень сигналів.

Масштабність і інтенсивність сигналів про загрозу кризи пропонується оцінювати за шкалою, наведеною в таблиці. На думку автора, дана шкала має оптимальну градацію, основу на стандартних визначеннях п'яти рівнів. В її основі лежать три види нечіткої множини, що належать універсальній (повній) множині – "низька", "середня", "висока". Але для більш точної оцінки масштабів та інтенсивності кризи науковці пропонують вводити модифікатор, якому відповідають слова "дуже", "більш-менш", "набагато більше" та ін. [3; 11]. У даній роботі автор зупинився на модифікації лише двох видів – "низька" та "висока", ввівши модифікатор "дуже". Оскільки оцінювати масштабність й інтенсивність сигналів про загрозу кризи пропонувалось на основі відхилення значень фактичних показників від нормативних, то градація шкали, наведеної в таблиці, оснований на принципі, чим більше відхилення, тим більше вірогідність настання кризи.

Таблиця

Лінгвістична оцінка масштабності й інтенсивності сигналів про загрозу кризи [11]

№ п/п	Чисельне значення показника	Лінгвістична оцінка показника	Прогноз
1	До 10 %	Дуже низька	Потенційна криза
2	10 – 20 %	Низька	
3	20 – 40 %	Середня	Латентна криза
4	40 – 70 %	Висока	
5	70 – 100 %	Дуже висока	

Етап 5. Як уже зазначалось, для діагностики економічного стану підприємства на наявність латентної кризи необхідно сформулювати набір слабких сигналів про загрозу виникнення кризи на основі системи показників (x_i). Оцінку економічної стійкості за кожною групою показників можна здійснити за такою формулою:

$$Y_j = f_i(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n). \quad (3)$$

Відповідно загальна модель розвитку економічної стійкості підприємства має такий вигляд:

$$P_k = f_i(Y_1^k, Y_2^k, \dots, Y_n^k), \quad (4)$$

де k – аналізований період.

Відповідно прогнозна модель:

$$P_{k+1} = f_i(Y_1, Y_2, \dots, Y_n). \quad (5)$$

Результатом прогнозного моделювання для певного часового періоду є один із можливих інтервалів P_1, P_2, \dots, P_k динаміки. Прогнозна модель фактично складається із окремих підмоделей за допомогою введення додаткових фіктивних змінних "У" одного рівня.

Запропонований підхід до оцінки економічної стійкості підприємства дозволяє формувати модель не лише з урахуванням специфіки країни та самого підприємства,

періоду часу, але й із можливістю прогнозувати кризове явище, включаючи всі можливі сценарії розвитку подій.

Інформаційною базою для проведення аналізу стану економічної стійкості організації з метою виявлення латентної кризи є бухгалтерська і внутрішня звітність. Практичне застосування запропонованого прогнозного блоку, безумовно, не може здійснюватися без програмного забезпечення. Доцільніше розробляти не окрему програму, а структурну складову таких програм, як 1-С, Грос Би, Парус, Оракл та ін. Наукова новизна проведеного теоретичного дослідження полягає в тому, що автором закладені основи побудови економічного механізму прогнозування та швидкого реагування на подію настання кризи.

Таким чином, запропонована складову механізму антикризового управління дозволить своєчасно діагностувати загрозу кризи, визначивши одночасно її масштаб, а також визначити причини кризи, розробити і прийняти відповідні антикризові управлінські рішення, впровадити в дію і контролювати виконання антикризових рішень. Даний блок механізму антикризового управління дасть змогу підприємству не лише своєчасно діагностувати кризу, а й на основі отриманих результатів розробляти і впроваджувати заходи з її подолання, що, у свою чергу, дозволить уникнути процедури банкрутства і ліквідації підприємства. В подальшому в прогнозному блоці (через те, що значення фінансово-економічних показників можуть істотно розрізнятися) для характеристики економічної стійкості організації різного профілю і масштабів діяльності, навіть у межах однієї галузі, слід робити оцінку показників на основі вивчення динаміки відхилення показників за визначений період. Для цього має бути використаний індексний метод. Кожен аналізований показник становить індекс зміни якого-небудь показника, що характеризує стійкість організації.

Література: 1. Бартон И. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься / Бартон Л., Шерекир Г. – М.: ИД "Вильямс", 2003. – 156 с. 2. Бельх Л. П. Реструктуризация предприятия : [учебн. пособ.] / Бельх Л. П., Федотова М. А. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 399 с. 3. Квасніков В. П. Основні задачі розвитку та сучасний стан інтелектуального управління / В. П. Квасніков, О. В. Кочеткова, З. М. Сушко // Наукові праці ДонНТУ. – 2009. – № 16. – С. 147–151. 4. Женере Ж. Введение в экономику : [учебное пособие] / Женере Ж. – М.: Анор, 1995. – 192 с. 5. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – М.: ИНФРА-М, 1993. – 371 с. 6. Антикризисное управление : [учебное пособие] / под ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 432 с. 7. Дондуков А. Н. Антикризисное управление и реструктуризация предприятий в РФ / А. Н. Дондуков, Г. Б. Юн, Т. Ф. Рябова. – М.: Изд. дом "Грааль", 2001. – 464 с. 8. Зуб А. Т. Антикризисное управление : [учебное пособие для студентов вузов] / А. Т. Зуб. – М.: Аспект Пресс, 2006. – 319 с. 9. Салыга С. Я. Отдельные проблемы антикризисного управления предприятиями / Салыга С. Я., Орехов С. А., Медведев С. Ю. – М.: Диалог-МГУ, 2000. – 149 с. 10. Чернявский А. Д. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура / А. Д. Чернявский. – М.: Бек, 2002. – 544 с. 11. Броило Е. В. Управление экономической устойчивостью организаций сферы предпринимательства в условиях кризиса [текст] / Е. В. Броило // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера : Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2009. – № 1 – С. 19–42.

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Раєвнева О. В.

Стаття надійшла до редакції
26.04.2011 р.

УДК 316.334.23:332

Євсєєва О. О.

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ В МЕХАНІЗМІ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Анотація. Обґрунтовано методичні положення формування соціальної стратегії в механізмі реалізації регіональної політики України, виявлено пріоритетні напрями реформування соціальної сфери, визначено перспективи її розвитку і методи державного регулювання. Доведено актуальність і недостатню міру розробленості проблем розвитку соціального комплексу, що вимагає спеціальних наукових досліджень в області теорії і практики регулювання процесів у соціальній сфері.

Аннотация. Обоснованы методические положения формирования социальной стратегии в механизме реализации региональной политики Украины, выявлены приоритетные направления реформирования социальной сферы, определены перспективы ее развития и методы государственного регулирования. Доказаны актуальность и недостаточная степень разработанности проблем развития социального комплекса, что требует специальных научных исследований в области теории и практики регулирования процессов в социальной сфере.

Annotation. The methodical aspects of formation of social policies in the mechanism for implementing social policies Ukraine are justified, priorities for reforming the social sphere are identified, prospects for its development and methods of state regulation are identified. The actuality and not enough research of the problems of development of social complex are proved, that requires specific research in the theory and practice of management processes in social sphere.

Ключові слова: соціальна стратегія, соціально-економічний розвиток, механізм реалізації, регіон, регіональна політика.

Процес глобального реформування економіки України, що почався з виробничої сфери, нині усе більшою мірою набуває соціальної орієнтації, призводить до необхідності розробки механізмів ефективної взаємодії всіх секторів економіки у вирішенні соціальних проблем, створення адекватної економічної та правової бази для формування нових суб'єктів соціальної політики, формування системи соціального захисту населення. Ефективний розвиток соціального комплексу неможливий без урахування та вирішення таких проблем, як: поліпшення умов праці та екологічної обстановки; підвищення рівня життя населення, забезпеченості житлом, якості медичного обслуговування; регулювання зайнятості; застосування комплексу заходів із соціального захисту працівників; нормалізація процесу пенсійного забезпечення. Види діяльності соціальної сфери набувають у все більшого значення в розвитку громадського виробництва. Вони чинять безпосередній вплив на рівень добробуту, якість життя населення. Роз-

робка науково обґрунтованої стратегії управління соціальною сферою та соціальними процесами допоможе забезпечити вирішення економічних і соціальних завдань розвитку українського суспільства.

Проблеми управління соціальною сферою в період світової фінансової кризи, глобалізації бізнес-процесів, євроінтеграційного вектора розвитку економіки України займають важливе місце в системі розвитку громадських і відтворювальних відносин. Вирішення цих проблем вимагає комплексного підходу до коригування реформ, що проводяться, найважливішим елементом яких має стати реформування системи управління в соціальній сфері, що припускає формування нових принципів регулювання, а також розробку організаційно-економічного механізму реалізації соціальних стратегій розвитку.

Дослідження у вітчизняній літературі проблем, пов'язаних з особливостями функціонування соціальної сфери, часто носить поверхневий неглибокий характер, а використання багатого зарубіжного досвіду в розробці та реалізації соціальної політики вимагає його адаптації до українських умов. Необхідність розгляду цих проблем і розробки пропозицій для їх вирішення визначила актуальність даного дослідження.

Основною метою проведеного дослідження є розробка методичних положень формування соціальної стратегії в механізмі реалізації регіональної політики України, а також виявлення пріоритетних напрямів реформування соціальної сфери, визначення перспектив її розвитку та методів державного регулювання. Відповідно до певної мети дослідження автором були поставлені такі завдання: 1) виявити проблеми розвитку соціального комплексу України на сучасному етапі; 2) визначити пріоритетні напрями реформування соціальної сфери з метою підвищення ефективності діяльності держави в рамках соціального захисту населення; 3) виявити характерні риси соціальної політики як чинника соціальної стратегії економічного розвитку держави, провести аналіз існуючих моделей соціальної політики в різних країнах, визначити можливість застосування позитивного зарубіжного досвіду в українській практиці; 4) розробити механізм реалізації регіональних соціальних стратегій, який дозволить сформувати взаємопов'язані й адаптивні структури системи стратегічного управління соціальною сферою регіону.

Аналіз досліджень в області теорії та практики розвитку соціальної сфери в українській економіці, а також розробки та реалізації соціальної стратегії в Україні та сучасних умовах показав, що для вирішення завдань дослідження є певні наукові передумови.

Проблеми розвитку соціальної сфери знайшли відображення в наукових працях багатьох українських вчених. Вагомий внесок у розробку окремих аспектів цієї проблеми зробили В. Геєць [1], Т. Качала [2], В. Куценко [3], А. Мельник [4], С. Пакулін [5;6], О. Топчій [6] та ін. У той же час слід зазначити, що у більшості робіт досліджуються переважно мікроекономічні проблеми в соціальній сфері, при цьому недостатньо уваги приділяється питанням реалізації соціальної стратегії на національному та регіональному рівнях. Актуальність і недостатня міра розробленості проблем розвитку соціального комплексу вимагають, щоб вони стали об'єктом спеціального наукового дослідження в області теорії та практики регулювання процесів у соціальній сфері.

Держава є інститутом, покликаним забезпечувати соціальний компроміс. Особливо важливо це в умовах ринкової економіки, оскільки в ній діє об'єктивний закон диференціації виробників, спрямований на розширення суспільства, на посилення сильних економічних одиниць і послаблення слабких. Слабкі економічні одиниці стають

неконкурентоспроможними та витісняються зі своїх сегментів ринку. Виникає надмірно сильна диференціація населення, яка викликає соціальні конфлікти. Прояв незацікавленості держави в добробуті своїх громадян породжує адекватну реакцію у відповідь з їх боку, своєрідний соціальний нігілізм. У результаті посилюється схильність до збереження, що обмежує споживчий попит і, відповідно, сприяє стагнаційним процесам в економіці. Таким чином, забезпечення соціального компромісу є одним з найважливіших елементів збалансованості суспільства.

Ринкові відносини в соціальній сфері мають цілий ряд особливостей, що обумовлюють дію загальних законів економіки, а саме: високий динамізм, територіальна сегментація та локальний характер; висока швидкість обігу капіталу внаслідок коротшого виробничого циклу; перевага у виробництві послуг малих і середніх підприємств, їх висока чутливість до ринкової кон'юнктури у зв'язку з неможливістю транспортувати та складувати послуги, особливостями процесу надання послуг, пов'язаних з особистим контактом виробника та споживача; індивідуальність і нестандартність послуг, що надаються, і технологій у багатьох галузях, висока диференціація продукту в одній і тій же галузі; невизначеність результату при наданні послуг, наявність асиметрії інформації у виробника та споживача.

Теоретичні побудови, що стосуються дії ринкового механізму в соціальній сфері, мають чітке практичне застосування [7]. Існуюча неспроможність чисто ринкового механізму функціонування соціальної сфери внаслідок наявності тут природної монополії, побічних ефектів і громадських благ вимагає державного втручання в процеси, що протікають у цій сфері. При цьому набір методів державного регулювання досить широкий і включає директивне та індикативне управління установами державної власності; субсидування діяльності організацій, що задовольняють соціально значущі потреби; непряме регулювання діяльності організацій соціальної сфери через податкові, митні, орендні і тому подібні важелі.

Необхідність реформи соціального комплексу України досить обґрунтована в ряді програмних урядових документів. В якості головних напрямів реформи можна виділити такі: перетворення механізмів фінансування; введення нормативного порядку виділення бюджетних асигнувань з наступним переходом від прямого бюджетування соціальних установ до надання засобів їх безпосереднім споживачам; законодавче оформлення гарантованого мінімуму соціальних послуг, що надаються населенню на безкоштовній та пільговій основах; розширення джерел фінансування соціальних установ за рахунок розвитку добродійності, спонсорства та їх власної комерційної діяльності; сприяння цьому процесу за допомогою розширення податкових пільг для установ охорони здоров'я, освіти, культури та для фізичних і юридичних осіб, які передають цим установам фінансові кошти в порядку добродійності; розвиток недержавних форм обслуговування.

До перспективних напрямів розвитку соціального комплексу нині можна віднести такі: 1) державні гарантії фінансування розвитку соціального комплексу; 2) посилення контролю за витрачанням бюджетних коштів; 3) раціоналізація державного фінансування соціального комплексу на основі цільових програм; 4) впровадження процедури конкурсного розміщення державних замовлень, підтримка на конкурсній основі проектів і програм у соціальній сфері; 5) формування та розвиток системи непрямого фінансування розвитку соціального комплексу за рахунок більшої диференціації податкової політики, зокрема за рахунок розширення податкових пільг для некомерційних організацій і осіб, на добродійній основі засобів, що їм передаються; 6) некомерційна приватизація об'єктів соціальної сфери.

Особливості суспільства глобалізаційного періоду обумовлені цілим рядом обставин і чинників, що впливають на успішність соціально-економічних реформ, які проводяться, і формування нової системи суб'єктів соціальної політики. Перша особливість – це та, що не сформувалася в процесі реформ, але необхідна будь-якому суспільству, система соціально-економічних взаємин між різними об'єктами та суб'єктами соціальної політики. У сучасному українському суспільстві не інституціалізовано багато важливих соціально-економічних процесів. Недостатня інституціалізація соціальних процесів виражається в недостатньо відпрацьованій правовій базі соціального партнерства та взаємодії. Відсутні відповідні інфраструктурні підрозділи, в завдання яких входить здійснення соціальної взаємодії в умовах втрати державних форм соціального проектування. Друга важлива особливість сучасного українського суспільства – це збереження значних соціальних рудиментів, що прийшли в громадське життя з іншої соціально-економічної формації. Третя особливість полягає в тому, що за минулі роки економічного реформування у частини населення України вже сформувалося почуття соціальної відповідальності. Ця соціальна відповідальність передбачає досягнення самозабезпечення у низькодохідних групах населення і самозабезпечення, а також певної відповідальності за рішення ширшого кола питань у середньо- і високодохідних групах населення. Четверта складова, яка накладає відбиток на хід соціально-економічних процесів, – це відсутність взаємодії між окремими групами населення, соціальними інститутами, секторами в справі рішення наявних соціальних проблем.

Формування соціальної сфери з розрахунком на довгостроковий період здійснюється шляхом проведення державою та громадськими інститутами соціальної політики. При цьому основною ідеєю ринкової моделі соціальної політики є положення про необхідність посилення ринкових засад у соціальній сфері замість державного втручання. Це виражається, по-перше, в частковому роздержавленні соціальної сфери, по-друге, в розширенні застосування ринкових інструментаріїв у функціонуванні соціальних галузей. Друга основна ідея ринкової моделі соціальної політики – її селективність, вибірковість, орієнтація на чітко визначені групи населення або на окремі типові життєві ситуації, що вимагають допомоги з боку держави. Третя засаднича риса ринкової моделі соціальної політики – її орієнтація на традиційні цінності та соціальні інститути, такі, як родина, місцеві громади, неприбуткові організації. Теоретична думка та практика розвинених країн свідчать, що, розробляючи концепції соціально-економічного розвитку України, треба враховувати як позитивні, так і негативні сторони функціонування ринкового механізму, а також роль держави в регулюванні економічних і соціальних процесів.

При розробці соціальної політики в якості одного з найважливіших виникає питання про соціальні пріоритети, тобто такі соціальні завдання, які в цей конкретний момент є для суспільства найбільш актуальними та невідкладними, вимагають першочергового вирішення. Проблема пріоритетності цілей соціальної політики стоїть при будь-якому громадському устрою, при будь-якій моделі соціального регулювання, на будь-якому етапі розвитку цього суспільства. Ця важлива обставина обумовлена декількома постійно діючими фундаментальними причинами: 1) протиріччя між поточними та перспективними інтересами суспільства; 2) протиріччя між інтересами класів, соціальних груп і шарів населення.

Можна виділити такі основні принципи державної соціальної політики під час переходу до стійкого економічного зростання: 1) дотримання загальноприйнятих міжна-

родних норм і стандартів і, передусім, Загальної декларації прав людини, конвенцій і рекомендацій Міжнародної організації праці у сфері соціального захисту населення (принцип "відповідності міжнародним нормам"); 2) сприяння з боку держави зайнятості, отриманню доходу, що забезпечує гідне життя та відповідає трудовому вкладу, встановлення гарантій мінімального розміру заробітної плати, достатньої для покриття основних потреб населення, таких, як їжа, житло, освіта, здоров'я (принцип "преференційного регулювання"); 3) створення комплексних систем соціального забезпечення для непрацездатних і працездатних громадян, що не мають можливості здійснювати трудову діяльність через об'єктивні причини або що мають низькі прибутки (створення всеосяжної системи, яка нагадує "страхувальну сітку", що не дає людині впасти у безодню, якщо вона залишилась без коштів для існування (принцип "суцільної страховки")); 4) забезпечення солідарності між працюючими і безробітними, здоровими та хворими і тому подібне, що припускає розумну централізацію засобів і їх перерозподіл для забезпечення тих, хто без них не спроможний існувати (принцип "солідарності"); 5) здійснення диференціації умов і норм соціальних виплат (пенсій, соціальних виплат і тому подібне) громадянам, з урахуванням їх трудового вкладу, причин та ступеня непрацездатності, ступеня потреби в соціальній допомозі та інших чинників (принцип "персоніфікації"); 6) розмежування компетенції держави та її суб'єктів у сфері соціального забезпечення громадян.

У системі реалізації соціальної політики держави особливе місце займає соціальна стратегія, спрямована на досягнення розширеного відтворення усіх членів суспільства. Соціальна стратегія є концентрованим втіленням потреб й інтересів людей у сфері соціальних відносин і умов їх життєдіяльності. Існує діалектичний взаємозв'язок між економічною і соціальною стратегіями. Економічна стратегія спрямована на регулювання діяльності людей щодо створення матеріальних і духовних благ як найважливішої умови росту народного добробуту; соціальна стратегія пов'язана з дією на стосунки між людьми із використанням ними матеріальних і духовних благ в інтересах усебічного вдосконалення всіх членів суспільства. У соціальній стратегії держави можна виділити два основні структурні елементи, по яких здійснюється регулювання соціальних процесів. Це стратегія у сфері громадського добробуту та стратегія підтримки соціально незахищених груп населення. У вузькому сенсі під соціальною стратегією розуміють перерозподіл прибутків. У широкому сенсі соціальна стратегія включає різні аспекти цивільної та трудової дисципліни, а також практичної соціальної роботи.

Обґрунтування теоретичних положень, що визначають суть регіональної соціальної стратегії в умовах глобалізації економіки з урахуванням світової фінансової кризи, дозволяють зробити такі висновки:

значення соціальної стратегії в регіоні полягає в тому, що вона, виконуючи функції цільової орієнтації регіональної соціально-економічної системи, регулює увесь комплекс соціальних процесів і відносин між населенням конкретного регіону України;

ефективна соціальна стратегія в регіоні в сучасних умовах забезпечується: комплексом заходів і дій, спрямованих на подолання складної демографічної ситуації; створенням дієвої системи охорони здоров'я та захисту довкілля регіону; формуванням результативної політики зайнятості населення; встановленням прийнятної рівня життя для населення конкретного регіону;

формування механізму соціального захисту населення регіону можливо при виборі конкретної моделі соці-

ального забезпечення в регіоні, що дозволяє забезпечити незаможні категорії населення мінімальним набором життєвих благ;

успішні ринкові перетворення в регіонах залежать значною мірою від розробки сітки соціальної безпеки як комплексу соціальних програм, спрямованих на надання трансфертних платежів малозабезпеченим верствам населення за допомогою систем соціального страхування та прямої державної допомоги;

реформування соціальної сфери регіону має бути засноване на створенні механізму соціального захисту населення, що адекватно реагує на будь-які соціально-економічні зміни як в цілому в країні, так і в конкретному регіоні.

Механізм формування ефективної регіональної соціальної стратегії необхідно виділяти із загального механізму управління соціальною сферою у вигляді відособлених частин з тією умовою, щоб проаналізувати ступінь взаємодії складових елементів, установити спрямованість дії окремих частин цього механізму, відхилення в раніше обґрунтованих нормах і нормативах споживання ресурсів, а також у кількісних оцінках міри неузгодженості вказаних взаємодій, що порушують раніше прийняті співвідношення та зваженість у діях різної спрямованості на розвиток соціальних процесів і коригувань, що вимагають від керівного органу регулюючих й оновлюючих оптимальну структуру економічних, нормативно-правових, фінансово-інвестиційних, організаційних заходів, що направляють і орієнтують стадії, етапи розвитку в досягненні соціально-економічної результативності.

Механізм формування регіональної соціальної стратегії є комплексом методів і способів правової, економічної, фінансової, організаційної, інвестиційної і інших спрямованостей, структурно-блочних, економіко-математичних, експертних прийомів, стратегічних рішень, послідовностей, процедур для здійснення в практичних цілях раціональної орієнтації функціонування та розвитку соціального процесу в регіоні.

У зв'язку з цим необхідно враховувати, що механізм формування регіональної соціальної стратегії припускає такі заходи:

розробку та реалізацію довгострокових цільових програм, що забезпечують соціальну переорієнтацію і структурну перебудову регіональної економіки;

зміну механізмів формування в діяльності економічних органів влади та громадських інститутів (основні з них можуть носити недержавний характер і залежати економічно та організаційно від ефективності їх діяльності з обслуговування виробників і споживачів, а ті, що безпосередньо є державними, мають бути підпорядковані та підконтрольні законодавчій владі та її відповідним структурам (комітетам, комісіям Верховної Ради України));

селективне регулювання (фіскальна, кредитна, грошова політика держави, нормативи) має бути включене в структуру регіональної соціальної стратегії та служити засобом її реалізації, узгоджуючись за цілями, об'єктами, етапами, при цьому доцільно здійснювати непряме державне регулювання, орієнтоване на вибірково підтримку найбільш важливих напрямів розвитку соціальної сфери.

Дотримання методологічної та методичної єдності в процесі формування регіональної соціальної стратегії та планів соціально-економічного розвитку регіонів, а також розробка організаційно-економічного механізму формування регіональної соціальної стратегії робить об'єктивно можливим:

створювати основи та вимоги до національно-територіальної компоненти соціального стандарту єдиної для всіх установ соціальної сфери;

своєчасно сформувати регіональні комплексні цільові стратегії розвитку соціальної сфери, скоординовані за ступенем важливості (рангом), черговістю, розробкою, термінами, реалізацією та бюджетними ресурсами, що виділяються;

здійснити підготовку планів діяльності кожної установи, підприємства, організаційно-правової структури як частини загальних планів і стратегій розвитку соціальної сфери в регіоні;

запропонувати найбільш сучасний і швидкодіючий вид забезпечення реалізації регіональної соціальної стратегії, наприклад, такий, як інформаційний, нормативно-правовий, організаційний, науково-методичний єдиний для всіх об'єктів соціальної сфери, розташованих на території регіону;

проводити єдиний маркетингові дослідження з вивчення ринків праці та соціальних послуг у повному об'ємі на основі створення єдиної регіональної (місцевої) служби маркетингових досліджень та відповідних служб з обробки, аналізу отриманої маркетингової інформації, за оцінкою та прогнозуванням ситуації на ринках, що аналізуються;

створити єдиний орган управління, що координує реалізацію регіональної соціальної стратегії у вигляді регіонального центру, очолюваного радою директорів, і що включає переробку інформації, складається з інформаційно-старанного підрозділу, різних служб і консультантів з проблем раціонального забезпечення розвитку соціальних процесів, маркетингових досліджень;

раціоналізувати діяльність органів управління соціальною сферою на відповідному рівні, виходячи з виконання стратегічних і пріоритетних завдань;

використовувати прогнози оцінки розвитку мікросередовища території регіону для розробки конкретних цільових соціальних програм, що дозволяють намітити в узагальнюючому вигляді комплекси необхідних заходів, детальний аналіз яких має бути здійснений на регіональному та локальному рівнях;

визначити та регулювати пропорційні частки видів соціальних послуг;

розробити заходи щодо стимулювання ринків праці з метою підвищення зайнятості населення та залучення нових джерел фінансування процесу розвитку соціальної сфери регіону;

установити потенційні можливості усієї регіональної системи управління соціальними процесами в задоволенні перспективних потреб населення в нових або модифікованих соціальних послугах.

Отже, можна зробити такі висновки:

1. Соціальна стратегія виконує функції цільової орієнтації регіональної соціально-економічної системи і регулює увесь комплекс соціальних процесів та відносин між населенням конкретного регіону України.

2. Механізм формування соціальної стратегії регіону дозволяє сформувати взаємопов'язані й адаптивні структури системи стратегічного управління соціальною сферою регіону, а також розробити скоординовану стратегію управління регіональним комплексом.

3. Для конкретних установ соціальної сфери створення регіонального центру управління може дозволити сформувати систему випереджаючого управління, яка повинна виконувати такі завдання, як: створення зразкових планів розробки та реалізації перспективних видів соціальних послуг, попит на які є таким, що росте; оперативне реагування на зміну поточних потреб цільових ринків на основі розробки додаткових соціальних послуг; розподіл ресурсного потенціалу між перспективними видами соціальних послуг; визначення перспективних напрямів розвитку установ і підприємств соціальної сфери на основі

використання інформації про тенденції зміни територіальних ринків соціальних послуг; розробка економічних і організаційних заходів із підвищення рівня конкурентоспроможності установ соціальної сфери.

Література: 1. Перехідна економіка / В. М. Гесьць, С. Г. Панченко, Е. М. Лібанова та ін. ; за ред. В. М. Гейця. – К. : Вища школа, 2003. – 591 с. 2. Качала Т. М. Територіальна організація житлово-комунального господарства України: методологія, практика та механізм регулювання : дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : 08.10.01 / Т. М. Качала ; НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України. – К., 2002. – 554 с. 3. Куценко В. І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) / В. І. Куценко. – Ніжин : Аспект-поліграф, 2008. – 818 с. 4. Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін : монографія / за ред. докт. екон. наук, проф. А. Ф. Мельник. – Тернопіль : ТНЕУ, "Економічна думка", 2009. – 528 с. 5. Пакулін С. Л. Регіональна соціальна політика як інструмент ефективного економічного розвитку в умовах глобалізації / С. Л. Пакулін // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. Вип. 264 : в 9 т. Т. I. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. – С. 41–45. 6. Топчій О. О. Сучасний стан і тенденції розвитку соціального комплексу Харківського регіону / О. О. Топчій, С. Л. Пакулін // Materialy V Miedzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji ["Strategiczne pytania światowej nauki – 2009"], 07–15 lutego 2009 roku. Vol. 4. Ekonomiczne nauki. – Przemysł : Nauka i studia, 2009. – S. 91–93. 7. Євсєєва О. О. Основи та проблеми сегментування ринку в Україні / О. О. Євсєєва // Економіка розвитку : науковий журнал. – 2010. – № 3(55). – С. 53–56.

Рецензент
докт. екон. наук,
доцент Гавкалова Н. Л.

Стаття надійшла до редакції
05.04.2011 р.

УДК 662.6:536

Локтев Э. М.
Захарченко Д. А.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В УКРАИНЕ

Аннотация. Рассмотрены источники энергоресурсов для отопления, их достоинства и недостатки. Изложены виды альтернативных источников энергетических ресурсов и перспективы их использования в Украине. Рассмотрен опыт европейских стран использования возобновляемых источников энергоресурсов. Выполнен анализ эффективности переоборудования бюджетных учреждений на альтернативные источники получения тепловой энергии. Высказаны предположения авторов относительно развития альтернативной энергетики в Украине.

Анотація. Розглянуто джерела енергоресурсів для опалення, їх переваги і недоліки. Викладено види альтернативних джерел енергетичних ресурсів та перспективи їх використання в Україні. Розглянуто досвід європейських країн застосування поновлюваних джерел енергоресурсів. Виконано аналіз ефективності заміни устаткування в бюджетних установах на альтернативні джерела одержання теплової енергії. Висловлено припущення авторів щодо розвитку альтернативної енергетики в Україні.

Annotation. The sources of power resources for heating, their advantages and lacks are considered. The kinds of alternative sources of power resources and prospect of their use in Ukraine are stated. The experience of the European countries of use of renewed sources of power resources is considered. The analysis of efficiency of re-equipment of budget establishments on alternative sources of reception of a thermal energy is executed. The assumptions of the authors, concerning development of alternative power in Ukraine are stated.

Ключевые слова: теплоснабжение, возобновляемые энергетические ресурсы, альтернативные источники тепловой энергии, геотермальная энергия, солнечная энергия, биомасса.

Нерациональное и неэффективное использование топливно-энергетических ресурсов является одной из острых проблем отрасли теплоснабжения. Стратегическая задача Украины – снижение энергетической зависимости от поставок органического топлива, которое составляет более чем 60 %. В структуре потребления первичной энергии первое место занимает природный газ, цена которого постоянно растет.

Теплоснабжение в Украине является технически отсталым сектором экономики с многими проблемами, которые в последнее время особенно заострились. Основной проблемой выступает низкая энергоэффективность отрасли. Отсутствие инвестиций в отрасль привело к значительному ухудшению технического состояния основных фондов, увеличению удельных затрат материальных и энергетических ресурсов. От успешного решения данных проблем зависят как качество теплоснабжения, так и состояние окружающей среды.

Традиционные централизованные источники теплоснабжения характеризуются низкой энергетической и экологической эффективностью, большими потерями теплоты в тепловых сетях – при норме 8 % они достигают 20 % и выше. Следует учитывать, что потребность в энергии возрастает, стоимость энергоносителей возрастает, запасы органического топлива исчерпываются, а разрушение озонового слоя угрожает катастрофой человечеству.

Основными потребителями тепловой энергии являются жилищно-коммунальный сектор (44 %) и промышленность (35 %), другие области экономики вместе потребляют около 21 % тепла [1].

В ближайшей перспективе перед Украиной стоит задача снижения потребления энергетических ресурсов, в том числе за счет перехода на использование возобновляемых альтернативных источников.

Целью данной статьи является определение наиболее эффективного источника отопления с учетом его доступности, относительной дешевизны и экологичности.

Основная задача данной статьи – анализ существующих альтернативных источников энергетических ресурсов и возможность их использования на территории Украины.

Объектом исследования являются источники получения тепловой и электрической энергии.

Одним из основных направлений экономии топливно-энергетических ресурсов выступает децентрализация теплоснабжения, то есть замена систем отопления с районными и квартальными котельными на домовые системы, а также автономное теплоснабжение [2].

К основным преимуществам децентрализованного и автономного теплоснабжения относят:

- уменьшение (до 40 %) потерь тепла за счет полного отказа или частичного уменьшения протяжности внешних тепловых сетей – источников больших потерь тепла;
- уменьшение (до 15 %) потерь тепла за счет более полного соответствия между режимами его производства и потребления;
- гораздо более низкая стоимость тепла;
- сокращение капитальных затрат на строительство систем;
- упрощение процессов регулирования и управления тепловым режимом систем теплоснабжения.

Вторым перспективным направлением является применение альтернативных источников энергии.

Энергетические ресурсы Земли, которые в соответствии с данными Мирового энергетического совета классифицированы на 16 видов, можно выделить в отдельные группы:

1. По уровню освоения и распространения энергетических технологий их использования: традиционные и нетрадиционные.

2. По природе и периодичности образования: возобновляемые (постоянно существуют в природе) и невозобновляемые (источники энергии образуются на протяжении больших отрезков времени).

К традиционным энергоресурсам принадлежат все источники энергии, которые являются первичными источниками энергии современной традиционной энергетики, это все невозобновляемые источники энергии, а также некоторые виды возобновляемых источников энергии: дрова и гидроэнергия больших водотоков.

К нетрадиционным энергоресурсам принадлежат все виды возобновляемых источников энергии: биомасса (за исключением дров), солнечная энергия, ветровая энергия, геотермальная энергия, тепловая энергия океана, гидроэнергия притоков, волн, водотоков (за исключением гидроэнергии больших водотоков) [3].

Возобновляемые источники энергии – те, восстановление которых постоянно осуществляется в природе (солнечное излучение, биомасса, ветер, вода рек и океанов, гейзеры) и которые существуют на основе постоянных или периодически возникающих в природе потоков энергии (гравитационное взаимодействие Солнца, Луны и Земли, следствием которого являются морские приливы и отливы; тепловая энергия ядра Земли, а также химических реакций и радиоактивного распада в ее недрах, геотермальная энергия источников горячей воды – гейзеров). Кроме естественных источников возобновляемых энергоресурсов, в настоящее время все большее значение приобретают антропогенные, к которым принадлежат тепловые, органические и другие отходы деятельности человечества.

Невозобновляемые источники энергии – это естественно образованные и накопленные в недрах планеты запасы веществ, способных при определенных условиях освободить энергию, которая содержится в них. Такими являются: ископаемое органическое топливо (уголь, нефть, природный газ, торф, горючие сланцы) и ядерное топливо [4].

На сегодняшний день для создания тепловой энергии в основном используются такие виды топлива, как: природный газ, уголь, мазут, электричество.

За счет собственной добычи ископаемого органического топлива Украина может обеспечить свои нужды лишь частично: нефти – на 10 – 12 %, природного газа – на 20 – 25 %, угля – на 85 – 90 %. Основной собственный энергоноситель – уголь, ресурсы которого составляют 117,1 млрд т [5].

Природный газ используется для теплоснабжения коммунально-бытовых, коммерческих и промышленных потребителей. Украина использует до 100 млрд м³ природного газа в год, из которых собственная добыча составляет около 22 млрд м³. До 2030 года планируется увеличить добычу природного газа на 4,5 млрд м³. Разведка запасов природного газа ведется в Черном море, Полтавской, Черниговской и Харьковской областях, в Карпатском регионе. Разведанные запасы газа в Украине составляют 1,1 трлн м³. По оценкам специалистов, при современном уровне добычи разведанных запасов газа хватит на 50 лет. Значительные объемы газа сосредоточены в нефтяных месторождениях (сопутствующие газы) и угольных шахтах (шахтный метан) [6].

Снижение уровня энергетической зависимости от внешних поставок природного газа можно достичь за счет увеличения использования собственного угля. Это единственный вид топлива, геологических запасов которого в Украине достаточно для удовлетворения нужд тепловой энергетики и сырьевого обеспечения ряда областей промышленности. Его прогнозные запасы оцениваются в 117,5 млрд тонн, из них разведанных – 56,7 млрд тонн. Доля угля при производстве тепловой и электрической энергии в Украине составляет 45,9 % (в Польше – 95 %), а для нужд коммунального хозяйства – 3,4 % [7].

К недостаткам использования угля для теплоснабжения можно отнести: необходимость пополнения и хранения запаса топлива на участке, регулярно очищать трубы, колосники и топки от продуктов горения, сложность в применении автоматики для повышения эффективности системы отопления [8].

Котлы на мазуте очень близки по производительности и экономичности к газовым. Отопление котлами на жидком топливе – самое независимое, но довольно дорогое по затратам на эксплуатацию и стартовым затратам на оборудование. К преимуществам использования мазута для отопления можно отнести: достаточно высокий ККД, полная автоматизация процессов сжигания топлива, возможность быстрого перехода на газ при газификации данной местности [9].

К недостаткам использования мазута относятся: высокая стоимость энергоносителя, взрывоопасность, увеличение капитальных затрат, связанное с необходимостью устройства емкостей для хранения топлива [10].

Электроотопление является альтернативным видом отопления, становится все более актуальным при условии надежного электроснабжения [11].

В "Энергетической стратегии Украины на период до 2030 года" подчеркивается, что с целью оптимизации режимов производства электрической энергии и повышения коэффициента использования мощностей атомных энергоблоков путем увеличения потребления электроэнергии в часы "ночного провала" целесообразно поэтапно заменять газовый нагрев системами аккумуляторного электронагрева, которые являются потребителями-регуляторами, обеспечив оптимальное управление зонными и дифференцированными тарифами на электрическую энергию. Это разрешит существенным образом снизить объемы потребления природного газа на нужды отопления [12].

Установки для электроотопления можно разделить на 2 основных типа: конвекционные и аккумуляторные.

Принцип работы этих установок идентичный, а основное отличие заключается в режиме работы, а именно во времени подключения к энергосистеме. С экономической стороны, электрический обогрев (не аккумуляторный) признается наиболее дешевым относительно инвестиционных затрат, в то же время эксплуатационные затраты довольно высокие, если не используется тройной тариф оплаты за электроэнергию. Аккумуляционные нагревательные приборы дороже на этапе инвестиций, но позволяют использовать дешевую ночную электроэнергию и поэтому дешевле в эксплуатации [13].

Достоинством аккумуляторных обогревателей является то, что они накапливают значительное количество тепла ночью, когда тариф на электроэнергию ниже, чем днем, а отдают его на протяжении дневного времени. Максимальное время работы в режиме потребления энергии – 8 часов (с 23.00 до 7.00), а время отдачи тепла аккумуляторным блоком – 16 часов [14].

Большинство промышленно развитых стран мира давно применяют многотарифную систему учета потребления электроэнергии по периодам времени. В нашей стране такой подход закреплен постановлением Национальной комиссии регулирования электроэнергетики Украины от 10.07.2002 г. № 758. Ночной тариф (с 23.00 до 7.00) может составлять от 0,7 до 0,4 стоимости дневного тарифа в зависимости от выбора условий учета электроэнергии потребителем.

При наличии прибора учета потребления электроэнергии по периодам времени суток расчеты проводятся:

- по двухзонному тарифу: 70 % тарифа во время ночной минимальной нагрузки энергосистемы (с 23.00 до 7.00); полный тариф (с 7.00 до 23.00);
- по трехзонному тарифу: полный тариф в полупиковый период (с 7.00 до 8.00, с 11.00 до 20.00 и с 22.00 до 23.00); 40 % тарифа во время ночной минимальной нагрузки энергосистемы (с 23.00 до 7.00); 150 % тарифа во время максимальной нагрузки энергосистемы (с 8.00 до 11.00 и с 20.00 до 22.00) [15].

Рост цен на традиционные энергоресурсы, существующая экологическая нагрузка побуждают к использованию нетрадиционных и возобновляемых источников энергии.

Эффективному использованию солнечной энергии в Украине оказывают содействие климатические и географические условия: продолжительность солнечного сияния составляет 1750 – 2550 часов на год, а суммарная интенсивность солнечной радиации 0,92 – 1,23 Гкал/м² горизонтальной поверхности, что является основанием для внедрения и эксплуатации гелиосистем. Наибольшим техническим потенциалом солнечной энергии обладают Одесская, Херсонская, Днепропетровская, Запорожская, Харьковская, Донецкая области и АР Крым.

Перспективным направлением энергосберегающей политики является использование геотермальной энергии для отопления и кондиционирования воздуха в жилых и общественных сооружениях в городах и сельской местности, а также технологическое использование глубинной теплоты Земли в разных областях промышленности и сельского хозяйства [16].

Работы по проблемам геотермальной энергетики проводятся в 58 странах мира. Национальные программы развития геотермальной энергетики разработаны и выполняются в США, Японии, Китае, Исландии и Филиппинах. За последние десять лет прирост установленной мощности геотермальных энергоустановок в мире достиг 16,7 %.

Украина имеет значительный потенциал геотермальной энергии. Утвержденные Министерством экологии и природных ресурсов Украины потенциальные геотермальные ресурсы составляют 27,3 млн м³/сут. теплотехнических

вод, а их теплоэнергетический потенциал с учетом особенностей термальных вод как теплоносителя – 84 млн Гкал/год. Годовой технически достижимый энергетический потенциал геотермальной энергии в Украине является эквивалентным 12 млн т условного топлива (у. т.), а его использование позволит сэкономить около 10 млрд м³ природного газа. Наиболее перспективными районами являются Закарпатье, Прикарпатье, Харьковская, Полтавская, Донецкая, Луганская, Черниговская области, АР Крым [17].

Чрезвычайно важным для Украины является масштабное применение технологий использования биомассы. Биомасса – это углеводосодержащие органические вещества растительного и животного происхождения, которые имеют энергетическую ценность и могут быть использованы как топливо.

В Европе часть биомассы в общем объеме потребления первичных энергоносителей составляет больше 3 %, а в Украине – 0,5 %, в то время как энергетический потенциал составляет приблизительно 12 %. Отдельные страны значительно превышают этот показатель: Финляндия – 23 % (мировой лидер), Швеция – 18 %, Австрия – 12 %, Дания – 8 %, Германия – 6 % [18].

Украина владеет значительным потенциалом биомассы, доступной для производства энергии. Согласно экспертным оценкам, выполненным по официальным статистическим данным 2009 года, теоретический потенциал биомассы у Украины составляет около 50 млн т у. т., технически достижимый – 36 млн т у. т., экономически целесообразный – 27 млн т у. т. [19].

Основными составляющими потенциала являются сельскохозяйственные отходы и энергетические культуры. Среди сельскохозяйственных отходов наибольший экономический потенциал имеют отходы производства подсолнечника (2,86 млн т у. т.), отходы производства кукурузы (2,79 млн т у. т.) и древесины (1,48 млн т у. т.). Экономический потенциал энергетических культур больше, чем сельскохозяйственных отходов.

Наибольший технически-достижимый энергетический потенциал биомассы в Днепропетровской (2,20 млн т у. т.), Запорожской (2,14 млн т у. т.), Одесской (1,98 млн т у. т.), Кировоградской (1,88 млн т у. т.), Винницкой (1,84 млн т у. т.), Полтавской (1,81 млн т у. т.), Николаевской (1,75 млн т у. т.) и Донецкой (1,62 млн т у. т.) областях. На Востоке Украины наибольшим потенциалом обладает биомасса из подсолнечника, где лидером является Донецкая, Днепропетровская, Запорожская и Луганская области, а на Западе страны наибольшим потенциалом обладает биомасса из отходов древесины, лидерами которой является Волынская, Закарпатская, Тернопольская и Львовская области [20].

По площади Украина занимает восьмое место в Европе с лесным фондом в 15,7 % своей территории. За последние 50 лет лесистость выросла в 1,5 раза, а запас древесины – в 2,5 раза и достиг 1,8 млрд м³. Потенциал древесной биомассы, который может быть использован для энергетических целей, составляет 2,13 млн т у. т. [21].

Одним из путей эффективного использования данных вторичных ресурсов для обеспечения топливом котельных является выпуск топливных гранул и брикетов. Топливные гранулы – топливо с однородным качеством и высокой калорийностью. Их изготавливают путем прессования без использования вяжущих, что делает их безвредными для окружающей среды. Топливные брикеты по составу такие же, как и гранулы, но большие по размерам. Учитывая их больший размер и высокую температуру сгорания, брикеты применяются в основном в больших отопительных системах (свыше 500 кВт).

Впервые производство гранул в 1947 году в США организовал выходец из Баварии Рудольф Гуннерман для экономии на перевозке древесных отходов. Потом производством пеллет заинтересовались и с целью отопления. Современная история топливных гранул начинается в Европе, а именно в Швеции, где в 1984 – 1988 годах начинают вырабатывать пеллеты из отходов деревообработки для отопления. Сейчас потребление топливных гранул и брикетов как вида топлива возрастает быстрыми темпами. Котельные на биотопливе используются в Европе и Японии интенсивно. Так, в Германии работает около миллиона котельных на топливных гранулах и тратится около 4 млн т пеллет ежегодно. Потребление топливных брикетов и гранул в Швеции ежегодно растет на 30 % согласно правительственной программы [22].

Для сравнения разных видов энергоресурсов с целью удовлетворения тепловых потребностей в лицее № 71 им. П. Ф. Батулы г. Донецка авторами была составлена таблица.

Таблица

Сравнительная характеристика энергоресурсов

Вид топлива	Капитальные вложения, тыс. грн	Расход в год	Стоимость топлива, грн	Затраты в год, тыс. грн	Приведенные затраты, тыс. грн
Брикеты, т	307,969	157,5	650,00	102,375	122,906
Газ, Гкал	679,326	693	278,80	193,208	238,497
Тепловой насос, Гкал	995,892	458	127,21	58,262	124,655
Электрообогрев, кВт	2099,683	562320	0,19	106,841	246,820

Централизованное теплоснабжение для бюджетных учреждений в г. Донецке в 2009 – 2010 г. осуществляется по тарифу 412 грн/Гкал. Анализируя данные, приведенные в таблице, можно сделать следующий вывод: на основании показателя "затраты в год" все альтернативные виды топлива являются эффективными, так как затраты на централизованное теплоснабжение в 2008 – 2009 гг. составляли 201,053 тыс. грн, а в 2008 – 2009 гг. – 234,567 тыс. грн.

Наиболее капиталоемким является электрическое отопление, которое требует 2 099,693 тыс. грн, это связано с тем, что оборудование (аккумуляторные установки) производится в Польше и России, так же необходимо выполнить замену трансформатора и прокладку новых мощных кабелей. Наименьшие капитальные затраты требуют применение для отопления топливных брикетов (307,969 тыс. грн). Теплоснабжение тепловыми насосами имеет самые минимальные годовые затраты, начальные капитальные затраты занимают второе место. Еще один недостаток имеется у этого источника – недостаточное количество земли для прокладки необходимых коммуникаций. Таким образом, этот достаточно привлекательный способ не во всех случаях может быть реализован. Следовательно, из трех технически возможных к реализации источников автономного теплоснабжения наиболее эффективным является применение в качестве топлива топливных брикетов.

Выполненный анализ источников тепловой энергии и затрат, которые необходимы для их внедрения на базе лицея № 71 им. П. Ф. Батулы г. Донецка, позволяет сделать вывод о том, что наиболее дорогим источником по приведенным затратам выступает газ. Из альтернативных источников является электрообогрев, тепловой насос имеет относительно небольшие приведенные затраты, но имеет

технические проблемы для реализации, самым оптимальным вариантом выступает использование топливных брикетов, что является эффективным с точки зрения как годовых, так и приведенных затрат.

Принимая во внимание европейский опыт использования альтернативных источников топлива и потенциал, которым обладает Украина, по мнению авторов, необходимо увеличить финансирование как научных разработок по повышению эффективности использования возобновляемых источников, так и непосредственно реализацию таких проектов. Это позволит в ближайшем будущем повысить энергетическую безопасность страны и заработать дополнительные средства на экспорте энергетических ресурсов.

Литература: 1. Самойленко І. О. Характеристика паливного-енергетичного комплексу України : конспект лекцій до вивчення базових тем дисциплін для студентів 3 курсу денної і заочної форм навчання за напрямом підготовки 0502 (6.030601) "Менеджмент" / І. О. Самойленко. – Х. : ХНАМГ, 2009. – 132 с. 2. Про теплопостачання : Закон України від 5 квітня 2005 року № 2509-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua – 2010. 3. Маляренко В. А. Енергетика і навколишнє середовище / В. А. Маляренко. – Х. : САГА, 2008. – 364 с. 4. Свистухін Д. Проблеми і перспективи роботи в 2005 році підприємств комунальної теплоенергетики України, які співпрацюють з ДП "Газ Тепло" НАК "Нафтогаз України" / Д. Свистухін // Вісник НГСУ. – 2005. – № 1. – С. 29–31. 5. Зеркалов Д. В. Енергозбереження в Україні: у 5-ти книгах. Кн. 2. Організація використання енергоресурсів : довідник / Д. В. Зеркалов. – К. : Основа, 2009. – 274 с. 6. Енергозбереження та пом'якшення змін клімату : посібник з пом'якшення змін клімату і раціонального використання енергії та ресурсів для учнів загальноосвітніх навчальних закладів / А. В. Праховник, С. М. Іншеков, В. І. Дешко та ін. – К., 2008. – 120 с. 7. Зеркалов Д. В. Енергозбереження в Україні : у 5-ти книгах. Кн. 4. Використання палива та енергії : довідник / Д. В. Зеркалов. – К. : Основа, 2009. – 125 с. 8. Какой вид топлива или энергии выбрать [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kolodec.ru/ot/toplive.html> – 2010. 9. Теплообеспечение на жидком топливе. Современные тенденции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://teplo.com/otoplenie_review151.html – 2010. 10. Отопление на жидком топливе [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.eco-therm.ru/montaj/otoplenie/otoplenie_na_jidkom_toplive/ – 2010. 11. Нормативна база та досвід застосування електроопалення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mnenie.dp.ua/2009/06/19/avtonomka-3/> – 2010. 12. Немчинский О. Теплонакопители: тепло без лишних затрат / О. Немчинский // ТехСовет. – 2006. – № 8. – С. 6. 13. Опаловальные котлы Автономной системы теплопостачання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://budivnitstvo.com/inzhenernii-sistemi/ventilyatsiya-ta-opalennya/opalyvalni-kotli-avtonomnoyisistemi-teplopostachannya> – 2010. 14. Що потрібно знати про обігрівання приміщень та будинків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pro-term.com.ua/UKR/Information-/Info_ukr.html – 2010. 15. Розміри діючих тарифів на електроенергію на травень 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oblenergo.kharkov.ua/tarif.htm> – 2010. 16. Шидоковський А. К. Енергоефективність та відновлювальні джерела енергії / А. К. Шидоковський. – К. : Українські енциклопедичні знання, 2007. – 560 с. 17. Геотермальна енергетика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naer.gov.ua/ru/vozobnovlyae-maya-energetika/geotermalna-energetika> – 2010. 18. Концепція "неатомного" шляху розвитку енергетики України / Г. Г. Гелетуша, Т. А. Железна, Г. Н. Голубовська-Онїсімова та ін. – К. : ВЕГО "МАМА-86", Національний екологічний центр України,

Екоклуб, ДГЕО "Голос Природи", ЕКЦ "Бахмат", 2006. – 45 с. 19. План дій по біомасі для України. Співробітництво Нідерланди-Україна. – К. : НТЦ "Біомаса", 2009. – 44 с. 20. Енергетичний потенціал відновлювальних та нетрадиційних джерел енергії України: енергія вітру, сонячна енергія, енергія малих рік, енергія біомаси [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.textreferat.com/referat-5224.html> – 2009. 21. Олійник Е. Європейський опыт использования древесины для теплоснабжения / Е. Олійник // Коммунальное хозяйство. – 2008. – № 2(10). – С. 30–33. 22. Пеллеты – альтернативное топливо будущего? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://bioresurs.com.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=9&Itemid=10&exnsid=94 – 2010.

Рецензент
докт. экон. наук,
доцент Гавкалова Н. Л.

Стаття надійшла до редакції
20.04.2011 р.

УДК 336.22

Ерфорт І. Ю.
Ерфорт Ю. О.

АНАЛІЗ СИСТЕМИ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ

Анотація. Виконано порівняльний аналіз положень Податкового кодексу та діючих в Україні стандартів бухгалтерського обліку в частині, що стосується системи амортизації основних засобів. Оцінено вплив нової системи податкової амортизації на інвестиційні можливості підприємства та організацію обліку основних засобів.

Анотация. Выполнен сравнительный анализ положений Налогового кодекса и действующих в Украине стандартов бухгалтерского учета в части системы амортизации основных средств. Оценено влияние новой системы налоговой амортизации на инвестиционные возможности предприятия и организацию учета основных средств.

Annotation. A comparative analysis of conditions of the Tax code and valid accounting standards in Ukraine regarding amortization system of a fixed capital is carried out. Influence of the new tax amortization system upon investment possibilities of enterprises and organization of accounting of a fixed capital is valued.

Ключові слова: амортизація основних засобів, метод нарахування амортизації, класифікація основних засобів, строк амортизації основних засобів, інвестиції в основний капітал.

Світова фінансово-економічна криза унаочнила неприйнятність для вітчизняної економіки моделі економічного зростання, орієнтованої на експорт матеріально- та енерго-сировинної продукції низького рівня переробки. З огляду на внутрішні реалії та провідні тенденції розвитку світової економічної системи перехід до інноваційного розвитку національної економіки, на думку провідних науковців [1, с. 36], потребує невідкладного розв'язання проблем кардинального підвищення техніко-технологічного

рівня та темпів оновлення виробничих потужностей, істотного поліпшення показників ресурсо- та наукоємності промислового виробництва, продуктивності капіталу і праці, динаміки інвестицій та інновацій. Значною мірою вирішення цих завдань залежить від обсягів реальних інвестицій. За даними статистики [2], у 2009 р. знос основних засобів у промисловості в цілому сягнув 61,8 %, а у переробній – 64,9 %. Слід враховувати, що стійка тенденція збільшення зносу основних засобів у вітчизняній промисловості спостерігається вже протягом 15 років, незважаючи на зростання протягом 1998 – 2007 рр. інвестицій в основний капітал. У структурі джерел фінансування інвестицій в основний капітал частка власних коштів підприємств та організацій у 2009 р. склала 63,3 %. В умовах недоступності банківських кредитів, обмеженості цільового бюджетного фінансування інвестиційні ресурси підприємств формуються переважно за рахунок їх власних коштів. Інвестиційна діяльність підприємств суттєво залежить від фіскальної політики держави. Зокрема, вплив системи амортизації на можливість відтворення основних засобів виробництва досліджується у роботах Чумаченка М. Г. [3], Орлова П. А. [4], Голова С. Ф. [5]. Між вітчизняними науковцями триває дискусія щодо сутності амортизації, доцільності та механізму контролю використання амортизаційних відрахувань. Однак той факт, що, встановлюючи рівень амортизаційних відрахувань, держава комплексно проводить певну інвестиційну та бюджетну політику, залишається безперечним.

З урахуванням визначального впливу державної політики на рівень амортизаційних відрахувань прийняття Податкового кодексу України від 02.12.10 № 2755-VI [6] (далі – Податковий кодекс), який у частині нарахування податку на прибуток підприємств вступає в дію з 1 квітня 2011 р., обумовлює актуальність проблеми оцінки впливу нової системи податкової амортизації основних засобів на інвестиційні можливості підприємства. У зв'язку з прийняттям Податкового кодексу втрачає чинність Закон України від 28.12.94 № 334/94-ВР "Про оподаткування прибутку

підприємств" в редакції Закону України № 283/97-ВР від 22.05.97 зі змінами та доповненнями [7] (далі – Закон № 334/94-ВР), який встановлював порядок амортизації для цілей податкового обліку. Нарухування амортизації в бухгалтерському обліку здійснюється відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.00 № 92 [8] (далі – П(С)БО 7). Слід зазначити, що до вступу в дію Податкового кодексу вітчизняні підприємства змушені були вести два види обліку – бухгалтерський і податковий, оскільки правила їх ведення суттєво відрізнялися. Податковий облік вівся окремо лише для визначення податку на прибуток згідно з нормами законодавства.

Метою даної статті є оцінка впливу нового податкового законодавства на можливості оновлення основних засобів та організацію їх обліку на підприємствах. Основою для такої оцінки є аналіз положень Податкового кодексу порівняно з Законом № 334/94-ВР, що втратив чинність, та діючими в Україні положеннями бухгалтерського обліку в частині, що стосується обліку основних засобів та нарахування амортизації.

Поняття амортизації у пп. 14.1.3 Податкового кодексу визначено відповідно до діючих стандартів бухгалтерського обліку: "амортизація – систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизуються, протягом строку їх корисного використання (експлуатації)". У Податковому кодексі, як і в П(С)БО 7, використовується термін "основні засоби", замість "основні фонди" Закону № 334/94-ВР.

Відповідно до п. 138.8 та 138.10 Податкового кодексу амортизація включається до складу витрат (рис. 1) на відміну від положень п. 8.1 Закону № 334/94-ВР, згідно з якими амортизація розглядалась як окрема категорія податкового обліку, що не відповідала стандартам бухгалтерського обліку.

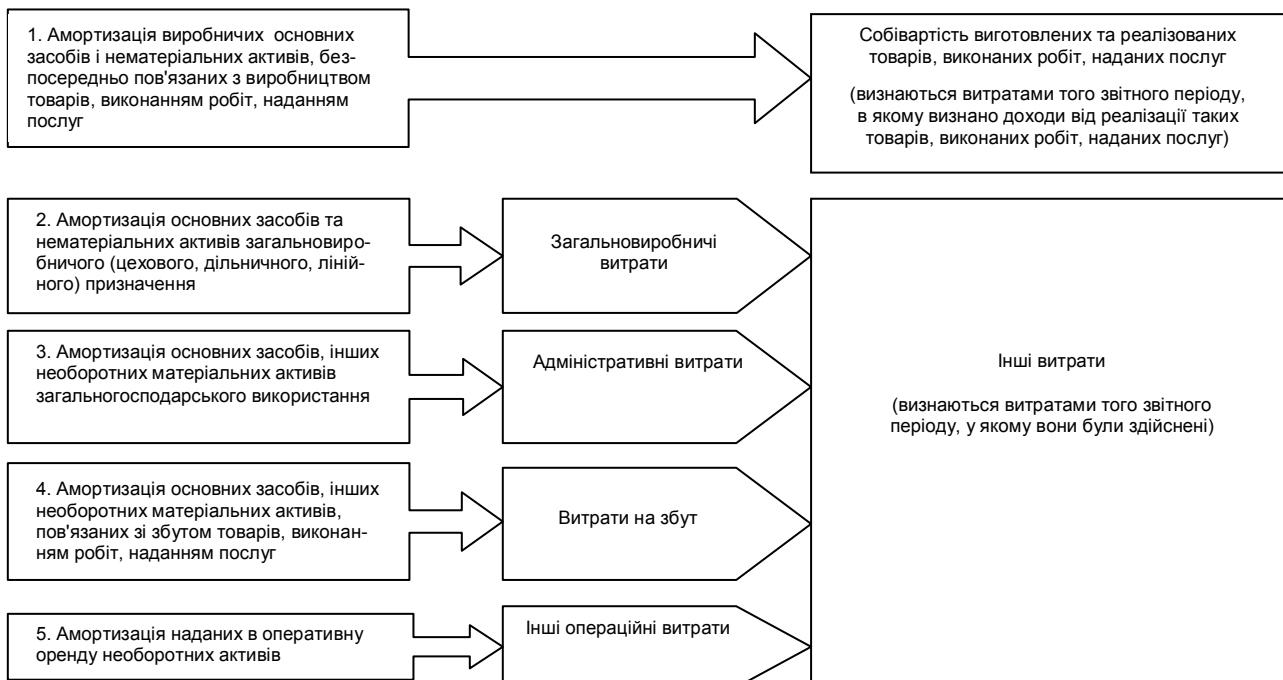


Рис. 1. Порядок включення амортизації до складу витрат платника податку на прибуток з 01.04.2011 р.

Перелік витрат, які підлягають амортизації, у Податковому кодексі порівняно із Законом № 334/94-ВР доповнено такими видами витрат:

витрати на придбання довгострокових біологічних активів для використання в господарській діяльності;

капітальні інвестиції, отримані платником податку з

бюджету, у вигляді цільового фінансування на придбання об'єкта інвестування (основного засобу, нематеріального активу) за умови визнання доходів пропорційно сумі нарахованої амортизації по такому об'єкту відповідно до положень пп. 137.2.1 Податкового кодексу;

сума переоцінки вартості основних засобів, проведеної відповідно до ст. 146 Податкового кодексу;

вартість безоплатно отриманих об'єктів енергопостачання, газо- і теплозабезпечення, водопостачання, каналізаційних мереж, побудованих споживачами на вимогу спеціалізованих експлуатуючих підприємств згідно з технічними умовами на приєднання до вказаних мереж або об'єктів.

Суттєвою відмінністю Податкового кодексу є також визнання згідно з п. 144.2 витрат на ліквідацію основних засобів такими, що не підлягають амортизації та повністю відносяться до складу витрат за звітний період.

Щодо класифікації основних засобів, то, на відміну від Закону № 334/94-ВР, у Податковому кодексі вона є більш об'рунтованою з точки зору реальної зміни вартості основних засобів і практично повністю відповідає П(С)БО 7. Ця відповідність також стосується методів нарахування амортизації. Згідно з пп. 145.1.5 Податкового кодексу амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів: 1) прямолінійного; 2) зменшення залишкової вартості; 3) прискореного зменшення залишкової вартості; 4) кумулятивного; 5) виробничого.

Однак, на відміну від П(С)БО 7, у Податковому кодексі встановлено обмеження щодо застосування того чи іншого методу амортизації для окремих груп основних засобів та інших необоротних активів. Так, метод прискореного зменшення залишкової вартості застосовується лише при нарахуванні амортизації до об'єктів основних засобів, що входять до груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби). На основні засоби груп 1 (земельні ділянки) та 13 (природні ресурси) відповідно до пп. 145.1.7 Податкового кодексу амортизація не нараховується.

Окрім цього, Податковим кодексом визначено мінімально допустимі строки амортизації за групами основних засобів. Проведений аналіз показує, що за встановлення мінімальних строків корисного використання суми податкової амортизації суттєво збільшуються порівняно з попереднім методом нарахування для машин та обладнання і транспортних засобів (за винятком автомобільного транспорту). Так, при використанні методу прискореного зменшення залишкової вартості для машин та обладнання і транспортних засобів (за винятком автомобільного транспорту) норма амортизації збільшується з 24 до 40 % річних, сума амортизації – на 23,6 % за 5 років; для електронно-обчислювальних машин норма амортизації збільшується з 60 до 100 % річних. Для автомобільного транспорту річна норма амортизації не змінюється, а для будівель і споруд – зменшується відповідно на 3 відсоткові пункти та 1,3 відсоткові пункти. Щодо побутових інструментів, приладів, інвентарю (меблів), то норма амортизації зменшується з 40 до 25 % за рік. Таким чином, новий порядок нарахування амортизації спрямований на те, щоб стимулювати оновлення активної частини основних засобів підприємств. Слід відзначити, що для основних засобів, для яких метод прискореного зменшення залишкової вартості при нарахуванні амортизації не застосовується, використання кумулятивного методу дозволяє включати до складу витрат у перші роки експлуатації більші суми амортизації порівняно з іншими методами (рис. 2). Прямолінійний метод, спираючись на зарубіжний досвід, доцільно застосовувати для будівель і споруд. Виробничий метод передбачає оцінку загального обсягу продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів, що суттєво ускладнює практичне застосування цього методу нарахування амортизації.

Згідно з п. 146.1 ст. 146 Податкового кодексу облік вартості, яка амортизується, ведеться за кожним об'єктом, що входить до складу окремої групи основних засобів, на відміну від Закону № 334/94-ВР, п. 8.3.5 якого встановлювалося, що "облік балансової вартості основних фондів, які підпадають під визначення груп 2, 3 і 4, ведеться за сукупною балансовою вартістю відповідної групи основних фондів".

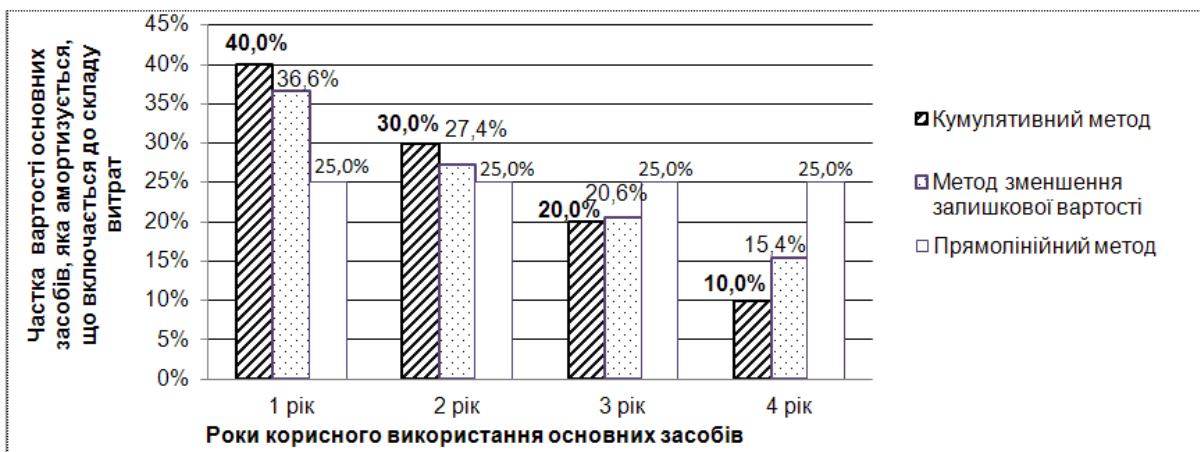


Рис. 2. Порівняльний аналіз темпів амортизації основних засобів зі строком корисного використання 4 роки при різних методах її нарахування

Також п.146.3 Податкового кодексу встановлено, що "амортизаційні відрахування розрахункового кварталу за кожним об'єктом основних засобів визначаються як сума амортизаційних відрахувань за три місяці розрахункового кварталу...", на відміну від положень Закону № 334/94-ВР, яким передбачалося щоквартальне нарахування амортизації.

Аналіз положень Податкового кодексу, які стосуються амортизації основних засобів, показує, що уряду вдалося наблизити податковий облік у цій частині до бухгалтерського. Зокрема, у відповідність до бухгалтерського обліку приведені поняття основних засобів, їх класифікація за групами, поняття та сутність амортизації, об'єкти, методи та періодичність її нарахування. Таким чином, перехід з 1 квітня 2011 р. до нової системи податкової амортизації забезпечить більш обґрунтовану з точки зору реальної зміни вартості класифікацію основних засобів та вибір для кожної їх групи відповідного методу нарахування амортизації, позбавить підприємства необхідності вести облік основних засобів та нарахування амортизації окремо для цілей бухгалтерського і податкового обліків.

Порівняльний аналіз річних норм амортизації за групами основних засобів показує, що нова система амортизації спрямована на те, щоб стимулювати оновлення активної частини основних засобів підприємств і, в першу чергу, машин та обладнання. Можливість вибору методу нарахування амортизації дозволяє підприємствам збільшити темпи амортизації основних засобів тих груп, для яких метод прискореного зменшення залишкової вартості не застосовується. Таким чином, нове податкове законодавство спрямоване на стимулювання інвестиційної діяльності підприємств шляхом збільшення сум та скорочення строків амортизації основних засобів. Однак збільшення сум нарахованої амортизації, як справедливо зазначають вітчизняні науковці [3; 5], не гарантує збільшення інвестицій в оновлення основних засобів та техніко-технологічний розвиток вітчизняного виробництва. Тому проблема розробки дієвих механізмів контролю та управління інвестиційною та інноваційною діяльністю підприємств потребує подальшого дослідження.

Література: 1. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с. 2. За даними Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Чумаченко Н. Амортизационные отчисления – существенный источник финансирования инвестиций предприятия / Николай Чумаченко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2004. – № 8. – С. 6–8. 4. Орлов П. Об использовании в Украине разных систем амортизации / П. Орлов, С. Орлов // Экономика Украины. – 2005. – № 5. – С. 38–44. 5. Голов С. Дискуссионные аспекты амортизации / Сергей Голов // Бухгалтерский учет и аудит. – 2005. – № 5. – С. 3–8. 6. Податковий кодекс України від 02.12.10 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. 7. Про оподаткування прибутку підприємств : Закон України від 28.12.94 № 334/94-ВР в редакції Закону України № 283/97-ВР від 22.05.97 зі змінами та доповненнями // Вісник податкової служби України. – 2008. – № 26(501). – С. 1–47. 8. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" : Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.00 № 92, зареєстрований в Міністерстві юстиції України від 18.05.00 № 288/4509 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

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

Стаття надійшла до редакції
16.02.2011 р.

УДК 330.341.1 (477)

Паршин Ю. І.

СТРАТЕГІЯ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГІРНИЧОДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ

Анотація. Запропоновано методу щодо розподілу ресурсів в окремо взятому гірничодобувному об'єднанні або іншій крупній компанії. На прикладі трьох шахт ВАТ "Павлоградугілля" виконано розподіл ресурсів з урахуванням функцій ефективності підприємств.

Аннотация. Предложена методика распределения ресурсов в отдельно взятом горнодобывающем объединении или другой крупной компании. На примере трех шахт ОАО "Павлоградуголь" выполнено распределение ресурсов с учетом функций эффективности предприятий.

Annotation. The method of allocation of resources is offered in the separately taken mining association or other large company. The allocation of resources is executed taking into account the functions of efficiency of enterprises on the example of three mines of company "Pavlogradugol".

Ключові слова: ефективність, розподіл ресурсів, оптимальність.

Розподіл виробничих ресурсів між підприємствами крупної компанії та знаходження такого варіанта розподілу, який забезпечить максимальну ефективність, є актуальною економічною проблемою. Необхідно при цьому врахувати, що розвиток суспільства, економіки і відповідно підприємства можна подати як сукупність дискретних процесів із заданою кінцевою метою, які протікають в умовах обмеженого часу й обмежених ресурсів. Задачі розподілу ресурсів у сучасних умовах можна віднести до найбільш поширених задач, оскільки характерною рисою сучасних ринкових відносин є об'єднання зусиль різних підприємств, фірм, юридичних та фізичних осіб, а також органів влади різних рівнів з метою реалізації проектів і програм, які становлять загальний інтерес.

Питаннями розподілу ресурсів на окремо взятому підприємстві або в умовах крупного об'єднання займалися багато вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема, Драчук Ю. З. [1], Стариков А. П. [2], Вербіцька М. В. [3], Ганієва Л. А. [4] та ін.

Проте, незважаючи на різноманіття розроблених методик, це питання становить чималий інтерес, а використання моделей у системах підтримки ухвалення рішень мають певні труднощі щодо їх запровадження.

Суттєву частину моделей та методів, які використовуються при розподілі ресурсів на підприємствах, складають задачі побудови календарних планів щодо реалізації проектів, які, у свою чергу, пов'язані з розподілом обмежених ресурсів. Авторами роботи [5] розроблена методика оптимального розподілу ресурсів на чітко визначеному технологічному сегменті підприємства. Ними передбачається, що регульований проект (об'єкт) має бути описаним у вигляді комплексу робіт з певними залежностями.

тями між ними. При цьому автори наводять доказ, що оптимальному розподілу ресурсів повинно відповідати виконання роботи з постійною інтенсивністю.

У роботі [6] автори розглядають задачі календарного планування комплексів операцій, які в основному пов'язані з оптимальним розподілом обмежених ресурсів на окремо взятому підприємстві. У цій роботі автори розвивають підхід, який заснований на ідеї агрегації, тобто подання всього процесу або його частин у вигляді однієї або декількох операцій.

Бурков В. Н., Квон О. Ф. і Цитович Л. А. у роботі [7] розглядають питання, пов'язані з розподілом ресурсів між декількома незалежними проектами, які суттєвим чином відрізняються один від одного. За мету вони ставлять завдання мінімізації часу завершення всіх проектів або зваженої суми часу завершення. Кожен проект авторами розглядається як окрема операція і потім вирішується завдання оптимального розподілу ресурсів за множиною незалежних операцій. Виконавши розподіл ресурсів між проектами у цілому, пропонується для кожного проекту вирішити задачу розподілу ресурсів на множині незалежних операцій проекту.

Автори роботи [8, с. 113–122] при вирішенні оптимізаційної задачі розподілу ресурсів за групою вугледобувних підприємств використовують динамічний підхід послідовного аналізу і вибору варіантів. Як початкова інформація використовуються варіанти перспективних планів розвитку гірничих робіт підприємств з різними стратегіями ведення робіт. Підприємства ранжуються за розрахованим інтегральним показником, який дозволяє оцінити рівень розвитку, а також інвестиційну привабливість підприємств.

Рациональний розподіл ресурсів є однією з найважливіших економічних проблем сучасності. Розподіл таких обмежених засобів, як капіталовкладення, устаткування, сировина та інші, між підприємствами корпорації або крупної компанії є питанням проблемним, і знаходження такого розподілу, який забезпечить максимальну ефективність, вважаємо тим завданням, що не втратило своєї актуальності. Метою даної статті є розробка ефективної методики щодо розподілу ресурсів в окремо взятому об'єднанні або компанії.

У даному випадку ніяких припущень щодо природи функцій ефективності не буде зроблено. Ці функції залежно від характеру процесів можуть бути такими, що не диференціюються, є розривними функціями та відповідають вимозі цілочисельності тощо. Також ці функції можуть бути подані таблично і, вважаємо, що користувач наводить функції ефективності у зручному для себе вигляді. Проте при розробці математичної моделі маємо виходити з таких припущень:

а) при використанні ресурсу в деякому процесі отримується певна ефективність, яка залежить від характеру процесу та розміру виділеного ресурсу;

б) ефективність кожного процесу залежить тільки від розміру виділеного даному процесу ресурсу і не залежить від того, яка кількість ресурсу була виділена іншим процесам (незалежність ефективності процесів);

в) доходи, що отримуються від різних процесів, можуть бути вимірні загальною одиницею (наявність єдиного вимірника);

г) загальна ефективність дорівнює сумі ефективностей, які отримуються від окремих процесів (адитивність ефективностей).

У даному випадку математично це має означати, що деякий виділений ресурс X потрібно розподілити на n частин:

$$X_1, X_2 \dots X_n; X_1 + X_2 + \dots + X_n = X. \quad (1)$$

Ефективність i -го процесу q_i через умову незалежності процесів можна виразити функцією однієї змінної $q_i(x_i)$. Загальний ефект використання ресурсу R є функцією від $X_1, X_2 \dots X_n$, що через умови c і d має вираз у вигляді наступної суми:

$$R(x_1 x_2 \dots x_n) = q_1(x_1) + q_2(x_2) + \dots + q_n(x_n). \quad (2)$$

Ставимо завданням визначення n наступних значень:

$$X_1, X_2 \dots X_n \geq 0, \quad (3)$$

які задовольнятимуть умову (1) і максимізують функцію (2).

Необхідно відзначити, що вирішення задачі розподілу ресурсів у даній постановці (при змінному ресурсі X і функціях ефективності довільної природи) може бути отримано методом динамічного програмування. При цьому функції ефективності повинні задовольняти наступні вимоги, які витікають із самої сутності питання:

а) $q_i(0) = 0$ – яке означає, що дуже мала кількість виділеного ресурсу не приносить дохід;

б) $q_i(x_i)$ – є монотонно не убутною функцією, оскільки із зростанням обсягів виділеного ресурсу ефективність збільшується або у крайньому випадку не зменшується;

в) темпи зростання функції $q_i(x_i)$ убувають із зростанням X_i , оскільки збільшення розміру ресурсу вище певного рівня приводить до ефекту насичення.

Позначимо $f_k(x)$ максимальну ефективність, яку отримуємо при оптимальному розподілі ресурсу X по перших k підприємствах:

$$f_k(x) = \max R_k(x_1, x_2 \dots x_k) = \max \{q_1(x_1) + q_2(x_2) + \dots + q_k(x_k)\}; \\ X_1 + X_2 + \dots + X_k = X; X_1, X_2 \dots X_k \geq 0, k = 1, 2 \dots n.$$

Рівняння щодо визначення цих функцій такі:

$$1. f_1(x) = \max_{0 \leq X_1 \leq X} R_1(x_1) = \max q_1(x_1).$$

Виходячи з вимоги (б) максимум досягається при $X_1 = X$, тобто:

$$f_1(x) = q_1(x).$$

2. $f_2(x)$ – означає максимальну ефективність, що отримується від оптимального розподілу всього ресурсу між 1-м і 2-м підприємствами. Для цього виділяємо 2-му підприємству X_2 одиниць ресурсу, які приносять $q_2(X_2)$ одиниць доходу, а залишок $(x - X_2)$ призначаємо 1-му підприємству, що приносить $q_1(x - X_2) = f_1(x - X_2)$ одиниць доходу. Ефективність використання ресурсів при цьому дорівнює:

$$R_2(x_1 x_2) = q_2(x_2) + f_1(x - x_2).$$

Функція $R_2(x_1, x_2)$ залежить від однієї змінної x_2 , що може варіювати в інтервалі $0 \leq x_2 \leq x$. Відшукуємо абсолютний максимум цієї функції на інтервалі $(0, x)$, який і визначає $f_2(x)$:

$$f_2(x) = \max R_2(x_1, x_2) = \max_{0 \leq x_2 \leq x} \{q_2(x_2) + f_1(x - x_2)\}.$$

Відповідне значення x_2 заздалегідь називаємо умовно оптимальним, яке змінюється в діапазоні: $0 \leq x_2 \leq x$.

3. Величина $f_3(x)$ – максимальна ефективність, що отримується від оптимального розподілу всього ресурсу між першими трьома підприємствами. Виділяємо 3-му підприємству x_2 одиниць ресурсу, що приносить $q_3(x_3)$ одиниць доходу, а залишок $(x - x_3)$ надаємо 1-му і 2-му підприємствам, де при оптимальному розподілі маємо прибуток $f_2(x - x_3)$. Сумарний ефект буде дорівнювати:

$$R_3(x_1, x_2, x_3) = q_3(x_3) + f_2(x - x_3).$$

Відзначимо, що $R_3(x_1, x_2, x_3)$ при цьому залежить тільки від x_3 , який змінюється в інтервалі $0 \leq x_3 \leq x$. Відшукуємо абсолютний максимум функції R_3 на інтервалі $(0, x)$, який і визначатиме $f_3(x)$:

$$f_3(x) = \max R_3(x_1, x_2, x_3) = \max_{0 \leq x_3 \leq x} \{q_3(x_3) + f_2(x - x_3)\}.$$

Відповідне значення x_3 також є умовно оптимальним.

4. Аналогічно при будь-якій кількості підприємств k величина $f_k(x)$ означає максимальну ефективність, що отримується при оптимальному розподілі всього ресурсу між першими k підприємствами. Виділяємо k -му підприємству декілька одиниць ресурсу, які приносять дохід $q_k(x_k)$. Залишок ресурсу $(x - x_k)$ надаємо першим $(k - 1)$ підприємствам, що при оптимальному розподілі надасть $f_{k-1}(x - x_k)$ одиниць доходу.

Сумарний ефект буде дорівнювати:

$$R_k(x_1, x_2, \dots, x_k) = q_k(x_k) + f_{k-1}(x - x_k).$$

Величина ефекту $R_k(x_1, x_2, \dots, x_k)$ при цьому залежить від одного аргументу x_k , який змінюється в інтервалі $0 \leq x_k \leq x$. Відшукуємо абсолютний максимум функції R_k на інтервалі $(0, x)$, який і визначає $f_k(x)$:

$$f_k(x) = \max R_k(x_1, x_2, \dots, x_k) = \max_{0 \leq x_k \leq x} \{q_k(x_k) + f_{k-1}(x - x_k)\}; \quad (4)$$

Знайдене значення x_k є умовно оптимальним.

Рівняння (4) справедливе при $k = 2, 3, \dots, n$.

При $k = n$ $f_n(x)$ маємо сумарний ефект, що отримується при оптимальному розподілі ресурсу між усіма n підприємствами, а відповідне значення x_n^* , що максимізувало $R_n(x_1, x_2, \dots, x_n)$, є оптимальним.

Повертаючись до $(n - 1)$ -му кроку, визначаємо безумовно оптимальне значення x_{n-1}^* , що максимізувало $R_{n-1}(x_1, x_2, \dots, x_n)$ при розподілі ресурсу $(x - x_n)$ між $(n - 1)$ підприємствами. Таким чином наближаємося до $R_1(x_1)$, виконуючи корегування. У результаті отримуємо оптимальний розподіл ресурсів на частини $x_1^*, x_2^*, \dots, x_n^*$ (оптимальну стратегію) і максимальний ефект за розподілом ресурсів $f_n(x)$.

При розподілі ресурсів між трьома шахтами ("Тернівська", "Ім. Героїв Космосу", "Степова") в об'єднанні ВАТ "Павлоградвугілля" були отримані відповідні функції ефективності: $q_1(x_1) = 0,514\sqrt{x_1}$; $q_2(x_2) = 0,647\sqrt{x_2}$ і $q_3(x_3) = 0,446\sqrt{x_3}$. У зв'язку з цим маємо завдання щодо максимізації:

$$R_3(x_1, x_2, x_3) = 0,514\sqrt{x_1} + 0,647\sqrt{x_2} + 0,446\sqrt{x_3}, \text{ за умови } x_1 + x_2 + x_3 = x; \quad x_1, x_2, x_3 \geq 0.$$

У випадку, якщо весь ресурс віддати першому підприємству, тоді максимум досягається при $x_1 = x$: $f_1(x) = q_1(x) = 0,514\sqrt{x}$.

Розподіляємо весь ресурс між першими двома підприємствами:

$$f_2(x) = \max R_2(x_1, x_2) = \max_{0 \leq x_2 \leq x} \{q_2(x_2) + f_1(x - x_2)\} =$$

$$= \max_{0 < x_2 < x} \{0,647\sqrt{x_2} + 0,514\sqrt{x - x_2}\}.$$

Прирівнюючи до нуля похідну $\frac{dR_2}{dx_2}$ і вирішуючи рівняння, в результаті отримуємо наступний умовно-оптимальний розподіл ресурсів між першими двома підприємствами – ресурс розподілиться у відношенні $x_1 : x_2 = 0,386928 : 0,613072$.

При цьому $f_2(x) = 0,647 \cdot 0,782989\sqrt{x} + 0,514 \cdot 0,622035\sqrt{x} = 0,82632\sqrt{x}$.

При розподілі всього ресурсу між трьома підприємствами

$$f_3(x) = \max R_3(x_1, x_2, x_3) = \max_{0 \leq x_3 \leq x} \{q_3(x_3) + f_2(x - x_3)\} =$$

$$= \max_{0 < x_3 < x} \{0,446\sqrt{x_3} + 0,82632\sqrt{x - x_3}\}.$$

Вирішуючи за допомогою функціональних рівнянь, отримуємо: $x_3 = 0,2256x$. Отже, третьому підприємству необхідно виділити 0,2256 всього ресурсу, а першому і другому 0,7744 частин ресурсу від загального обсягу. При цьому сумарний ефект буде таким:

$$f_3(x) = 0,446\sqrt{0,2256x} + 0,82632\sqrt{0,7744x} = 0,939\sqrt{x}.$$

Для знаходження оптимального розподілу ресурсів виконуємо корегування по перших двох підприємствах:

$$x_1 = (0,386928 \cdot 0,7744)x = 0,299637x,$$

$$x_2 = (0,613072 \cdot 0,7744)x = 0,474463x.$$

Таким чином, при будь-якому розмірі ресурсу, виділеного шахтам ("Тернівська", "Ім. Героїв Космосу", "Степова"), оптимальна поведінка полягає у розподілі його на частини у відношенні: $x_1 : x_2 : x_3 = 0,299637 : 0,474463 : 0,2256$, яке і забезпечить максимальну ефективність капіталовкладень.

Отже, запропонована методика розподілу ресурсів у крупній компанії або об'єднанні дозволяє враховувати ефективність роботи окремих підприємств і таким чином з максимальною ефективністю використовувати наявні ресурси, такі, як капіталовкладення, устаткування, сировина та ін. Подальші дослідження спрямовані на адаптацію даної методики на окремі технологічні процеси і формування системи підтримки ухвалення стратегічних рішень.

Література: 1. Драчук Ю. З. Финансовое обеспечение инновационной реструктуризации угольного производства / Ю. З. Драчук, Н. И. Новикова // Экономика промышленности. – 2006. – № 2. – С. 98–104. 2. Стариков А. П. Эффективность привлечения заемных средств для реализации инновационных проектов развития угольных компаний / А. П. Стариков // Уголь. – 2008. – № 4. – С. 44–45. 3. Вербицька М. В. Моделі оцінювання ефективності управління державним сектором / М. В. Вербицька // Держава та регіони. Серія : Экономика та підприємництво. – 2006. – № 6. – С. 57–61. 4. Ганиева Л. А. Оценка ресурсного потенциала и прогнозирование развития производственных систем / Л. А. Ганиева // Экономическое развитие регионов : сборник научных трудов. – Уфа : Диалог, 2007. – Ч. 4. – С. 27–33. 5. Задачи распределения ресурсов в управлении проектами [Электронный ресурс] / П. С. Баркалов, И. В. Буркова, А. В. Глаголев и др. – М. : ИПУ РАН, 2002. – Режим доступа : http://www.aup.ru/books/m116/1_2.htm. 6. Баркалов С. А. Методы агрегирования в управлении проектами [Электронный ресурс] / С. А. Баркалов, В. Н. Бурков, Н. М. Гилязов. – М. : ИПУ РАН, 1999. – Режим доступа : http://www.aup.ru/books/m117/file_53.pdf. 7. Бурков В. Н. Модели и методы мультипроектного управления [Электронный ресурс] / В. Н. Бурков, О. Ф. Квон, Л. А. Цитович. – М. : ИПУ РАН, 1997. – Режим доступа : http://www.aup.ru/books/m129/file_67.pdf. 8. Управління виробничим потенціалом вугледобувних підприємств : монографія / О. В. Мартякова, В. Б. Скаженік, А. А. Кравченко та ін. ; під наук. ред. О. В. Мартякової. – Донецьк : ДонНТУ, 2008. – 340 с.

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

Стаття надійшла до редакції
14.04.2011 р.

УДК 330.341.1

Сотніков В. І.
Сотнікова О. О.

ПЕРІОДИЗАЦІЯ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

Анотація. Розглянуто економічну сутність і зміст економічних категорій інновація та інноваційна діяльність, запропоновано підхід до моделювання інноваційного процесу підприємства в прямому взаємозв'язку з життєвим циклом конкретної інновації як кінцевого продукту діяльності підприємства та джерел його фінансування.

Аннотация. Рассмотрена экономическая сущность и содержание экономических категорий инновация и инновационная деятельность, предложен подход к моделированию инновационного процесса предприятия в прямой взаимосвязи с жизненным циклом конкретной инновации как конечного продукта деятельности предприятия и источников его финансирования.

Annotation. The economic substance and content of economic categories of innovation and innovative activity are considered, an approach to modeling the innovation process the company in direct correlation with the lifecycle of a particular innovation is suggest as the end product of the company and its sources of funding.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційний процес, стадії інноваційного процесу, життєві цикли інновацій, періодизація життєвого циклу інновацій, запровадження технічних інновацій.

Проблема активізації інноваційної діяльності промислових підприємств з проголошенням Україною євроінтеграційного курсу набуває особливої актуальності. Без інноваційної переорієнтації державної політики, без підвищення інноваційної активності промислових підприємств неможливо досягти основної мети економічного регулювання – підвищення ефективності та конкурентоспроможності промислового виробництва.

Становлення економічного механізму регулювання інноваційної діяльності промислових підприємств можливе лише за умови включення інноваційних факторів до процесу соціально-економічного розвитку держави. Головним фактором, що впливає на рівень технологічного розвитку підприємств і визначає якість розробки, є тривалість життєвого циклу інноваційних процесів.

Підходи до періодизації життєвого циклу інноваційних процесів розглядалися в роботах таких вчених та фахівців, як М. Браун, Р. Бурместер, А. Гриньов, П. Завлін, П. Орлов, С. Покропивний, Т. Том'юк, Р. Фатхутдінов, Р. Форстер, Д. Черваньов, А. Яковлев, О. Ястремська та інші.

Метою роботи є дослідження процесу, у якому враховані особливості життєвого циклу інноваційного процесу та успішно реалізується мета одержання істотного науково-технічного, економічного, екологічного та соціального ефекту.

У процесі створення теорії інновацій Й. Шумпетер виділив три стадії інноваційного процесу: винахід, нововведення та дифузії [1, с. 138]. Сучасними вченими ці поняття трактується також як: комерційне освоєння ідеї; перетворення ідеї в конкретні предмети; розробка машин

або устаткування на основі нового технічного принципу; здійснення змін у техніці, технології, організації, економіці, екології, а також у соціальній сфері підприємства [2].

Існує інша інтерпретація стадій інноваційного процесу [3]: постановка проблеми та виникнення ідеї нововведення; розробка ідеї; перше освоєння новинки (впровадження); поширення новинки (дифузія); використання потенціалу новинки і одержання прибутку; рутинізація новинки і пошук більш удосконалених продуктів або технологій.

Враховуючи розмаїтість нововведень, можна виділити такі основні стадії інноваційного процесу:

- фундаментальне й пошукове наукове дослідження;
- прикладне дослідження;
- дослідно-конструкторські роботи та створення дослідного зразка;
- виробництво інноваційної продукції;
- споживання інноваційної продукції (виробниче й особисте).

Кожна стадія має інтелектуальний і комерційний (або соціальний) вхід (стимул) і вихід (результат). Наприклад, інтелектуальним стимулом наукового дослідження є отримання нового знання виходячи з вимог практики або внутрішніх законів розвитку науки, а результатом дослідження є ідеї, що зафіксовані в публікаціях. Комерційним стимулом і результатом стадії вважаються прибуток, соціальним стимулом і результатом – екологічний ефект, поліпшення умов праці та життя людей.

Склад стадій інноваційного процесу залежить від типу нововведень. Наприклад, розробка нових економічних методів вимагає наукових досліджень, розробки методичних рекомендацій і проведення експерименту. Під час розробки нових конструкцій, крім досліджень, необхідні проектно-конструкторські роботи, створення дослідного зразка, випробування, експериментальне виробництво, розробка технічних умов і стандартів. Дещо інший склад має інноваційний процес під час розробки планувальних рішень, інженерних систем, машин і механізмів, автоматизованих систем управління виробництвом і персоналом.

Життєвий цикл інновації є певний період часу, протягом якого інновація є активною життєвою силою і приносить виробнику та продавцю прибуток або іншу реальну вигоду. Концепція життєвого циклу інновації грає принципову роль при плануванні виробництва інновації і при організації інноваційного процесу. Ця роль полягає в такому:

концепція життєвого циклу інновації змушує керівника господарюючого суб'єкта аналізувати господарську діяльність як з позиції теперішнього часу, так і з точки зору перспектив її розвитку;

концепція обґрунтовує необхідність систематичної роботи з планування випуску інновацій, а також із придбання інновацій;

концепція є основою аналізу та планування інновації. При аналізі інновації можна встановити, на якій стадії життєвого циклу перебуває ця інновація, яка її найближча перспектива, коли почнеться різкий спад і коли вона закінчить своє існування.

Життєві цикли інновації розрізняються за видами інновацій. Ці відмінності зачіпають передусім загальну тривалість циклу, тривалість кожної стадії всередині циклу, особливості розвитку самого циклу, різну кількість стадій. Види і кількість стадій життєвого циклу визначаються особливостями тієї чи іншої інновації. Однак у кожній інновації можна визначити "стрижневу", тобто базову, основу, життєвого циклу.

Істотне значення має тривалість життєвого циклу інноваційних процесів. Особливо важливим як для теорії,

так і для практики є визначення меж життєвого циклу. Деякі вчені [4] початком життєвого циклу вважають фундаментальні наукові дослідження, інші [5], що життєвий цикл починається з прикладних досліджень або навіть дослідно-конструкторських розробок. Не існує єдиної думки й щодо визначення моменту закінчення життя нововведення. Одні фахівці відносять до останньої стадії циклу зняття об'єкта з виробництва, інші – пов'язують кінець циклу з фізичним і моральним старінням продукту та технології. На погляд авторів, цікава думка дослідника О. М. Гуніна [6, с. 136], який вважає, що структура циклу залежить від складу кінцевого продукту науково-технічної діяльності.

Існують також різні моделі життєвого циклу інновацій. Модель, запропонована німецьким вченим Х-К. Вахрейном [7, с. 35–37], складається з двох стадій:

інкубаційний період, тобто час між встановленням технічної здійсненності ідеї або винаходу та початком промислових розробок;

час від початку промислових розробок до впровадження інновації як комерційного продукту або процесу.

Така структуризація методологічно досить вдала, тому що проводить межу, тобто акцентує увагу на дуже важливому моменті інноваційного процесу – прийнятті підприємством рішення про створення нового продукту. Воно розділяє період промислової розробки та період інкубації. Однак концепція Х-К. Вахрейна має істотний недолік: вона не включає період упровадження та використання нововведення.

Періодизація життєвого циклу інновацій може бути представлена таким чином:

період упровадження й освоєння нововведення та його адаптації до ринку;

період успішного комерційного застосування нововведення (відповідає етапам зростання та зрілості життєвого циклу товару);

період занепаду (зниження корисного ефекту внаслідок виснаження потенціалу нововведення).

Однак цей поділ знову не дає відповіді на запитання, на якому етапі зароджується інновація й до якої стадії життєвого циклу товару вона входить. У свою чергу, Т. Том'юк [8] вважає, що процес створення й освоєння нової техніки за змістом та призначенням робіт поділяється на два етапи: створення нової техніки й освоєння її виробництва (комерціалізація інновації).

Відповідно до викладеного вище та стадія життєвого циклу інновації (нового продукту), яку багато хто з авторів випускають зі своєї градації, є визначальною в подальшій її долі. Виходячи з цього, правильніше було б подати життєвий цикл інновації так, як наведено на рисунку:

виникнення інновації (поєднання потреб ринку з ідеєю);

період упровадження й освоєння інновації та її адаптація до ринку;

період успішного комерційного використання інновації;

період занепаду використання інновації.

На етапах 1 – 3 виникнення технічних інновацій: виконуються необхідні наукові дослідження і дослідно-конструкторські розробки;

розробляється конструкторсько-технологічна документація;

виготовляються дослідні зразки та отримують дані про їх випробування;

проектуються та виготовляється технологічне обладнання і оснащення.

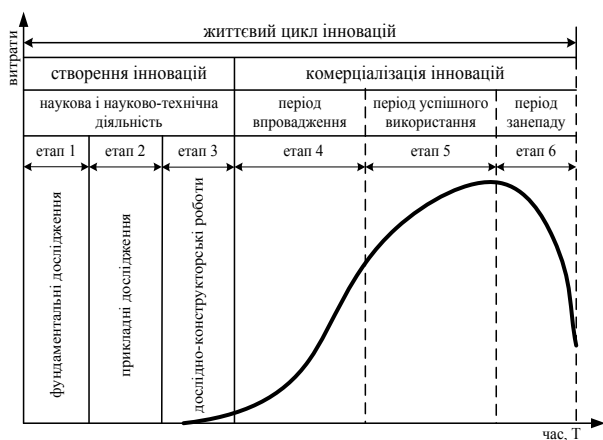


Рис. Періодизація життєвого циклу інноваційного процесу

У результаті цього підприємство несе значні капітальні витрати, що покриваються відповідними інвестиціями, завдяки яким фінансуються дослідні, конструкторські та технологічні служби, інженерно-дослідницькі роботи, що виконуються сторонніми організаціями, а також здійснюється придбання ліцензій на об'єкти інтелектуальної та промислової власності.

Упровадження технічних інновацій відповідає початковому періоду серійного або масового випуску продукції, який носить назву період освоєння виробництва (етапи 4 – 5). Має місце зростання обсягів виробництва і обсягів продажів, проте виручка від реалізації продукції ще не дає можливості повністю покривати підвищені витрати на виробництво. Триває вдосконалення виробництва технологічним обладнанням і оснащенням, що вимагає додаткових інвестицій.

На етапах 4 – 6 комерціалізації технічних інновацій: спостерігається інтенсивне зростання обсягів виробництва і продажів;

витрати на виробництво повністю покриваються виручкою від реалізації продукції, підприємство починає отримувати прибуток.

Тривалість останнього етапу 6 визначається такими факторами, як моральне старіння інновацій, появи більш конкурентоспроможних технічних рішень. Тому підприємство змушене скорочувати обсяги виробництва застарілої техніки, регулярно оновлювати номенклатуру виробленої продукції і знищувати застарілі вироби з виробництва.

Виходячи з наведеного вище, зміст інноваційної діяльності суспільства повинен бути визначений таким чином: інноваційна діяльність – це процес, у якому враховані особливості життєвого циклу інноваційного процесу, ставиться й успішно реалізується мета одержання істотного науково-технічного, економічного, екологічного та соціального ефекту. Засобом забезпечення інноваційної діяльності є інвестиції і наявність на ринку необхідних людських, матеріальних та наукових ресурсів.

Проведений аналіз базових концепцій щодо інноваційних процесів дозволив зробити узагальнення точок зору на суть і зміст відповідних категорій, а також визначити, що на макроекономічному рівні інноваційний процес – це специфічний, комплексний процес формування нової ідеї і здійснення її впровадження, який забезпечує підвищення якості продукції, розвиток продуктивних сил і виробничих відносин та задоволення економічних і соціальних потреб суспільства. На мікрорівні, в авторському розумінні, інноваційний процес – це процес постійної реалізації інноваційних проектів з урахуванням особливостей їх життєвого циклу та джерел фінансування.

лізації інноваційних проектів з урахуванням особливостей їх життєвого циклу та джерел фінансування.

Література: 1. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с. 2. Кузнецова А. Я. Деякі аспекти інвестиційно-інноваційних проектів за рахунок власних коштів підприємства / А. Я. Кузнецова // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7. – С. 42–52. 3. Burmester R., Vahs D. Innovationsmanagement. Von der Produktidee zur erfolgreichen Vermarktung. 3 Auflage. – Stuttgart, 2005. – 412 p. 4. Гончарова Н. П. Инновационная экономика: проблемы и приоритеты // Актуальные проблемы экономики. – 2004. – № 8. – С. 130–139. 5. Денисюк В. А. Високі технології і високонаукоємні галузі – ключові напрями в інноваційному розвитку // Економіст. – 2004. – № 5. – С. 76–81. 6. Гунин А. М. Управление инновациями: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 7 / А. М. Гунин. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 272 с. 7. Wahren H-K. Erfolgsfaktor innovation. Ideen systematisch generieren, bewerten und umsetzen / H-K. Wahren. – Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2004. – 283 p. 8. Том'юк Т. Порівняльний аналіз впливу інноваційних технологій в полярних економічних системах / Т. Том'юк // Економіка, фінанси, право. – 2002. – № 9. – С. 3–6. 9. Об инновационной деятельности : Закон Украины // Налоги и бухгалтерский учет. – 2002. – № 84. – С. 42. 10. Лукинов І. І. Інвестиційна політика в стабільному економічному розвитку / І. І. Лукинов // Економіка України – 2008. – № 10. – С. 23–27. 11. Drucker P.F. The discipline of innovation / P.F. Drucker. – Harvard Business School Publishing. Product Number 3480, 2007. – 294 p.

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

Стаття надійшла до редакції
16.03.2011 р.

УДК 332.142

Пашкевич М. С.

РЕАЛІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ РОЗБУДОВИ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

Анотація. Розглянуто проблему ефективної реалізації державної регіональної політики в умовах інформаційної інформатизації. Вивчено стан та перспективи, правове підґрунтя впровадження в Україні "електронного регіону". Досліджено поняття "електронного" та "віртуального" регіонів.

Анотація. Рассмотрена проблема эффективности реализации государственной региональной политики в условиях информатизации. Проанализированы состояние и перспективы, правовые основы внедрения в Украине "электронного региона". Исследованы понятия "электронного" и "виртуального" регионов.

Annotation. The main issues and perspectives of regional policy implementation in the context of information society are investigated. E-region development in Ukraine is considered as innovative shape of regional economic policy. Notions of e-region and virtual region are offered.

Ключові слова: регіональна політика, "електронний регіон", регіональне економічне регулювання.

Останніми роками у соціально-економічному житті країн світу спостерігається швидкий процес зміни принципів ведення господарчої діяльності, організації суспільних відносин. Трансформація внутрішніх та зовнішніх зв'язків між економічними об'єктами і системами, глобалізація, інновації свідчать про постійний процес розвитку. Поряд з перевагами розвитку, які полягають у підвищенні стандартів життя, появи нового змісту глобального громадянства, виробництві нових економічних благ, з'являються і проблеми. Серед них: поширення соціально-економічної дивергенції між розвинутими та відсталими країнами і їх регіонами; екологічні катастрофи, які ставлять під загрозу екосистему для існування та задоволення потреб. При цьому розв'язання цих важливих і масштабних питань повинно відбуватися саме на рівні регіонів. Таким чином, загальна проблема ефективної реалізації державної регіональної політики та регулювання регіонального розвитку залишається завжди актуальною і своєчасною.

Проблемами регіонального регулювання економіки займаються такі українські вчені, як: Алімов О. М., Амоша О. А., Бакаєв О. О., Варналій З. С., Волошин В. В., Геєць В. М., Долішній М. І., Дорофійко В. В., Кравцов В. С., Лисецький А. С., Лукинов І. І., Мельник Л. Г., Мокій А. І., Олійник Я. Б., Хвесик М. А., Хлобистов Є. В., Чумаченко М. Г., Шостак Л. Б. та ін.

Ураховуючи теоретичні та методичні розробки вчених, слід зазначити, що в умовах динамічних змін з'являються нові виклики у регулюванні регіонального розвитку, які потребують вирішення. Одне з найважливіших завдань, якому слід приділити увагу, полягає в адаптації інструментів інформатизації соціально-економічних відносин на рівні регіону для створення новітніх форм організації територіально-виробничої взаємодії, механізмів регулювання регіонального розвитку та ефективної реалізації державної економічної політики в Україні.

Таким чином, метою досліджень, результати яких викладено у даній роботі, є вивчення стану та перспектив розбудови в Україні "електронних регіонів", "електронних економічних мереж", "електронної регіональної економіки" для ефективної реалізації державної регіональної політики й регулювання розвитку регіонів на основі використання сучасних інструментів інформатизації суспільства.

З прийняттям у 1992 році Програми ООН "Порядок денний на XXI століття" увесь світ об'єднався навколо реалізації концепції сталого розвитку, яка передбачає гармонійне поєднання соціальних, економічних та екологічних змін. Така концепція, у якій досягнення мети високих соціальних стандартів життя передбачено на основі нових форм та механізмів економічної діяльності з урахуванням необхідності збереження глобальної екосистеми та відтворення природних ресурсів, покликана розв'язати найгостріші проблеми людства.

Так, при аналізі проблем регіонів, які піднімалися на світовому рівні з 1976 р. під час Першої конференції ООН з питань регіональної політики і розвитку міст та населених пунктів до 2010 р. під час Саміту ООН по цілях розвитку тисячоліття, можна дійти висновку, що вони так і

залишилися невирішеними. Бідність, розрив між багатими та бідними, економічна дивергенція територій, гендерна нерівність і досі є актуальними завданнями. З огляду на це управління регіональним розвитком потребує нових концепцій та механізмів реалізації економічної політики, новітніх форм організації територіально-виробничих відносин.

Для реалізації концепції сталого розвитку у країнах світу активно застосовується метод інформатизації, за допомогою якого будується принципово нова стала економічна модель "виробництво – споживання".

У наукових працях дослідники пропонують чимало назв нової моделі функціонування суспільства: інформаційне, інтелектуальне, постіндустріальне, цифрове суспільство, електронна економіка, кібереконіка, економіка знань [1; 2], вікіноміка [3]. Оскільки й досі не існує єдиного терміна для нового типу економічної моделі, то не існує й єдиного визначення нового інструменту організації взаємодії економічних суб'єктів під час виробничо-споживчої діяльності. Також вчені висувають різні думки щодо історії виникнення концептуальних засад інформаційного суспільства. Наприклад, у роботі [1] зазначено, що вперше питання формування цифрового суспільства на державному рівні почали обговорювати у США. Там з'явилося поняття "інформаційної супермагістраль". Натомість у роботі [4] наведено, що вперше на урядовому рівні проблему інформатизаційних процесів було окреслено в Японії у 1969 р. та спрогнозовано, що головним продуктом виробництва і споживання буде інформація. А власне поява терміна "інформаційне суспільство" також приписується дослідженням професора Токійського технологічного університету Ю. Хаяши. У 1976 р. питання комп'ютеризації суспільства піднімалося у Франції. У 1993 р. Комісією ЄС у доповіді "Зростання, конкурентоспроможність, зайнятість – виклики XXI століття та шляхи в нього" зазначається, що інформаційне суспільство має суттєвий потенціал для реалізації концепції сталого розвитку. А вже у 1994 р. у доповіді "Європа та глобальне інформаційне суспільство" було наведено розуміння електронної промисловості, інформаційного та комунікаційного бізнесу. Цей документ став основою прийняття Європейським парламентом Плану дій переходу Європи до інформаційного суспільства [2].

Остаточо розбудова світового інформаційного суспільства розпочалася після підписання у 2000 р. в Окінаві країнами "Великої вісімки" Хартії глобального інформаційного суспільства. Метою цієї Хартії визначено перехід суспільства до нової фази прогресу на основі впровадження інформаційно-комунікаційних технологій, налагодження глобальних інформаційних мереж транскордонної торгівлі, розробки концепцій та механізмів захисту інтелектуальної власності, а також підвищення довіри споживачів до електронних послуг тощо.

В ухваленій у 2010 р. Стратегії розвитку Європи до 2020 р. одним із трьох основних пріоритетів визначено інтелектуальне зростання, тобто розбудову економіки знань та нарощення інформаційного потенціалу Європи як маутбного виробника інформаційно-комунікаційного обладнання та інформаційних послуг для цифрового суспільства.

Наведені документи засвідчують актуальність досліджень реалізації регіональної політики економічного розвитку на основі застосування електронних засобів соціально-економічних відносин.

Доцільно підкреслити, що появі вищезазначених документів передували наукові розробки та прогнози вчених різних країн світу, у тому числі й України. Так, створення третього у світі комп'ютера у 1952 р. належить українським вченим. У 70 – 80-ті роки минулого століття академік В. Глушков

сформулював ідеї інформатизації суспільства: електронні гроші, державні автоматизовані системи управління [5]. Пізніше на цих ідеях зародилася українська наукова школа кібернетики, особливістю якої була інтелектуалізація суспільства. Представники цієї школи займаються дослідженнями у галузі створення штучного інтелекту.

Таким чином, на основі історичних даних про процес інформатизації суспільства можна побачити як у різних країнах світу виникали поодинокі теорії нової інфор-

маційної ери, котрі у подальшому трансформувалися у глобальну модель економічних відносин на принципах сталого розвитку. І в цьому процесі не останнє місце належить Україні, де більше ніж половину століття тому склалися умови для електронізації багатьох процесів життєдіяльності, у тому числі і регіональних. Розглянемо основні риси сучасного інформаційного суспільства (рисунок).

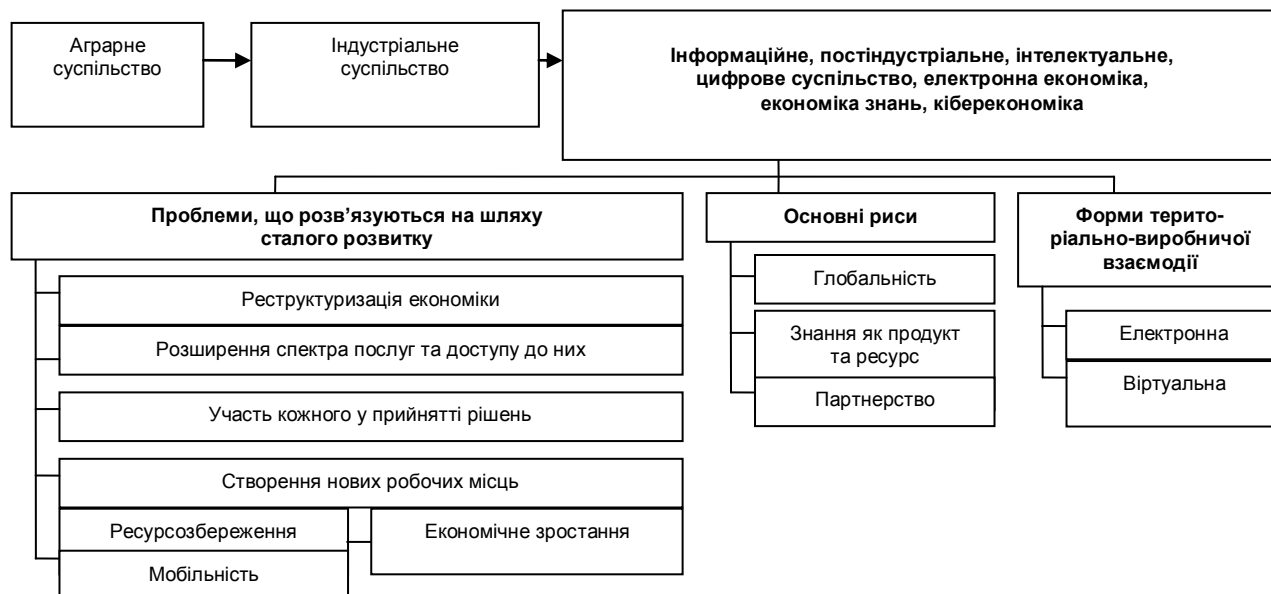


Рис. Основні риси нового інформаційного суспільства

Глобальність. За допомогою інформаційних баз даних та мереж передачі інформації соціально-економічна взаємодія відбувається транскордонно, розширюється та стає динамічним ринком.

Знання як продукт і ресурс. В інформаційному суспільстві знання стають продуктом виробництва та державним стратегічним ресурсом, а доступ до знань та інформації – ключовим фактором соціально-економічного розвитку.

Партнерство. Нова модель інформаційної економіки спирається на принцип колективізму та роботу колективного інтелекту, коли завдяки необмеженому доступу до інформаційних мереж рішення приймаються колективно, і у процесі створення нового продукту беруть участь усі охочі незалежно від фаху, статі, віку та місця знаходження. Таким чином, спільне володіння інформацією, як і спільне володіння будь-яким іншим ресурсом, породжує нові економічні відносини партнерства [1 – 3].

Процес інформатизації має надзвичайну важливість у контексті регіонального регулювання економіки. Безумовно, нагальним завданням кожного регіону є формування та розвиток інфраструктури інформаційного середовища, наповнення її ефективними програмами та підготовка фахівців і користувачів. Під інфраструктурою інформаційного середовища регіону слід розуміти мережу інформаційних центрів-утримувачів баз даних, до функцій яких входить управління певною інформацією та надання електронних послуг. Для того щоб ця мережа працювала, необхідно перевести процеси життєдіяльності економічних суб'єктів регіону, наприклад отримання

довідок, реєстрація підприємств, здійснення платежів, користування державними послугами тощо, в електронну площину за допомогою спеціально розроблених автоматизованих систем управління. Також слід провести тотальну підготовку фахівців для обслуговування електронних мереж та мешканців для користування ними. Усе це забезпечить окремому регіону та Україні в цілому інтеграцію у світовий інформаційний простір, розширить можливості соціально-економічного сталого розвитку.

Слід підкреслити, що процес інформатизації економіки в Україні відбувається повільно та несистемно, концентруючись на центральному рівні без розповсюдження у повній мірі на регіони. На березень 2010 р. кількість користувачів мережі Інтернет досягла 54 % [6], а у 2009 р. – 22,6 % [7], хоча ще у 2003 р. всесвітньою мережею користувалося лише 4,5 % українців при європейському рівні у 36 % [5]. Це свідчить про те, що половина населення України, переважно сільські райони, не мають уявлення про всесвітню інформаційну мережу. І це не випадково, адже на тлі значного соціально-економічного розриву між містами та селами, в умовах відсутності у селах інфраструктури для надання життєво необхідних базових послуг процес інформатизації суспільства посідає останнє місце у черзі невирішених проблем.

У великих містах, на думку автора, не можна судити про ступінь розбудови електронної економіки за кількістю користувачів Internet. Тому що не випадково новітню економічну модель називають постіндустріальною, підкреслюючи її сервісний характер, коли доміантним сектором економіки виступає сфера послуг з пере-

важною частиною електронних. Таким чином, існуючий інформаційний простір міст України не є ознакою електронного суспільства, оскільки відсутні належна інфраструктура, налагоджені правові, економічні, організаційні механізми електронізації основних послуг, господарчих та соціальних взаємовідносин, які здатні суттєво спростити певні процедури, вивільнити час, зменшити витрати, у тому числі енергії, запобігти проявам корупції тощо. Як зазначається у роботі [5] процес інформатизації в Україні втратив свою інтелектуальну складову, тобто головним його завданням є впровадження технічних систем передачі інформації та зв'язку. Натомість на основі роботи автоматизованих систем управління повинні розроблятися стратегії розвитку держави, формуватися бюджети, керуватися галузі господарства та ін. Тоді вітчизняним інституціям та окремим громадянам залишається бути звичайними користувачами, залежними від імпортованих технологій та систем. Тоді як у інформаційному суспільстві передбачено створення новітнього інформаційного продукту, його експорт та отримання економічного зиску.

Спираючись на обґрунтовану вище необхідність дослідження процесу інформатизації регіонального регулювання, а також на основні риси кібереконіки (рисунк), можна зробити висновок, що територіально-виробничими формами реалізації регіональної економічної політики в умовах нової економічної моделі, на думку автора, можуть бути "електронний регіон" та "віртуальний регіон".

Спробуємо визначити відмінність цих понять. "Електронний регіон" (область) – це регіон, у якому існує певна інформаційна інфраструктура, за допомогою якої відбувається електронна взаємодія фізичних осіб, юридичних інституцій та органів державної влади між собою у вирішенні різних спільних питань. При цьому "електронний регіон", підключений до світової інформаційної мережі, зберігає свою головну ознаку – адміністративно-територіальну цілісність та єдність.

Однак територіально цілісний "електронний регіон" вступає у протиріччя з характеристиками інформаційного суспільства (рисунок). Унаслідок глобальності, всеохоплюючого партнерства та вільного персунання знань у економіці регіон як замкнута система втрачає своє значення, тому що світ перетворюється на один інформаційний простір електронної економіки. Разом з тим декілька регіонів або структурних одиниць різних регіонів можуть об'єднуватися в єдиному полі інформації для вирішення спільних проблем за допомогою засобів комунікації без порушення територіальної цілісності та перетину кордонів.

На думку автора, така транскордонна мережа, утворена для вирішення спільних проблем, є "віртуальним регіоном", оскільки території різних куточків держави, континенту, планети, які мають схожі соціальні, економічні, екологічні проблеми, можуть ефективно об'єднатися навколо їх розв'язання тільки у віртуальному середовищі. Похідним від наведених міркувань стає поняття "віртуального регіону" як об'єднання важливих проблем однієї тематики, для вирішення яких необхідна участь усієї світової громади. На відміну від "електронного регіону", контури якого чітко визначені, "віртуальний регіон" може змінюватися залежно від появи або зникнення вогнищ певної проблеми. Таким чином, у "електронному регіоні" реалізується територіальний підхід, а у "віртуальному" – тематичний.

Обидві форми територіально-виробничої взаємодії в інформаційній економіці, електронна та віртуальна, сприяють позитивним зрушенням під час реалізації державної регіональної політики. Відбувається структурна перебудова економіки, концентрація капіталу у невиробничій сфері, надання інформаційних електронних послуг, з'являється інформаційний економічний сектор, у якому створюються робочі місця та додана вартість. Як наслідок, суттєво модернізується регіональна інфраструктура та розширюється спектр послуг. Завдяки електронізації регіону забезпечується участь громадян у регулюванні регіонального розвитку через доступ до інформаційних порталів. Збільшується мобільність інформації, прискорюється економічна діяльність, збільшується обсяг доходів. Завдяки автоматизації процесів відбувається оптимізація ресурсів, змінюється структура витрат. "Електронний регіон" є більш дружнім до навколишнього середовища.

Розглянемо стан питання та правові підстави впровадження в Україні такого інструменту реалізації регіональної економічної політики, як "електронний регіон". З перших років незалежності в Україні існував центральний орган, відповідальний за процеси інформатизації суспільства. З метою забезпечення громадян своєчасною, достовірною та повною інформацією на основі використання інформаційних технологій у 1998 р. було прийнято Закон України "Про концепцію Національної програми інформатизації" [8] та Закон України "Про Національну програму інформатизації" [9], спрямовані на застосування інформаційних технологій у різних сферах життя; формування бази національних інформаційних ресурсів та систем інформаційно-аналітичної підтримки діяльності органів державної влади і місцевого самоврядування; формування ринку інформаційних продуктів і послуг.

До пріоритетів інформатизації регіонів віднесено соціальну сферу, систему життєзабезпечення, екологію та природокористування. Метою всебічної регіональної інформатизації є цілісна система інформаційних засобів для ефективного управління регіоном, яка складається з інформаційно-аналітичних центрів, прогнозує соціально-економічні показники розвитку регіону, забезпечує практичне використання отриманих даних для вирішення конкретних завдань, сприяє доступу громадян до інформації за допомогою сучасних інформаційних систем.

Однак серед невирішених проблем від прийняття у 1998 р. Національної програми інформатизації, на підставі яких у 2004 р. було запропоновано вдосконалену програму "Електронна Україна" [10], наводяться такі: застаріла інформаційна база органів влади, недосконала законодавча база, проблемний доступ, особливо у сільській місцевості, до мережі Інтернет, міграція кадрів сфери інформатики за кордон, низький рівень комп'ютерної грамотності населення, не розвинуті електронне урядування, комерція та інші засоби інформаційного суспільства. На думку розробників Програми, передбачені заходи сприятимуть зростанню прибутковості українських підприємств, підвищенню їх інвестиційної привабливості, збільшенню економічного потенціалу країни. Для громадян успішне виконання Програми створило б нові можливості для життя й праці, підвищення власного добробуту. Фізичні та юридичні особи могли б отримувати електронні державні послуги у доступній, швидкій та економічній формі: від електронної комерції до системи медичної телематики та дистанційної освіти [10]. Законопроект "Електронна Україна" не було ухвалено Верховною Радою України.

У 2007 р. знову піднімаються проблеми повільної інформатизації суспільства в Україні внаслідок неналежного виконання Національної програми інформатизації суспільства і приймається новий Закон "Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007 – 2015 роки" [11] та План заходів з його виконання. Якщо основною метою Національної програми 1998 р. було забезпечити громадян інформацією за допомогою інформаційних технологій, то головна мета цього Закону – надання кожній людині шляхом використання сучасних технологій можливостей створювати інформацію і знання, користуватися та обмінюватися ними, виробляти товари й надавати послуги, повною мірою реалізуючи свій потенціал, підвищуючи якість свого життя і сприяючи сталому розвитку країни.

Незважаючи на існуючі проблеми в галузі інформатизації українського суспільства, окремі проекти регіонального рівня з електронізації процесів суспільної взаємодії успішно реалізуються або готуються до впровадження в Україні. У березні 2010 р. розпорядженням Кабінету Міністрів України було визначено завдання із забезпечення електронного функціонування органів місцевої влади та надання державних електронних послуг [12]. Для апробації проекту було обрано Одеську, Миколаївську та Дніпропетровську області. Миколаївська міська рада прийняла програму "Електронне управління та електронна демократія в м. Миколаєві на 2010 – 2015 рр.", яка має на меті використання інформаційно-комунікативних технологій у роботі органів місцевого самоврядування. Проект "Електронний регіон" впроваджено в Одесі та готується до реалізації у Львові [13]. У Дніпропетровській області розпочато реалізацію проекту "Електронне село", спрямованого на інтеграцію сільських територій у інформаційно-телекомунікаційне середовище регіону, надання адміністрації села доступу до оперативної інформації та бази даних нормативно-правових актів України [14].

Таким чином, на основі проведених досліджень можна зробити висновок, що "електронний регіон" як інструмент реалізації державної регіональної економічної політики є водночас і формою інформаційного суспільства. У свою чергу, інформаційне суспільство становить новітню модель реалізації концепції сталого розвитку, яка містить у собі вирішення певних існуючих проблем. У подальшому науковий інтерес становить взаємодія суб'єктів у межах електронного регіону згідно з глобалізацією та партнерством у великих інформаційних системах.

Література: 1. Чернов А. А. Становление глобального информационного общества: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] / А. А. Чернов. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2003. – Режим доступа : http://www.i-u.ru/biblio/archive/chernov_stanovlenie/ 2. Алиева Н. З. Становление информационного общества и философия образования [Электронный ресурс] / Н. З. Алиева, Е. Б. Ивушкина, О. И. Лантратов. – Режим доступа : <http://www.rae.ru/monographs/23> 3. Тапскотт Д. Викиномика: как массовое сотрудничество изменяет все [Электронный ресурс] / Д. Тапскотт, Э. Уильямс. – Режим доступа : <http://www.litru.ru/br/?b=122783> 4. Институт философии Российской академии наук. Информационное общество // [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://iph-ras.ru/page46589323.htm> 5. Згуровский М. Общество знаний и информации: тенденции, вызовы, перспективы [Электронный

ресурс] / М. Згуровский // Зеркало Недели. – 2003. – № 19(444). – Режим доступа : <http://www.zn.ua/2000/2675/38588>. 6. Кількість користувачів Internet в Україні досягла європейського рівня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tsn.ua/nauka_it/v-ukrayini-internetom-koristuyutsya-54-naseleण्या.html. 7. Україна займає 10 місце в Європі за кількістю Інтернет-користувачів [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ukranews.com/uk/news/technics/2010/05/05/18043>. 8. Про концепцію Національної програми інформатизації : Закон України від 04.02.1998 р. № 75/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=75%2F98-%E2%F0>. 9. Про Національну програму інформатизації : Закон України від 04.02.1998 р. № 74/98 ВР зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=74%2F98-%E2%F0>. 10. Проект закону про Загальнодержавну програму "Електронна Україна" на 2005 – 2012 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua:7777/pls/zweb_n/webproc4_2?id=&pf3516=5414&skl=5. 11. Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки : Закон України від 09.01.2007 р. № 537-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=537-16>. 12. Питання реалізації пілотного проекту впровадження технологій електронного урядування : Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 березня 2010 р. № 360-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=360-2010-%F0>. 13. У Львові розвивають електронне урядування [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.dw-world.de/dw-/article/0,,6259510,00.html>. 14. Проект "Електронне село" у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://village.dp.ua/node/82>.

Рецензент
докт. екон. наук,
доцент Гавкалова Н. Л.

Стаття надійшла до редакції
11.04.2011 р.

УДК 339.138

**Попова Н. В.
Величко Я. И.**

МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ

Аннотація. Рассмотрены стратегические направления развития гостиничного бизнеса в регионе на основе общемировых тенденций и результатов маркетингового исследования потребительских предпочтений клиентов гостиниц г. Харькова.

Анотація. Розглянуто стратегічні напрями розвитку готельного бізнесу в регіоні на основі загальносвітових тенденцій і результатів маркетингового дослідження споживчих переваг клієнтів готелів м. Харків.

Annotation. Strategic directions of development of hotel business are examined in a region on the basis of world tendencies and results of marketing research of consumer advantages of clients of hotels of Kharkov.

Ключевые слова: гостиничное хозяйство, гостиничные услуги, потребительские предпочтения, потребности.

Развитие национального гостиничного хозяйства идет все больше по пути включения его в международный гостиничный бизнес, который характеризуется высокой степенью интернационализации капитала и международным характером операций. Эму отводится все более значимая роль во многих странах мира, так как гостиничный бизнес играет важную роль в обеспечении занятости местного населения, оказывает позитивное влияние на другие секторы национальной экономики.

Важность развития гостиничного бизнеса становится особенно актуальной в связи с интеграцией национальной экономики в общемировую, участием Украины в культурной, спортивной, научной жизни мирового сообщества. Инвестиции в реальный сектор экономики привлекают деловые круги из различных стран Европы, Азии, Америки в регионы Украины, способствуя их структурным перестройкам.

Однако, несмотря на огромный потенциал развития туристического бизнеса во всех его проявлениях – от деловых поездок до отдыха, гостиничная индустрия весьма далека от международных стандартов [1].

Особую актуальность данной проблеме придает проведение в Украине Евро-2012 и дальнейшая ориентация на евроинтеграцию, что ставит национальный гостиничный бизнес в совершенно новые условия. Поэтому создание современной инфраструктуры гостиничного хозяйства становится одним из приоритетных направлений развития национальной экономики. При этом на первый план выходят освоение опыта и технологий международного гостиничного бизнеса, разработка научно обоснованных стратегий развития гостиничного хозяйства городов [2].

Таким образом, актуальность темы предопределена тем значением, которое имеет потенциал гостиничного бизнеса в современных условиях.

Исследованию природы международного бизнеса и проблем функционирования индустрии гостеприимства посвящены разработки таких ученых, как Ф. Котлер, Дж. Боуен, Д. Мейкенз, Дж. Уокер, П. Келлер, Браймер Р. А., Бейкер С. А., Л. Ван Дер Ваген, К. Кобьелл, К. Купер, Александрова Ю. А., Балабанов И. Т., Браймер Р. А., Волошин Н. И., Дубинина Т. И., Карпова Г. А., Квартальной В. А., Киреев А. П., Ковалев Д. А., Папирян Г. А., Сенин В. С., Соловьев Б. Л., Толстова Л. А., Ходорков Л. Ф., Яворская А. О., Бондаренко Г. А., Талдыкин А. С. и др.

В экономической литературе, как отечественной, так и зарубежной, гостиничный бизнес рассматривается в основном как элемент в сфере туризма. Еще меньше внимания уделяется международному аспекту гостиничного бизнеса. Между тем гостиничный бизнес является самостоятельной сферой экономики, которая все больше приобретает межотраслевой и международный характер и требует рассмотрения его в качестве самостоятельного предмета научного исследования. Важное значение имеет разработка стратегий развития предприятий гостиничного бизнеса как элементов международного рынка гостиничных услуг.

Целью статьи является определение перспектив развития гостиничного хозяйства на примере г. Харькова

на основе исследования потребительских предпочтений клиентов гостиниц.

Глобализация мировой экономики, увеличение роли международной торговли и сотрудничества усиливают процессы развития гостиничного бизнеса как в Украине в целом, так и в Харьковском регионе. Поэтому важное значение приобретает создание качественно нового, ориентированного на потребителя гостиничного бизнеса. Это требует изучения ситуации, сложившейся на рынке, и разработки научно обоснованной стратегии его развития.

Основой для стратегических перспектив развития гостиничного хозяйства города Харькова послужили маркетинговые исследования характеристик и предпочтений клиентов гостиниц. Поскольку в Харькове отсутствуют международные цепи гостиниц, то исследование проводилось на базе наиболее востребованных местных гостиниц города.

Выборочная совокупность исследования формировалась случайным образом среди клиентов гостиниц, однако предпочтение отдавалось клиентам-иностранцам. Объем выборки составил 205 человек, что соответствует типичному размеру выборки для специального исследования с небольшим количеством подгрупп [3 – 7].

В опросе участвовали респонденты, проживающие на момент опроса в гостиницах города Харькова; из них 158 мужчин и 47 женщин. Возраст 79 % опрошенных составил от 30 до 50 лет, то есть это мобильная группа людей, которые имеют определенный опыт, привычки, вкусы.

Среди опрошенных 33 % – владельцы фирм, 13 % – руководители высшего звена, 11 % – руководители среднего звена, 24 % – предприниматели, 11 % – специалисты, 3 % – преподаватели, 1 % – научные работники и 3 % – неработающие граждане.

Цель визита респондентов большей частью является деловой (78 %) и связана с собственным бизнесом (51 %) или командировкой (27 %). Многие приезжают по личным делам (20 %) и 2 % – с целью знакомства с городом.

Большая часть из них (37,5 %) посещает город один раз в несколько месяцев (18,5 %) или один раз в полгода (19 %); каждый месяц – 9,8 %; один раз в год – 10,7 %; 27,3 % опрошенных посетили Харьков впервые, а 0,5 % живут в гостиницах постоянно.

География постоянного места проживания респондентов очень разнообразна, однако большая часть из них проживает: на Украине – 36,6 %; в странах СНГ и Балтии – 25,1 %; Европе – 23,0 %; США и Канаде – 8,8 %; Азии – 4,0 %; Ближнем Востоке – 2,0 %; Австралии – 0,5 % (табл. 1).

Таблица 1

Классификация клиентов гостиниц г. Харькова по стране проживания

Страна постоянного проживания	Город постоянного проживания	Количество	
		чел.	%
1	2	3	4
Украина	Днепропетровск, Днепродзержинск, Донецк, Житомир, Запорожье, Измаил, Киев, Кривой Рог, Луганск, Львов, Мариуполь, Николаев, Одесса, Полтава, Симферополь, Сумы, Херсон, Хмельницкий	75	36,6

Окончание табл. 1

1	2	3	4
Россия	Белгород, Москва, Нижний Тагил, Новгород, Новосибирск, Санкт-Петербург, Ростов, Тверь, Тольятти, Уфа	35	17,1
Белоруссия	Брест, Минск	2	1,0
Казахстан	Алма-Ата, Астана	4	2,0
Литва	Вильнюс, Клайпеда	2	1,0
Латвия	Рига	2	1,0
Эстония	Таллинн	1	0,5
Армения	Ереван	2	1,0
Грузия	Батуми, Тбилиси	2	1,0
Молдова	Кишинев	2	1,0
Австралия	Сидней	1	0,5
Бельгия		1	0,5
Великобритания	Белфаст, Бристоль, Ливерпуль, Лондон, Манчестер	8	3,9
Ирландия	Дублин	1	0,5
Венгрия	Будапешт	1	0,5
Германия	Белифель, Берлин, Берн, Гамбург, Дрезден, Кельн, Магдебург, Мюнстер, Нюрнберг, Эрфурт	13	6,3
Греция	Афины, Салоники	2	1,0
Дания	Копенгаген	1	0,5
Израиль	Тель-Авив	2	1,0
Индия	Дели	1	0,5
Италия	Венеция, Милан, Неаполь, Рим	5	2,4
Канада	Калгари, Монреаль, Тимминс, Торонто	9	4,4
Китай		4	2,0
Корея		1	0,5
Ливан	Бейрут	1	0,5
Ливия	Мурзук	1	0,5
Марокко		1	0,5
Пакистан		1	0,5
Польша	Варшава, Краков	7	3,4
Болгария	Пловдив	1	0,5
США	Детройт, Нью-Джерси, Нью-Йорк, Сан-Франциско, Флорида, Цинциннати	9	4,4
Турция	Анкара	1	0,5
Финляндия	Хельсинки	1	0,5
Чехия	Брно, Прага	3	1,5
Швейцария	Женева	1	0,5
Япония	Токио	1	0,5
Всего		205	100,0

Исследования показали, что большая часть респондентов выбирает гостиницу по прошлым впечатлениям – 47 %, или по совету знакомых – 38 % (включая и тех, кого размещает встречающая сторона), случайным образом – 8 %, по справочникам, Интернету и прочим источникам информации – 7 %. Удобной должна быть и система заказа номеров в отеле.

Поскольку многие из клиентского потока размещаются по рекомендации принимающей стороны, необходима широкая информационная поддержка осведомленности об отеле в наиболее популярных средствах

массовой информации, а также наличие красочного и доступного сайта отеля в Интернете.

Как показывают результаты исследования, городские гостиницы имеют не достаточно высокий уровень как оснащения, так и обслуживания. Респонденты дали следующую оценку гостиниц города при 9-балльной системе оценки (1 – 3 – плохо, 4 – 6 – посредственно, 7 – 9 – хорошо): 9,3 % – "плохо", 41,9 % – "посредственно". 22 % респондентов не смогли дать оценку, что связано с их первым визитом в город (рис. 1).

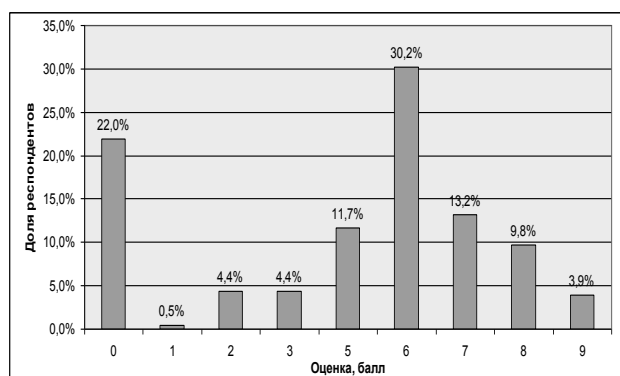


Рис. 1. Оценка гостиниц г. Харькова

По результатам глубинного интервью с респондентами-иностранцами об общем впечатлении о гостиницах и гостиничных номерах города можно отметить следующие негативные моменты.

Гостиницы расположены, по мнению респондентов, не в очень хороших районах города. Неблагоприятное впечатление на клиентов гостиниц производит внешний и внутренний дизайн помещений, устаревшая мебель, которая присутствует даже в дорогих апартаментах. По мнению респондентов, лучшие номера харьковских гостиниц находятся на уровне посредственных номеров отелей за рубежом.

Неблагоприятное впечатление на респондентов-иностранцев производит персонал гостиниц. Многими отмечен немолодой возраст персонала и, соответственно, не достаточно привлекательный внешний вид, низкая культура обслуживания, отсутствие профессионализма.

Выбирая номер, клиенты отдают предпочтение более комфортным условиям. Наибольшая потребность в номерах люкс и евролюкс (всего 56 %). Значительный процент респондентов готовы оплачивать апартаменты (8 %) и полулюкс (15 %). Распределение респондентов по таким факторам, как тип номера и уровень оплаты, следующий (табл. 2):

Таблица 2

Уровень оплат по типам номеров

Номер	Оплата за номер, %								Итого, %
	до 50\$	50 – 70\$	70 – 100\$	100 – 150\$	150 – 200\$	200 – 300\$	300 – 500\$	свыше 500\$	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Апартаменты	-	-	-	-	0,5	1,5	5,9	0,5	8,3
Евролюкс	-	-	-	1,5	8,8	8,3	1,5	2,0	22,0
Люкс	-	-	2,9	12,7	9,3	4,4	3,4	1,5	34,1
Полулюкс	-	-	7,3	7,3	0,0	0,5	-	-	15,1

Окончание табл. 2

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Двухкомнатный, двухместный	-	-	2,0	2,4	1,0	-	-	-	-	5,4
Однокомнатный, одноместный	-	1,5	6,3	2,9	-	-	-	-	-	10,7
Однокомнатный, двухместный	0,5	2,4	0,5	-	-	-	-	-	-	3,4
Прочее	-	-	-	-	-	-	1,0	-	-	1,0
Всего	0,5	3,9	19,0	26,8	19,5	14,6	11,7	3,9	-	100,0

Общая картина по всей выборке отличается приоритетами, присущими минимальному набору удобств современной гостиницы: на первом месте – душ, на втором – кондиционер, на третьем – телевизор, на четвертом – телефон (рис. 2).

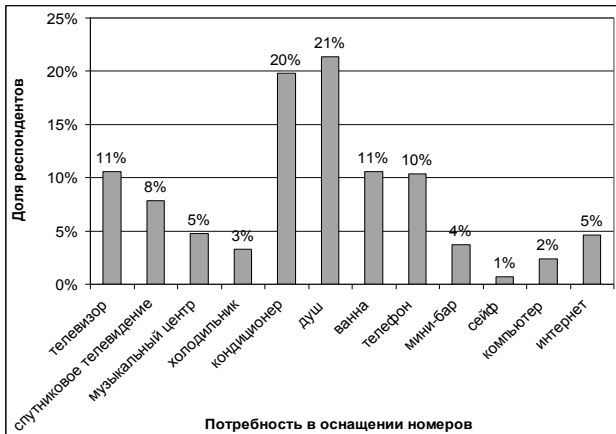


Рис. 2. Потребность в оснащении номеров гостиниц

Если рассматривать группы клиентов, выбирающие более дорогие номера, то для них наиболее важными моментами в оснащении номера является наличие кондиционера, душа или ванной (в зависимости от менталитета клиента, страны постоянного проживания), спутникового телевидения, телефона и Интернета. Для более состоятельной клиентуры, кроме того, важно наличие мини-бара и сейфа. Небольшой процент необходимости в компьютере объясняется тем, что многие клиенты имеют при себе ноутбук, однако для них важно наличие Интернета.

Распределение мнений респондентов относительно площади номеров представлено на рис. 3.

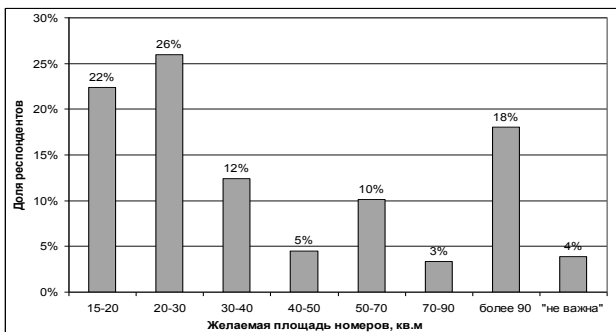


Рис. 3. Мнения респондентов относительно площади номеров гостиниц

Общими требованиями к размеру номера были простор и высота потолков. Для 4 % респондентов не столь важна конкретная площадь, сколько уют в номерах. Большинство респондентов отметили, что номера в отеле должны быть просторными с высокими потолками, современным дизайном и меблировкой; оснащены кондиционером, душем, спутниковым телевидением, Интернетом.

Среди факторов, влияющих на выбор гостиницы в целом по совокупности, респондентами названы следующие: уровень сервиса, месторасположение, наличие банковских услуг, уровень цен, чистота в номерах, удобство заказа, дизайн интерьера, культура и компетентность персонала, наличие ресторана, кафе, бара (рис. 4).

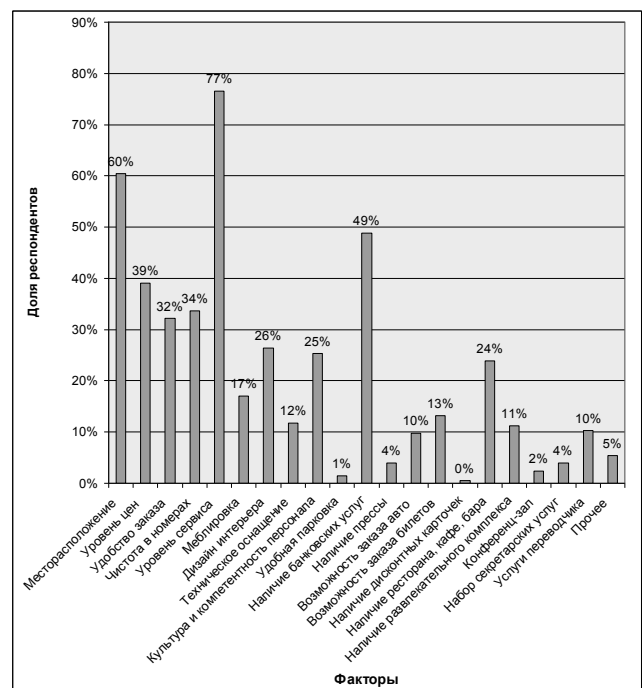


Рис. 4. Факторы, влияющие на выбор гостиницы

Для групп респондентов, готовых оплачивать более высокую стоимость номера, приоритеты располагаются следующим образом: уровень сервиса; место расположения; уровень стоимости услуг; дизайн интерьера; удобство заказа гостиницы и удобная парковка; культура и компетентность персонала.

Группа респондентов, с наиболее значимой оплатой, отметила в порядке значимости следующее: уровень сервиса, услуги переводчика, дизайн интерьера и культура персонала.

Под удобным месторасположением многие подразумевают тихий район вдали от центра, именно такой гостинице они отдали бы предпочтение. Это связано с тем, что после насыщенного дня многие желают спокойного отдыха и возможности приятно провести время вдали от городского шума. Кроме того, как правило, встречающая сторона обеспечивает гостей транспортом, поэтому проблема расстояния перед клиентами не стоит. Однако наличие современной гостиницы в центре города удовлетворит спрос мобильной группы посетителей, которым важно центральное место расположения.

Большое значение для посетителей гостиниц имеет внешний вид отеля и прилегающей территории. Как отмечают респонденты, на территории отеля необходимо размещение развлекательного комплекса, тренажерного зала (59 % респондентов посещают тренажерный зал), а также современной системы обслуживания, в том числе наличие салона красоты, парикмахерских услуг. Многие респонденты отмечают то, что развлекательный комплекс должен быть обособлен от входа в отель, чтобы не создавать шум и неудобства, исключение составляет ресторан. Обязательно наличие на территории отеля банкомата и других банковских услуг.

Особое внимание необходимо уделить персоналу гостиниц. Персонал должен соответствовать уровню отеля; большое значение имеет возраст, внешний вид, профессионализм, компетентность персонала, знание языков. Многими респондентами отмечена большая потребность в услугах переводчиков.

Предпочтения респондентов в отношении кухни народов мира распределились следующим образом (рис. 5): на первом месте – русская, на втором – украинская, на третьем – европейская. Большой процент респондентов, особенно из наиболее обеспеченных целевых групп, отметили, что не важно какой страны кухня, главное, чтобы она была вкусной.

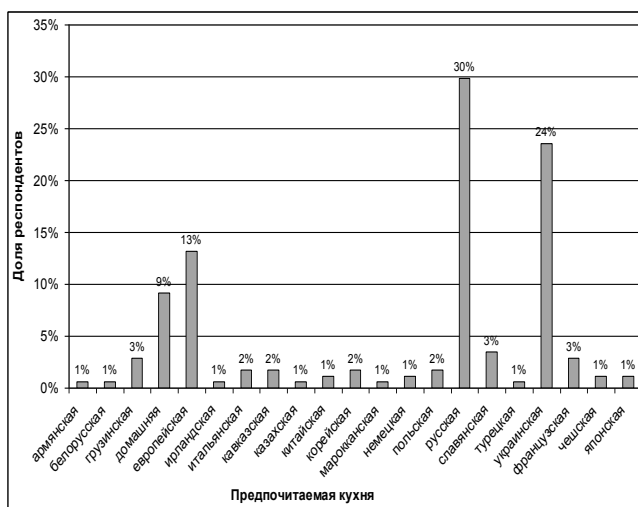


Рис. 5. Предпочтения респондентов в отношении кухни народов мира

Как показывают исследования, в городе Харькове существует неудовлетворенный спрос на отели высокого класса. Спрос возрастает, о чем говорит значительный процент прибывших в город впервые. Перспективы развития г. Харькова как делового центра, а также города, принимающего Евро-2012, также способствуют развитию гостиничного бизнеса.

Однако сдерживающим фактором развития рынка гостиничных услуг является длительный срок окупаемости проектов, большие инвестиционные вложения, проблема в сроках и количестве разрешительных документов. Поэтому важное значение имеет реализация комплексной государственной политики, направленной на поддержку и развитие национального гостиничного бизнеса.

Низкий уровень стандартов управления гостиничным бизнесом, качество подготовки персонала снижают

конкурентоспособность местного гостиничного хозяйства. Поэтому для повышения качества гостиничных услуг целесообразно привлечение западных специалистов-управленцев, использование современных технологий управления, франчайзинга, методов продвижения бренда, развитие передовых информационных технологий, Интернет-продажи.

Перспективным представляется также развитие качественных национальных сетей на основе консолидации усилий региональных операторов и использования мировых достижений в этой сфере. Главной целью, которую преследуют независимые отели при объединении в консорциумы, является проведение совместного маркетинга для увеличения доходности своих предприятий, а также для снижения издержек при совместных централизованных закупках, проведении совместного отбора кадров и их обучения.

Необходимо также привлекать западных инвесторов для создания гостиничных комплексов, входящих в мировые цепи, что создаст новые рабочие места, повысит профессионализм персонала и создаст конкурентную среду, стимулирующую рост качественного уровня гостиничного бизнеса.

Таким образом, выявлены основные предпочтения потребителей гостиничных услуг, перспективность и направления развития гостиничного бизнеса Харьковского региона.

Литература: 1. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз ; пер. Н. Михайлова, Р. Б. Ноздревой, Е. И. Лившица. – М. : Юнити-Дана, 2007. – 1046 с. 2. Волосюк И. Большое затишье на украинском гостиничном рынке [Электронный ресурс] / И. Волосюк // Commercial Property. – 2009. – № 5(69). – Режим доступа : http://commercialproperty.ua/analytics/market_review/detail.php?IBLOCK_ID=12&ID=42239. 3. Бернс Э. С. Основы маркетинговых исследований с использованием Microsoft Excel / Бернс Элвин С., Буш Рональд Ф. ; пер. с англ. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2006. – 704 с. 4. Войчак А. В. Маркетингові дослідження : підручник / А. В. Войчак, А. В. Федорченко ; за наук. ред. А. В. Войчака. – К. : КНЕУ, 2007. – 408 с. 5. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е. П. Голубков. – М. : Финпресс, 2000. – 464 с. 6. Зозулев А. В. Маркетинговые исследования: теория, методология, статистика : учебн. пособ. / А. В. Зозулев, С. А. Солнцев. – М. : Рыбари ; К. : Знання, 2008. – 643 с. 7. Хруцкий В. Е. Современный маркетинг: Настольная книга по исследованию рынка : учебн. пособ. / В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 560 с.

Рецензент
докт. экон. наук,
профессор Орлов П. А.

Стаття надійшла до редакції
03.03.2011 р.

УДК 338.246

Сальков Д. А.

ОСОБЕННОСТИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ ПОСТСОВЕТСКИХ ГОСУДАРСТВ

Аннотация. Выполнен анализ основного закона, регулирующего общественные отношения в сфере естественных монополий некоторых стран СНГ. Обоснованы рекомендации по совершенствованию законодательной базы Украины в сфере деятельности субъектов естественных монополий на основе сравнительного анализа.

Анотація. Виконано аналіз основного закону, що регулює суспільні відносини у сфері природних монополій деяких держав СНД. Обґрунтовано рекомендації з удосконалення законодавчої бази України у сфері діяльності суб'єктів природних монополій на основі порівняльного аналізу.

Annotation. The basic law is analyzed, which adjusts public relations in natural monopolies sphere of some CIS countries. Recommendations on improvements of Ukrainian legislative base in a field of natural monopolies subjects' activity are grounded, which based on comparative analysis.

Ключевые слова: естественная монополия, законодательная база, правовое регулирование, контроль.

После распада СССР каждой из стран его составивших достались в наследство мощные системы железнодорожного и трубопроводного транспорта, разветвленные линии передачи электрической и тепловой энергии, порты, аэропорты, которые в значительной степени интегрированы между собой. И новым независимым государствам необходимо было теперь уже самостоятельно определять основные принципы, направления, условия существования и развития таких экономически и социально важных отраслей народного хозяйства. Поэтому в начале периода становления рыночной экономики постсоветских государств важным было не только определить юридические основы общественных отношений, возникающих в сферах деятельности субъектов естественных монополий, но и заложить эффективный фундамент инструментов перспективного развития предприятий национальной и региональной значимости.

Немало исследований посвящены изучению вопросов правового обеспечения регулирования деятельности естественных монополий. Н. Матвеева [1] в своей статье анализирует недостатки законодательства России в данном вопросе и предлагает пути его улучшения. Метелева Ю. А. [2] рассматривает правовое регулирование ценообразования таких хозяйствующих субъектов России. Также законодательному регулированию цен посвящены исследования В. Венгера [3], в которых он предлагает определить механизм расчета цен и тарифов на товары и услуги естественных монополий в зависимости от особенностей соответствующих отраслей экономики

Украины. Правовому регулированию деятельности субъектов естественных монополий в Украине посвящена диссертационная работа Анохиной И. А. [4], в которой автор сделала глубокий анализ нормативно-правовой базы и предложила ряд изменений отдельных статей и разделов основных законов, регулирующих деятельность естественных монополий, а также привела конкретные примеры внутренней несогласованности законодательства в этом вопросе.

Целью статьи является разработка рекомендаций по совершенствованию законодательной базы Украины в части усиления государственного контроля и расширения механизмов регулирования деятельности естественных монополий.

Главным нормативно-правовым актом, регулирующим деятельность естественных монополий в странах СНГ, является Закон "О естественных монополиях". И, несмотря на то, что Закон практически идентичен в каждой из анализируемых стран, существует и ряд принципиальных отличий в его положениях. Именно различия (речь о которых пойдет ниже) в статьях представляют интерес для исследования. Термин "естественная монополия" в законодательстве всех исследуемых стран звучит одинаково: естественная монополия – состояние товарного рынка, при котором удовлетворение спроса на этом рынке является более эффективным при условии отсутствия конкуренции в результате технологических особенностей производства (в связи с существенным уменьшением расходов производства на единицу товара в меру увеличения объемов производства), а товары (услуги), которые производятся субъектами естественных монополий, не могут быть заменены в потреблении другими товарами (услугами), в связи с чем спрос на этом товарном рынке меньше зависит от изменения цен на эти товары (услуги), чем спрос на другие товары (услуги). Исключением является Киргизия, в законодательстве которой дополнительно введено понятие "разрешенная монополия" [5]: разрешенная монополия – хозяйствующий субъект, имеющий долю на соответствующем рынке в целом 35 % и выше или величину, ежегодно устанавливаемую антимонопольным органом, занимающий на нем доминирующее положение, устранение которого в данное время не представляется возможным. К разрешенным монополиям могут быть также отнесены хозяйствующие субъекты – монополисты, деятельность которых требует соответствующего государственного регулирования в целях недопущения роста инфляции, а также в тех сферах, где ее наличие обусловлено соображениями общественной безопасности.

Несмотря на то, что предприятия, отнесенные в этих странах к естественным монополиям, осуществляют похожую деятельность, законодательно закреплены особенности в сферах деятельности субъектов естественных монополий. В Украине [6] разрешена транспортировка других веществ трубопроводным транспортом; в Казахстане [7] – услуги по предоставлению в имущественный наем (аренду) или пользование кабельной канализации и иных основных средств, технологически связанных с присоединением сетей телекоммуникаций к сети телекоммуникаций общего пользования; в Азербайджане [8] – эксплуатация водохранилищ, каналов, коллекторов, трубопроводов и плотин, относящихся к мелиорации и ирригации.

Методы государственного регулирования деятельности естественных монополий также отличаются: в Казахстане государство утверждает инвестиционный тариф (цены, ставки сбора), тарифную смету, временный понижающий коэффициент, особый порядок формирования затрат, утверждает порядок ведения раздельного учета доходов, затрат и задействованных активов по каждому виду регулируемых услуг (товаров, работ) и в целом по иной деятельности, согласовывает учетную политику, утверждает временный компенсирующий тариф, также предусмотрено применение упрощенного порядка государственного регулирования. А в Азербайджане законодательно закреплено обеспечение приведения объема производства товара в соответствие с показателями, установленными согласно требованиям Закона "О естественных монополиях". В Киргизии государство устанавливает предельный уровень рентабельности и величину торговой надбавки.

Существуют и отличия в условиях государственного контроля таких предприятий. В Украине правила государственного контроля не определены Законом. А в России [9, с. 304–323], Киргизии и Белоруссии [10] в Законе определен контроль за сделками по приобретению права собственности на основные средства, не предназначенные для регулируемой деятельности, контроль за инвестициями в нерегулируемую деятельность и контроль за полным или временным отчуждением основных средств, применяемых в регулируемой деятельности. Только в России и Киргизии контролируются сделки, сумма по которым превышает 10 % стоимости собственного капитала субъекта естественной монополии по последнему утвержденному балансу, а в Белоруссии – 10 % стоимости чистых активов по последнему балансу. В Казахстане контролируется отчуждение имущества, если его балансовая стоимость более 0,05 % стоимости активов в соответствии с балансом на начало текущего года, а также наем имущества для регулируемой деятельности, балансовая стоимость которого более 0,03 % стоимости активов. В Азербайджане государство регулирует сделки по приобретению права собственности на основные средства, не предназначенные для регулируемой деятельности, если балансовая стоимость имеющихся основных средств превышает 10 % суммы уставного капитала по последнему утвержденному балансу.

В Украине естественные монополии обязаны вести отдельный бухгалтерский учет по каждому виду лицензированной деятельности. А в Казахстане – проводить обязательный ежегодный аудит аудиторскими организациями; согласовывать с уполномоченным органом инвестиционные программы; проводить независимую экспертизу своей деятельности в соответствии с требованиями, установленными уполномоченным органом: финансовую – не менее одного раза в два года, техническую – не менее одного раза в пять лет.

В Украине, России и Азербайджане деятельность субъектов естественных монополий не ограничена законом. А в Казахстане Закон запрещает иметь в собственности имущество, не связанное с производством и предоставлением услуг; владеть акциями или иным образом участвовать в деятельности коммерческих организаций; переуступать третьим лицам право требования, связанное с предоставляемыми регулируемыми услугами. В Киргизии Законом запрещается субсидирование производства и поставки товаров или оказания услуг, осуществляемых на условиях конкуренции, за счет доходов, получаемых от деятельности, отнесенной к сфере государственного регулирования.

Ответственность субъектов естественных монополий за нарушения в своей деятельности также различна. В Украине взимаются штрафы за несвоевременное предоставление информации регулирующему органу в размере до 200 необлагаемых минимумов доходов граждан; за непредоставление информации или предоставления заведомо недостоверных данных – в размере до 1 000 необлагаемых минимумов доходов граждан; невыполнение или несвоевременное выполнение решений органов, регулирующих деятельность субъектов естественных монополий, – до 5 000 необлагаемых минимумов доходов граждан. А в России за основу расчета величины штрафа берется минимальный размер оплаты труда (МРОТ). Штрафы взимаются за завышение установленных цен – до 15 000 (МРОТ); за неисполнение решений регулирующих органов – до 10 000 (МРОТ); за предоставление недостоверных сведений регулирующим органам – до 1 000 (МРОТ); за непредоставление в срок регулирующему органу необходимых документов или информации – до 500 (МРОТ). Естественные монополии в Белоруссии, Казахстане и Киргизии за нарушение Закона обязаны возместить убытки в порядке, установленном законодательством. В Азербайджане, так же как и в России, за основу расчета величины штрафа берется минимальный размер оплаты труда (МРОТ). А штрафуются следующие нарушения: за несвоевременное предоставление документов регулирующим органам – в 500-кратном размере (МРОТ); за непредоставление информации – в 600-кратном (МРОТ); за предоставление недостоверной информации – в 1000-кратном (МРОТ); за изменение установленных регулирующим органом цен и тарифов – в 15 000-кратном размере (МРОТ); за нарушение решений регулирующих органов – в 10 000-кратном размере (МРОТ).

Правовое регулирование как одна из главных составляющих государственного регулирования деятельности естественных монополий направлено на создание определенных ограничивающих рамок деятельности монополистов. Основная из задач регулирования – это доведение тарифов монополий к экономически оправданному уровню издержек. Из табл. 1, в которой показаны индексы цен на продукцию естественных монополий по отношению к предыдущему году [11], и из табл. 2, которая показывает процент прироста цен на услуги естественных монополий в каждом месяце 2010 г. по отношению к соответствующему периоду 2009 г. [12], виден постоянный рост цен.

Таблица 1

Индексы цен производителей промышленной продукции в 2003 – 2010 гг.

Отрасль промышленности	Период							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	103,3	106,1	110,0	120,0	130,5	131,3	111,5	118,7

Таблица 2

**Прирост индексов
потребительских цен в 2010 г.**

Отрасль промышленности	Период (месяцы)											
	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Услуги (всего)	6,5	6	5,5	5,6	5,7	1,8	6,8	16,8	16,6	14,1	13,7	13,8
Водоснабжение	20,7	18,3	17	16,7	16,3	9,6	13,9	13,4	13	6,7	6,1	6,4
Канализация	28,8	25,6	22,4	21,7	21,5	9,8	20,2	19,9	19	7,4	6,9	7,1
Электроэнергия	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Природный газ	0	0	0	0	0	0	0	50,1	50,1	50,1	50,1	50,1
Горячая вода, отопление	5,3	5,3	5,3	5,4	5,6	-1,2	8,3	7,9	7,3	6,7	5,7	06,2

Для нахождения необходимого баланса между потребительскими ожиданиями от тарифов на товары и услуги естественных монополий и уровнем затрат монополистов, которые они закладывают в стоимость своей продукции, государствами созданы регулирующие органы. Один из таких органов в Украине – Антимонопольный комитет Украины (АМКУ), который создан с целью защиты экономической конкуренции Законом Украины от 18.02.1992 г. "Об ограничении монополизма и защиту от недобросовестной конкуренции в предпринимательской деятельности". Работа этого коллегиального органа началась после принятия Закона Украины "Об Антимонопольном комитете Украины" от 26.11.1993 г. и направлена на демополизацию экономики, создание нормативно-правовой базы по развитию и защите конкуренции, проведение проверок и обнаружении злоупотреблений монополистами своего положения. Для обеспечения эффективности функционирования электроэнергетики и создания рынка электроэнергии в Украине Указом Президента Украины № 738 от 08.12.1994 г. была создана Национальная комиссия по вопросам регулирования электроэнергетики, основными задачами которой являются: регулирование деятельности естественных монополий в электроэнергетике, нефтегазовом комплексе, теплоснабжении; способствование конкуренции в таких рынках; осуществление ценовой и тарифной политики государства; защита прав потребителей; разработка и утверждение правил пользования электрической энергией и природным газом. В 2010 г. в обязанности НКРЭ вменили регулирование деятельности рынков водоснабжения и водоотведения.

Несмотря на то, что основа нормативно-правовой базы по регулированию деятельности естественных монополий проанализированных выше государств была заложена административно-командной системой и плановой экономикой СССР, существуют явные отличия в законе "О естественных монополиях" государств постсоветского пространства. Для оптимизации и повышения эффективности контроля за деятельностью естественных монополий, Закон Украины "О естественных монополиях" необходимо дополнить следующими положениями: во-первых, расширить методы государственного регулирования (закрепить в Законе обязательное согласование учетной политики субъекта естественной монополии с регулирующим органом). Это даст возможность осуществлять кон-

троль за правильностью и целесообразностью отнесения затрат, входящих в себестоимость продукции, на регулируемые и нерегулируемые виды деятельности.

Во-вторых, дополнить Закон статьей, в которой определить следующие условия государственного контроля на сделки, проводимые монополистами: контроль за любыми сделками, если их стоимость превышает 0,01 % стоимости собственного капитала субъекта естественной монополии по последнему утвержденному балансу; контроль за инвестициями в размере более 0,01 % стоимости собственного капитала субъекта естественной монополии по последнему утвержденному балансу. Такие мероприятия позволят предотвратить рост цен на товары и услуги монополистов за счет исключения неоправданных издержек. (Во внимание берется собственный капитал, потому что в его состав входит нераспределенная прибыль, а большинство субъектов естественной монополии в Украине убыточны, и такой подход будет стимулировать увеличение собственного капитала, то есть работать прибыльно или осуществлять сделки в зависимости от финансовых результатов работы).

В-третьих, ограничить деятельность субъектов естественных монополий – запретить переуступать третьим лицам право требования, связанное с предоставляемыми регулируемыми услугами (компании реализуют дебиторскую задолженность, что уменьшает активы предприятия на величину проданной задолженности и его финансовый результат на величину дисконта от этой операции); запретить субсидирование нерегулируемой деятельности за счет доходов, получаемых от регулируемой деятельности (нерегулируемая деятельность должна осуществляться на условии самоокупаемости); запретить приобретать в собственности имущество, не связанное с производством или оказанием услуг, относящимся к регулируемым видам деятельности, за счет доходов от этих видов деятельности (это позволит контролировать целевое использование средств, заложенных в ценах и тарифах).

В-четвертых, увеличить величину штрафов за нарушение положений Закона, в том числе взяв за основу не размер необлагаемого минимума доходов граждан, а установленный размер минимальной заработной платы, также необходимо расширить структуру взимаемых штрафов. Такое нововведение позволит сократить количество злоупотреблений субъектами естественных монополий своего доминирующего положения.

Такие изменения позволят усилить государственный контроль и регулирование деятельности субъектов естественных монополий, что не только в долгосрочном периоде, а и в ближайшее время позволит приблизить цены и тарифы к экономически обоснованному уровню. Перспективой данных исследований является разработка рекомендаций по совершенствованию системы государственного регулирования деятельности естественных монополий в Украине.

Литература: 1. Матвеева Н. О правовом регулировании естественных монополий / Н. Матвеева // Общество и экономика. – 2007. – № 1. – С. 102–114. 2. Метелева Ю. А. Правовое регулирование ценообразования в сфере естественных монополий / Ю. А. Метелева // Журнал российского права. – 2006. – № 10. – С. 91–101. 3. Венгер В. Економіко-правові аспекти державного регулювання цін на продукцію суб'єктів природних монопо-

лій / В. Венгер // Підприємство, господарство і право. – 2005. – № 2. – С. 145–149. 4. Анохіна І. О. Правове регулювання діяльності суб'єктів природних монополій : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юридичних наук : спец. 12.00.04 "Господарське право, господарсько-процесуальне право" / І. О. Анохіна. – Донецьк, 2005. – 18 с. 5. О естественных и разрешенных монополиях в Киргизской Республике : Закон Киргизской Республики от 08.10.1999 г. № 106. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nas.kg/uploads/posts/1143715423_-zakon_kr_o_estestvennyh_i_razreshennyh_monopoliyah.doc. 6. О естественных монополиях Закон Украины от 20.04.2000 г. № 1682-III // Урядовий кур'єр. – 2000. – № 92. – С. 5–9. 7. О естественных монополиях : Закон Республики Казахстан от 09.07.1998 г. № 272-І [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.kazpost.kz/file/zakon_monopolii.doc. 8. О естественных монополиях : Закон Республики Азербайджан от 15.12.1998 г. № 590-ІГ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.main.gov.by/New_web/Portal.nsf/1d662cb4b3506f70c22571870021f65f191b795ed6191025c225718800497632?OpenDocument. 9. Базилевич В. Д. Природні монополії / В. Д. Базилевич, Г. М. Філюк. – К. : Знання, 2006. – 367 с. 10. О естественных монополиях : Закон Республики Беларусь от 16.12.2002 г. №162-3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.levonevski.net-pravo/razdel2/num9/2d911.html>. 11. Индекси цін виробників промислової продукції у 2003 – 2010 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ct/cn_rik-icv/icv_u/icvpr_u.html. 12. Индекси споживчих цін на товари та послуги у 2010 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/ct/is_c/isc_u/isc2010pm_u.html.

Рецензент
докт. экон. наук,
профессор Хохлов Н. П.

Стаття надійшла до редакції
10.03.2011 р.



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

А. Франс

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

УДК 658.01

**Пономаренко В. С.
Гонтарева І. В.**

СТРУКТУРИЗАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ СИСТЕМОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Розроблено дворівневу багатопарову ієрархічну структуру показників системної ефективності, яка є інваріантною стосовно безлічі проблемних ситуацій, що виникають при прийнятті рішень, та дозволяє формалізувати цей процес.

Аннотация. Разработана двухуровневая многослойная иерархическая структура показателей системной эффективности, которая является инвариантной относительно множества проблемных ситуаций, возникающих при принятии решений, и позволяет формализовать этот процесс.

Annotation. The two-level multilayer hierarchical structure of parameters of system efficiency is developed, that is invariant with respect to a set of problem situations, that arise in decision making and can formalize this process.

Ключові слова: системна ефективність, структуризація, показники, розвиток підприємств.

На Конгресі міжнародних організацій вищих органів фінансового контролю у 1977 році було прийнято Лімську декларацію, яка затверджує основні принципи проведення аудиту ефективності підприємств. Ці принципи є обов'язковими для перевірки державних підприємств або таких, що виконують програми за державним замовленням. Для інших підприємств використання цих принципів є диспозитивною нормою. Відповідно до положень Лімської декларації аудит ефективності повинен надавати комплексну оцінку: економічності (екопому) адміністративної діяльності щодо забезпечення програми відповідно до науково обґрунтованих організаційних принципів і практик; ефективності (ефіцієнсу) використання людських, фінансових,

часових та інших ресурсів, включаючи перевірку інформаційних систем, систем показників вимірювання діяльності й моніторингу, а також процедур для усунення виявлених невідповідностей та недоліків; результативності (effectiveness) діяльності щодо досягнення заданих цілей, а також аудиту впливу, тобто порівняння фактичного впливу тієї чи іншої програми або політики із запланованим.

В Україні аудит ефективності здійснюється згідно з Постановою Кабінету Міністрів "Про затвердження Порядку проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту ефективності виконання бюджетних програм" № 1017 від 10.08.2004 р. та змінами, внесеними відповідно до Постанови Кабінету Міністрів № 361 від 25.03.2006 р. [1] та Наказу Головкинства "Про вдосконалення проведення аудиту ефективності виконання бюджетних програм" [2]. Однак ця методика не повною мірою забезпечує виконання принципів Лімської декларації та слабокерована, що не дозволяє враховувати системні властивості показників ефективності.

Так, для покращення методології і методики оцінювання економічної ситуації у Франції під керівництвом Нобелівських лауреатів Дж. Стігліца та А. Сена у 2009 році було розпочато розробку нових інструментів оцінки ефективності. Як підкреслює Дж. Стігліц [3], "критерії оцінки впливають на те, що оцінюється, якщо вимірювати не те, що треба, то й діяти ми будемо неправильно". Таким чином, питання переосмислення й удосконалення методології та методики оцінювання ефективності підприємств є нагальними як у світі, так і в Україні.

Слід особливо відзначити роботи сучасних вчених, які здійснили особливий внесок у структуру і зміст цього дослідження, а саме: закордонних – Ст. Бір, П. Друкер, Р. Коуз, Р. Лукас, М. Мейер, Д. Норт, А. Сен, Д. Сінк, Р. Солоу, Дж. Стігліц, Р. Хол, Й. Шумпетер; російських – Г. Атаманчук, Ю. Глазьев, О. Ємельянов, М. Клімов, А. Колмогоров, Дж. Лафта, Г. Петухов; українських – О. Амоша, В. Геєць, Г. Добров, М. Згуровський, Р. Лепа, Ю. Лисенко. Цими авторами були отримані загальновизнані значущі, але іноді суперечливі результати.

З методологічної точки зору поліваріантність рішень, різноманітність підходів і методів, безліч сфер пошуку виступають: а) показником кількісної і якісної складності об'єкта дослідження, його багатоконпонентності, різноманітності часткових видів і форм; б) проявом фрагментарності та мозаїчності знань про явище на даному етапі дослідження, відсутністю цілісного розуміння істотних і визначальних характеристик. Подальший розвиток теорії ефективності соціально-економічних систем, як і будь-якого наукового пізнання, повинен йти шляхом кумуляції

наєвних постулатів та емпіричних даних, елімінації рішень, не підтверджених практикою, генерування нових підходів до вирішення проблеми.

Відповідно метою даної статті є формування структури показників системної ефективності розвитку підприємств.

Ефективність – це одночасно і найбільш загальна властивість будь-якої цілеспрямованої діяльності, і головна умова господарської діяльності, міра її успішності. Вибір різних показників ефективності та на їх базі цільових функцій приводить до якісно різних стратегій управління. На концептуальному рівні показник ефективності в латентній або відкритій формі є найбільш загальним критерієм еволюції систем. А ряд учених вважає, що в шостому технологічному укладі домінуючою концепцією управління господарською діяльністю буде саме управління ефективністю, заміщаючи такі концепції, як управління вартістю, бізнесом, підприємством, виробництвом [4].

Торкаючись питань ефективності управління, М. Клімов ще в 1981 році після аналізу понад трьохсот робіт відзначив, що закордонні та вітчизняні вчені тільки починають шукати підходи до сутності, критеріїв, показників і факторів ефективності. Пошук рішень цієї проблеми передбачалося вести в напрямі знаходження співвідношення між кількісними і якісними, об'єктивними та суб'єктивними показниками. Частина цих показників може бути виміряна в натуральних або вартісних одиницях, а частина – моральні цінності, переваги, рівень задоволення потреби – може бути оцінена тільки приблизно [5, с. 4, 92]. Однак Р. Хол у 2001 році після аналізу близько тисячі робіт [6] і М. Мейер у 2004 році [7] характеризують проблему виявлення сутності ефективності як далеку від вирішення.

Автори статті вважають, що основною причиною такого стану справ є неврахування одного з принципів еволюції аналізу складних економічних систем: перехід від розрахунків окремих показників до обґрунтування принципів оптимізації комплексу показників.

У той же час із моменту формування в 30-х роках минулого сторіччя теорії ефективності як самостійного наукового напрямку зі своїм об'єктом і предметом, а також методологією дослідження було отримано багато значущих результатів.

Оцінка ефективності такого складного та багатоцільового об'єкта, як підприємство, повинна бути також комплексною і складатися з ряду часткових оцінок. За основними підсистемами підприємства розрізняють технічну, економічну, соціальну ефективність; за основними функціями – операційну, фінансову, маркетингову, адміністративну (управлінську), проектну; відносно зовнішнього середовища – внутрішню (комерційну) і зовнішню (народногосподарську); за часовими відрізками – стратегічну, тактичну, оперативну і т. д. Усі перераховані види різні за сутністю та призначенням, однак спрямовані на досягнення загальних цілей і часто мають загальні джерела виникнення. У результаті причинно-наслідковій зв'язки процесів функціонування й розвитку єдиної соціально-економічної системи надають ефективності підприємства системні характеристики: холізму (цілісність системи), емерджентності (нові властивості ефекту) і синергетичності (додатковий, понададитивний ефект).

Найбільш повно категорія "системна ефективність" розглянута для технічних систем [8 – 10]. В економічній літературі термін "системна ефективність" не є загально-

прийнятим, однак зустрічається в такому розумінні: а) системна ефективність (managerial effectiveness) визначається якістю організаційної структури, процесів управління [11], тобто залежить від складу й кількості ланок, їх підпорядкованості, розподілу функцій і визначається якістю організаційної структури, процесів управління [12]; б) системна ефективність – це сукупність результативних показників, що характеризують ступінь задоволеності зовнішніх і внутрішніх потреб (інтересів) та враховують економічні, соціальні, інтеграційні, диверсифікаційні, бюджетні й інші відносні ефекти [13]. У закордонній літературі також використовується термін "організаційна ефективність" [6, с. 397].

Введення категорії системної ефективності підприємства є об'єктивною необхідністю, тому що ускладнення внутрішніх і зовнішніх умов ведення господарської діяльності є загально визнаним фактом, а прийняття ізольованих рішень в окремих підсистемах призводить до появи суперечливих ефектів і, як наслідок, стримує розвиток цілісної соціально-економічної системи.

Так, у середині 80-х років ХХ сторіччя був сформульований "парадокс продуктивності", згідно з яким ефект від упровадження інформаційних технологій на окремо взятому підприємстві проявляється не стільки у зростанні рентабельності продажів, скільки у збільшенні цінності виробленого продукту та прискоренні соціально-економічного розвитку суспільства. Це означає, що при впровадженні інформаційних технологій основний ефект проявляється не на підприємстві, а в системі суспільного виробництва та споживання. При цьому в традиційній системі показників продуктивності зміни можуть виявитися, на думку П. Девіда, лише після того, як використання нової інформаційної технології охопить не менше 50 % галузі [14].

Різноманітність локальних ефектів, їх відмінність за природою виникнення та принципами відтворення затрудняють розуміння системної ефективності та формування її комплексної оцінки. Тому якщо оцінка проводиться за одним або декількома фінансовими показниками, вона, як правило, супроводжується факторним аналізом і/або повним аудитом економічної ефективності.

З одного боку, виходячи із принципу У. Окками, "не варто множити сутність без необхідності", а з іншого – із принципу обмеженої раціональності Г. Саймона впливає, що на багатьох підприємствах не вистачає організаційних, інтелектуальних і часових ресурсів щодо вирішення складних завдань. Ураховуючи обставини важливості й необхідності точності вирішення завдань, оцінка ефективності може бути виконана за допомогою одного або декількох не взаємопов'язаних одиничних показників. Такі показники можуть характеризувати тільки одну важливу на даний момент або для певної особи сторону господарської діяльності підприємства, однак вони не дозволяють спостерігати соціально-економічну систему у всьому її різноманітті й, відповідно, знаходити оптимальні та навіть раціональні стратегічні рішення за усіченим вектором оцінок. З позицій економетрії це пояснюється малою наочністю вибірки із двох-трьох показників для генеральної сукупності ознак ефективності [15, с. 12].

Традиційно в теорії ефективності розглядають три групи показників, що описують загальну ефективність функціонування підприємства: а) економічність як вигідність його обмінних операцій із зовнішнім середовищем – різні співвідношення у вартісній формі витрат ресурсів, що надходять на підприємство, і доходів від кінцевих продуктів виробничої діяльності; б) результативність як ступінь досягнення поставлених цілей, часто, але не завжди, взаємо-

залежних з витратами ресурсів; в) організованість як рівень параметрів, що описують стан підприємства як соціально-економічної системи – кваліфікація та мотивація персоналу, організація та продуктивність праці, ресурсний потенціал і ступінь його використання і т. д.

На думку авторів статті, взаємозв'язок усіх трьох груп існує виходячи із загальносистемного принципу відображення (спадкування): якість системи продукує операційні властивості процесу функціонування (якість алгоритму, що забезпечує одержання результату), а якість результату (рівень результативності) успадковує якість процесу функціонування. Інакше кажучи, ефект може виникнути тільки при функціонуванні системи, але кількісна та якісна інтенсивність цього ефекту прямо залежить від умов його виникнення. Зокрема, дохід може з'явитися тільки у випадку випуску та збуту продукції, але обсяг і структура доходу – співвідношення ціни та собівартості – визначаються технічними і технологічними характеристиками виробу, ціноутворенням на ринках сировини та кінцевої продукції, станом техніко-технологічної бази виробництва.

Перехід якості (потенціалу) системи в ефективне її функціонування відбувається не завжди та не при всіх зовнішніх і внутрішніх умовах. Потенційно високопродуктивна технологічна лінія може неефективно працювати при поганому забезпеченні сировиною, а відсутність суспільної потреби в продукції цієї лінії може взагалі зробити її непотрібною. Автори статті вважають, що ефективність як визначальна комплексна властивість будь-якої цілеспрямованої діяльності інтегрує окремі залучені у процес функціонування властивості (якості) потенціалу системи, властивості технології (алгоритму) досягнення кінцевого результату, властивості кінцевого результату та характеристики впливу зовнішнього середовища, а інтегруючою (системотворчою) властивістю виступає організованість процесу функціонування, тобто самостійною ознакою ефективності є організованість процесу функціонування.

У цьому випадку під функціонуванням системи розуміється процес виконання комплексу функцій, а отже, функція – стійкий спосіб активного взаємовідношення елемента та системи, при якому всі або частина характеристик елемента забезпечують існування чи окремі характеристики діяльності системи. Функціональні відносини характерні тільки для організованих певним чином елементів цілеспрямованих і цілескерованих систем, що володіють властивістю стабільності. За визначенням П. Анохіна функціональною вважається система, що складається з таких вибірково залучених компонентів, у яких взаємовідношення приймає характер взаємодії з метою одержання сфокусованого корисного результату. Функціональними безперечно можна вважати системи різного рівня, діяльність яких спрямована на одержання корисних для них результатів і в яких відбувається активна багатобічна оцінка досягнутого результату [16, с. 106]. Дана ознака, безумовно, відноситься і до підприємств. Організатори виробництва поєднують у вибраних ділянках простору й у певні періоди часу взаємодоповнюючі один одного для виробництва продукції елементи продуктивних сил. Однак згідно із загальною теорією функціональних систем ні готова продукція, ні отриманий від її продажу дохід не будуть кінцевим результатом діяльності. Можна також розглянути думку відомих вчених і практиків. На думку Г. Форда, не практичним є прийняття прибутку як критерію ефективності, тому що він змушує підвищувати ціни та зменшувати зарплати, що призводить до звуження ринків збуту. У свою чергу, Г. Саймон вважає, що людині як елементу організаційної структури взагалі притаманне прагнення до рівноваги, а

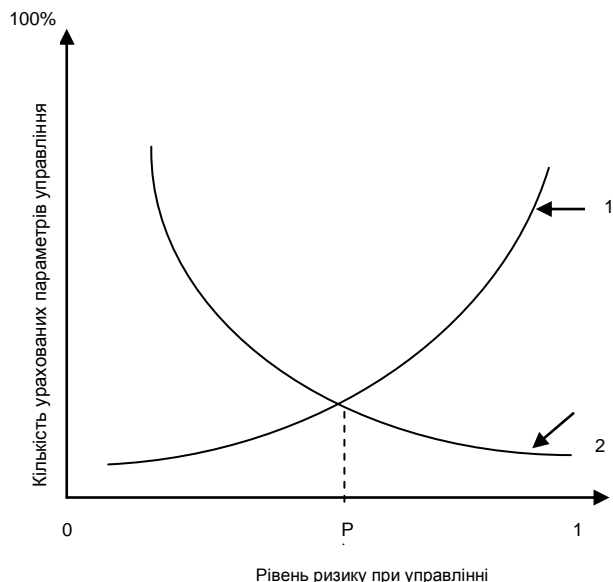
не до максимізації чого-небудь, у тому числі прибутку [17, с. 151]. На думку С. Каммінгса, з яким згодні й автори статті, прибутковість і навіть продуктивність є необхідними, але не достатніми умовами виживання організації, що дуже частково відображає ціль її існування [6, с. 414]. З погляду теорії ефективності фінансові показники відображають відносну ефективність – ступінь економічності способу задоволення потреби, тобто за термінологією П. Друкера, "робити речі правильно". Але у стратегічному плані більш важлива абсолютна ефективність – результати вибору потреби, що задовольняється, тобто важливіше "робити правильні речі".

Сфокусованим корисним результатом буде вважатися задоволення домінуючої внутрішньої потреби системи, що забезпечує її стійке функціонування й розвиток. В остаточному підсумку ціна та дохід як фінансові еквіваленти відображають ситуаційне співвідношення споживчих вартостей витрат і результатів. Потреба як рушійна сила здійснення певних дій для підтримки життєдіяльності та забезпечення власної цілісності індивіда не тільки реалізується в ході функціонування системи, але змінюється й перебудовується в ній. Якщо предметний зміст потреби збігається з результатом діяльності, то її зв'язок із цілеполяганням повинен бути простий і доступний до вивчення. У протилежній ситуації зв'язок зі способом задоволення потреби здобуває складний, іноді випадковий характер і слабо піддається вивченню. Відповідно до діалектичного принципу розширення потреб, вони диференціюються й індивідуалізуються, але так чи інакше враховують потреби групи людей, що брали участь у спільній діяльності. Сама домінуюча потреба проявляється як компроміс між потребами стейкхолдерів, що забезпечують мінімально припустимий рівень задоволення для окремих учасників. Досягнення компромісів засноване на економічних і владних відносинах як усередині, так і поза організацією, а також на соціальних нормах та обмеженнях. Для ефективного функціонування повинна виконуватися вимога оптимальності Парето, коли задоволення потреби однієї зі сторін не повинне знижувати рівня споживання будь-якої іншої сторони або системи в цілому. Виникає проблема групового вибору, при якому згідно з теорією некоаліційних ігор Неша без обміну інформацією між учасниками можна чекати поліпшення результату за рахунок конкуренції, однак ці результати, як правило, нестійкі та не можуть бути віднесені до категорії гарантованих. Ситуація рівноваги можлива тільки при формуванні колективного коаліційного рішення [18, с. 102].

Множинність умов формування коаліцій створює множинність можливих станів рівноваги. Так, в ієрархічних структурах за допомогою ресурсів влади можна забезпечити стан рівноваги в межах між мінімально припустимим рівнем задоволення потреб учасників і можливостями керуючої підсистеми. При ізоляціонізмі рівновага може бути отримана тільки в тому випадку, якщо суб'єктивні уявлення про ситуацію збігаються з об'єктивною реальністю, активні учасники спільних дій не міняють своїх переваг, а сама ситуація має єдиний для всіх стан рівноваги [18, с. 105]. Позитивна властивість коаліцій створювати рівноважні ситуації групового вибору супроводжується транзакційними витратами, пов'язаними з організацією обміну інформацією і створенням правил одержання компромісних рішень, а також покараннями за егоїстичну поведінку в переговорах і порушеннями погоджених рішень.

Будь-який кінцевий результат завжди багатопараметричний, він повинен: а) підтримувати динамічну рівновагу внутрішнього середовища, що сприяє відтворенню

корисного результату і, відповідно, мати властивість оперативності й внутрішньої функціональної організованості; б) забезпечувати постійний обмін із зовнішнім середовищем, одержуючи з нього ресурси, віддаючи продукти виробництва (метаболізму) і, відповідно, мати властивість економічності; в) дозволяти стабілізувати на потрібному рівні коопераційно-конкурентні зв'язки із суспільством і, відповідно, мати відповідний потенціал і координованість із зовнішнім середовищем. Виходячи з такої багатопараметричності результату, його оцінка стає комплексною. Автори статті згодні з Р. Лепою [19, с. 352], що кількість і склад показників, достатніх для оцінки ефективності, визначаються цілями функціонування й розвитку підприємства, а також складністю вирішуваних завдань. Загальний вигляд залежності між складністю рішення і ризиком погіршення якості управління системою показаний на рис. 1.

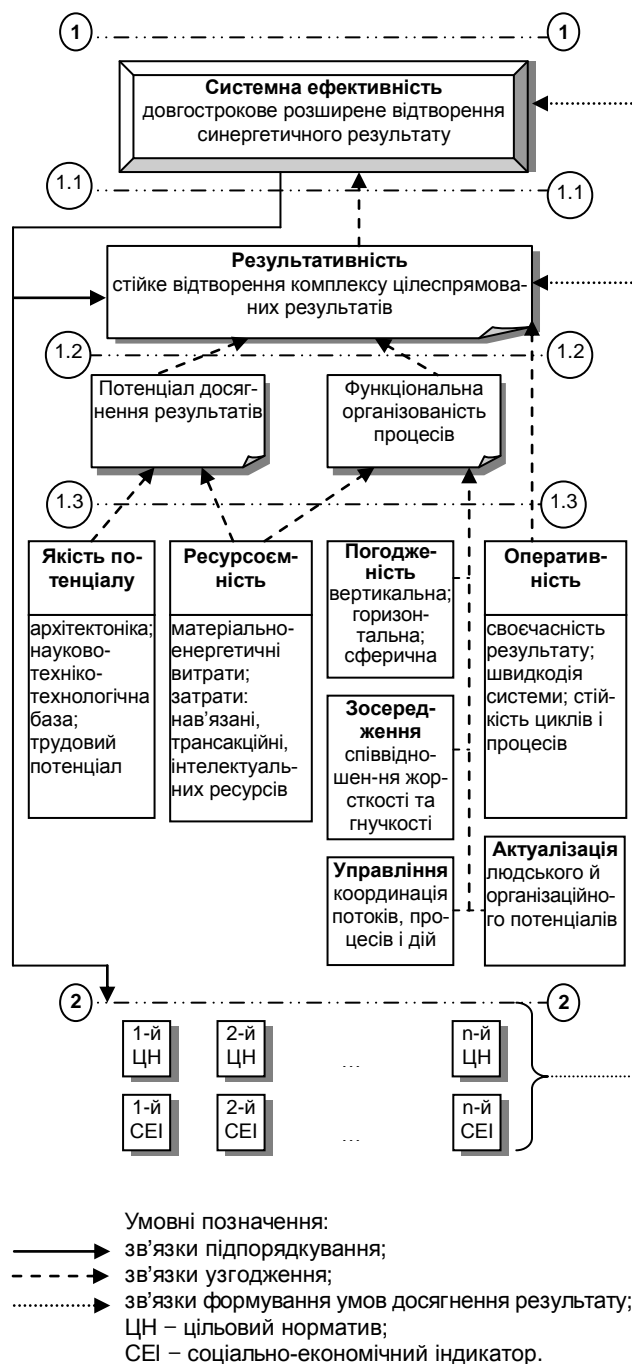


Умовні позначення:

- 1 – функція, що показує загрозу помилки при роботі з великим і погано структурованим обсягом інформації;
- 2 – функція, що показує загрозу нехтування супутніми вигодами і втратами, що виникають у системі;
- Pі – оптимальний припустимий рівень ризику.

Рис. 1. Компромiс між складністю та ризиком нехтування системними взаємозв'язками

Особливо слід зазначити, якщо системна ефективність описується вектором або кортежем часткових показників, то неможливо строго математично довести, що обраний склад буде найкращим. Він буде домінуючим за Парето, тобто не поліпшується одночасно за всіма показниками для стандартних умов. Але при зміні об'єктивних параметрів ситуації або переваг особи, що приймає рішення, він може змінюватися. Інваріантною, тобто незмінною, повинна залишитися структура показників, що описують системну ефективність. Як такий інваріант пропонується структура взаємозв'язків між частковими показниками, що наведена на рис. 2.



Умовні позначення:

- зв'язки підпорядкування;
- - - зв'язки узгодження;
- ⋯ зв'язки формування умов досягнення результату;
- ЦН – цільовий норматив;
- CEI – соціально-економічний індикатор.

Рис. 2. Структура рівнів ієрархії системної ефективності розвитку підприємства

На першому рівні рис. 2 знаходиться інтегральний показник, що описує системну ефективність як довгострокове розширене відтворення результату, який згідно з теорією багаторівневих ієрархічних структур М. Месаровича розподіляється на прошарки. На першому рівні подані комплексні умови виникнення синергетичного ефекту, тобто джерела виникнення системної ефективності підприємства. Результативність підприємства становить сукупність результатів, спрямованих на стабільність відтворюваних процесів підприємства, її формують у другому прошарку потенціал досягнення результатів і функціональна організованість процесів.

На третьому прошарку структури системної ефективності перебувають фактори впливу на формування синергетичного результату: якість потенціалу, ресурсоемність, оперативність і функціональна організованість. Якість потенціалу підприємства визначається архітектонікою продуктивних сил, що діють на підприємстві, науково-технічним рівнем техніко-технологічної бази підприємства, а також сумарною компетентністю та професіоналізмом персоналу (людським капіталом). Ресурсоемність складається з матеріально-енергетичних витрат, нав'язаних і транзакційних затрат, затрат інтелектуальних ресурсів. Оперативність можна представити як своєчасність досягнення результату, швидкодію системи, а також стабільність циклів і процесів на підприємстві. Функціональна організованість підприємства забезпечується вертикальною й горизонтальною погодженістю підсистем і елементів, балансом між жорсткістю та гнучкістю, координацією процесів і дій, актуалізацією людського й організаційного потенціалів.

Другий рівень структури системної ефективності заснований на цільових нормативах діяльності структурних підрозділів і системних соціально-економічних індикаторах стану. Під цільовим нормативом розуміється показник, який виражає кількісний і якісний зміст вимог органів управління до діяльності підлеглих підрозділів. Звичайно це обсяг, собівартість, послідовність і час виконання робіт. Під соціально-економічними індикаторами розуміються показники, які не завжди плануються, але служать засобом контролю стану підсистем. Це може бути рівень дотримання трудової і технологічної дисципліни, якість трудового життя, задоволеність споживачів і т. д.

При викладеному зіставленні рівнів ієрархії системної ефективності можна зробити висновок, що отримана структура становить референтну модель, необхідну для деконпозиції глобальної мети на цільові нормативи для окремих виконавців.

Таким чином, була розроблена дворівнева багатоваріантна ієрархічна структура показників системної ефективності. У структуру включено на верхньому рівні один показник, що характеризує генеральну сукупність ознак системної ефективності, п'ять комплексних показників – результативність, якість потенціалу, ресурсоемність (економічність), оперативність, функціональну організованість – і шістьнадцять часткових показників. На другому рівні розташовані цільові нормативи й соціально-економічні індикатори. Дана структура є інваріантною стосовно безлічі проблемних ситуацій, що виникають при прийнятті рішень, та дозволяє формалізувати процес їх прийняття. У подальших дослідженнях будуть уточнені комплексні характеристики оперативності та функціональної організованості щодо господарської діяльності промислових підприємств.

Література: 1. Питання проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту: Постанова Кабінету Міністрів України № 361 від 25 березня 2006 р. (із змінами, внесеними згідно з Постановою № 1673 від 29.11.2006 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=361-2006-%EF>. 2. Про вдосконалення проведення аудиту ефективності виконання бюджетних програм: Наказ Головки КРУ № 444 від 15.12.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.24667.0>. 3. Гудман П. Экономический рост не имеет смысла [Электронный ресурс] / П. Гудман // Новая газета; информационное сообщение The New York Times от 02.10.2009 р. – Режим доступа: [\[/the_new_york_times03/10.html\]\(http://the_new_york_times03/10.html\). 4. Колбачев Е. Б. Методы экономической динамики и технологическиеклады в управлении инновациями / Е. Б. Колбачев, И. Г. Переяслова // Управление инновациями – 2010: материалы Международной научно-практической конференции / под ред. Р. М. Нижегородцева. – М.: ЛЕНАНД, 2010. – С. 96–99. 5. Противоречия и проблемы управления капитала-листическим производством / под ред. д. э. н. Н. А. Климова. – М.: Наука, 1981. – 384 с. 6. Холл Р. Х. Организации: структуры, процессы, результаты / Р. Х. Холл; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 512 с. 7. Мейер, Маршал В. Оценка эффективности бизнеса / Маршал В. Мейер; пер. с англ. А. О. Корсунской. – М.: ООО "Вершина", 2004. – 272 с. 8. Ипатов П. Л. Эффективность повышения эксплуатационной безопасности АЭС с ВВЭР-1000 управлением запроектными авариями / П. Л. Ипатов, В. И. Игнатов // Вестник Саратовского государственного технического университета. Раздел: Балаковская АЭС: пути повышения экономичности и системной эффективности. – 2006. – № 4 \(20\). – Вып. 5. – С. 23–32. 9. Козлитин П. А. Системная эффективность повышения безопасности мазутного хозяйства и ХВО ТЭЦ с учетом риска \[Текст\]: дис. ... канд. техн. наук: 05.14.01 / Козлитин Павел Анатольевич. – Саратов, 2007. – 177 с. 10. Murray M. Total system efficiency \[Electronic resource\] / M. Murray // Powertransmissionengineering. – February 2010. – Vol. 4. – № 1. – P. 16–23. – Access mode: <http://www.powertransmission.com/issues/0210/efficiency.pdf>. 11. Бузырев В. В. Методологические подходы к системному управлению ресурсами строительного предприятия \[Электронный ресурс\] / В. В. Бузырев, А. А. Бобков // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2009. – № 3\(31\). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=26084>. 12. Горинев П. Е. Оценка эффективности управления: предмет, методы, инструменты \(на примере лесопильно-деревообрабатывающего комбината ЛДК\) \[Электронный ресурс\] / Горинев Павел Евгеньевич // Роль аналитика в управлении компанией: сб. трудов. – М.: ИКФ Альт, 2002. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m74/4.htm>. 13. Коробейникова Е. В. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов \[Электронный ресурс\] / Е. В. Коробейникова // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 4\(32\). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=26753>. 14. David P. The Dynamo and Computer: an Historical Perspective on the modern Productivity Paradox / P. David // American Economic Review. Paper and Proceeding. – 1990. – Vol. 80. – № 2. – P. 355–361. 15. Клейнер Г. Б. Эконометрические зависимости: принципы и методы построения / Г. Б. Клейнер, С. А. Смоляк. – М.: Наука, 2000. – 104 с. 16. Судаков К. В. Общая теория функциональных систем / К. В. Судаков. – М.: Медицина, 1984. – 224 с. 17. Адаптивные модели в системах принятия решений: монография / под ред. Н. А. Кизима, Т. С. Клебановой. – Х.: ИД "ИНЖЭК", 2007. – 368 с. 18. Гермейер Ю. Б. Игры с непротивоположными интересами / Ю. Б. Гермейер. – М.: Наука, 1976. – 328 с. 19. Лепа Р. Н. Особенности моделирования оценки динамики развития промышленных предприятий / Р. Н. Лепа, Н. В. Цопа // Социально-экономическое развитие Украины и ее регионов: проблемы науки и практики: монография / под ред. В. С. Пономаренко, Н. А. Кизима и Е. В. Раевневой. – Х.: ФЛП Либуркина; ИД "ИНЖЭК", 2009. – 464 с. – С. 350–361.](http://www.novayagazeta.ru/data/2009-</p>
</div>
<div data-bbox=)

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Пономаренко В. С.

Стаття надійшла до редакції
27.04.2011 р.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Представлены концептуальные основы управления информационной деятельностью предприятий, функционирующих в условиях экономики, основанной на информации и знаниях. Положения концепции лежат в основе формирования целостного видения процесса управления информационной деятельностью, а также ключевых ее элементов.

Анотація. Наведено концептуальні основи управління інформаційною діяльністю підприємств, що функціонують в умовах економіки, що ґрунтується на інформації й знаннях. Положення концепції становлять основу формування цілісного розуміння процесу управління інформаційною діяльністю, а також ключові її елементи.

Annotation. The conceptual foundations of information activity management of enterprises, operating in the economy based on information and Knowledges are presented. The statements of the conception are underlied in the formation of a holistic visiof of process information management, and also main its elements.

Ключевые слова: информационная деятельность, информационный ресурс, информационная работа, информационные продукты и услуги, интеллектуальный капитал, бизнес-процесс.

Процессы развития коммуникационных технологий, происходящие в социальной и экономической жизни общества, кардинальным образом влияют на характер функционирования экономики. На смену экономике, основанной на производстве товаров и услуг, приходит экономика, основанная на производстве и использовании информации и знаний. Становление информационной деятельности (ИД) как ключевого вида деятельности отдельных работников, коллективов и предприятий в целом приводит к необходимости пересмотра средств и методов управления, имеющихся в арсенале менеджмента предприятия.

На протяжении длительного времени экономическая наука нарабатывала обширный инструментарий управления материальной экономикой, основанной на использовании физических ресурсов для производства товаров и оказания услуг. Однако в условиях экономики, основанной на информации и знаниях, большинство из них утрачивают свою актуальность в силу принципиальных отличий материальных ресурсов от ресурсов, имеющих информационную основу и абстрактную форму существования. В силу отличий деятельности, выполняемой с информационными ресурсами (ИР), от деятельности, направленной на преобразование традиционных экономических ресурсов, актуальными становятся вопросы иссле-

дования природы и особенностей информационной деятельности предприятия (ИДП). Несмотря на широкий круг работ, посвященных данной тематике, анализ существующего теоретического и методического базиса управления ИДП не позволяет говорить о наличии единого эффективного инструментария управления ИД на предприятии. В связи с данным обстоятельством возникает необходимость в разработке концептуальных основ управления ИДП, а также исходных посылок и взглядов на процесс управления ИДП с учетом имеющихся в настоящее время достижений науки в данной области.

Под концепцией управления ИДП будем понимать совокупность теоретических и методологических взглядов на сущность ИДП, выраженных в форме набора базовых положений, являющихся основой разработки прикладных методов и моделей управления ИД для конкретного предприятия.

В основе концепции лежит понимание ИДП как специфической деятельности по осуществлению информационных процессов персоналом предприятия в ходе информационной работы, выполняемой с использованием информационно-технологической среды, которая преобразует ИР в информационные продукты и информационные услуги (ИП и ИУ), потребляемые как внутри предприятия, так и (или) внешними потребителями. ИДП может выполняться как в рамках территориальной локализации предприятия, так и в форме дистанционной трудовой деятельности.

Дальнейшая конкретизация подхода к управлению ИДП может быть представлена в форме базовых положений концепции управления ИДП.

Положение 1. Информационная деятельность предприятия представляет собой сложную развивающуюся систему, обладающую свойствами самоорганизации.

Информационная деятельность предприятия включает в себя множественные структурные элементы, укрупнено представленные такими категориями, как ИР, информационная работа (ИРБ), персонал предприятия, ИП и ИУ, потребители ИП и ИУ, дистанционная трудовая деятельность (ДТД). Совокупность этих объектов в своей взаимосвязи составляет ИДП.

Каждый из составляющих ИДП элементов подвержен постоянным изменениям, в результате чего в ИДП регулярно происходят структурные, качественные и количественные изменения. В процессе управления ИДП ключевым является анализ и управление качеством ИДП. Особенностью качественных преобразований в процессе управления ИДП является то, что они могут быть достигнуты не столько за счет количественного наращивания информационных элементов ИДП в результате процессов взаимодействия во внешней и внутренней среде предприятия, сколько за счет повышения их качества и характера перераспределения внутри самой ИДП.

Для ИДП как развивающейся системы правомерным является проявление закона [перехода количественных изменений в качественные]. Отличительной особенностью ИДП является то, что в отношении информационной сферы предприятия данный закон трансформируется и начинает проявляться также в форме перехода качественных изменений в количественные. Данное явление связано с фундаментальным свойством ИР, выражаемым в способности к самовоспроизводству и трансформации. Так, новые бизнес-решения могут быть получены не только на основании вновь полученной информации, а также с использованием существующих ИР, извлеченных с помощью технологий GRID, data-mining и т. д.

Под воздействием процессов совершенствования коммуникационной инфраструктуры общества происходит постоянное изменение ИДП. Для ИДП как развивающейся системы становится характерной, с одной стороны, устойчивость структуры, с другой – потеря устойчивости, постоянное разрушение одних информационных структур и создание других устойчивых структур, выражающейся в появлении и замещении одних ИРБ другими.

Время пребывания ИДП в устойчивых состояниях, соответствующих устойчивой структуре ИРБ, выполняемых на предприятии, различно, однако непосредственным образом связано со скоростью научно-технического прогресса в сфере информатизации общества. Процесс развития ИДП можно представить как последовательность циклов эволюционного изменения состояний ИДП внутри цикла, со скачкообразным переходом состояния в конце цикла на новый качественный уровень, означающий начало нового цикла развития ИДП.

Отличительной особенностью циклического развития ИДП является преимущественная необратимость происходящих изменений в информационной сфере предприятия. Изменение характера ИРБ, замещение одних ИРБ другими носит, как правило, перманентный характер, делающий невозможным переход от новообразованной структуры ИДП к старой разрушенной структуре. Так, в исследовании, приведенном в работе [1], отмечается, что из ста предприятий, перешедших на систему электронного документооборота, по истечении пробного периода тестирования системы ни одно предприятие не вернулось к традиционной форме ведения документации в бумажном виде. Наиболее наглядно данная тенденция проявляется на рынке программного обеспечения. Согласно исследованию журнала Business Software Review, менее 7 % корпораций продолжают использовать старые версии программ после появления на рынке и приобретения новых версий [2].

Положение 2. Информационная деятельность является основной сферой, через которую происходит вовлечение интеллектуального капитала (ИК) в ключевые бизнес-процессы предприятия. Эффективность использования ИК, в свою очередь, является производной от результатов ИДП.

Информационный ресурс, носителем которого выступает персонал, является специфическим видом ИР предприятия. Отличительной его особенностью есть фактическая неотчуждаемость от источника ИР, а также невозможность использования без вовлечения в этот процесс самого носителя ИР.

Особенностью ИР персонала является также и специфический характер его создания и накопления. Условие появления данного вида ИР – индивидуальная интеллектуальная деятельность и умственный труд работников предприятия, процесс осуществления и результаты которых сложно прогнозируемы и слабо поддаются оценке. В то же время ИР персонала есть наиболее динамичным видом ИР. Его использование осуществляется на постоянной основе и является обязательным условием осуществления работниками предприятия своей трудовой деятельности.

В научной литературе категория ИР персонала предприятия наиболее близка категории ИК, под которым понимаются знания, навыки и производственный опыт конкретных людей [3]. Также в данную категорию включаются такие составляющие, как патенты, базы данных, программное обеспечение, товарные знаки и другие элементы интеллектуальной собственности предприятия [4].

Следует отметить, что понятия ИР и ИК являются родственными, однако понятие ИР гораздо шире и включает в себя те элементы информационной инфраструктуры предприятия, которые не подпадают под определение ИК. В свою очередь, ИК может охватывать различные группы ИР предприятия, однако отличительной особенностью ИР, включаемых в ИК, есть реально ожидаемая возможность получения полезного эффекта от их использования, а также потенциальная возможность оценки их стоимости.

В силу того что в большинстве случаев ИК предприятия непосредственным образом связан с носителями ИР, представляющими ИК, то есть работниками предприятия, и неотделим от них, становится очевидным, что реализация экономического потенциала ИК является возможной только в процессе трудовой деятельности носителей ИК. Поскольку основной сферой приложения ИР предприятия есть ИРБ персонала, а ИК включает в себя высококачественный сегмент корпоративных ИР, следовательно, результат использования ИК проявляется в результатах ИРБ, то есть в процессе осуществления ИДП.

Согласно ряду исследований, например работы [1], ИК представляет собой нечто вроде "коллективного мозга", аккумулирующего научные и обыденные знания работников, накопленный опыт общения и взаимодействия – то, что в фундаментальном исследовании Ст. Бира называется [Мозгом фирмы] [5]. В таком понимании ИДП выступает основной формой проявления ИК предприятия в действии, то есть в совокупности с ИК представляет собой современный вариант [Корпоративного мозга].

Положение 3. В сфере ИДП преобладающим должно быть использование процессного подхода к управлению ИДП в отличие от традиционного функционально-задачного.

Недостатки функционально-задачного подхода находят свое отражение в том факте, что в условиях экономики, основанной на информации и знаниях, на предприятии все меньше остается видов деятельности, имеющих перманентный характер и функциональную природу, то есть для которых определение начальных и конечных состояний, результативности и полезного эффекта не является определяющим. Подход к управлению, основывающийся на анализе функций, которые, согласно определению, приведенному в работе [6], возникают в момент появления предприятия на рынке и существуют в течение всего времени функционирования предприятия, в экономике, основанной на информации, утрачивает свою актуальность. Это происходит в силу того, что под действием постоянно происходящих изменений предприятия вынуждены менять характер, форму и сферу деятельности.

Изменяющаяся природа бизнеса приводит к необходимости анализа любого вида деятельности, с точки зрения процессного подхода, то есть выявления начальных и конечных состояний, структуры, периодичности, конечного результата. ИДП как совокупность видов деятельности информационного характера целиком подпадает под основные положения процессного подхода. В таком понимании ИДП представляет собой непрерывный процесс вовлечения ИР предприятия в корпоративные бизнес-процессы через результаты ИРБ, выполняемой работниками предприятия. В свою очередь, ИДП может быть разбита на составляющие ее локальные информационные бизнес-процессы (рис. 1).

Каждый информационный бизнес-процесс при этом может быть в дальнейшем декомпозирован до уровня конкретных ИРБ (рис. 2).

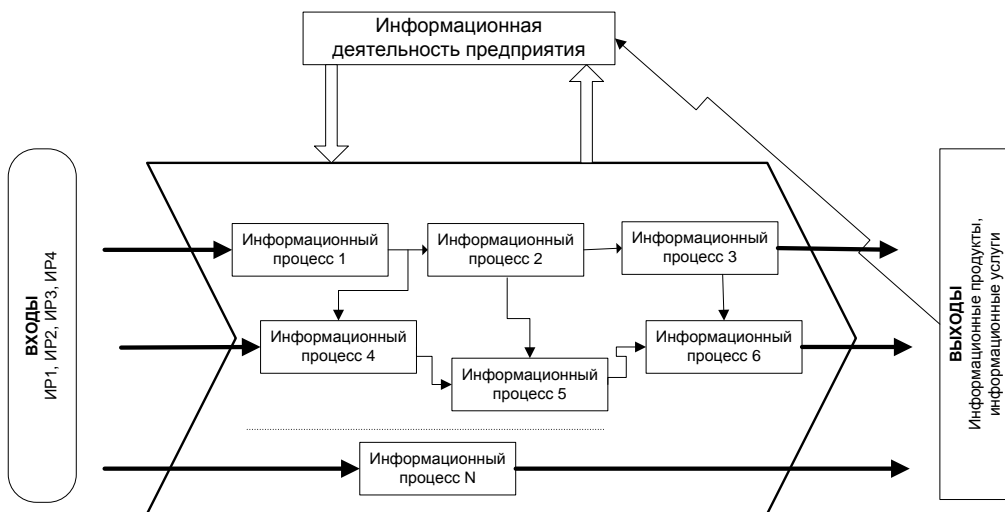


Рис. 1. Декомпозиция ИДП в сеть информационных бизнес-процессов

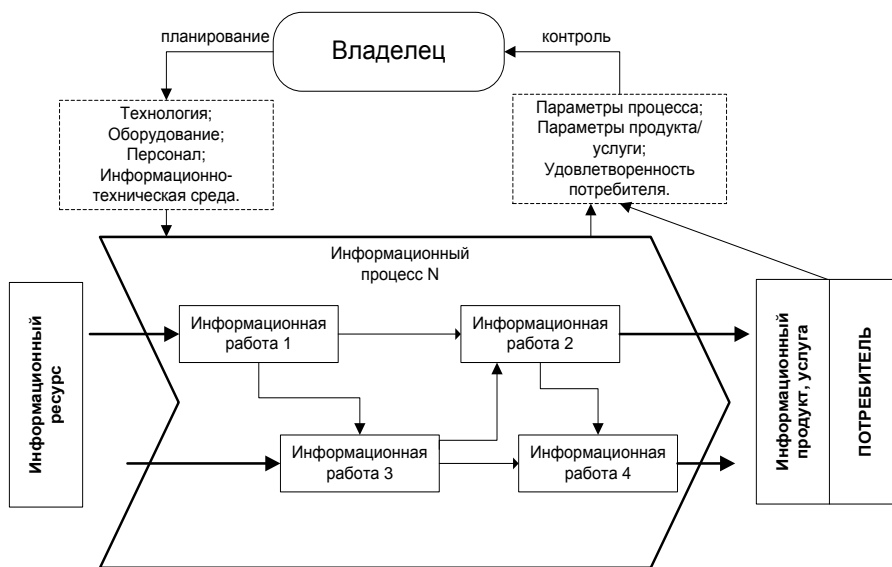


Рис. 2. Упрощенная схема информационного процесса

Владелец информационного процесса осуществляет планирование и контроль за осуществлением процесса, определяет необходимые технические и организационные средства. Владелец может быть основным и единственным участником информационного процесса, однако в зависимости от его сложности, количества и характера входящих в процесс ИРб, он может принимать решение о привлечении других работников предприятия к участию в ИРб, составляющих информационный процесс.

Для улучшения управляемости информационного процесса целесообразно провести распределение обязанностей и закрепление ответственности участников информационного процесса. На основании исследования, представленного в работе [7], может быть построена следующая матрица ответственности по конкретному информационному процессу предприятия (табл. 1).

Таблица 1

Матрица ответственности по информационному процессу

Работа/Ответственный	1/Владелец	2	3	4
1. Планирование ИРб	О	У	И	И
2. ИРб 1	У	О	У	И
3. ИРб 2	И		О	
4. ИРб 3	И	О	И	У
5. ИРб 4	У		У	О
6. Контроль выполнения ИРб	О	У	У	У
7. Управление информационным процессом N	О	У		

Условные обозначения, используемые в табл. 1: О – ответственный за проведение данной ИРБ; У – участвующий в данной ИРБ; И – получает информацию о результатах и/или ходе данной ИРБ.

При построении матрицы ответственности по конкретному информационному процессу должно выполняться правило, согласно которому за каждую ИРБ может быть назначен только один ответственный (в каждой строке матрицы может быть только одна буква О).

Положение 4. Функция управления ИДП должна основываться на концепции функционала.

Эффективность ИДП выступает основным фактором, определяющим результат функционирования предприятия. Являясь непосредственным элементом процесса принятия решений, ИДП охватывает все виды деятельности, выполняемые на предприятии, а также пронизывает ключевые бизнес-процессы, наполняя информационным содержанием входящие в них работы.

В то же время результат самой ИДП оказывается зависимым от ряда факторов, каждый из которых подвержен влиянию определяющих его переменных. Для определения величин, зависящих от переменных, которые в свою очередь также подвержены влиянию переменных более низкого уровня, в математических науках используется понятие функционала. Так, согласно работе [8] функционалом называется числовая функция, заданная на векторном пространстве. В качестве аргумента функционала чаще выступает элемент линейного пространства (вектор), который возвращается функционалом в качестве результата в виде скаляра. Довольно часто в роли линейного пространства может выступать то или иное пространство функций, поэтому неформально функционал иногда определяют как функцию от функций, переводящую функцию в число. Согласно такому подходу, управление информационной деятельностью предприятия можно представить в виде кортежа функционалов (1):

$$F(x) = \{F1, F2\}. \quad (1)$$

В свою очередь, каждый из определяющих управление ИДП функционалов может быть декомпозирован на составляющие его функции (2):

$$F1 = \psi (X1(f1), X2(f2), X3(f3));$$

$$F2 = \psi (Y1(f1), Y2(f2), Y3(f3)). \quad (2)$$

Для функции управления ИДП составляющими первого функционала являются следующие элементы: информационная экономика – предприятие – информационная деятельность предприятия; для второго функционала элементами выступают: система менеджмента предприятия – организационные структуры – информационная деятельность предприятия.

Каждый из определяющих результат ИДП функционалов включает в себя набор составляющих, непосредственным образом влияющих на характер, способ осуществления и эффективность ИДП предприятия. Функционал F1 включает в себя элементы, которые учитывают факторы внешней среды, на которые предприятие не может оказывать непосредственного воздействия. Отличительной особенностью функционала F2, который включает в

себя факторы внутренней среды предприятия, является то, что предприятие может не только учитывать влияние входящих в него переменных, а непосредственным образом определять их величину и управлять этим влиянием. Существующая на предприятии система менеджмента выступает фактором, который регламентирует место и роль ИДП среди других видов деятельности, осуществляемых на предприятии, а способ организации и характер взаимодействия корпоративных организационных структур непосредственным образом определяет эффективность информационного взаимодействия в процессе выполнения ИРБ и оказания ИУ.

Положение 5. Система управления ИДП должна строиться на учете обратных связей в процессе информационного взаимодействия в ходе выполнения ИРБ.

Отличительной особенностью ИДП является то, что управление ИДП на предприятии осуществляется в основном через работающий на предприятии персонал. Выполнение ИРБ в процессе осуществления ИДП непосредственным образом связано с процессом информационного взаимодействия, то есть коммуникаций между ключевыми участниками ИДП. Управление процессом использования и передачи ИР, имеющихся на предприятии, а также анализ полученных обратных сигналов есть мощным инструментом организации и мотивации работников предприятия к участию в информационном взаимодействии в процессе выполнения ИРБ.

Под информационным взаимодействием (ИВ) понимают коммуникативный процесс между различными категориями работников предприятия, при котором осуществляется обмен ИР [9]. Однако участниками ИВ могут выступать не только отдельные работники, группы и целые организации, а также элементы информационной инфраструктуры. В первом случае обмен ИР носит межличностный характер и осуществляется путем передачи идей, фактов, мнений, опыта, ощущений или восприятий, чувств и отношений от одного лица другому в устной форме либо с использованием технических средств. Во втором случае процесс движения ИР носит формализованный и прогнозируемый характер и требует управления на уровне технических специалистов сферы ИС предприятия. Очевидно, что внимание менеджмента в сфере ИДП должно быть направлено в первую очередь на процесс обмена ИР в ходе ИВ персонала.

Основной целью ИВ есть обеспечение передачи и получения ИР, являющихся предметом взаимодействия. Однако сам факт обмена информацией не гарантирует эффективности выполняемой с ее участием ИРБ в силу того, что получатель ИР может не иметь достаточных знаний, навыков или мотивации по их использованию. Поэтому ключевым в понимании условий и эффективности ИРБ должен быть учет и анализ обратных связей.

В теории коммуникаций под обратной связью понимают ответную реакцию получателя на сообщение источника [10]. При обратной связи процесс ИВ становится двусторонним процессом, позволяя обоим участникам корректировать свои цели и свое поведение в процессе выполнения ИРБ. В целом процесс ИВ можно условно разделить на ряд взаимосвязанных этапов: инициализация взаимодействия и отбор необходимых ИР; выбор канала передачи ИР; передача ИР; получение и использование ИР; обратная связь (рис. 3).

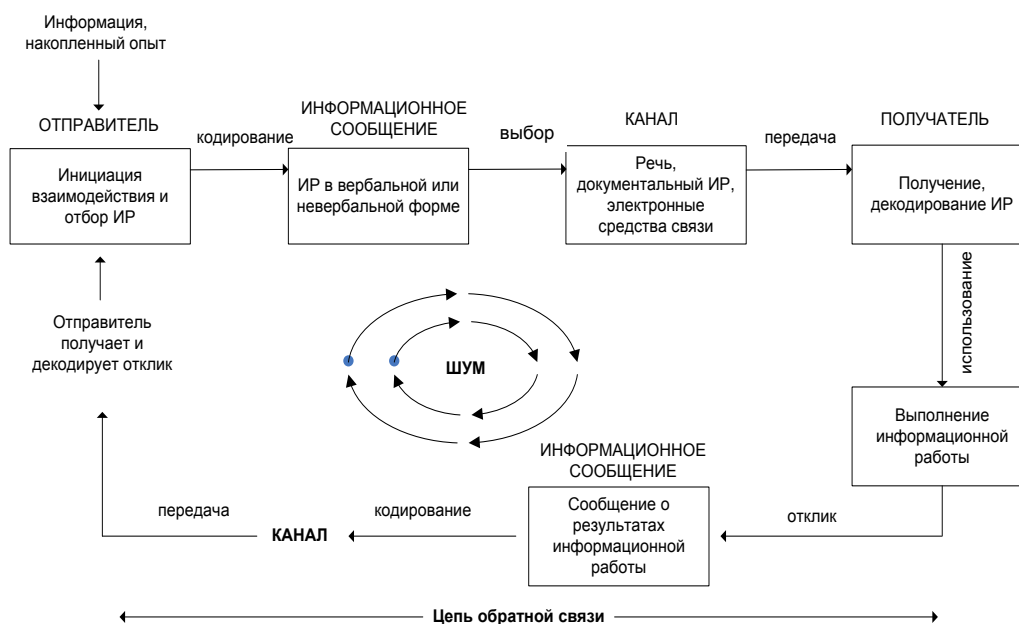


Рис. 3. Процесс ИВ как система с обратной связью

Информационная деятельность предприятия характеризуется тем, что основным ресурсом, поступающим на вход составляющих ее ИРБ, является ИР. В то же время результатом выполнения ИРБ также есть ИР в виде ИП или ИУ, полученных знаний или опыта профессиональной деятельности непосредственных исполнителей ИРБ. Основной целью процесса управления обратной связью в ходе осуществления ИВ персонала должно быть обеспечение обмена ИР, появляющимся в результате выполнения ИРБ, в ходе которого могло бы происходить ознакомление с результатами ИРБ не только лиц, непосредственно заинтересованных в результатах ИРБ, но и всех участников ИВ.

Положение 6. Множественные обратные связи в процессе осуществления ИВ приводят к самоорганизации.

Самоорганизация является ключевым свойством развивающихся систем. В информационной сфере явление самоорганизации принимает характер добровольного и произвольного обмена ИР между участниками ИРБ для обеспечения наилучшего осуществления ИДП. Объектом управления в данном случае выступают ИР, и таким образом самоорганизация индивидов приобретает черты информационной самоорганизации (ИСО). Наряду с ИСО для предприятия может быть характерна также техническая и социальная самоорганизация [11], однако отличительной особенностью ИСО является то, что она выступает основным условием возникновения других видов самоорганизации на предприятии.

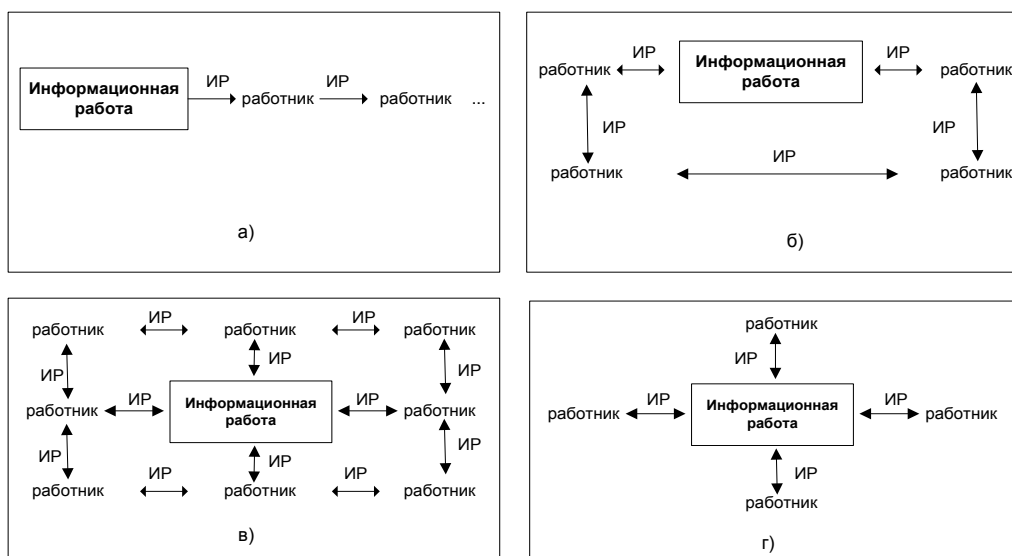
Исследования процесса самоорганизации, проведенные И. Пригожиным в работе [12], показали, что на организованность системы, то есть на ее энтропию, влияют в основном два параметра: интенсивность роста числа элементов в системе и интенсивность их использования в процессе ее функционирования. Согласно источнику [12], повышение интенсивности использова-

ния элементов, приводящих к неустойчивому состоянию системы, инициирует процесс самоорганизации, то есть саморегулирования системы.

Информационная деятельность предприятия характеризуется тем, что в результате ее осуществления образуется огромное количество ИР, которые неравномерно накапливаясь в различных структурных подразделениях предприятия, выступают тем фактором, который способен значительно повысить энтропию ИДП. Поэтому движение ИР в процессе обмена информацией в рамках осуществления ИВ является основным условием равномерного распределения ИР на предприятии и снижения энтропии ИДП. Возникающие при этом обратные связи значительно усиливают эффект от перераспределения ИР и выступают ключевым фактором ИСО.

Информационная самоорганизация как процесс основана на ИР, являющихся результатом выполнения отдельных ИРБ, а также добровольной деятельности работников предприятия по гармонизации ИВ. Она включает действия по предоставлению ИР с целью изменения приоритетов информационных потребностей и интересов, ценностных установок, мотивов и целей отдельного человека, группы и коллектива в целом. Носителем ИСО является персонал предприятия, а основным средством осуществления выступают множественные обратные связи, возникающие в процессе ИВ работников предприятия.

Информационная самоорганизация и самоуправление имеют схемы отношений, аналогичные организационным отношениям в формальном управлении. Это могут быть типовые схемы отношений в виде линии, кольца, колеса, звезды и т. д. [13], однако их отличительной особенностью является то, что основным движущим элементом есть не направленное управляющее воздействие, а результат ИРБ (рис. 4).



а – линия; б – кольцо; в – колесо; г – звезда

Рис. 4. Схемы информационной самоорганизации персонала

Таким образом, ИСО и самоуправление могут иметь широкий набор организационных схем отношений обратных связей участников информационного взаимодействия, а также сочетания всех приведенных схем для обеспечения наиболее эффективного осуществления ИДП.

Положение 7. Управление ИДП должно сочетать в себе элементы активного воздействия и самоорганизации.

Установление разумного соотношения между процессами целенаправленной организации и самоорганизации в информационной сфере предприятия является важнейшей задачей управления ИДП. Различие взглядов на процесс управления с точки зрения теории воздействия и концепции самоорганизации представлены в табл. 2 [14].

Таблица 2

Основные парадигмы управления

Парадигма активного воздействия	Парадигма самоорганизации
1. Редукционизм и системное расчленение проблемы	1. Целостность, несистемность и неделимость мира
2. Управляемость, автоматизм	2. Автономия. Свобода и ответственность
3. Иерархическая структура	3. Гетерархическая структура
4. Причинно-следственные механизмы поведения	4. Операциональная замкнутость
5. Отрицательная обратная связь	5. Положительная обратная связь
6. Структурная стабильность	6. Структурная изменчивость
7. Внешняя поддержка функционирования	7. Циркулярный механизм самосохранения
8. Планирование	8. Самоорганизация

Современная наука управления исходит из того, что ни одно предприятие не может развиваться в условиях жесткого управления, без элементов самоорганизации и самоуправления. Повышение роли самоорганизации, самоуправления и саморегулирования в сфере ИДП – неизбежное следствие усложнения и ускорения меняющихся условий ведения бизнеса.

Закономерности развития экономики, основанной на информации и знаниях, позволяют говорить о преобладании тенденции к самоорганизации, стремлении предприятий использовать механизмы самоорганизации во

всех сферах деятельности персонала и в информационной сфере в особенности. Ничто не может способствовать такому быстрому движению ИР внутри предприятия, как личное желание и воля сотрудников обмениваться имеющейся информацией, опытом, навыками практической деятельности. Самоорганизация занимает все большую роль в современных компаниях мирового класса, вытесняя формальные схемы информационного взаимодействия принципами самоорганизации на основе гибких партнерских связей. Практика таких преуспевающих компаний, как Sony, Motorola, Siemens, Texas Instruments, Phillips и IBM, доказала, что чем меньше регламентированы программа и структура объекта управления, тем выше способность его приспособления к реальным условиям, к саморегуляции.

Самоорганизация предполагает самостоятельное решение целевых информационных задач, разработку средств и методов выполнения ИРб, создание неформальных синергических связей в процессе информационного взаимодействия. Высокая адаптация к внешней среде компаний мирового класса объясняется оптимальным соотношением между целенаправленным управлением и самоорганизацией, управлением и саморегулированием. Принцип обратной информационной связи позволяет автоматически учитывать новые сведения о состоянии объекта при его малых отклонениях от желаемого состояния и менять соответственно управляющие воздействия без вмешательства управляющего субъекта.

Проведенное исследование позволило разработать концептуальные основы управления ИДП предприятия в виде набора базовых положений, определяющих систему взглядов на процесс управления ИДП. Полученные результаты могут стать теоретико-методологической основой построения организационно-управленческого механизма управления ИДП предприятий различных сфер деятельности.

Литература: 1. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли / Б. Гейтс. – М. : ЭКСМО-ПРЕСС, 2002. – 480 с. 2. <http://www.business-software-reviews.com>. 3. Добрынин А. И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования / А. И. Добрынин, С. А. Дятлов,

Е. Д. Цыренова. – СПб. : Наука, 2005. – 309 с. 4. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки / В. Щетинин // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 12. – С. 42–49. 5. Бир С. Мозг фирмы / С. Бир. – М. : Едиториал УРСС, 2005. – 416 с. 6. <http://www.infoadvisors.com/Home.aspx>. 7. Репин В. В. Процессный подход к управлению [Электронный ресурс] / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – Режим доступа : http://www.koob.ru/-/repin_eliferov-protcessnii_podhod_k_ugravlenu. 8. Вержбицкий В. М. Численные методы. Математический анализ и обыкновенные дифференциальные уравнения / В. М. Вержбицкий. – М. : Высш. шк., 2001. – 383 с. 9. Панфилова А. П. Теория и практика общения : учебн. пособ. для студ. сред. учебн. заведений / А. П. Панфилова. – М. : Издательский центр «Академия», 2007. – 288 с. 10. Мескон М. Х. Основы менеджмента. Ч. II : Коммуникации / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Новос, 2002. – 354 с. 11. Хакен Г. Информация и самоорганизация / Г. Хакен. – М. : Мир, 2004. – 286 с. 12. Пригожин И. Порядок из хаоса / И. Пригожин, И. Стенгерс. – М. : Вектра, 2001. – 420 с. 13. Майнцер К. Сложность и самоорганизация. Возникновение новой науки и культуры на рубеже века / К. Майнцер // Синергетическая парадигма. – М., 2000. – 341 с. 14. Хищенко В. Е. Самоорганизация и менеджмент / В. Е. Хищенко // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 3. – С. 120–124. 15. Елиферов В. Г. Процессный подход к управлению организацией [Электронный ресурс] / В. Г. Елиферов. – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/cm/cm021.html>. 16. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества / В. Л. Иноземцев. – М. : Academia – Наука, 2003. – 640 с. 17. Пушкарь А. И. Стратегическое управление развитием электронного бизнеса и информационных ресурсов предприятия (модели, стратегии, механизмы) : научное издание / А. И. Пушкарь, Е. Н. Грабовский, Е. В. Пономаренко. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2005. – 480 с.

Рецензент
докт. экон. наук,
профессор Пономаренко В. С.

Стаття надійшла до редакції
27.04.2011 р.

УДК 658.015

**Таньков К. М.
Бахурець О. В.**

ДОСЛІДЖЕННЯ СИНЕРГЕТИЧНИХ ЕФЕКТІВ ПРИ ФОРМУВАННІ ЛАНЦЮГІВ ПОСТАВОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Розглянуто методологічні аспекти формування синергетичних ефектів у ланцюгах поставок. Показано, що ланцюг поставок оптимізує баланс між синергетичними ефектами, витратами на функціонування ланцюга поставок та доходами його учасників.

Аннотация. Рассмотрены методологические аспекты формирования синергетических эффектов в цепях поставок. Показано, что цепь поставок оптимизирует баланс между синергетическими эффектами, затратами на функционирование цепи поставок и доходами его участников.

Annotation. The methodological aspects of formation of sinergetics effects in chains of deliveries are considered. The chain of deliveries is optimized the balance between sinergetics effects, expenses for functioning of a chain of deliveries and incomes of its participants

Ключові слова: синергетика, синергетичні ефекти, ланцюг поставок.

Сучасну економіку характеризує виникнення й розвиток нових господарських відносин, що базуються на кооперації виробників, постачальників і споживачів з метою інтегрованого управління бізнес-процесами на всіх стадіях життєвого циклу виробів на базі інформаційних технологій. Ринково успішні підприємства все більше зосереджують свою увагу на розгляді всього ланцюга створення доданої вартості (Value Chain), всіх його внутрішньофірмових і міжорганізаційних ділянок та місць стиковки різних етапів ланцюга створення вартості, а не оптимізації локальних функцій управління власного підприємства. Тому на сучасному етапі розвитку ринкових відносин формування ланцюгів поставок (ЛП) стає вирішальним фактором забезпечення конкурентоспроможності та прибутковості бізнесу [1 – 8].

Визнання ЛП відкритою, самоорганізуючою системою, яка постійно розвивається [1 – 3; 5; 9], призводить до необхідності застосування синергетичного підходу на етапі його формування. Синергетика пов'язана з іменами таких вчених, як: Г. Хакен, І. Пригожин, С. Курдюмов, Ю. Данілов, Б. Кадомцев, Б. Буданов, Ю. Кліментович, Е. Ласло та ін. На даний час ця теорія інтенсивно розвивається в ряді країн різними науковими школами. Через недостатню відпрацьованість самого методологічного інструментарію теорії самоорганізації трансформація методологічних принципів синергетики у сферу економічної науки у вітчизняній і зарубіжній літературі носить більш теоретичний, ніж практичний характер [9; 10 – 12]. Практично відсутні дослідження, що присвячені ідеям синтезу методологій синергетики і методології менеджменту ЛП.

Вищевикладене визначило актуальність теми дослідження і постановку його мети – подальший розвиток відомих науково-методологічних положень синергетики в обґрунтуванні можливостей їх застосування до дослідження у сфері менеджменту ЛП.

Для досягнення цієї мети в роботі було вирішено завдання:

сформульовано основні підходи до виділення синергетичних ефектів у ЛП;

досліджено економічні аспекти проявів синергетичного ефекту у ЛП промислових підприємств.

Сутність вирішення сформульованих завдань визначається такими положеннями.

Згідно з механізмом самоорганізації системи, що розглядається в рамках синергетики [5; 10; 11; 13; 14], ЛП визначається такими властивостями:

нелінійною залежністю між його параметрами;

наявністю зовнішніх впливів на ланцюг, які можуть розглядатися як управлінські;

фактором множини елементів, що на початку знаходяться у стані хаосу, коли рух кожного описується стохастично.

Під дією зовнішніх збурень або через випадкові відхилення (флуктуації) ЛП може у певний момент переходити у нестійкий стан. У результаті цього ЛП набуває нової структури, нового виду, що відзначається стійкістю. Це знаходить втілення в об'єднанні елементів ЛП, утворенні нових зв'язків або трансформації елементів, а отже ЛП набуває нових властивостей.

На підставі викладеного вище синергетичний ефект у ЛП слід розглядати як ефект взаємного посилення зв'язків його елементів при їх спільних діях. А наявність у ЛП інтегрованої системи потокових процесів дозволяє промислово-му підприємству створити синергетичний портфель, який слугує для послаблення негативних впливів зовнішніх збурень. Позитивний ефект у ЛП досягається в тому випадку, якщо взаємодія всіх його учасників приведе не тільки до своєчасного виконання зобов'язань виробника готової продукції перед споживачем, але й до підвищення підприємницької культури і якості такої продукції, зниження необхідних запасів та зменшення сукупних витрат.

Формування ЛП промислового підприємства має значення лише в тому випадку, коли може бути отриманий реальний синергетичний ефект від:

організаційної єдності потокових процесів, що забезпечується відображенням цільових настанов загальної стратегії ЛП та в угодах між його учасниками;

технологічної єдності потокових процесів;

економічної єдності потокових процесів, що забезпечується диверсифікацією діяльності учасників ЛП;

інформаційної єдності потокових процесів, що досягається через входження учасників ЛП в інформаційні мережі.

Підприємство на основі посилення розвитку функціональних елементів ЛП має можливість отримати не тільки вигоди й переваги від позитивних синергетичних ефектів у ЛП, але й збільшити їх абсолютний рівень за рахунок існуючих у такому ланцюгу виробничих, технічних, технологічних, кадрових, фінансових та інших можливостей.

Беручи до уваги існуючі дослідження щодо теоретичного осмислення основних положень синергетики в рамках економічної науки [10; 12; 15], економічна сутність синергетичних ефектів у ЛП представлена у дослідженні таким чином.

Синергетичний ефект у ЛП $E^{\Sigma}_{\text{синергЛП}}$ у період часу T (грн) може бути поданий такою залежністю:

$$E^{\Sigma}_{\text{синергЛП}} = [(D^t_{\text{ЛП}} - B^t_{\text{ЛП}}) + \Delta B^t_{\text{ВВ}} + \Delta B^t_{\text{Об}} + (\Delta D_{\text{ЛП}(t+\Delta T)} - \Delta D_{\text{ЛП}(t+\Delta T)})] - S_{\text{ЛП}}, \quad (1)$$

де $D^t_{\text{ЛП}}$ – доходи підприємства, яке функціонує у ЛП у розрахунковому періоді часу T , грн;

$B^t_{\text{ЛП}}$ – витрати підприємства, яке функціонує у ЛП у розрахунковому періоді часу T , грн;

$\Delta B^t_{\text{ВВ}}$ – економія виробничих витрат підприємства в умовно-постійній їх частині, яке функціонує у ЛП у розрахунковому періоді часу T , грн;

$\Delta B^t_{\text{Об}}$ – економія обігових витрат підприємства, яке функціонує у ЛП у розрахунковому періоді часу T , грн;

$\Delta D_{\text{ЛП}(t+\Delta T)}$ – прирощування доходів підприємства, що пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції у результаті збільшення обсягів її продажу за рахунок його входження у ЛП, у періоді часу $(T + \Delta T)$;

$\Delta D_{\text{ЛП}(t+\Delta T)}$ – прибування витрат, що пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції у результаті збільшення обсягів її продажу за рахунок його входження у ЛП, у періоді часу $(T + \Delta T)$;

ΔT – додатковий часовий відрізок, що характеризує розрив між розрахунковим періодом часу T і періодом збільшення обсягів реалізації продукції підприємства за рахунок його входження у ЛП;

$S_{\text{ЛП}}$ – загальні витрати підприємства на формування ЛП у розрахунковому періоді часу T , грн.

У такому випадку сукупний синергетичний ефект підприємства $E^{\Sigma}_{\text{синергЛП}}$, яке функціонує у ЛП, може бути визначений за формулою:

$$E^{\Sigma}_{\text{синергЛП}} = \sum_{t=0}^{T_{\text{ЛП}}} [(D^t_{\text{ЛП}} - B^t_{\text{ЛП}}) + \Delta B^t_{\text{ВВ}} + \Delta B^t_{\text{Об}} + (\Delta D_{\text{ЛП}(t+\Delta T)} - \Delta D_{\text{ЛП}(t+\Delta T)})] - \sum_{t=0}^{T_{\text{ЛП}}} S_{\text{ЛП}} + \sum_{t=0}^{T_{\text{ЛП}}} E_{\text{інтегр}} - (E_{\text{пост}} + E_{\text{виробн}} + E_{\text{збут}}), \quad (2)$$

де $T_{\text{ЛП}}$ – тривалість періоду капітальних вкладень у формування ЛП;

$E_{\text{інтегр}}$ – ефект від інтегрованої взаємодії всіх елементів ЛП;

$E_{\text{пост}}$ – ефект автономної поставки матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, комплектації) підприємству;

$E_{\text{виробн}}$ – ефект автономного виготовлення продукції;

$E_{\text{збут}}$ – ефект автономного збуту продукції споживачеві.

При функціонуванні ЛП виникає синергетичний ефект, який забезпечує перевищення ефекту інтегрованого виготовлення й реалізації продукції над сумою ефектів автономного функціонування підприємств:

$$E_{\text{пост}} + E_{\text{виробн}} + E_{\text{збут}} < E_{\text{інтегр}}. \quad (3)$$

Відповідно величина синергетичного ефекту може бути подана таким чином:

$$E_{\text{синерг}} = E_{\text{інтегр}} - (E_{\text{пост}} + E_{\text{виробн}} + E_{\text{збут}}). \quad (4)$$

Чим більший синергетичний ефект ($E_{\text{синерг}} \gg 0$), тим сильніше відбувається економічна взаємодія всіх учасників ЛП. Чим менше величина синергетичного ефекту ($E_{\text{синерг}} > 0$), тим менше ефект економічної взаємодії учасників ЛП і тим менш стійкі зв'язки підприємства в каналах постачання й розподілу. При умові $E_{\text{синерг}} < 0$ економічна взаємодія учасників ЛП (відповідно зв'язки підприємства в каналах постачання й розподілу) практично відсутні. Загальний синергетичний ефект від інтеграції дій усіх учасників ЛП (постачальників, виробника і дистриб'юторів) розподіляється між ними, і якщо хоча б один з них не буде отримувати синергетичного ефекту від такої інтеграції, то він буде намагатися вийти з ЛП.

Таким чином, ефекти інтегрованої взаємодії учасників ЛП визначаються таким чином:

$$E_{\text{інтегр}} = (E_{\text{пост}} + E^{\text{пост}}_{\text{синерг}}) + (E_{\text{виробн}} + E^{\text{виробн}}_{\text{синерг}}) + (E_{\text{реал}} + E^{\text{збут}}_{\text{синерг}}), \quad (5)$$

де $E^{\text{пост}}_{\text{синерг}}$, $E^{\text{виробн}}_{\text{синерг}}$, $E^{\text{збут}}_{\text{синерг}}$ – синергетичні ефекти відповідно від постачальницької, виробничої і збутової діяльності учасників ЛП.

Оцінюючи синергетичні ефекти взаємодії учасників ЛП, приймається рішення щодо розвитку ЛП або ж відмови від нього. Таке рішення реалізується на основі здійснення процедури, яка полягає в оцінці очікуваної зміни інтегрального показника економічної надійності ЛП при його функціонуванні $I_{\text{ЛП}}$ відносно до такого показника конкуруючого ЛП $I_{\text{КЛП}}$ ($I_{\text{ЛП}} - I_{\text{КЛП}}$), та порівняння величини такої зміни з величиною розриву ΔI між показниками конкурентоспроможності формованого ЛП $I_{\text{ЛП}}$ і основного конкурента $I_{\text{КЛП}}$:

$$(I_{\text{ЛП}} - I_{\text{КЛП}}) \rightarrow \Delta I_{\text{max}}. \quad (6)$$

У випадку якщо

$$(I_{\text{ЛП}} - I_{\text{КЛП}}) \gg 0, \quad (7)$$

то промислове підприємство повинно прийняти рішення щодо подальшого утримання ЛП (його реорганізації).

У випадку якщо

$$(I_{\text{лп}} - I_{\text{клп}}) \geq 0, \quad (8)$$

то підприємство повинно функціонувати у ЛП, який є елементом ланцюга вищого рівня.

На етапі формування ЛП синергетичний ефект оцінити кількісно досить складно. Тому продуктивним є дослідження можливості прояву взаємозв'язку синергетичного ефекту та економічної надійності ЛП [1; 2; 6] у вигляді:

$$\zeta_{\text{ЕНЛП}} \leq E_{\text{інтерг}}, \quad (9)$$

де $\zeta_{\text{ЕНЛП}}$ – запас економічної надійності ЛП.

$$\zeta_{\text{ЕНЛП}} \leq [E_{\text{синерг}} + (E_{\text{пост}} + E_{\text{виробн}} + E_{\text{збут}})], \quad (10)$$

$$E_{\text{синерг}} = \geq [\zeta_{\text{ЕНЛП}} - (E_{\text{пост}} + E_{\text{виробн}} + E_{\text{збут}})]. \quad (11)$$

При такому підході формування ЛП передбачає оптимізацію балансу між синергетичними ефектами та економічною надійністю постачальницької, виробничої і збутової складових ЛП. Оптимізація такого балансу має здійснюватися на основі коригування величин доходів і витрат у ЛП з метою зіставлення витрат, що пов'язані з інтеграцією постачальницької, виробничої і збутової діяльності учасників ЛП, і втрат прибутків виробника на ринку збуту готової продукції з доходами від функціонування ЛП.

Таким чином, ЛП повинен мати такий комплекс споживчих характеристик, які надійно б забезпечували формування й утримання синергетичних ефектів, по-перше, у конкурентному середовищі функціонування; по-друге, як наслідок першого, у середовищі споживачів для ініціювання постійних і економічно ефективних партнерських відносин; по-третє, стимулювання власного розвитку відповідно до означеного вище. Тому виключно важливими властивостями ЛП мають бути саме ті, які зумовлюють виникнення синергетичного ефекту в межах і на умовах організаційно та економічно надійних результатуючих показників діяльності всіх учасників ЛП. Це формує важливу концептуальну настанову в логістичному менеджменті, яка повинна гарантувати ЛП отримання синергетичного ефекту за рахунок набуття й утримання економічної надійності, тобто здатності ланцюга досягати в конкретно прогнозованому періоді часу оптимальних значень своїх організаційно-економічних, технологічних й інших параметричних характеристик та показників власної відтворювальної діяльності й розвитку з достатньою вірогідністю.

Література: 1. Иванов Д. А. Логистика. Стратегическая кооперация / Д. А. Иванов. – М. : Вершина, 2006. – 176 с. 2. Иванов Д. А. Разработка модели управления логистическими цепями в сложных производственных структурах / Д. А. Иванов // Бизнес и логистика – 2003 : сборник материалов V Московского международного логистического форума. – М. : Печатный дом "Столичный бизнес", 2003. – С. 33–37. 3. Иванов Д. А. Динамический синтез и реконфигурация цепей поставок производственно-логистических сетей в условиях неопределенности / Д. А. Иванов // Логистика и управление цепями поставок. – 2004. – № 5. – С. 28–37. 4. Кравченко В. М. Методи регулювання й оцінки взаємодії підприємств у ланцюгу постачань / В. М. Кравченко // Економічний вісник Національного гірничого університету. – Дніпропетровськ : НГУ, 2005. – № 2. – С. 86–94. 5. Пономаренко В. С. Логістичний менеджмент : підручник / В. С. Пономаренко, К. М. Таньков, Т. І. Лепейко ; за ред. докт. екон. наук, проф. В. С. Пономаренка – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2010. – 440 с. 6. Таньков К. М.

Рационалізація системи управління ланцюгами поставок в умовах ринкових трансформацій / К. М. Таньков // Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції "Трансформаційні процеси в економіці держави та регіонів" (13–14 жовтня 2010 р.). – Запоріжжя : ЗНУ, 2010. – 357 с. 7. Хэндфилд Р. Б. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности / Р. Б. Хэндфилд, Э. Л. Николс, мл. ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2003. – 416 с. 8. Шефи Й. Жизнестойкое предприятие: как повысить надежность цепочки поставок и сохранить конкурентное преимущество / Й. Шефи ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 301 с. 9. Зайцев Е. И. Логистика и синергетика. Новая парадигма в теоретической логистике / Е. И. Зайцев // Логистика и управление цепями поставок. – 2004. – № 1. – С. 34–39. 10. Боровкова В. А. Управление рисками в торговле / В. А. Боровкова. – СПб. : Питер, 2004. – 288 с. 11. Буданов В. Г. Междисциплинарные технологии и принципы синергетики: проблемы и перспективы / В. Г. Буданов // Синергетика : труды семинара. Вып. 1. – М. : Изд-во МГУ, 1998. – 342 с. 12. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории / В.-Б. Занг ; пер. с англ. – М., 1999. – 411 с. 13. Миротин Л. Б. Системный анализ в логистике : учебник / Л. Б. Миротин, Ё. Э. Ташбаев. – М. : Экзамен, 2002. – 480 с. 14. Системология на транспорте : підручник : у 5 кн. / за заг. ред. М. Ф. Дмитриченка. – К. : Знання України, 2005. – Кн. 1 : Основи теорії систем і управління / Е. В. Гаврилов, М. Ф. Дмитриченко, В. К. Доля та ін. – 344 с. 15. Васильева О. Е. Эффективность сервисного обслуживания продукции / О. Е. Васильева. – М. : ЗАО "Издательство "Экономика", 2007. – 175 с. 16. Крикавський Є. Логістичне управління : підручник / Є. Крикавський. – Львів : Вид. Національного університету "Львівська політехніка", 2005. – 684 с.

Рецензент

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

Стаття надійшла до редакції
10.05.2011 р.

УДК 339.371 Юсаф Аб Абди Алсулаиман

РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ

Аннотация. Разработана маркетинговая стратегия инвестиционной деятельности торговой сети супермаркетов, связанная с внедрением "этнических полок".

Анотація. Розроблено маркетингову стратегію інвестиційної діяльності торгової мережі супермаркетів, пов'язану з впровадженням "етнічних полиць".

Annotation. The marketing strategy of investment trading network of supermarkets, associated with the introduction of "ethnic shelves", is developed.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, маркетинговая стратегия, торговая сеть.

Объектом исследования выступает компания ООО "АТБ-Маркет" (в дальнейшем – Компания), владеющая крупной сетью супермаркетов. Эта компания занимается розничной торговлей и обеспечивает население Украины широчайшим ассортиментом товаров как повседневного спроса (всевозможные хозяйственные принадлежности, средства личной гигиены, напитки, продукты питания и т. д.), так и длительного пользования (одежда, мебель и другие предметы интерьера, бытовая техника, видео- и аудиоаппаратура, аудио- и видеодиски, компьютеры и т. п.). Супермаркеты Компании географически представлены в самых различных городах Украины.

Она располагает весьма солидным капиталом и достигла третьего уровня развития – детство (1-й уровень, до 30 млн грн), отрочество (2-й уровень, 30 – 100 млн грн), зрелость (3-й уровень, свыше 100 млн грн). Финансирование маркетинга вообще и рекламы в частности у нее на высоте. Тем не менее Компания старается находиться на передовых рубежах рынка.

Компания – не новичок в бизнесе. Ежегодно она систематически проводит всевозможные маркетинговые акции, используя разнообразные стратегические и тактические решения. Компания делает это весьма эффективно и успешно, о чем неоспоримо свидетельствуют ключевые позиции, занимаемые ею на рынке розничной торговли.

Выдерживать конкуренцию с такими конкурентами, как ГК "Фоззи", ООО "Метро Кеш энд Керри Украина" или ГК "Фуршет", способен только безукоризненно налаженный бизнес, опирающийся на не менее безукоризненно организованный маркетинг. Причем в условиях жесточайшей конкуренции маркетинг должен быть не просто гибким и разнообразным – здесь необходимо искать и находить нестандартные идеи и подходы.

Возникла нестандартная идея, приведшая к сети супермаркетов Компании. Суть ее состоит в следующем. Украина – страна студентов. Наряду с основной массой украиноязычного населения довольно значительную прослойку составляют люди, чей язык и культура имеют весьма заметные этнические особенности и отличия. В частности, это китайцы, вьетнамцы, арабы, индусы и другие этнические группы. Вместе со стандартными товарами широкого спроса они потребляют специфические товары, имеющие этнический характер. Например, иностранцы охотно приобретают очень острые соусы, открытки, журналы и фильмы на английском языке, а также музыку американских исполнителей.

Вообще существует целая группа товаров, потребление которых является спецификой относительно узких этнических групп. Подобные товары можно купить далеко не в каждом супермаркете. Они в основном продаются в небольших и редких этнических магазинчиках. Как правило, все это бизнесы первого, максимум второго уровня развития. В частности, в Украине насчитывается не менее 1,5 тысячи этнических магазинов. Это легко оценить, если учесть, что в Украине насчитывается 173 города, из которых 2 – имеют государственный уровень, 24 – областной. Оценка получается построением частотного распределения.

Идея заключается в ганизации в супермаркетах этноориентированной сети торговли этническими товарами. То есть предлагается создать что-то вроде "этнической полки". Сама по себе эта идея не нова. Она уже не первый год обсуждается в экономической прессе, но дальше теоретических рассматриваний дело в целом не идет. Хотя в иной предметной реализации но уже можно назвать компанию "Мед'ок" [1]. Эта компания была создана в августе 2009 года. По состоянию на август 2010 года она выросла вдвое и насчитывает только в г. Харькове восемь

торговых точек, из которых две расположены в супермаркетах.

Ряд исследований в направлении формирования маркетинговых стратегий торговых сетей выполнен в работах [2 – 5].

Данная статья посвящается проблеме разработки маркетинговой стратегии инвестиционной деятельности торговой сети супермаркетов, касающейся внедрения этнических полок, которая представляется недостаточно разработанной.

Задача данной статьи состоит в разработке маркетинговой стратегии инвестиционной деятельности торговой сети супермаркетов, связанная с внедрением этнических полок.

Первая возникающая проблема состоит в том, как правильно реализовать идею этнической полки, чтобы в результате сеть супермаркетов Компании действительно приобрела дополнительных покупателей и благодаря этому расширила свое присутствие на рынке, увеличила свой оборот, повысила свою прибыль.

Расширение присутствия бизнес-субъекта на целевом рынке и увеличение его прибыли – основная задача маркетинга в сфере коммерции. Но добиться этого можно различными способами и средствами.

Для ее решения пригоден ситуационный анализ. Выполняя ситуационный анализ, приходим к выводу, что сеть супермаркетов Компании планирует распространить сферу своей деятельности на недостаточно изученный и весьма сложный для освоения нишевой сегмент рынка. В этом контексте необходимо упомянуть классическую модель конкуренции Портера [5, с. 139]. Небольшая фирма может получать прибыль, концентрируясь на какой-либо одной конкурентной "нише", даже если ее общая доля на рынке будет незначительной. Фирме не обязательно быть большой, чтобы иметь хорошие показатели.

Следующий шаг – это разработка целевого рынка. Сделаем выбор этнической ниши. Для этого достаточно изучить национальный состав населения, проживающего в окрестностях супермаркетов сети Компании. Соответствующие статистические данные открыты и достаточно широко распространены. Поэтому оказалось возможным ограничиться имеющейся в распоряжении исследователя вторичной информацией и не проводить специализированного опроса. По всем объективным показателям наиболее перспективной этнической группой оказались вьетнамцы и китайцы, далее следуют арабы.

Углубленное исследование частотных характеристик показало, что наиболее перспективными кандидатами для выставления на не украинской "этнической полке" являются:

- поздравительные открытки на родном (английском, вьетнамском, арабском, китайском) языке;
- компакт-диски с не украинской музыкой и фильмами на родном (английском, вьетнамском, арабском, китайском) языке;
- острые соусы и приправы национальной не украинской кухни;
- журналы на родном (английском, вьетнамском, арабском, китайском) языке;
- куклы в национальных нарядах и другие игрушки.

Таким образом, в результате проведенных исследований стало ясно, что наш продукт – это этнические товары пяти вышеуказанных категорий, а наш целевой рынок – это не украинские покупатели.

Исследуем этот рынок с точки зрения возможной сегментации. Известно, что существуют три метода работы: массовый маркетинг, сегментация рынка и множест-

венная сегментация [4, приложение 2, п. 5]. В данной ситуации наиболее адекватной выглядела тактика массового маркетинга. Обоснуем точку зрения.

С одной стороны, условия, в которых функционируют супермаркет, расположенный в окрестностях Львова, и супермаркет, расположенный в Харькове, весьма непохожи. Существуют климатические, географические, национальные различия, которые имеют большое значение, ведь они, как минимум, диктуют свои особенности сезонного спроса. Также следует отметить о социальных и этнических отличиях жителей Львова и Харькова.

Необходимо учитывать эти различия при разработке стратегии и тактики планируемой маркетинговой кампании. Но, с другой стороны, наш целевой рынок один и тот же во Львове, в Харькове. Это не украинские покупатели и товары пяти перечисленных выше категорий. Ассортимент "этнической полки" хотя и может изменяться от супермаркета к супермаркету, но всегда остается в этих рамках. Именно эти обстоятельства и доминируют над всеми остальными в данном случае. Кроме того, попытка сегментации товаров "этнической полки" по регионам или супермаркетам неизбежно привела бы к удорожанию планируемой акции и к нежелательным трениям внутри сети между отдельными магазинами. А это совсем не входило в планы сети Компании, поскольку характеризует нежелательный побочный эффект.

Чтобы яснее представлять себе ситуацию и специфику различных супермаркетов сети "XXX", было осуществлено доскональное изучение их репрезентативной выборки. Выяснилось, что, хотя сам целевой рынок не требует сегментации, для сети супермаркетов Компании сегментация на несколько различных типов крайне желательна. Эти типы естественным образом формировались по общности таких факторов, как:

- географическая зона расположения (юг-север, восток-запад);
- социальный состав населения ближайших окрестностей супермаркета, то есть потенциальных покупателей (уровень доходов, образования и т. д.);
- количество окрестных жителей не украинского происхождения и их отношение к супермаркету (постоянный покупатель, иногда заглядывает, никогда не заходит);
- локальная инфраструктура (близость городов, крупных трасс, курортов, достопримечательностей и т. д.);
- размер супермаркета и широта представленного в нем ассортимента товаров и т. п.

В частности, существенным фактором является средний уровень доходов окрестного населения. Он во многом предопределяет, что, в каком объеме и где приобретают покупатели, и варьируется от области к области. Так, средние доходы населения в Харькове заметно отличаются от доходов населения Львова, а потому и поведение покупателей в этих областях имеет свои особенности. И планируемая маркетинговая кампания в поддержку "этнических полок" обязательно должна эти особенности учитывать. Соответственно, их следует учитывать и при финансировании этой кампании вообще и при распределении инвестиций между супермаркетами различных типов в частности.

Следует охарактеризовать окружающую маркетинговую среду. Характеристику окружающей среды предлагаем начать с изучения маркетинговых факторов, касающихся супермаркетов сети Компании, в частности факторов, описывающих их количественный и качественный составы.

Общее количество супермаркетов, которыми владеет сеть Компании, естественно, известно, хотя непрерывно возрастает, несмотря на кризисные ситуации. Оче-

видно, что создавать "этнические полки" имеет смысл лишь в тех магазинах, которые расположены в местах проживания достаточно большого количества представителей соответствующего этноса – в данном случае не украинцев. В целях экономии средств и времени все остальные супермаркеты следует исключить из дальнейшего рассмотрения как бесперспективные. Поскольку в Украине демографическая информация является открытой и вполне доступной, выявление супермаркетов, удовлетворяющих сформулированному условию, – это рутинный, но необходимый шаг.

Все супермаркеты сети Компании во многом схожи, но между ними есть и определенные различия. Например, по месту расположения, ассортименту товаров, размерам и другим маркетинговым показателям и пр. Были проанализированы все имеющиеся в нашем распоряжении данные о внутренних и внешних факторах окружающей маркетинговой среды. В результате было сделано заключение о том, что множество супермаркетов сети Компании, удовлетворяющих сформулированному выше свойству, имеет смысл разбить на несколько различных типов. При этом, как правило, супермаркеты одного типа работают в сходных климатических условиях; расположены в областях со сходным средним уровнем доходов и в местностях со сходной инфраструктурой, социальным составом и плотностью населения не украинского происхождения; имеют практически одинаковые размеры и ассортимент товаров.

Еще один весьма существенный фактор – это целевой бюджет, дополнительно выделяемый на маркетинг "этнической полки". Его величина представляет собой определенную сумму, которая может достигать миллиона гривен. Естественно, что сеть супермаркетов Компании готова полностью вложить все эти деньги в планируемую ею "этническую" маркетинговую кампанию.

Следует охарактеризовать маркетинговые факторы, касающиеся покупателей не украинского происхождения. Покупатели супермаркетов приобретают товары не только для себя лично, но для всей семьи. Конечно, некоторые покупатели одиночки, и к ним это наблюдение не вполне применимо. Поэтому необходимо остановиться на более точных и широко применяемых в маркетингологии терминах "домашнее хозяйство" и "домохозяин" [1; 3].

В большинстве случаев домашнее хозяйство – это то же самое, что и семья, хотя не исключен и случай одиноких домохозяев. Важно, что домашнее хозяйство – это устойчивая ячейка общества, состоящая из людей, постоянно проживающих в расположенном по определенному адресу конкретном доме. Именно эти люди и приобретают большую часть товаров в супермаркетах, и именно они являются для нас основной целевой аудиторией. Поэтому вполне адекватно оценивать не количество постоянных индивидуальных покупателей, а количество домашних хозяйств, которые регулярно приобретают или не приобретают товары в супермаркетах сети Компании.

Таким образом, в результате исследования предложен вариант развития маркетинговой стратегии инвестиционной деятельности торговой сети – организация "этнической полки". Дальнейшие исследования ориентированы на получение конкретных количественных оценок направлений инвестирования, например с помощью модели линейного программирования.

Литература: 1. www.megok.com.ua. 2. Bell D. Recovering Stokkeping-Uni-tLevel Preferences and Response Sensitivities from Market Share Models Estimated on Item Aggregates / Bell D.,

Bonfrer A, Chintagunta P. // Journal of Marketing Research. – 2005. – Vol. XLII. – P. 169–182. 3. Bell D. R. Consumer Shopping Behaviors and In-Store Expenditure Decisions / Bell D. R., Bucklin U. E., Sismeiro C. – 2000. – May, 25. – P. 1–41. 4. Топчишвили Г. М. Маркетинг нового тисячелеття: моделирование пути к успеху / Г. М. Топчишвили, К. В. Мальков, Д. В. Туницкий. – М. : Поколение, 2008. – 256 с. 5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер ; пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с. — (Серия "Деловой бестселлер").

Рецензент
докт. экон. наук,
профессор Орлов П. А.

Стаття надійшла до редакції
13.05.2011 р.

УДК 658: 330

Телишевська Л. І.

ПЕРШОЧЕРГОВІ УМОВИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ОСНОВИ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Наведено стислий аналіз сучасного стану інноваційної діяльності в Україні та правових передумов активізації інноваційного розвитку підприємства.

Аннотация. Представлен краткий анализ современного состояния инновационной деятельности в Украине, а также правовых условий активизации инновационного развития предприятия.

Annotation. The short analysis of the modern state of innovative activity is given in Ukraine, and also legal terms of activation of innovative development of enterprise.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, інноваційна активність, інноваційний процес, інноваційний прорив, товарна політика.

За останні роки практично в усіх промислово розвинутих країнах світу підвищився інтерес до управління інноваційними процесами на підприємствах з метою приведення до сучасних вимог товарної політики. Динаміка науково-технічного прогресу у сучасних умовах призводить до таких глибоких змін, що пасивна, сповільнена реакція на розвиток науки і техніки та викликані цим розвитком вимоги до діяльності підприємств означають наростаюче відставання. Уже в теперішній час технічний рівень більшості підприємств України відстає як мінімум на півстоліття від західних країн [1]. Тому навіть для збереження досягнутої ефективності виробництва і тим більше для її підвищення завданням підприємства повинна бути постійна орієнтація на поліпшення якості та своєчасну заміну застарілої продукції, мінімізацію запасів товарно-матеріальних ресурсів, гнучкість і мобільність технологічних процесів та ін. Щоб досягти рівня виробництва з такими параметрами, підприємствам необхідно постійно впроваджувати інновації та змінювати товарну політику, здійснювати адаптовані до ринкових умов техніко-

технологічні інноваційні перетворення, а це пов'язано з необхідністю поглиблення теорії і практики використання й розвитку інноваційного потенціалу.

Вивченню проблематики інновацій, інноваційної діяльності, інноваційного розвитку присвячено дослідження багатьох вчених-економістів. Вагомий внесок у розвиток теорії інновацій внесли такі відомі вчені: Амоша О. І., Балабанова Л. В., Гриньова В. М., П. Друкер, Завлін П. Н., Ілленкова С. Д., Ілляшенко С. М., Кардаш В. Я., Орлов П. А., Б. Санто, Семиноженко В. П., Б. Твісс, Туган-Барановський М. І., Федулова Л. В., Дж. Хікс, Й. Шумпетер, Ястремська О. М. та ін.

Але на шляху трансформації наукових досліджень і розробок у промислову практику мають місце безліч перепон та невизначеності.

Метою даної статті є стислий аналіз сучасного стану інноваційної діяльності в Україні та правових передумов активізації інноваційного розвитку підприємства.

Цілі та основні напрями управління інноваційним процесом на рівні підприємства принципово відомі: розробка планів та програм інноваційної діяльності на базі підібраних до розробки інноваційно-інвестиційних проектів відповідно до товарної політики та забезпечення їх фінансовими і матеріальними ресурсами, моніторинг за станом розробки й реалізації прийнятих планів і програм, координація інноваційної діяльності у виробничих підрозділах і забезпечення їх кваліфікованими кадрами та створення тимчасових груп для своєчасного і якісного вирішення інноваційних проблем.

Досвід розвинених країн і нинішній стан економіки в нашій країні свідчать, що найважливішою необхідною умовою економічного зростання і підвищення якості життя є інноваційна діяльність, в основі якої лежать інновації. Тому для забезпечення ефективного функціонування в ринковій економіці постає невідкладне вирішення проблеми формування механізму управління інноваційним розвитком та різке і значне, не бачене до тепер підвищення інноваційної активності підприємств. Для цього повинні досліджуватись передумови результативності реалізації інновацій підприємствами і національним господарством у цілому, бо відповідно до міжнародних стандартів інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, який дістав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, що знайшов використання у практичній діяльності.

Згідно з визначенням нового економічного словника [2], інновації – введення чогось нового, модернізація, реформа; внесення засобів у нову технологію, нові форми організації та управління, що охоплюють не тільки окремі підприємства, а і їх сукупність, галузі. Існують різні думки вчених щодо визначення інновацій.

Інноваційна діяльність має прикладну спрямованість, циклічність, наявність специфічних учасників через фінансові та інформаційні потоки, а нерідко і спеціалізованих агентів, які беруть участь у всіх або в окремих етапах реалізації інноваційного процесу. Інноваційний процес не буде повністю завершеним, якщо він зупиниться на одній з проміжних стадій (як в основному і відбувається у сучасних умовах) – зародження (усвідомлення потреби і можливості інновації), освоєння (впровадження у виробництво, експеримент), дифузії (тиражування), рутинізації (реалізація нововведень у стабільних умовах господарювання).

Причому економіка підприємств, регіонів, галузей у ситуації, що склалася нині, потребує не окремих елементів інновацій чи вдосконалень, спроможних лише покращити якість уже існуючих видів продукції, технології виробницт-

ва, певних досягнень суспільного життя, а необхідних інновацій у широкому розумінні їх змісту. Так, за думкою Й. Шумпетера [3], реалізація інновації – це введення нового товару, нового методу виробництва, відкриття нового ринку, завоювання нового джерела сировини, впровадження нової організаційної структури в будь-якій галузі. Схожої точки зору дотримується й Ла Герре, який визначає інновацію як будь-яку зміну у внутрішній структурі господарського організму. Саме широке створення й реалізація всіх типів інновацій – товарної, технологічної, маркетингової, ринкової, управлінської, соціальної та екологічної – дозволить наблизитись до інноваційного прориву.

Як зазначено в роботі [6], теорія інноваційного прориву невід’ємна від теорії технологічних укладів. Технологічна багатокладність виробництва стає однією з головних структурних проблем української економіки і, як наслідок, обмежених можливостей окремих підприємств. В економіці розвинених країн зараз домінують технології п’ятого технологічного укладу і формуються шостого. Для нашої країни найбільш характерний третій уклад (приблизно 60 %), практично вдвічі нижче, але теж велика частка четвертого укладу (приблизно 35 %), зовсім мала частка п’ятого укладу (приблизно 3,9 %) і зовсім незначна – шостого укладу (приблизно 0,1 %). А це означає, що в таких умовах недоцільно і навіть небезпечно орієнтуватись на часткову реалізацію малозначущих інновацій (за вузьким підходом до їх визначення), що не можуть суттєво вплинути на рівень розвитку економіки.

Одним з найбільш важливих показників, що характеризують інноваційну сферу країни, регіону, області, є частка інноваційно активних підприємств. Так, якщо аналізувати період від 1995 року до 2010 року, то можна зробити висновок про негативну тенденцію зменшення частки інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств України з 26 % у 1995 році до 8 % у 2010 році [4; 5]. За цей же час частка інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції впала до 4,8 %. Питома вага виконаних наукових і науково-технічних робіт незначна у загальному обсязі ВВП і в 1996 році складала 1,36 %, а у 2009 році зменшилась до 0,95 %. У порівнянні з 1991 роком кількість винахідників і раціоналізаторів зменшилась у понад 20 разів. Ступінь зношеності основних фондів у науці складає майже 45 %. Витрати держави на роботу одного вченого в Україні втричі менші, ніж у Росії, у 18 разів менші, ніж у Бразилії, у 34 рази менші, ніж у Південній Кореї, у 70 разів менші, ніж у США. До того ж треба зазначити, що зменшення інноваційної активності, у першу чергу, спричинено браком у підприємств власних коштів і великою вартістю кредитних ресурсів [6].

Останнім часом, а особливо в умовах кризи, найбільш актуальним як для великих промислових підприємств, так і для представників середнього бізнесу, є скорочення витрат. У вирішенні такого складного завдання гарантом стабільності та підтримки може виступити держава, яка повинна створити умови для забезпечення постійного трансферу знань у виробництво.

Минулий досвід низки розвинених країн – Фінляндії, Данії, Кореї – свідчить, що реформи, спрямовані на розвиток інноваційної сфери, суттєво підсилюють економічний потенціал навіть в умовах кризи. Остання може стимулювати економічну реструктуризацію, оскільки під час скорочення персоналу на підприємствах до лав безробітних потрапляють раціоналізатори, які у подальшому знаходять нову роботу на більш успішних підприємствах. Саме такі компанії скоріше всього складатимуть основу економічного розвитку в Україні після кризи. При цьому вітчизняним під-

приємцям слід урахувувати поведінку своїх закордонних конкурентів, які також зацікавлені в реалізації власних інноваційних проектів за рахунок українських вчених.

Протягом останніх п’яти років вченими-економістами, політиками та громадськими діячами неодноразово зазначалось, що для стимулювання інноваційної діяльності у промисловій галузі необхідні: мотивація працівників до здійснення інноваційної діяльності, зменшення міграції вчених, законодавчі зміни в галузі інноваційної діяльності щодо пільг і стимулів (зниження податків для підприємств, які розвиваються та виходять на шлях розробки й реалізації інноваційних технологій та продуктів, удосконалення амортизаційної політики), розширення джерел фінансування інноваційних проектів, тісна співпраця з іноземними підприємствами, обмін досвідом, активізація діяльності технопарків шляхом державної підтримки, розширення практики надання інноваційно активним підприємствам середньострокових кредитів із зниженням процентної ставки та ін.

В умовах конкурентної боротьби інноваційна політика є ключовим фактором захисту економічних інтересів не тільки для розвинутих держав, а й для країн, що розвиваються.

Для забезпечення інноваційного розвитку держава повинна діяти у двох основних напрямках: надавати достатній обсяг коштів із державного бюджету та створити ефективну систему податкових пільг для пріоритетних напрямів інноваційного розвитку, використовуючи ще нереалізовані можливості нижчих технологічних укладів – третього і четвертого – та активно розвиваючи п’ятий і шостий уклади. Стосовно вітчизняної економічної ситуації, то слід зазначити, що криза 2008 – 2009 років майже унеможливила перший напрям державних дій щодо підтримки інноваційної діяльності, а про ефективність другого – немає чітких підтверджень з практичного боку. Як вважає Семиноженко В. П. [1], потрібен інноваційний прорив на становленні шостого технологічного укладу і вибрати такі його напрямки, завдяки яким країна може вийти в лідери. Вибір цієї стратегії цілком змінює відношення до пріоритетних напрямків інноваційного розвитку, що вимагає скоригувати і державну політику зі стимулювання інноваційної діяльності підприємств.

З огляду на накопичений досвід технологічних проривів і суть їх концепції, в період структурної перебудови потрібно створити в економіці конкурентоспроможні підприємства нового технологічного укладу, що зміцнить позиції цієї країни на світовому ринку. Для цього необхідними соціально-економічними і науково-технічними умовами повинна бути наявність розвинутого промислового, інтелектуального та інформаційного потенціалів. До того ж важливим є узгодження позиції щодо вибору пріоритетів інноваційної політики як на рівні підприємств, так і на загальнодержавному рівні.

В Україні створено досить обширну законодавчу базу для впровадження інновацій – закони України «Про інноваційну діяльність», «Про наукову та науково-технічну діяльність», «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків».

Однак інноваційний розвиток у нестабільних умовах кризової економіки має ряд особливостей і пов’язаних з ними проблем, які ускладнюють пошук і обґрунтування варіантів, прийнятних для конкретного суб’єкта господарювання у конкретній ринковій ситуації. Чисельність варіантів інноваційного розвитку ускладнює ці проблеми, вони існують для всіх суб’єктів інноваційного процесу.

Якщо звернути увагу на законодавчі акти останніх років, то можна навести зміни, внесені до діючого законодавства, стосовно підтримки інноваційної діяльності в Україні. Аналіз деяких з них наведено нижче.

Так, Постановою Верховної Ради України від 21.10.2010 р. № 2632-VI схвалено Рекомендації парламентських слухань на тему «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [6], згідно з якою особливе значення у процесах функціонування національної інноваційної системи має організація та стимулювання процесів оновлення технологій, передачі наукових розробок зі сфери знань у виробничу сферу, що може бути досягнуто за допомогою подальшого розвитку системи освіти, ринку інтелектуальної власності, створення інноваційної інфраструктури, фінансового та податкового стимулювання науково-технічної діяльності тощо.

Для реалізації цієї стратегії учасники парламентських слухань рекомендували:

активізувати формування законодавчої бази сучасної політики інноваційного розвитку економіки, формування конкурентоспроможного вітчизняного сектору науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, формування ринку інтелектуальної власності та структурної перебудови виробництва шляхом активного розвитку інноваційної інфраструктури, створення та сприяння функціонуванню технологічних і наукових парків, бізнес-інкубаторів, інноваційних венчурних та інвестиційних фондів і фінансово-кредитних установ, територій пріоритетного розвитку тощо;

прискорити розгляд проектів законів України про внесення змін до Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» про індустриальні (промислові) парки, про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків»

Постановою Кабінету Міністрів України від 11 жовтня 2010 р. № 937 внесено зміни до пункту 10 Порядку використання у 2010 році коштів Стабілізаційного фонду для державної підтримки реалізації інноваційних та інвестиційних проектів у реальному секторі економіки, в тому числі через механізм здешевлення кредитів.

На жаль, закони, що стосуються науково-технічного та інноваційного розвитку, так і не стали повноцінним законодавчим фундаментом інноваційної діяльності в нашій країні. Саме тому разом із Програмою економічних реформ на 2010 – 2014 роки, розробленою Комітетом з економічних реформ при Президенті України, яка має надзвичайне значення щодо адаптації України до сучасних вимог, необхідна реалізація й іншого пакета реформ – інноваційного.

Програма економічних реформ містить перелік заходів, з яких необхідно почати. Одна із запланованих цілей – створення єдиного державного органу управління науково-технічною та інноваційною сферою – вже досягнута. Серед інших першочергових завдань можна відмітити те, що в найближчий час передбачено пріоритетне фінансування державних цільових наукових і науково-технологічних програм на конкурсних принципах та створення умов для надання необхідної підтримки науковій сфері країни та освіти для того, щоб вивести на новий, більш якісний рівень розвитку.

Слід зауважити, що науковому сектору України потрібні й системні рішення, спрямовані не тільки на підтримку, а на створення нової якості економічних та суспільних відносин, орієнтованих на вироблення нових знань і використання інноваційних технологій. Необхідний фундамент

для подальшого розвитку в цьому напрямі сьогодні майже сформовано. Про такі процеси свідчить те, що: сформульовано основні закони, створено координаційний механізм, працюють наукові школи і напрями. Проте всі ці ланки функціонують на даному етапі не скоординовано та децентралізовано.

Таким чином, нині спостерігаються певні позитивні тенденції стосовно підтримки на законодавчому рівні інноваційної діяльності, що дасть можливість поліпшити стан справ щодо інновацій та ефективність використання інвестиційних ресурсів і існуючого потенціалу підприємств.

З цих позицій є можливими висновки: Здійснюючи глибоке реформування законодавчої бази наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, розроблювачам інноваційних проектів варто чітко визначити стратегічні пріоритети. Саме на їх основі потрібно вибудовувати нову правову ідеологію у сфері науки й освіти, що має бути адаптованою до сучасного стану економіки, до державних проблем і потреб громадян України [1].

Усе це підтверджує необхідність приведення внутрішніх можливостей цих суб'єктів у відповідність до зовнішніх умов інноваційного розвитку. Для цього слід постійно відстежувати достатність мотивації інноваційних проектів, як тих, що реалізуються, так і перспективних, і у випадку їх ослаблення вносити відповідні корективи в інноваційну діяльність суб'єкта господарювання і вибір напрямку його розвитку.

З огляду на ситуацію, що склалась у країні, невідкладними умовами активізації інноваційної діяльності та вдосконалення товарної політики сучасних підприємств у найближчі роки є подальше вдосконалення законодавчої бази та контроль за її виконанням, чітке визначення стратегічних пріоритетів як на рівні держави, так і безпосередньо підприємствами, розвиток інфраструктури інвестиційного ринку і зниження вартості інвестицій в інновації, а значить, підвищення рівня маркетингових досліджень на кожному з підприємств.

Література: 1. Семиноженко В. П. Структурна революція в економіці як категоричний імператив сучасної політики України / В. П. Семиноженко // Інновації: проблеми науки та практики : монографія. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 336 с. – С. 9–26. 2. Новый экономический словарь / авт.-сост. В. Н. Коропухина, Д. В. Остапенко ; под общ. ред. П. Я. Юрковского. – 2-е изд. – Ростов н/Д : Феникс, 2007. – 432 с. 3. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер ; пер. с нем. – М. : Прогресс, 1982. – 453 с. 4. Офіційний сайт Держкомстату України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 5. Офіційний сайт Міністерства економіки України. – Режим доступу : <http://me.kmu.gov.ua>. 6. Офіційний сайт Міністерства промислової політики України. – Режим доступу : <http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/index>. 7. Амоша О. І. Проблеми інтеграції науки і освіти в контексті сучасного інноваційного розвитку / О. І. Амоша, А. І. Землянін, Г. В. Моїсєєв // Інновації: проблеми науки та практики : монографія – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 336 с. – С. 27–52.

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

Стаття надійшла до редакції
26.04.2011 р.

ВИБІР ПРОГРАМ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Запропоновано двомірну матрицю вибору програм розвитку високотехнологічної продукції.

Аннотация. Предложена двумерная матрица выбора программ развития высокотехнологической продукции.

Annotation. The two-dimensional matrix choice programs for the development of high technology products is suggested.

Ключові слова: науково-технічний потенціал, високі технології, високотехнологічна продукція.

Рівень технологічного відставання України від розвинених країн світу за деякими напрямками вимагає рішучих, але в той же час науково обґрунтованих державних програм, які дозволять підвищити науково-технологічний потенціал країни, питому вагу високотехнологічної продукції в загальному обсязі ВВП країни.

І в даному разі необхідний розумний компроміс, який дозволить, з одного боку, підвищити науково-технологічний потенціал країни, що можна досягти орієнтуючись на розробку та виробництво високотехнологічної продукції силами вітчизняної науки і промисловості. З іншого – впроваджуючи готові передові технології, промислове обладнання провідних країн світу, вже сьогодні питома вага високотехнологічної продукції у ВВП країни буде збільшуватись, а значить, буде підвищуватись рівень конкурентоспроможності продукції на зовнішніх ринках.

Тому на сьогоднішній день питання розробки науково обґрунтованого методологічного апарату щодо здійснення вибору програм із забезпечення розвитку високих технологій та виробництва високотехнологічної продукції є досить актуальними як для національної економіки України в цілому, так і для окремих підприємств.

Дана проблематика розглядається в наукових дослідженнях [1 – 5], але незважаючи на це, конкретних, а головне зрозумілих та прийнятливих з боку вітчизняної промисловості методів, що дозволяють здійснювати прийняття обґрунтованих рішень, на сьогоднішній день у науковій літературі не існує.

Тому метою даної статті є розробка методологічного апарату щодо здійснення вибору програм із забезпечення розвитку високих технологій та виробництва високотехнологічної продукції в Україні.

Результати анкетування вітчизняних підприємств щодо того, яким методам впровадження передових промислових технологій (ППТ) віддається перевага, свідчать про те, що більше половини з них відзначили купівлю готового обладнання, чверть – удосконалення наявних технологій, інші – розробку якісно нових технологій, як самостійно, так і спільно з іншими підприємствами чи організаціями (рис. 1). Найменша кількість господарюючих суб'єктів орієнтується на придбання ліцензій [6].

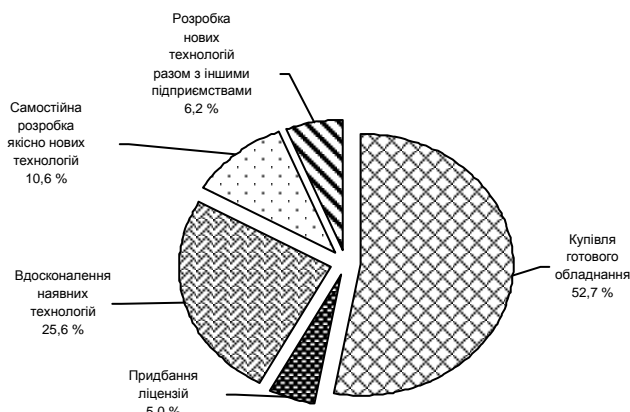


Рис. 1. Розподіл підприємств за методами впровадження ППТ, яким надається перевага (% від загальної кількості підприємств, які планують впровадження ППТ)

Серед тих, хто віддає перевагу купівлі готового обладнання, 25,5% припадає на виробників харчових продуктів і 11,2% – на підприємства з виробництва машин та устаткування. До цього методу впровадження ППТ звертаються в основному ті підприємства, які планують модернізацію виробництва.

Найбільша частка підприємств, які вдосконалюють (самостійно покращують) наявні технології, припадає на сферу виробництва офісного устаткування та електронно-обчислювальних машин – 46,7% підприємств. Слід зазначити, що підприємства цього виду діяльності найбільш активно переходять на використання передових промислових технологій, оскільки близько половини з них мають технологічні процеси, вік яких не перевищує 5 років.

Із загальної кількості обстежених підприємств лише 21,1% виробників промислової продукції повідомили про те, що планують протягом 2009 – 2011 рр. заміну існуючих технологій на передові. Переважна більшість з них (від 80% до 100% підприємств виду діяльності) готові лише до незначних змін (до 25%). Разом з тим понад 30% підприємств з виробництва офісного устаткування та електронно-обчислювальних машин, а також половина підприємств з виробництва тютюнових виробів планують замінити існуючі технології на передові на 26 – 75%.

Основний фактор (рис. 2), що перешкоджає впровадженню передових технологій, – обмеженість фінансування, про що зазначили 44% підприємств.

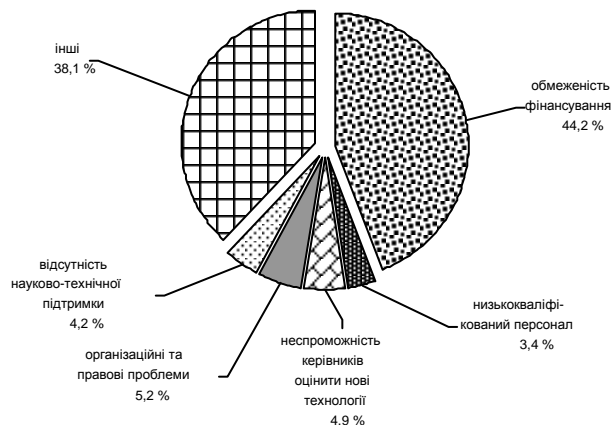


Рис. 2. Розподіл підприємств за факторами, що перешкоджають впровадженню передових промислових технологій (% від загальної кількості підприємств)

Майже однаковою мірою заважали впроваджувати передові промислові технології такі фактори, як низько кваліфікований персонал (3,4 %), неспроможність керівників різного рівня оцінити нові технології (4,9 %), організаційні та правові проблеми (5,2 %) і відсутність науково-технічної підтримки з боку інших організацій (4,2 %).

Виходячи з результатів даного дослідження, однією з найбільш значущих проблем, що перешкоджає впроваджувати передові промислові технології, є обмеженість фінансування.

Пропонуємо розглянути цю проблему детальніше. У таблиці наведено обсяги фінансування інноваційної діяльності за джерелами [6].

Таблиця

Джерела фінансування інноваційної діяльності

Роки	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
млн грн					
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6

Наведені статистичні дані за десять років свідчать про те, що загальна сума витрат на інноваційну діяльність у національній економіці України не перевищувала в жоден із років 12 млрд грн, що у доларовому еквіваленті не перевищує позначки у 1,5 млрд доларів США, і цей показник складає менше 2 % від ВВП.

Така ситуація поряд зі збільшенням обсягів фінансування інноваційної діяльності з боку держави, заохоченням підприємств і бізнесу до інвестування коштів у інноваційну діяльність вимагає більш чітких та обґрунтованих механізмів щодо вибору об'єктів фінансування.

На погляд автора, другим ключовим фактором, що забезпечує розвиток високих технологій, є рівень науково-технічного потенціалу, що здатен забезпечити сприйняття інноваційної технології. Тобто інноваційна інфраструктура повинна бути достатньо розвинута для того, щоб фінансові ресурси було спрямовано у правильних напрямках, наукові дослідження дали заплановані результати та були обмеженими в часі, промисловість мала необхідний рівень підготовки виробництва, щоб сприйняти той чи інший високотехнологічний процес і т. д.

Тому необхідні детальні дослідження рівня науково-технічного потенціалу країни, науково-технічного потенціалу окремих галузей промисловості, які повинні відповісти на запитання, чи зможе він забезпечити ефективність, надати заплановані результати, досягти тих цілей, які ставляться інвестором, замовником проекту, державою. Відповідь на це запитання повинна бути зваженою й науково обґрунтованою. Це вимагає детальних досліджень, наприклад, за показниками кількості наукових кадрів та наукових організацій, обсягами виконаних ними наукових та науково-

технічних робіт (фундаментальні, прикладні дослідження, розробки, науково-технічні послуги), інноваційної активності та інноваційного потенціалу підприємств (кількість підприємств, що займаються інноваціями, обсяги інвестицій в інновації тощо).

Високі технології в більшості розвинених країн світу є пріоритетними напрямками розвитку. Так, серед пріоритетів наукових досліджень США можна назвати: нові матеріали, в першу чергу композити, інформаційні технології, біотехнології в медицині, гнучкі автоматизовані виробництва для обробної промисловості, транспорт (наземний та повітряний), енергетика, екологічно чисті технології та методи відновлення екосистем. ЄС сконцентрував свої зусилля на "посттеомних" дослідженнях у біології та дослідженні основних хвороб на світовому рівні, нанотехнологіях, дослідженнях у галузі інформаційного суспільства, аеронавтиці та космосі, високоризикових дослідженнях та дослідженнях з високим рівнем невизначеності, дослідженнях, що розглядають розвиток Європи як єдиного цілого. Дослідження в Японії відзначаються пріоритетами щодо науки про життя, інформатики та телекомунікацій, захисту навколишнього середовища, нанотехнологій і нових матеріалів. Південна Корея спрямовує наукові дослідження на інформаційні технології, біотехнології, охорону навколишнього середовища, космічні технології, нанотехнології [4].

Як видно, у більшості пріоритетів визначають не тільки економічні інтереси країн. Низка пріоритетів, окрім економічних мотивів, зумовлюється потребою у забезпеченні національної безпеки, обороноздатності країни. Тому відставання в таких галузях несе пряму загрозу національним інтересам.

Україна на сьогоднішній день має достатній потенціал в авіаційно-космічній галузі промисловості [7], де до теперішнього часу залишились і дієва інноваційна інфраструктура, і промисловий потенціал, що при необхідності фінансуванні забезпечить прискорення виробництва та реалізації високотехнологічної продукції на міжнародних ринках.

У випадку, коли мова йде про високотехнологічну продукцію авіаційно-космічної промисловості, її доречно розглядати у формі складної технічної, а в деяких випадках ще біокібернетичної системи.

Як правило, під системою розуміють сукупність або множину пов'язаних між собою елементів, що об'єднуються для досягнення певної мети, для реалізації якої призначена система. При цьому під елементом розуміють мінімальний цілісний об'єкт, що розглядається як єдине ціле. У випадку технічних систем мова йде про сукупність таких технічних елементів, як агрегати, блоки, вузли тощо. Біокібернетичні системи, як правило, включають у себе елементи, що керуються людиною або за допомогою штучного інтелекту.

Таким чином, вибір варіантів забезпечення високотехнологічною продукцією є доволі складним процесом, оскільки в його основі лежить велика кількість факторів, основними серед яких є рівень потрібного науково-технічного потенціалу галузі, рівень потрібного фінансування, в тому числі вартість освоєння виробництва. Окрім цих факторів, на прийняття рішення впливають: час, за який необхідно отримати готовий продукт, ризики, які виникають у процесі управління проектами.

Як правило, існує три основних альтернативи, за допомогою яких може бути здійснено забезпечення високотехнологічними технічними системами. Це прями закупівлі за кордоном, міжнародна кооперація та спільне виробництво, розробка й виробництво силами вітчизняної науки та промисловості.

Залежність між рівнем потрібного фінансування на високотехнологічні технічні системи та рівнем необхідного науково-технічного потенціалу країни або окремої галузі промисловості подано в матриці вибору програм розвитку високотехнологічної продукції (рис. 3).

Рівень науково-технічного потенціалу	високий	1. Розробка на рівні ПД, ДКР, організація виробництва окремих елементів з їх подальшою інтеграцією в єдині технічні системи із залученням іноземного інтегратора	2. Розробка на рівні ПД, ДКР, організація замкненого циклу виробництва цілісних технічних систем власними силами	3. Розробка на рівні ФД, ПД, ДКР та організація замкненого циклу виробництва цілісних технічних систем власними силами
	середній	4. Розробка на рівні ДКР та організація виробництва окремих технічних підсистем з їх подальшою інтеграцією в єдині технічні системи власними силами	5. Розробка на рівні ДКР та організація виробництва окремих технічних підсистем з їх подальшою інтеграцією в цілісні технічні системи за допомогою закордонного інтегратора	6. Придбання ліцензій та подальше виробництво цілісних технічних систем
	низький	7. Придбання за кордоном окремих технічних підсистем та їх інтеграція силами вітчизняної промисловості	8. Придбання за кордоном окремих технічних підсистем з їх подальшою інтеграцією за допомогою закордонних інтеграторів	9. Придбання за кордоном цілісних технічних систем
		низький	середній	високий
		Рівень потрібного фінансування		

Рис. 3. Матриця вибору програм розвитку високотехнологічної продукції

Цілком зрозумілим є той факт, що при здійсненні прямих закупівель при максимальних потребах у фінансуванні рівень розвитку науково-технологічного потенціалу країни буде мінімальним. Але навіть у даному разі існують деякі альтернативи, які зображено на рис. 3.

Так, найбільш простим вважається варіант прямої закупівлі складних високотехнологічних технічних систем у провідних виробників (інтеграторів). При цьому в більшості випадків така політика є невиправданою, оскільки разом з найвищим рівнем потрібного фінансування забезпечує низький рівень розвитку науково-технологічного потенціалу країни (квадрант 9).

У випадках, коли в країні існує виробництво окремих підсистем, необхідно використовувати можливості власного виробництва з придбанням за кордоном інших технічних підсистем, після чого проводити їх інтеграцію за допомогою закордонних виробників (квадрант 8). У такому випадку слід завчасно подбати про відповідні умови контракту та пересвідчитись, що стандарти якості та умови інтеграції влаштовують закордонних партнерів.

Найнижчий рівень фінансування (квадрант 7) може забезпечити придбання за кордоном окремих елементів та їх інтеграцію в технічні системи силами вітчизняних підприємств. Ризики в такому випадку значно збільшуються, тому

актуальною є обґрунтована оцінка можливостей вітчизняної промисловості, як щодо виробництва окремих технічних елементів на відповідному рівні, так і реальності їх інтеграції у високотехнологічну технічну систему власними силами.

Забезпечення середнього рівня розвитку науково-технологічного потенціалу країни можна здійснити за рахунок придбання ліцензій та подальшого виробництва цілісних технічних систем (квадрант 6). У даному разі, як правило, вартість ліцензійної угоди є достатньо високою, що робить високим сукупний рівень потрібного фінансування не залежно від обраної системи розрахунків у вигляді роялті, паушальних або змішаних платежів. Окрім того, в ліцензійній угоді, зазвичай, використовують низку обмежень щодо ринків, на яких може застосовуватись продукція, яку виготовлено за допомогою ліцензійної технології, що не дозволить просувати її на зовнішні ринки. З урахуванням цього слід зважено підходити до розрахунків ефективності інвестицій у подібні проекти.

Середній рівень розвитку науково-технічного потенціалу, але в той же час значно менші витрати потрібні на розробку на рівні дослідно-конструкторських робіт та організацію виробництва окремих технічних елементів з їх подальшою інтеграцією в цілісні технічні системи за допомогою закордонних інтеграторів (квадрант 5). У даному разі закордонний партнер бере на себе всі роботи, пов'язані з інтеграцією окремих підсистем у комплекс, разом з цим до нього переходять додаткові ризики та відповідно збільшується його прибутковість. Такі рішення щодо співпраці можуть прийматись з боку держави в разі, коли ризики інтеграції за допомогою підприємств вітчизняної промисловості перевищують потенційну прибутковість, яка може бути отримана даними підприємствами.

Найнижчого рівня витрат при середньому рівні потрібного науково-технічного потенціалу вимагає розробка на рівні ДКР та організація виробництва окремих технічних елементів (підсистем) з їх подальшою інтеграцією власними силами (квадрант 4). У даному разі виникають доволі високі ризики щодо придатності та відповідності цілісної системи, а також гарантійні зобов'язання, як правило, необхідна низка випробувань як окремих елементів, так і цілісної системи, підтвердження їх ресурсу, сертифікація тощо. Слід також брати до уваги, що доцільність таких рішень обмежується економічною ефективністю проекту для самого виробника, який повинен урахувати капітальні витрати на освоєння виробництва, прогностичні обсяги виробництва та реалізації високотехнологічної продукції, рівень власної прибутковості в даному проекті.

Створення потенційних умов для розвитку високого рівня науково-технологічного потенціалу можливе і за умов зниження рівня фінансування в тій чи іншій галузі промисловості. Це може дозволити реалізацію програм щодо розробки високотехнологічної продукції на рівні ПД, ДКР та організації виробництва окремих технічних елементів (підсистем) з їх подальшою інтеграцією в єдині технічні системи із залученням інтегратора (квадрант 1). Розробка високотехнологічної продукції на рівні ПД, ДКР, організація замкненого циклу виробництва цілісних технічних систем власними силами потребує середнього рівня фінансування (квадрант 2). У даному разі, окрім рівня розвитку виробництва, відіграє роль стан галузевої науки, за допомогою якої здійснюються прикладні дослідження. Високого рівня фінансування потребує розробка високотехнологічної продукції на рівні ФД, ПД, ДКР та організація виробництва замкненого циклу виробництва цілісних технічних систем (квадрант 3). Окрім оцінки рівня виробничої бази галузі та галузевої науки, значення набуває стан фундаментальної науки, результати якої необхідні у процесі розробки високотехнологічної (наукоємної) продукції.

Здійснення оцінки рівня науково-технічного потенціалу галузі доцільно проводити за допомогою експертних методів, таких, як метод Делфі, із залученням фахівців з досліджуваної проблематики, що є перспективою подальших досліджень.

Таким чином, запропонована матриця вибору програм з розвитку високотехнологічної продукції дозволить підвищити обґрунтованість рішень щодо фінансування й розвитку високотехнологічної продукції, особливо в тих галузях промисловості, де продукцією є складні технічні та біокібернетичні системи. Напрями подальших досліджень пов'язані з розробкою методологічного апарату з оцінки рівня науково-технічного потенціалу окремих галузей промисловості, оцінкою рівня потрібного фінансування (інвестування) розвитку високотехнологічної продукції, категоріальним апаратом у галузі високих технологій.

Література: 1. Управление высокотехнологическими программами и проектами / Р. Арчибальд ; пер. с англ. – М. : ДМК Пресс, 2002. – 464 с. 2. Высокотехнологические предприятия в эпоху глобализации / И. В. Иванов, В. В. Баранов, Г. И. Лысак, О. В. Кирсанов. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 416 с. 3. Кузык Б. Н. Как успешно реализовать стратегию инновационного развития России / Б. Н. Кузык // Мир России. – 2009. – № 4. – С. 3–18. 4. Меркулов М. М. Научно-технологичний розвиток і управління інноваціями / Меркулов М. М. – О. : Фенікс, 2008. – 344 с. 5. Саліхова О. Б. Високі технології: дефініція та оцінка : монографія / О. Б. Саліхова. – К. : ДП "Інформ.-аналіт. агентство", 2008. – 290 с. 6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 7. Тищенко Д. О. Високі авіаційно-космічні технології на шляху інноваційного розвитку національної економіки України / Д. О. Тищенко // Проблеми науки. – 2010. – № 10. – С. 6–15.

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

Стаття надійшла до редакції
15.04.2011 р.

УДК 338.45

**Бубенко П. Т.
Телепнева О. С.**

ЦЕНТР МЕХАНООБРОБКИ – ЕЛЕМЕНТНА СКЛАДОВА МЕХАНООБРОБНОЇ ВИРОБНИЧОЇ СИСТЕМИ

Анотація. Розглянуто первинну ланку організаційно-технічної структури механообробної виробничої системи підприємства. Для цього економічного об'єкта, що поєднує в собі механообробне робоче місце та робітника, запропоновано назву "центр механообробки".

Аннотация. Рассмотрено первичное звено организационно-технической структуры механообрабатывающей производственной системы предприятия. Для этого экономического объекта, объединяющего механообрабатывающее рабочее место и работника, предложено название "центр механообработки".

Annotation. The primary unit of enterprise machinery production system structure is considered. The name "machinery center" is offered for this economic object, uniting machinery workplace and worker.

Ключові слова: робоче місце, робочий центр, механообробка, центр механообробки.

Матеріальне виробництво (виробництво матеріальних економічних благ) є важливою складовою економіки будь-якої країни. Флагманом матеріального виробництва є промислове виробництво, в першу чергу, виробництво складної наукомісткої продукції, серед якого поважне місце займає машинобудування.

Механообробна виробнича система – це складова частина виробничої системи машинобудівного підприємства, яка здійснює технологічні процеси, пов'язані з механічною обробкою – зміною властивостей предмета праці виконанням технологічних операцій різання або тиску [1].

Механообробна виробнича система машинобудівного підприємства є ієрархічною системою, атомарні компоненти якої поєднують у собі суб'єкти й засоби праці (до яких під час виробничого процесу додаються предмети праці), та безпосередньо впливають на техніко-економічні властивості продукції й фінансові результати функціонування підприємства в цілому. Тому зрозуміла значна увага, яка приділяється науковцями різних галузей до цих елементів організаційної структури виробництва. На жаль, для цих атомарних елементів й досі немає навіть усталеної назви, не говорячи вже про сталу трактовку відповідного поняття.

Тривалий час наукова думка виділяла зі складу такого атомарного компонента організаційної структури виробництва його матеріальну складову, що знайшло своє відображення в терміні "робоче місце".

ГОСТ 14.004-83, який установлює "терміни та визначення основних понять технологічної підготовки виробництва виробів машинобудування та приладобудування для вживання в науці, техніці та виробництві", дає таку характеристику робочого місця у машинобудуванні: "Робоче місце – елементарна одиниця структури підприємства, де розташовані виконавці роботи, технологічне обладнання, що обслуговується ними, частина конвеєра та, на обмежений час, устаткування та предмети праці" [2].

Виходячи з цього визначення, науковці в галузі організації виробництва розробили свої власні варіанти тлумачення цього терміна. Наведемо деякі з них.

Синиця Л. М. пропонує таке визначення: "Первинною ланкою в організації виробничого процесу є робоче місце. Робоче місце – частина виробничої площі, оснащеної необхідним обладнанням та інструментом, за допомогою яких робочий або група робочих (бригада) виконують окремі операції з виготовлення продукції або обслуговування процесу виробництва" [3, с. 33].

На думку Іванова І. Н., "Робоче місце – частина території цеху (дільниці), на якій виконавець (виконавці) здійснюють певний обсяг робіт з виготовлення продукції або обслуговування технологічного процесу" [4, с. 116].

Гриньова В. М. та Салун М. М. дають таке визначення: "Робоче місце – первинний структурний елемент ділянки, – закріплена за одним робітником (або бригадою робітників) частина виробничої площі зі знаряддями, що розміщені на ній, та іншими засобами праці, у тому числі інструментами, пристосуваннями, підйомно-транспортними та іншими пристроями відповідно до характеру робіт, виконуваних на даному робочому місці" [5, с. 291].

Грішнова О. А. пропонує таке формулювання: "Робоче місце – це первинна ланка виробництва, зона прикладання праці одного або кількох (якщо робоче місце колективне) виконавців, визначена на підставі трудових та інших діючих норм і оснащена необхідними засобами для трудової діяльності" [6]. Вона також визначає склад робочого місця: "Оснащення робочого місця складається із сукупності засобів праці, необхідних для виконання конкретних трудових функцій. Сюди відносять: основне технологічне і допоміжне обладнання; організаційне оснащення (оргтехніка, засоби зв'язку й сигналізації, робочі меблі, тара тощо); технологічна оснастка (робочі та вимірювальні інструменти, запасні частини тощо); робоча документація; засоби комунікації для подачі на робоче місце енергії, інформації, матеріалів, сировини та ін."

Робоче місце є лише однією зі складових виробничого процесу. Будучи впорядкованою сукупністю матеріальних засобів праці, робоче місце не відповідає основним вимогам до системи, у першу чергу, через нездатність його елементів до взаємодії. Для утворення системи необхідно поєднати в одному економічному об'єкті засоби праці – робоче місце та суб'єкта праці – робітника.

Перші кроки до цього було зроблено під час створення автоматизованих систем планування ресурсів підприємства. Згідно з технологічним маршрутом предмет праці мав переміщуватися між елементами організаційно-виробничої структури, що поєднували в собі засоби праці та суб'єктів праці. Для того щоб якось називати таке поєднання, було запропоновано термін "робочий центр". Цей термін було уведено однією з найавторитетніших у галузі управління ресурсами підприємства організацій – APICS (The Association for Operations Management), термінологічний словник (APICS Dictionary) якої є де-факто стандартом галузі. Проте існуючі на цей час переклади цієї термінології, наприклад роботи Гаврилова Д. А., є, на думку авторів, далекими від досконалості. Прикладом такої логічної неузгодженості є такий переклад російською мовою терміна Work center: "Рабочий центр (Work center) – определенная производственная территория, состоящая из одного или нескольких людей и / или единиц оборудования с идентичными возможностями, которые могут рассматриваться как одна единица для целей планирования потребности в мощностях и подробного календарного планирования. Синоним: load center (центр загрузки)" [7].

Деяко кращий варіант перекладу наведено ним в іншій роботі: "Робочий центр – певна виробнича потужність, яка складається з однієї або декількох машин (людей та/або обладнання), яка в цілях планування потреби у потужностях (CRP) та докладного календарного планування розглядається як одна виробнича одиниця... Робочий центр – це група взаємозамінного обладнання, яка розташована на локальній виробничій ділянці" [8, с. 25]. У роботі Гаврилова Д. А. зустрічається й таке тлумачення терміна: "Робочий центр – виробничі осередки, у яких здійснюються операції технологічних маршрутів" [8, с. 70].

Ще один варіант трактування терміна зроблено ним в іншій роботі: "Робочий центр – група ресурсів (машинних, людських, інших), яка, з точки зору планування завдання, розрахунку тривалості циклу за виробничими замовленнями та розрахунку собівартості продукції, розглядається як "одиниця потужності". Робочим центром може бути окремих верстат з верстатником, група робітників (без наданого обладнання) або потокова лінія чи предметно-замкнена дільниця" [9].

У цій же статті Гаврилов Д. А. наполягає на тому, що "робочий центр – логічне поняття, й тому він не

обов'язково має асоціюватися з певною одиницею обладнання, розглядаючись з точки зору планування виробництва та розрахунку собівартості продукції, а не з боку обліку основних засобів".

Чейз Р. Б., Еквілайн Н. Дж. та Якобе Р. Б. у своїй роботі дають таке визначення: "Робочий центр – це частина виробничого простору, на якій відповідним чином організовані виробничі ресурси та труд. Робочим центром може бути верстат, група верстатів або дільниця, на яких виконується певний тип робіт. Згідно з функціональним призначенням робочі центри можуть бути основою цехової структури або більш досконалих структур продуктового потоку, збиральної лінії або групового технологічного осередку (Group Technology Cell)" [10, с. 744].

Таким чином, автори статті змушені констатувати, що у сучасній економічній думці немає сталого терміна для об'єктивно існуючої атомарної ланки виробничої системи підприємства, яка поєднує робоче місце та робітника.

Метою роботи є удосконалення термінології щодо атомарних елементів організаційно-технічної структури механообробної виробничої системи підприємства машинобудування та розгляд суттєвих властивостей цих елементів.

Зважаючи на те, що терміни "робоче місце" та "робочий центр" уже набули трактування, які не повною мірою відповідають властивостям атомарного елемента механообробної виробничої системи, автори статті пропонують увести для нього назву "центр механообробки" та дають таке визначення: "Центр механообробки – це особливий клас систем, що поєднує в собі механообробне робоче місце (специфічний різновид робочих місць, на якому здійснюються технологічні операції з механічної обробки) та робітника (робітників), які виконують на ньому технологічні операції механообробки для виготовлення деталей виробів". Центр механообробки є атомарним (неподільним) елементом механообробної виробничої системи підприємства.

Співвідношення економічних об'єктів "робоче місце", "робочий центр" та "центр механообробки" такі:

Центр механообробки є поєднанням механообробного робочого місця та робітника, який виконує на ньому технологічні операції.

Центр механообробки є специфічним видом робочого центру, що включає до свого складу механообробне робоче місце та робітника, який виконує на ньому технологічні операції.

Центр механічної обробки – штучне (створене людьми), але об'єктивно (існує об'єктивно та підлягає об'єктивним суспільним і економічним законам) поєднання трудових, матеріальних та нематеріальних ресурсів, які сконцентровані і впорядковані на механообробному робочому місці, пов'язані між собою та взаємодіють для досягнення спільної мети – виконання технологічних операцій механообробки.

Центр механообробки є об'єктом, у якому поєднуються суб'єкт праці – робітник; засоби праці – складові робочого місця; предмет праці – первинний матеріал, заготовка, енергоресурси та допоміжні матеріали.

Результати функціонування центру механообробки відрізняються для різних варіантів його елементів. Так, час та якість виконання однієї технологічної операції на верстах однієї моделі робітниками з різною здатністю до праці може суттєво відрізнятися. Також різними будуть результати виконання різних технологічних операцій на одному центрі механообробки. Різними будуть й результати виконання однієї технологічної операції на центрах механообробки з різними складом та структурою робочого місця.

Центр механообробки наслідує в системі більшого рівня ієрархії її властивості. Серед них: упорядкованість, структурованість та взаємодія елементів; обмеженість; відкритість та динамічність; різноманітність та достатня кількість складових елементів; незвідність властивостей системи до властивостей її елементів, викликана ефектами синергії та емергентності; потреба у самозбереженні; можливість реакції; немонотонність еволюції; можливість представити систему у вигляді моделі.

Розглянувши сучасний стан наукової думки щодо термінології в організації виробництва, автори статті звертають увагу на відсутність сталої термінології для об'єктивно існуючого економічного об'єкта – системи, утвореної поєднанням механообробного робочого місця та верстатника, який працює на ньому.

Будучи складовою підсистемою механообробної виробничої системи підприємства машинобудування, такий економічний об'єкт має системні властивості, які не притаманні окремо ані робочому місцю, ані робітнику. Незважаючи на об'єктивне існування та суттєвий вплив таких об'єктів на техніко-економічні результати виробничої системи підприємства, вони лишилися поза увагою сучасної економічної науки. Таким чином, автори статті, увівши в науковий обіг цей економічний об'єкт під назвою "центр механообробки", можуть претендувати на певний елемент наукової новизни.

Література: 1. ГОСТ 3.1109-82. Единая система технологической документации. Термины и определения основных понятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://libt.ru/gost/redirect.php?archive=3.1109-82.rar>. 2. ГОСТ 14.004-83. Технологическая подготовка производства. Термины и определения основных понятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vsegost.com/Catalog/53/5324.shtml>. 3. Синица Л. М. Организация производства : учебн. пособ. / Л. М. Синица. – Мн. : УП "ИВЦ Минфина", 2003. – 512 с., ил. 4. Иванов И. Н. Организация производства на промышленных предприятиях : учебник / И. Н. Иванов. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 352 с. – (Высшее образование). 5. Грیشнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / О. А. Грیشнова. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Товариство "Знання", КОО, 2007. – 559 с. 6. Гриньова В. М. Організація виробництва : підручник / В. М. Гриньова, М. М. Салун. – Х. : ВД "ИНЖЕК", 2007. – 576 с. 7. ABC consulting Глоссарий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.abc.org.ru/gloss.html>. 8. Гаврилов Д. А. Управление производством на базе стандарта MRP II / Д. А. Гаврилов. – СПб. : Питер, 2002. – 320 с.: ил. – (Серия "Теория и практика менеджмента"). 9. Гаврилов Д. А. Нулевой цикл ERP-проекта. Первые шаги. Ч. 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.up-pro.ru/print/library/-/information_systems/management/nylevoy-erp-ch5.html. 10. Чейз Р. Б. Производственный и операционный менеджмент / Р. Б. Чейз, Н. Дж. Эквилайн, Р. Б. Якобе ; пер. с англ. – 8-е изд. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2004. – 708 с., ил.

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

Стаття надійшла до редакції
16.03.2011 р.

УДК 330.34.014

Лабунська С. В.
Курган Н. В.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДОДАТКОВИМИ ЕФЕКТАМИ СИСТЕМАТИЧНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Запропоновано визначити дію закону синергії систематичної інноваційної діяльності, використовуючи відмінності фінансового й управлінського обліку щодо розрахунку прибутку і витрат.

Аннотация. Предложено определять действие закона синергии систематической инновационной деятельности, используя отличия финансового и управленческого учета в части расчета прибыли и затрат.

Annotation. The law of synergy systematic innovation is proposed to determine using the differences of financial accounting and managerial accounting in terms of profit and costs.

Ключові слова: підприємство інноваційного типу розвитку, економічний ефект, додатковий ефект, ефективність господарської діяльності, ефективність інноваційного проекту.

Зростання інноваційної активності національних товаровиробників є перспективним вирішенням проблеми їхньої конкурентоспроможності в кризових суспільно-економічних умовах. Становлення інноваційного підприємства проголошено умовою відновлення вітчизняної економіки у "Стратегії інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів" [1]. Важлива перевага розвитку організації за інноваційним типом – це систематичне отримання додаткових ефектів внаслідок позитивної дії закону синергії [2]. Рушійною силою інноваційного розвитку підприємства є зважене управління його господарською діяльністю, яке вимагає всебічного й об'єктивного обґрунтування. Інформація відносно очікуваних і фактичних проявів закону синергії забезпечує планування, оцінку і контроль додаткових ефектів систематичного впровадження нововведень. Актуальність викладених у даній статті пропозицій щодо вдосконалення інформаційного забезпечення управління інноваційною діяльністю міститься у можливості збільшення ефективності систематичних інноваційних процесів завдяки отриманню додаткових ефектів.

Слід зазначити певні труднощі математичного встановлення додаткового ефекту внаслідок несподіваності його виникнення і нематеріального походження. Науковцями розроблено альтернативні способи виявлення позитивної дії закону синергії. Пропозиції Дружиніна А. В. базуються на моделюванні кореляційної залежності операційного прибутку від структури чистого доходу [3]. Маленков Ю. А., Ситницький М. В. рекомендують розраховувати отриманий додатковий ефект, виявивши комплекс

факторів, що сприяють синергетичним проявам, і застосувавши кореляційно-регресійний аналіз [4] або елементи теорії нечітких множин [5]. Хитра О. В. для встановлення дії закону синергії порівнює ефективність окремих технологічних етапів із ефективністю усього виробничого процесу, обґрунтовуючи 50 показників, об'єднаних у групи [6]. Овечкіна О. А., Кузнецов С. Б., Іванов К. В., Самочкін В. М. пропонують багатофакторні методики оцінювання додаткового ефекту на основі взаємодії складових інноваційного потенціалу підприємства, складових самої економічної системи. Наукова цінність зазначених розробок знижується неможливістю їхнього оперативного застосування керівництвом підприємства. Викладені в даній статті пропозиції спрямовані на оптимізацію швидкості інформаційних потоків щодо синергетичних проявів під час впровадження інновацій.

Дана стаття продовжує науково-методичні розробки універсальної системи інформаційного забезпечення прогресивних підприємств, операційна діяльність яких є інноваційною. Метою дослідження є обґрунтування перспективності розбудови даної системи на базі двох видів бухгалтерського обліку – фінансового й управлінського. Доцільність даної пропозиції аргументується можливістю своєчасного виявлення й оцінювання позитивного додаткового ефекту регулярної інноваційної діяльності підприємств.

Набуття ефективності господарювання сучасного підприємства уособлює успішне вирішення низки управлінських завдань, у тому числі проблеми організації системи інформаційного забезпечення. В роботах [7; 8] наведено причини і переваги впровадження управлінського обліку як інструменту прийняття оптимальних управлінських рішень підприємством України, яке здійснює переорієнтацію від інтенсивного до інноваційного розвитку (ПІТР) [9]. Управлінський облік уособлює прогресивні науково-практичні рекомендації щодо вдосконалення обліково-аналітичних даних організації. Це виявлення "вузьких" та пошук "слабких" місць у внутрішньому середовищі підприємства, впровадження системи підконтрольних показників відповідно до встановлених стратегічних цілей; стратегічне планування та контрольне порівняння нормативних та фактичних значень показників для виявлення причин і наслідків наявних відхилень, а також аналіз впливу відхилень на реалізацію стратегічних планів. Модернізує вбудовання управлінського обліку до системи бухгалтерського розширює можливості останнього, охоплюючи обліково-аналітичною роботою усю наявну корисну інформацію. Тим самим вирішується проблема ігнорування бухгалтерським обліком даних про зовнішнє середовище. З'являється концептуальний простір для обліку інформаційно-інтелектуальних невідчутних ресурсів та результатів інноваційної діяльності [7]. Продовжуючи дослідження, пропонується у площині управлінського обліку вирішити проблему виявлення й оцінювання дії закону синергії.

Р. Солоу, Е. Абрамовітц, З. Грилічез довели: за підсумками комерціалізації нововведення суб'єкт інноваційної діяльності може отримати додатковий приріст сукупного економічного ефекту, який не пояснюють відомі фактори. Внаслідок подальших досліджень І. Ансоффа, В.-Б. Занга, К. Майнцера, Малинецького Г. Г., Осипова Г. В., Ілляшенко С. М. було отримано висновок про наявність закону синергії, який виявляється через вибухові додаткові ефекти "неадекватного перетворення вхідного сигналу у вихідний" [10]. Скоч О. В., Попов В. Н., Гриньов А. В., Мірошник Л. І., Завгородня О. О., Зінченко О. П. фактом отримання позитивного додаткового ефекту від здійснення інноваційної діяльності вбачають ситуацію, коли підсумок інноваційної діяльності знаменується комерційним ефектом, що перевищує очікуваний. У наш час синергетичність економічних

систем математично встановлюється порівнянням показників потенціалу або ефективності усієї інноваційної діяльності підприємства з алгебраїчною сумою відповідних показників її компонентів [8] – окремих інноваційних проектів [11; 12].

Приймемо в площині управлінського обліку за показник інноваційного маржинального доходу $\mu D_t(U_i)$ частину доходу ПІТР від інноваційного проекту U_i у періоді $[t_1; t_2]$ після погашення всіх інноваційних витрат, як змінних, так і постійних. Тоді показник $\mu D_t(U_i)$ – це маржинальний дохід від реалізації інноваційного проекту $M D(U_i)$ за вирахуванням постійних інноваційних витрат. Або: показник інноваційного маржинального доходу $\mu D_t(U_i)$ є алгебраїчною сумою чистого операційного прибутку та постійних неінноваційних (далі – резервних) витрат ПІТР, які необхідні для збереження функціонування підприємства як економічної системи незалежно від інноваційної активності. Практичне значення запропонованого у роботі [8] показника системи управлінського обліку ПІТР полягає в можливості визначення даною організацією рівня умовно-постійних неінноваційних витрат, яких достатньо для забезпечення життєздатності в часовому плановому інтервалі T . Показник інноваційного маржинального доходу вбудовується в систему управлінського обліку ПІТР, додаючи до наявних переваг інформаційної системи врахування специфічного співпадіння основної та інноваційної діяльності таких підприємств. Його застосування дозволяє проводити поточний оперативний розрахунок і прогнозування економічного ефекту господарської діяльності ПІТР в аналітиці її складових – інноваційних проектів, без необхідності розподілу постійних витрат і визначення фінансового результату звітного періоду. Пропонується за допомогою показника інноваційного маржинального доходу $\mu D_t(U_i)$ виявляти факти позитивної дії закону синергії.

Ефективність господарської діяльності ПІТР є якісною оцінкою управлінських рішень в частині виправдання ресурсних витрат на інноваційні процеси отриманими ефектами. Економічним ефектом досліджуваного періоду є фінансовий прибуток, який уособлює мету підприємницької активності в умовах ринкової економіки. З огляду на це, критерієм економічної ефективності вбачається максимізація прибутку на одиницю витрат капіталу. Пропонується визначати економічну ефективність діяльності ПІТР як на оперативному рівні інноваційних проектів, так і на стратегічному рівні управління господарською діяльністю, зорієнтованого на інноваційний розвиток. Економічна ефективність окремого інноваційного проекту U_i демонструє результативність оперативних управлінських рішень за час $[t_1; t_2]$ у межах i -го проекту. Економічна ефективність господарської діяльності ПІТР, утвореної інноваційними проектами U_i у кількості n , якісно характеризує наслідки управлінських рішень за період $[t_1; t_2]$.

Розрахунок показника економічної ефективності реалізації інноваційного проекту U_i у періоді $[t_1; t_2]$ демонструє формула 1:

$$EE_t(U_i) = \frac{\mu D_t(U_i) - a_{\text{неc}}(U_i)}{a_{\text{in}}(U_i) + b_{\text{in}}(U_i) \cdot x + a_{\text{неc}}(U_i)}, \quad (1)$$

де $EE_t(U_i)$ – економічна ефективність реалізації інноваційного проекту U_i у періоді $[t_1; t_2]$;

$\mu D_t(U_i)$ – інноваційний маржинальний дохід за проектом U_i за час t ;

$a_{\text{in}}(U_i)$ – постійні інноваційні витрати за проектом U_i ;

$b_{\text{in}}(U_i) \cdot x$ – змінні інноваційні витрати за проектом U_i ;

$a_{\text{неc}}(U_i)$ – резервні (інші неінноваційні) постійні витрати ПІТР, заплановані на компенсацію визначеним проектом U_i за час $t \in [t_1; t_2]$.

Лімітувавши частку неінноваційних "резервних" витрат $a_{\text{нес}}(U_i)$, які має компенсувати проект U_i , отримуємо можливість на вимогу щодня визначати здійснені інноваційні витрати ($b_{\text{in}}(U_i)$, $a_{\text{in}}(U_i)$) і розраховувати поточне значення економічної ефективності проекту $EE_t(U_i)$. Якщо досягнуто значення $EE_t(U_i)=1$, то фіксуємо окупність витрат.

З огляду на здобутки І. Ансоффа, Єрохіної О. А., рекомендується математично встановлювати прояви закону синергії, використовуючи показник економічної ефективності господарської інноваційної діяльності ПІТР. Сукупний економічний ефект $P_{\Sigma}(U_i)$ господарської діяльності ПІТР є алгебраїчною сумою економічних ефектів інноваційних проектів U_i , здійснених у кількості n за досліджуваній період $[t_1; t_2]$:

$$P_{\Sigma}(U_i) = P(U_1) + P(U_2) + \dots + P(U_n). \quad (2)$$

Сукупні витрати $C_{\Sigma}(U_i)$ за проектами періоду $[t_1; t_2]$ визначаються:

$$C_{\Sigma}(U_i) = C(U_1) + C(U_2) + \dots + C(U_n). \quad (3)$$

Значення фактичного економічного ефекту і витрат за формулами (2), (3) пропонується розраховувати із залученням елементів маржинального аналізу і показника інноваційного маржинального доходу $\mu_{\text{дi}}(U_i)$, застосовуючи формулу (1). По закінченні бухгалтерського звітного періоду буде визначено фінансовий прибуток/збиток $P_{\Sigma \text{факт}}(U_i)$ господарської діяльності ПІТР за Ф2 "Звіт про фінансові результати" і відповідно сукупні витрати $C_{\Sigma \text{факт}}(U_i)$. Порівнюємо показники економічної ефективності за операційною діяльністю ПІТР та інноваційними проектами, що їй утворюють. Констатуємо дію позитивного додаткового ефекту у разі, якщо:

$$EE_t^{\text{факт}} > EE_t^{\Sigma}(U_i), \quad (4)$$

де $EE_t^{\Sigma}(U_i)$ – економічна ефективність інтегральної дії інноваційних проектів, розрахована за формулою (1);

$EE_t^{\text{факт}}$ – економічна ефективність господарської діяльності, розрахована на базі фінансового результату звітного періоду за формулою:

$$EE_t^{\text{факт}} = \frac{\text{ЧП}_t^{\text{факт}}}{C_t^{\text{факт}}}, \quad (5)$$

де $\text{ЧП}_t^{\text{факт}}$ – чистий прибуток операційної діяльності ПІТР за період $[t_1; t_2]$; стр. 100 Ф2 "Звіт про фінансові результати";

$C_t^{\text{факт}}$ – витрати операційної діяльності ПІТР за час $[t_1; t_2]$; сума за стр. 040, 070, 080, 090 Ф2 "Звіт про фінансові результати".

Таким чином, у роботі запропоновано за інформаційну основу виявлення дії закону синергії приймати дані двох альтернативних облікових систем, які мають одночасно застосовуватись підприємством. При цьому рекомендована система управлінського обліку призначена для забезпечення ефективних інформаційних потоків на рівні окремих інноваційних проектів. Систему обліку за Національними стандартами регламентовано як обов'язкову.

Для констатації отриманого додаткового ефекту, отриманого завдяки позитивному прояву закону синергії, використано відмінності у методологічних основах зазначених облікових систем. Отже, наукова новизна викладених пропозицій щодо оптимізації моніторингу проявів закону синергії міститься у рекомендованому вдосконаленні системи інформаційного забезпечення управління систематичною інноваційною діяльністю. Напрямом подальших досліджень вбачається розбудова рекомендацій, спрямованих на сприяння систематичному отриманню позитивних додаткових ефектів господарської діяльності підприємств інноваційного типу розвитку.

Література: 1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / авт.-упоряд. : Г. О. Андрощук, І. Б. Жилиєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с. 2. Курган Н. В. Досягнення синергетичності господарської діяльності як фактор пріоритетності інноваційного типу розвитку підприємства / Н. В. Курган // Науковий вісник ВНЗ УКООПСШКИ "Полтавський університет економіки і торгівлі". Серія : "Економічні науки". – 2011. – № 2. – С. 35–38. 3. Дружинин А. В. Оценка синергетического эффекта в деятельности предприятия / А. В. Дружинин, О. А. Давыденко, Д. А. Нимков // Научно-технический сборник. – 2005. – № 68. – С. 272–276. 4. Маленков Ю. А. О необходимости применения новых инструментов стратегического управления инвестициями [Электронный ресурс] / Ю. А. Маленков. – Режим доступа : www.icie.ru/netcat_files/image/malenkov.doc. 5. Ситницький М. В. Оцінка рівня синергізму на підприємстві з використанням логіко-лінгвістичних моделей теорії нечітких множин / М. В. Ситницький // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво. – 2005. – № 2. – С. 156–160. 6. Хитра О. В. Синергізм як категорія міжнародної економіки / О. В. Хитра // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2001. – Вип. 100. – С. 108–114. 7. Маляревский Ю. Д. Проблема оценки информационно-интеллектуальных аспектов деятельности предприятий инновационного типа развития / Ю. Д. Маляревский, С. В. Лабунская, Н. В. Курган // Научный информационный журнал "БИЗНЕС ИНФОРМ". – 2007. – № 8(338). – С. 17–27. 8. Лабунська С. В. Вдосконалення агрегованих управлінських показників системи інформаційного забезпечення підприємства інноваційного типу розвитку / С. В. Лабунська, Н. В. Курган // Ліберманівські читання: економічна спадщина та сучасні проблеми. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2009. – 296 с. 9. Лабунська С. В. Сутність та особливості підприємств інноваційного типу розвитку як ринкових лідерів сучасної економіки / С. В. Лабунська, Н. В. Курган // Економіка розвитку. – 2009. – № 3(51). – С. 50–54. 10. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и переменны в нелинейной экономической теории / В.-Б. Занг ; пер. с англ. – М. : Мир, 1999. – 335 с. : ил. 11. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А. В. Гриньов. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 304 с. 12. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент : учебник для вузов / Р. А. Фатхутдинов. – 5-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 448 с. : ил. – (Серия "Учебник для вузов").

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

Стаття надійшла до редакції
04.04.2011 р.

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Проаналізовано сучасні визначення терміна "логістика", досліджено теоретичну сутність логістичної діяльності підприємства, виділено її характерні риси, запропоновано авторське визначення поняття "логістична діяльність підприємства".

Аннотация. Проанализированы современные определения термина "логистика", исследована теоретическая сущность логистической деятельности предприятия, выделены ее характерные черты, предложено авторское определение понятия "логистическая деятельность предприятия".

Annotation. The modern determinations of term "logistic" are analysed, theoretical essence of logistic activity of an enterprise is explored, its personal touches are selected, author definition of notion "logistic activity of enterprise" is offered.

Ключові слова: логістика, логістична концепція, логістична діяльність, матеріальні, інформаційні, фінансові, сервісні потоки.

Логістична концепція управління сьогодні отримала досить широке застосування в теорії і практиці господарської діяльності підприємств. Досвід використання логістичного підходу в діяльності підприємств показує, що він дає змогу значно скоротити запаси продукції у виробництві, постачанні та збуті, знизити витрати, підвищити продуктивність, забезпечити повніше задоволення потреб споживачів в якості товарів та послуг, а отже, отримати конкурентні переваги. Високі темпи розвитку логістики значною мірою пояснюються необхідністю своєчасної реакції підприємств на конкуренцію і кон'юнктуру ринку, прагненням адаптуватися до сучасних обставин та мінливих умов зовнішнього середовища. Вивчення досвіду розвинених країн підтверджує, що концепція логістичного підходу є найбільш конструктивною при управлінні потоками і процесами у будь-якій сфері економічної діяльності та дозволяє підвищити ефективність цієї діяльності на основі чіткої організації та інтегрованості управління матеріальними та супутніми фінансовими, інформаційними та сервісними потоками.

Дослідженню теоретичних та практичних аспектів логістичної концепції управління господарюючими суб'єктами присвячено безліч наукових праць як зарубіжних [1 – 7], так і вітчизняних [8 – 10] вчених та практиків. Проте в них відсутнє чітке визначення логістичної діяльності підприємства. Науковці та дослідники в своїх працях, зокрема [7; 10], не розмежовують поняття логістики та логістичної діяльності, вважаючи їх тотожними. На думку автора статті, питання про тотожність або відмінність цих понять сьогодні є досі відкритим, тому потребує подальшого детального розгляду та аналізу.

Метою статті є уточнення теоретичної сутності терміна "логістична діяльність підприємства". Досягнення визначеної мети потребує вирішення таких завдань: дослідження, аналіз і узагальнення сучасних визначень логістики різними авторами; надання змістовних трактувань терміна "діяльність"; формування на їх основі авторського визначення поняття "логістична діяльність підприємства"; виділення характерних для неї рис.

Вітчизняними та зарубіжними економістами термін "логістика" трактується як у більш вузькому, так і в більш широкому розумінні, що дозволяє зробити висновок про те, що логістика відноситься до класу так званих семантично розмитих або змістовно неясних понять. Так, Анікін Б. О. [1], посилаючись на закордонних спеціалістів, виділяє два напрями у визначенні логістики. Перший пов'язаний з функціональним підходом до товароруку, тобто управлінням всіма фізичними операціями, котрі необхідно виконувати при доставці товарів від постачальника споживачу. В даному випадку логістика – це "планування, управління та контроль матеріального потоку, що поступає на підприємство, обробляється там і залишає це підприємство, та відповідного йому інформаційного потоку" [1, с. 13]. Інший напрям характеризується більш широким підходом: окрім управління операціями товароруку, логістика включає аналіз ринку постачальників та споживачів, координацію попиту та пропозиції на ринку товарів та послуг, а також гармонізацію інтересів учасників процесу товароруку.

Інший російський науковець Гаджинський А. М. у праці [2] характеризує логістику як науково-практичний напрям господарювання та дає кілька визначень цього поняття: "міждисциплінарний науковий напрям, що безпосередньо пов'язаний з пошуком нових можливостей підвищення ефективності матеріальних потоків" та "напрямок господарської діяльності, який полягає в управлінні матеріальними потоками у сферах виробництва та споживання" [2, с. 15–26]. Крім того, автор виділяє принципову відмінність логістичного підходу до управління матеріальними потоками від традиційного – виділення єдиної функції управління раніше розрізненими матеріальними потоками, технічна, технологічна, економічна та методологічна інтеграція окремих ланок матеріалопровідного ланцюга в єдину систему, що забезпечує ефективне управління наскрізними матеріальними потоками [2, с. 26–29].

Інтегруючи особливості логістики підкреслює також Міротін Л. Б.: "логістика підприємства – це інтегрований процес, покликаний сприяти створенню доданої вартості з мінімальними сукупними витратами" [3].

Одноіменний термінологічний словник [4] визначає логістику як "науку про планування, контроль і управління транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними та нематеріальними операціями, що здійснюються в процесі доведення сировини та матеріалів до виробничого підприємства, внутрішньозаводської переробки сировини, матеріалів та напівфабрикатів, доведення готової продукції до споживача відповідно до інтересів та вимог останнього, а також передачі, зберігання та обробки відповідної інформації".

У праці [8] підкреслюється, що принципова відмінність логістичного підходу від існуючої практики управління рухом матеріальних ресурсів полягає в тому, що, якщо раніше об'єктом управління була певна сукупність окремих матеріальних об'єктів, то при логістичному підході основним об'єктом став потік – сукупність об'єктів, яка сприймається як єдине ціле та існує як процес на деякому часо-

вому інтервалі і вимірюється в абсолютних одиницях за певний період часу [8, с. 23].

Крикавський Є. В. трактує логістику як науку "про оптимальне управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками в економічних адаптивних системах із синергічними зв'язками" [9].

Згідно з Лукінським В. С., логістика – "наука про управління матеріальними та пов'язаними з ними інформаційними, фінансовими та сервісними потоками в економічній системі від місця їх зародження до місця споживання для досягнення цілей системи і з оптимальними витратами ресурсів" [5].

Аналіз сучасних визначень логістики можна ще довго продовжувати, різні науковці та дослідники акцентують увагу на тих чи інших теоретичних або практичних аспектах логістичного підходу до управління. Одні вважають, що логістика – це наука про управління, науковий підхід, концепція, теорія управління, науковий напрям, інші трактують це поняття як процес, система, практика управління, напрям господарської діяльності. На думку автора статті, поняття "система" є недоречним для визначення терміна "логістика".

Для подальшого аналізу сутності логістичної діяльності звернемося до тлумачення слова "діяльність". Під діяльністю зазвичай розуміють процес (процеси) активної взаємодії суб'єкта зі світом, під час якого суб'єкт задовольняє які-небудь свої потреби [11]. Діяльністю можна назвати будь-яку активність людини, сукупність певних дій, котрим вона сама надає певний зміст. З погляду на це визначення доцільно розрізнити поняття "логістика" та "логістична діяльність". Логістику слід трактувати як новий науковий підхід до управління економічними об'єктами, наукову концепцію управління, систему поглядів на управління, науку, теорію управління потоками, а логістичну діяльність – як практичну реалізацію логістичної концепції в управлінні підприємствами. З огляду на це визначення логістики як процесу, сукупності певних дій слід характеризувати терміном "логістична діяльність".

Цю думку підтверджують автори праці [6], котрі дають подвійне тлумачення логістики у широкому (як науки) та вузькому (з позицій бізнесу) значеннях. В широкому значенні логістика – це наука про управління матеріальними потоками, пов'язаною з ними інформацією, фінансами і сервісом у певній мікро-, мезо- або макроекономічній системі для досягнення поставлених перед нею цілей з оптимальними витратами ресурсів. У вузькому значенні під логістикою розуміється інструментарій інтегрованого управління матеріальними і пов'язаними з ними інформаційними, фінансовими потоками, а також супутнім сервісом, що сприяє досягненню мети організації бізнесу з оптимальними витратами ресурсів [6, с. 3].

З огляду на все вищесказане можна дати таке визначення логістичної діяльності. Логістична діяльність підприємства – це процес управління матеріальними та супутніми інформаційними, фінансовими та сервісними потоками підприємства, що здійснюється шляхом послідовного та взаємоузгодженого виконання логістичних операцій (матеріально-технічного забезпечення, складування ресурсів і продукції, організації виробничого процесу, управління запасами, сервісного обслуговування споживачів, транспортування, організації розподілу і збуту продукції) на основі принципів системності, комплексності, інтегрованості усіх ланок логістичного ланцюга "постачання – виробництво – збут" з метою досягнення довгострокового успіху у бізнесі за рахунок максимального задоволення

вимог споживачів та мінімізації витрат в умовах ризиків, мінливості та невизначеності зовнішнього оточення.

Таким чином, у процесі дослідження, аналізу й узагальнення наукових праць можна виділити такі аспекти логістичної діяльності підприємства:

логістична діяльність є практичною реалізацією логістичної концепції управління;

ключовим поняттям у логістичній діяльності є матеріальний потік, інформаційні, фінансові та сервісні потоки розглядаються як супутні матеріальному;

логістична діяльність – це цілеспрямована дія на об'єкт логістики (потоки), цілеспрямованість характеризується наявністю певної мети логістичної діяльності – досягнення довгострокового успіху у бізнесі;

цілеспрямована дія на об'єкт характеризується реалізацією управлінських функцій – прогнозування, планування, організації, координації, регулювання, моніторингу, оцінки, аналізу, контролю;

управління потоками здійснюється на основі принципів системності, комплексності та інтегрованості, що дозволяє отримати ефект синергії;

у процесі управління потоками на підприємстві обов'язково враховують чинники зовнішнього середовища та намагаються адаптувати логістичну діяльність підприємства до їх змін.

Перспективами подальших досліджень проблематики логістичної діяльності підприємства є детальний розгляд складових логістичної діяльності та методики оцінки її ефективності в сучасних умовах господарювання.

- Література:** 1. Логистика : учебник / Б. А. Аникин и др. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 368 с. 2. Гаджинский А. М. Логистика / А. М. Гаджинский. – М. : Маркетинг, 2002. – 408 с. 3. Интегрированная логистика накопительно-распределительных комплексов (склады, транспортные узлы, терминалы) [Текст] : учебник для вузов / Л. Б. Миротин и др. – М. : Экзамен, 2003. – 445 с. 4. Родников А. Н. Логистика: Терминологический словарь / А. Н. Родников. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 352 с. 5. Модели и методы теории логистики [Текст] : учебн. пособ. / под ред. В. С. Лукинского. – СПб. : Питер, 2008. – 448 с. 6. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под общ. и науч. ред. проф. В. И. Сергеева. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 976 с. 7. Саркисов С. В. Управление логистикой / С. В. Саркисов. – М. : ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2001. – 416 с. 8. Пономарьова Ю. В. Логистика / Ю. В. Пономарьова. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 328 с. 9. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії / Є. В. Крикавський. – Львів : Інтернет-Захід, 2004. – 414 с. 10. Ларина Р. Р. Логистика в управлении организационно-экономическими системами [Текст] : монография / Р. Р. Ларина, В. Л. Пилюшенко, В. Н. Амитан. – Донецк : ВИК, 2003. – 239 с. 11. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с.

*Рецензент
докт. екон. наук,
доцент Новікова М. М.*

*Стаття надійшла до редакції
18.04.2011 р.*

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ОБМЕЖЕНИХ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ

Анотація. Визначено актуальну проблему формування наукової основи прийняття обґрунтованих рішень щодо управління промисловим підприємством в аспекті його стратегічного розвитку. Запропоновано методик проведення досліджень функціонування підприємства в умовах обмежених виробничих ресурсів та обробки економічної інформації для формування стратегічних рішень.

Аннотация. Определена актуальная проблема формирования научной основы принятия обоснованных решений по управлению промышленным предприятием в аспекте его стратегического развития. Предложена методика проведения исследований функционирования предприятия в условиях ограниченных производственных ресурсов и обработки экономической информации для формирования стратегических решений.

Annotation. The actual problem of formation of a scientific basis for proved decisions on management of the industrial enterprise in aspect of strategic development is defined. The researches method of functioning of the enterprise in the conditions of the limited industrial resources and processing of the economic information for formation of strategic decisions is offered.

Ключові слова: стратегія розвитку, ресурси, стратегічні рішення.

В умовах сучасної економічної глобалізації формування ефективної стратегії розвитку є актуальною проблемою для кожного промислового підприємства. Невизначеність зовнішнього середовища, обмеженість виробничими ресурсами та неефективне їх використання додають суттєву складність при визначенні перспективних напрямів діяльності підприємства. Автор вважає, що прийняття стратегічних рішень з розвитку підприємства має відбуватися на науковому підґрунті з використанням комплексу математичних методів обробки економічної інформації, сучасних інформаційних та аналітичних технологій.

Величезну кількість робіт присвячено стратегічному управлінню [1 – 3], в яких розглянуті поняття, визначені концепції стратегічного управління, запропоновані методології стратегічного планування й управління, а також розглянуті інші теоретичні й практичні питання. Питанням стратегічного управління присвячували свої роботи відомі зарубіжні та вітчизняні вчені. Зокрема, аналіз відомих визначень стратегій був проведений автором у роботах [4; 5], де були визначені достоїнства і недоліки різних наукових підходів.

Проведений аналіз показав, що для того щоб розробляти ефективну стратегію розвитку підприємства в сучасних умовах трансформаційної економіки, необхідно сформувати певну систему стратегічного управління, засновану на сучасних методах обробки економічної інформації та формування оптимальних управлінських рішень з конкурентоспроможності.

У зв'язку з цим особливу увагу заслуговують питання формування стратегій забезпечення та підвищення конкурентоспроможності. Зокрема, основні завдання стратегії забезпечення конкурентоспроможності національної економіки сформульовано у роботі [6]. У роботі [2] наголошено, що стратегія підвищення конкурентоспроможності товару фірми обов'язково повинна враховувати рівень конкурентоспроможності товару країни у відповідних областях, які прямо чи опосередковано впливають на її конкурентоспроможність.

Враховуючи основну проблему змін, яка полягає у нестабільності зовнішнього середовища, виникає необхідність розробки все більш складних і деталізованих систем стратегічного управління конкурентоспроможністю продукції сучасних промислових підприємств. Такі системи необхідні щодо наукового обґрунтування впровадження інноваційних рішень з конкурентоспроможності, формування оптимального плану випуску конкурентоспроможної продукції, моніторингу поведінки виробничо-економічної системи підприємства з урахуванням можливих змін, що дозволить встановити відповідні закономірності у поведінці виробничо-економічної системи, визначити виробничі резерви й умови оптимального використання виробничих ресурсів та сформувати шляхи розвитку з урахуванням адаптації виробництва до зовнішніх і внутрішніх змін на науковій основі.

Мета статті полягає у формуванні наукової основи прийняття обґрунтованих рішень з управління промисловим підприємством в аспекті його стратегічного розвитку.

Наукову основу прийняття обґрунтованих рішень з управління промисловим підприємством мають складати підходи, концепції, методи, математичні моделі та сучасні аналітичні технології. Слід зазначити, що різні дослідники у сфері стратегічного управління пропонують різні моделі і підходи до розробки стратегії управління економічними системами [1 – 2; 5 – 8]. Однак моделі зовнішнього середовища, які було запропоновано у роботах відомих учених, мають різну галузь застосування щодо їх практичного використання при розробці стратегії підприємства, оскільки ґрунтуються на принципово різних припущеннях масштабності зовнішнього середовища, його структури та поведінки. У концептуальному плані структура зовнішнього середовища зазвичай описується двома моделями – ієрархічною та неієрархічною [7; 8]. Проте у дослідженнях зі стратегічного управління найбільше застосування отримала ієрархічна модель, відповідно до якої середовище діяльності окремої організації формується з трьох різних середовищ: внутрішнього середовища, мікросередовища та макросередовища.

Використання основних методик аналізу макро- і мікросередовищ показують, що соціально-економічне оточення фірми характеризується різкою мінливістю умов, що сприяє непередбаченому виникненню нових, складніших проблем. Наслідком невизначеності й мінливості зовнішнього середовища є знецінення накопиченого управлінського досвіду та неможливість застосування відомих шляхів рішення складних проблем.

Враховуючи, що сучасне підприємство функціонує в умовах обмежених виробничих ресурсів, потрібна випереджаюча дія щодо ефективного використання всіх видів ресурсів, що є необхідним для адаптації до зовнішнього середовища, яке динамічно змінюється. Такий підхід відповідає принципам стійкого розвитку, оскільки припускає зміну механізмів та інструментів традиційної політики, яку спрямовано на перерозподіл обмежених ресурсів новими механізмами та інструментами конкурентної політики й перетворення конкурентного ресурсу до стійкої конкурентної переваги.

Слід зазначити, що кожна відома наукова школа пропонує модель, тобто структуру, послідовність і зміст розробки стратегії підприємства. Зокрема, науковою школою планування пропонується велика кількість різних моделей стратегічного планування [1; 9]. Однак представники цієї школи не достатньо приділяють увагу динаміці зовнішнього середовища, а також вивченню взаємозв'язків чинників зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємства, що є дуже важливим для розробки стратегії у сучасних умовах трансформаційної економіки. Необхідний план, який на основі кількісних і якісних послідовних дій дозволить визначити реальні можливості розвитку підприємства, дослідити ресурсні обмеження й приховані виробничі резерви.

Як відомо, у системах довгострокового планування передбачається, що майбутнє можна визначити на основі показників діяльності фірми у минулому, використовуючи при цьому методи екстраполяції. Проте слід зазначити, що розробники довгострокового плану зазвичай виходять з передумови, відповідно до якої умови діяльності фірми у майбутньому не погіршають, а будуть поліпшуватися порівняно з минулим, тому такі методи довгострокового планування можуть застосовуватися як інструмент управління перспективним розвитком підприємства тільки в умовах економіки, яка стійко зростає. Однак у сучасних умовах нестабільності зовнішнього середовища, а також підвищення його складності й невизначеності, автор вважає, що такий метод стратегічного управління не є ефективним.

У сучасних умовах трансформаційної економіки необхідна адаптація стратегічного плану до змін у зовнішньому середовищі, що зазвичай вимагає перерозподілу ресурсів щодо підтримки пріоритетних інноваційних рішень. Таким чином, гнучкий підхід до використання ресурсів при створенні конкурентоспроможної продукції автор вважає передумовою успішного проведення стратегічних змін і розвитку виробництва. Також автор вважає, що при розробці стратегії виробництва конкурентоспроможної продукції промислового підприємства має діяти механізм ефективного ресурсного забезпечення й використання виробничих ресурсів, який передбачає:

виявлення прихованих виробничих резервів та формування шляхів ефективного використання резервів і виробничих ресурсів за умови досягнення головної мети, яка полягає у забезпеченні та підвищенні конкурентоспроможності продукції промислового підприємства;

створення механізму адаптації планових рішень з конкурентоспроможності до зовнішнього середовища з виявленням й використанням синергетичних ефектів.

Проведені дослідження показали, що, незважаючи на безліч розроблених моделей і методик дослідження цієї сфери, все ж таки у теперішній час не існує моделі зовнішнього середовища, яка враховує все розмаїття чинників прямої і непрямої дії на організацію. До того ж слід підкреслити, що для ефективного стратегічного управління у зовнішньому середовищі, яке динамічно змінюється, сучасному підприємству необхідно отримати кількісні залежності функціонування підприємства при можливих змінах у зовнішньому середовищі.

Проте, на думку автора, ефективніше рішення цієї проблеми можна досягти при детальному дослідженні взаємозв'язків між внутрішнім і зовнішнім середовищами. Необхідно досліджувати внутрішнє середовище підприємства з метою виявлення прихованих резервів та умов оптимального використання ресурсів щодо підвищення конкурентоспроможності продукції, ефективності функціонування та розвитку підприємства у цілому. Щодо обґрунтування тактичних і стратегічних управлінських рішень, з метою забезпечення оптимального функціонування підприємства в складних економічних умовах трансформаційної економіки необхідно проводити комплексний аналіз

інформації про діяльність підприємства, яка має бути отримана при комплексному дослідженні виробництва.

Особливу актуальність для комплексного аналізу виробничо-економічної діяльності має математичне моделювання тенденцій і закономірностей процесу функціонування виробничо-економічної системи підприємства. У сучасних умовах комп'ютеризації інформаційних процесів суттєве значення має складова задача практичної реалізації аналітичної обробки виробничо-економічної інформації. Якісну аналітичну обробку результатів комплексних досліджень можна отримати тільки внаслідок застосування сучасних комп'ютерних технологій і методів математичного моделювання економічних процесів.

Для наукового обґрунтування рішень з конкурентоспроможності необхідно провести дослідження за допомогою складних аналітичних процедур, виявити закономірності розвитку виробництва конкурентоспроможної продукції та отримати адекватні математичні моделі. Щодо підвищення ефективності стратегічного управління, важливим є отримання математичної моделі виробничо-економічного розвитку, яка має складати основу розробки науково обґрунтованих планів оперативного, тактичного і стратегічного розвитку, а також сприяти ухваленню оптимальних управлінських рішень з конкурентоспроможності продукції промислового підприємства.

Щоб ухвалити правильне рішення, необхідно на основі комплексного аналізу виконання планів і тенденцій функціонування виробничо-економічної системи підприємства обґрунтувати планові показники на майбутні періоди. Для цього потрібна розробка математичних моделей функціонування виробничо-економічної системи підприємства, які дозволять провести аналіз перспективного розвитку виробництва конкурентоспроможної продукції. За результатами аналітичної обробки отриманих моделей і результатів моделювання можливих варіантів розвитку підприємства слід розробляти науково обґрунтовані плани розвитку виробництва конкурентоспроможної продукції. Результати моделювання тенденцій у функціонуванні виробничо-економічної системи підприємства мають складати основу розробки не тільки оперативних, тактичних, але й стратегічних рішень з конкурентоспроможності. Слід зазначити, що тільки шляхом постійного та оперативного аналізу виробничо-економічної діяльності підприємства можна побудувати ефективну систему прийняття управлінських рішень з конкурентоспроможності, стратегічного планування та розвитку виробництва конкурентоспроможної продукції.

Слід зазначити, що кожен етап виробництва характеризується своїми особливостями з обмеженості виробничих ресурсів, забезпечення заданих якісних показників, а також внеском у процес формування конкурентоспроможності продукції. Зокрема, в умовах машинобудівного виробництва на стадії виплавки початкової заготовки необхідно забезпечити вимоги за легуючими елементами, а також витримати умови формування відповідної структури металу. При виконанні операції кування і комплексу операцій термічних обробок необхідно забезпечити потрібний рівень фізико-механічних характеристик. Технологічні операції механічної обробки повинні гарантувати отримання комплексу заданих показників точності та якості оброблених поверхонь деталей. Таким чином, показники конкурентоспроможності формуються впродовж усього виробничого процесу. Отже, щоб ефективно управляти конкурентоспроможністю продукції, необхідно розробити модель складного виробничого процесу, на підставі якої можна вивчити вплив множини факторів на формування конкурентоспроможності. Автор вважає, що такі дослідження можливо здійснити на підставі запропонованого в роботі [4] ієрархічного уявлення складного процесу формування показників конкурентоспроможності машинобудів-

ної продукції з використанням розробленої методики визначення вагомості кожного ієрархічного рівня.

Враховуючи, що виробничий процес виготовлення продукції машинобудування складається зазвичай з декількох технологічних процесів різних виробництв, тому слід вести мову про узагальнену модель, яка формується з комплексу моделей заготовчого і механоскладального виробництва, на основі яких передбачено проведення комплексу досліджень з моніторингу та формування стратегічної основи підвищення ефективності функціонування виробничо-економічної системи.

Враховуючи дослідження та розробки сучасних учених зі стратегічного управління, автор пропонує модель стратегічного управління виробництвом конкурентоспроможної продукції промислового підприємства. В основу цієї моделі покладено відому раціональну модель стратегічного плану. Проте з метою усунення відомої обмеженості раціональної моделі, яка пов'язана з недостатньою гнучкістю цієї моделі, автор пропонує внесення змін щодо підвищення гнучкості стратегічного управління промисловим виробництвом.

Зокрема, на стадії вибору автор пропонує здійснити дослідження ухвалених рішень з конкурентоспроможності при можливих змінах зовнішнього середовища з урахуванням тих загроз, які було виявлено на етапі стратегічного аналізу. Для цього пропонується використовувати розроблений комплекс економіко-математичних моделей [4], за допомогою якого передбачено здійснення гнучкого реагування на мінливі умови як зовнішнього середовища, так і виробничі ситуації на підприємстві.

Модель стратегічного управління виробництвом конкурентоспроможної продукції автор буде засновувати на аналізі стратегічного плану випуску конкурентоспроможної продукції з урахуванням умов зовнішнього і внутрішнього середовищ промислового підприємства [4; 5]. Процес стратегічного управління виробництвом конкурентоспроможної продукції передбачає такі три основні стадії: стратегічний аналіз; стратегічний вибір альтернатив рішень щодо забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності промислової продукції; реалізація стратегії.

На стадії стратегічного аналізу відбувається усвідомлення місії промислового підприємства та бачення його розвитку у напрямі можливого підвищення конкурентоспроможності базових видів продукції та випуску нової конкурентоспроможної продукції.

На стадії стратегічного аналізу передбачено проведення аналізу зовнішнього середовища, внутрішнього середовища підприємства та зведеного аналізу на підставі двох перших. Зокрема, аналіз зовнішнього середовища передбачено проводити у напрямі вивчення тенденцій підвищення показників якості продукції у відповідній галузі та отримання підприємством відповідних ресурсів, потрібних для виробництва конкурентоспроможної продукції. Таким чином, внаслідок цього аналізу треба виявити можливі загрози, з якими підприємство може зіткнутися у процесі свого розвитку. Внутрішній аналіз автор вважає процесом ідентифікації сильних і слабких сторін діяльності підприємства, а також оцінку їх важливості з погляду виконання місії та досягнення стратегічних цілей. Пропонується у рамках проведення внутрішнього аналізу дослідити виробничо-економічну систему підприємства з метою виявлення прихованих виробничих резервів та можливостей підвищення ефективності функціонування виробничо-економічної системи при впровадженні стратегічних рішень з конкурентоспроможності.

Зведений аналіз є узагальненням результатів зовнішнього і внутрішнього аналізів. Зокрема, велике значення мають питання щодо забезпечення відповідності сильних сторін діяльності компанії та зовнішніх сприятливих

чинників, а також подолання власних недоліків і мінімізації зовнішніх загроз, що є основою успішного розвитку промислового підприємства.

На стадії стратегічного вибору рішень щодо забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності продукції здійснюється формування стратегічних альтернатив рішень, їх оцінка та вибір. Стратегічні альтернативи повинні враховувати як виявлені сильні й слабкі сторони діяльності організації, так і тенденції розвитку зовнішнього середовища. На цьому етапі автор пропонує використовувати запропоновані методи наукового обґрунтування та механізми прийняття управлінських рішень з конкурентоспроможності, зокрема методи кластерного й морфологічного аналізу та нейромережових технологій. Внаслідок моделювання з використанням сучасних методів і моделей ухвалюється остаточне рішення з вибору стратегії до реалізації.

Стадія реалізації стратегії передбачає декомпозицію стратегічних цілей і показників стратегічного плану на нижчі рівні управління, а також формування функціональних стратегій, що відносяться до окремих предметних областей – виробництва, маркетингу, фінансів, персоналу, інформаційних технологій. На цій стадії визначаються ключові показники, які є основою розробки операційних планів і бюджетів та взагалі утворюють базу щодо стратегічного планування виробництва конкурентоспроможної продукції промислового підприємства.

Отже, проведені дослідження показали, що ефективність стратегічного управління визначається інформаційним аспектом, який пов'язаний зі швидкістю збору та обробки необхідної інформації, можливістю використання ефективних розрахункових методів та моделювання з використанням сучасних інформаційних технологій. Подальші дослідження спрямовані на розробку інформаційного забезпечення, яке дозволить підвищити ефективність стратегічного управління, а також гнучко реагувати на зміни складних умов трансформаційної економіки.

Література: 1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Ансофф И. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с. 2. Балджи М. Д. Стратегія конкурентоспроможності регіонів в умовах активізації розвитку регіональної економіки / Балджи М. Д. // Науковий вісник Одеського Державного економічного університету. – 2006. – № 7(27). – С. 11–24. 3. Вайсман А. Стратегія маркетинга: 10 шагов к успеху. Стратегія менеджмента: 5 факторов успеха / Вайсман А. ; пер. с нем. – М. : АО "Интерэксперт" ; Экономика, 1995. – 344 с. 4. Паршина О. А. Управление конкурентоспособностью машиностроительной продукции : [монография] / Паршина О. А. – Днепропетровск : Национальный горничий университет, 2008. – 280 с. 5. Саллі В. І. Стратегічне управління виробництвом конкурентоспроможної продукції машинобудування : [монографія] / В. І. Саллі, О. А. Паршина. – Дніпропетровськ : Національний горничий університет, 2008. – 231 с. 6. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації : [монографія] / за ред. Жалілої Я. А. – К. : НІСД, 2005. – 388 с. 7. Nakamura G. Strategic Management in Major Japanese High-tech Companies / Nakamura G. // Long Range Planning. – Oxford, 1986. – Vol. 19. – № 6. – P. 87. 8. Thompson A. A. Strategic Management: Concept and Cases / A. A. Thompson, J. Strickland. – 4-th ed. – University of Alabama, Business Publication Inc., Plano, Texas, 1987. 9. Минцберг Г. Стратегический процесс. Концепции. Проблемы. Решения / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.

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

Стаття надійшла до редакції
19.04.2011 р.

УДК 65.012.8: 338.246

Нусінова О. В.

ВИЗНАЧЕННЯ РОЗРАХУНКОВОЇ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ З ТОЧКИ ЗОРУ ЇХ ВЛАСНИКІВ

Анотація. Визначено особливості використання дохідного підходу при оцінці вартості бізнесу з точки зору власників підприємства. Обґрунтовано доцільність застосування при цьому замість традиційного чистого грошового потоку показника економічної доданої вартості, визначеної на підставі власного, а не всього інвестованого капіталу. Запропоновано методичні підходи до визначення вартості реверсії гірничо-збагачувальних комбінатів з урахуванням обмежень періоду експлуатації родовища.

Аннотация. Определены особенности использования доходного подхода при оценке стоимости бизнеса с точки зрения собственников предприятия. Обоснована целесообразность использования при этом вместо традиционного чистого денежного потока показателя экономической добавленной стоимости, определенной на основе собственного, а не всего инвестированного капитала. Предложены методические подходы к определению стоимости реверсии горно-обогатительных комбинатов с учетом ограниченного периода эксплуатации месторождения.

Annotation. Features of use of the profitable approach at estimation of cost of business from the point of view of enterprise proprietors are defined. The expediency of use thus instead of the traditional free cash flow of an indicator of the economic value added defined on the basis of own, instead of invested capital is proved. Methodical approaches to definition of reversion cost of ore mining and processing enterprises taking into account restrictions of the period of operation of a deposit are offered.

Ключові слова: розрахункова вартість бізнесу, дохідний метод, чистий грошовий потік, економічна додана вартість, капіталізація доходу.

З метою проведення оцінки бізнесу використовуються три основних підходи: майновий, дохідний та порівняльний. Кожний підхід до оцінки включає альтернативні методи його реалізації.

Відповідно до Національного стандарту оцінки (НСО) № 3 "Оцінка цілісних майнових комплексів" [1], для проведення оцінки цілісного майнового комплексу можуть застосовуватись усі три зазначені підходи. Але, на погляд автора, при оцінці вартості бізнесу з точки зору власників підприємства дохідний підхід має низку переваг. По-перше, на відміну від витратного підходу, цей підхід урахує не минулі, а майбутні грошові потоки, які і визначають цінність та вартість для поточних і майбутніх власників підприємства. По-друге, в умовах слабзорозвинутого вітчизняного фондового ринку використання порівняльного підходу суттєво обмежене. Більшість вітчизняних промислових підприємств не є публічними, на біржі обертаються лише незначні міноритарні пакети їх акцій, що не можуть об'єктивно визначати вартість підприємства в цілому.

У той же час при оцінці і вартості бізнесу з точки зору власників підприємства навіть дохідний підхід має певні недоліки та потребує вдосконалення.

Метою дослідження є визначення особливостей оцінки розрахункової вартості бізнесу з точки зору власників підприємства, обґрунтування доцільності використання показника економічної доданої вартості, розрахованого на підставі власного капіталу, розгляд особливостей визначення вартості реверсії гірничо-збагачувальних комбінатів.

Згідно з НСО № 3 [1], при оцінці цілісного майнового комплексу застосовуються такі моделі грошового потоку: чистий грошовий потік для власного капіталу; чистий грошовий потік для всього інвестованого (власного та позикового) капіталу.

Чистий грошовий потік для власного капіталу (FCF) визначається за формулою:

$$FCF = ЧП + А - \Delta OK - KB + \Delta DD, \quad (1)$$

де ЧП – чистий прибуток після оподаткування, грн;

А – сума амортизації, грн;

ΔOK – додаткова потреба в робочому (оборотному) капіталі, грн;

KB – сума додаткових капітальних інвестицій, грн;

ΔDD – приріст (зменшення) довгострокових зобов'язань, грн.

При визначенні чистого грошового потоку для інвестованого капіталу з розрахунку чистого прибутку виключаються відсотки за довгостроковими зобов'язаннями та не враховується сума приросту (зменшення) довгострокових зобов'язань.

На думку автора, недоліком обох цих показників чистого грошового потоку є те, що неможливо оцінити економічну ефективність діяльності підприємства в окремо взятому одиничному періоді, тому що основна сума капітальних інвестицій здійснюється у початковому періоді і лише в останньому періоді прогнозується повернення інвестицій. У результаті у перші періоди чистий грошовий потік має негативну величину.

Цінність для інвестора (власника підприємства) має понаднормативний прибуток, який здатний генерувати інвестиційний проект у майбутньому. Інвестор завжди може отримати гарантований (нормальний) прибуток як мінімум на ставку за депозитами, тому його цікавить не бухгалтерський, а економічний (понаднормативний) прибуток, який у сучасній економічній теорії отримав назву "економічна додана вартість" (EVA):

$$EVA = C \times (ROIC - WACC), \quad (2)$$

де С – величина інвестованого капіталу, грн;

ROIC – рентабельність інвестованого капіталу, частки од.;

WACC – середньозважена ставка вартості капіталу, частки од.

Авторами цієї моделі є Б. Стюарт [2] і Дж. Грант [3], які запропонували близько 160 коригувань балансових показників з метою розрахунку показника EVA. Частіше всього цей показник використовується при оцінці економічної ефективності діяльності в окремому періоді, тому що, на відміну від FCF, показник EVA не є негативним у початковому періоді. Це дозволяє проводити аналіз протягом усього життєвого циклу проекту.

Розглянемо методичні підходи до визначення розрахункової вартості промислового підприємства з точки зору власника і проведемо її порівняння з балансовою вартістю на прикладі вітчизняних гірничо-збагачувальних та металургійних комбінатів.

Пропонуємо використовувати показник EVA не лише при оцінці окремо взятого періоду, а й проекту в цілому. При цьому у прогнозованому періоді замість чистого грошового потоку (FCF) доцільно визначити показник EVA, який далі капіталізується загальновідомими методами прямої або непрямой капіталізації.

Але, на думку автора, при оцінці бізнесу з точки зору власника у показнику EVA потрібно враховувати не весь інвестований, а лише власний капітал. При цьому замість середньозваженої ставки вартості капіталу потрібно використовувати ставку нормального прибутку для інвестора, наприклад, середню ставку за депозитами за даними Національного банку України (НБУ).

Для зручності використання в подальшому назовемо отриманий показник розрахунковою вартістю бізнесу з точки зору власника (Sproz.влас):

$$S_{\text{proz.влас}} = \sum_{t=1}^T \frac{(ROE_t - r_{\text{влас}}) \times \text{ЧА}_t}{(1 + r_{\text{влас}})^t}, \quad (3)$$

де ЧА_t – величина чистих активів (власного капіталу) підприємства на момент часу t , грн;

ROE_t – рентабельність власного капіталу у період t , частки од.;

$r_{\text{влас}}$ – ставка вартості власного капіталу з позиції власника, частки од.;

T – прогнозний період часу, років.

У НСО № 3 [1] зазначається, що, окрім вартості у прогнозованому періоді, потрібно також враховувати і вартість реверсії (продовжена вартість у постпрогнозованому періоді). При цьому частіше всього вважається, що діяльність підприємства у постпрогнозованому періоді є нескінченною, а грошовий потік, отриманий у останньому прогнозованому періоді, далі не змінюється. За формулою суми нескінченної геометричної прогресії вартість реверсії зводиться до прямої капіталізації грошового потоку в останньому періоді (T):

$$S_{\text{proz.влас}} = \sum_{t=1}^T \frac{(ROE_t - r_{\text{влас}}) \times \text{ЧА}_t}{(1 + r_{\text{влас}})^t} + \frac{(ROE_T - r_{\text{влас}}) \times \text{ЧА}_T}{r_{\text{влас}}}. \quad (4)$$

Особливістю гірничо-збагачувальних комбінатів (ГЗК) є те, що період їх діяльності (період експлуатації родовища) обмежений обсягом запасів руди, який чітко визначений для кожного з цих підприємств, виходячи з їх річної виробничої потужності. Тому для цих підприємств пропонуємо визначити вартість реверсії як поточну вартість анuitету за формулою:

$$S_{\text{proz.влас}} = \sum_{t=1}^T \frac{(ROE_t - r_{\text{влас}}) \times \text{ЧА}_t}{(1 + r_{\text{влас}})^t} + \frac{(ROE_T - r_{\text{влас}}) \times \text{ЧА}_T}{r_{\text{влас}} / (1 - (1 + r_{\text{влас}})^{-T_{\text{рент}}})}, \quad (5)$$

де $T_{\text{рент}}$ – період ренти (період експлуатації родовища), років.

Розглянемо результати оцінки розрахункової вартості бізнесу вітчизняних гірничо-збагачувальних комбінатів (ГЗК) та металургійних комбінатів (МК) за 2009 р. У якості ставки вартості власного капіталу з позиції власника (ставки нормального прибутку) приймаємо середню ставку за депозитами. Згідно з річним звітом НБУ, середня процентна ставка за депозитами, наданими нефінансовим корпораціям, у 2009 р. складає 11,5 %.

Результати розрахунків по вітчизняних ГЗК наведено в табл. 1. Як видно з табл. 1, найбільшу розрахункову вартість має ВАТ "Інгулецький ГЗК" – 6,2 млрд грн, що пов'язано з найбільшою рентабельністю власного капіталу

у 2009 р. (22,7 %). По ВАТ "Південний ГЗК" та ВАТ "Полтавський ГЗК" розрахункова вартість не визначалась у зв'язку з тим, що їх показник рентабельності власного капіталу у 2009 р. нижчий за ставку нормального прибутку (11,5 %). Слід зазначити, що у 2009 р. по всіх досліджуваних підприємствах розрахункова вартість значно нижча за балансову вартість чистих активів. Це пов'язано з глибокою фінансовою кризою, що виникла у більшості вітчизняних підприємств у 2009 р. У цей період суттєво знизилась рентабельність власного капіталу всіх досліджуваних підприємств.

Таблиця 1

Результати визначення розрахункової вартості бізнесу вітчизняних ГЗК за 2009 р.

Показник	ВАТ "ПівнГЗК"	ВАТ "ЦГЗК"	ВАТ "ІнГЗК"	ВАТ "ПівдГЗК"	ВАТ "ПолтГЗК"
Балансова вартість чистих активів, тис. грн	11374198	4595838	7258988	3717764	3329062
Операційний прибуток, тис. грн	2015790	596077	1644434	-62495	355563
Рентабельність власного капіталу, %	17,7 %	13,0 %	22,7 %	-1,7 %	10,7 %
Економічна додана вартість, тис. грн	707757	67556	809650	-	-
Період експлуатації родовища, років	25	30	20	20	25
Розрахункова вартість бізнесу, тис. грн	5749541	565016	6242255	-	-

Аналогічні розрахунки виконані за 2007 – 2008 рр. При цьому враховувались середньоринкові ставки за депозитами у 2007 р. – 6,6 %, у 2008 р. – 7,5 %. Установлено, що найбільша розрахункова вартість бізнесу, як і у 2009 р., у ВАТ "Інгулецький ГЗК": у 2007 р. – 12,3 млрд грн, у 2008 р. – 11,5 млрд грн.

При цьому і у 2007 – 2008 рр. розрахункова вартість суттєво відрізняється від балансової. Так, у 2007 р. у зв'язку з отриманням найкращих показників рентабельності у всіх вітчизняних ГЗК, за винятком ВАТ "Полтавський ГЗК", розрахункова вартість перевищує балансову в 3 – 4 рази. У 2008 р. по ВАТ "Північний ГЗК" та ВАТ "Інгулецький ГЗК" розрахункова вартість перевищує балансову у 1,5 – 2 рази, в той же час по інших підприємствах, навпаки, розрахункова вартість суттєво нижча за балансову.

За даними фінансової звітності за 2009 р. діяльність усіх вітчизняних МК була збитковою. Виключення складає лише ВАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг", але й по цьому підприємству рентабельність власного капіталу суттєво нижча за середньоринкову ставку за депозитами у 2009 р. (11,5 %). Отже, визначення розрахункової вартості бізнесу для зазначених підприємств у 2009 р. неможливе. У 2008 р. збитки мали місце по ВАТ "Дніпропетровський метзавод ім. Петровського", ВАТ "Запорізький МК "Запоріжсталь" та ВАТ "Алчевський МК". По цих підприємствах неможливе визначення розрахункової вартості бізнесу також у 2008 р. Лише у 2007 р. усі підприємства були прибутковими, причому значення показників рентабельності власного капіталу

перевищували середньоринкову ставку за депозитами у 2009 р. (6,6 %). Отже, визначимо розрахункову вартість бізнесу вітчизняних МК за 2007 р. (табл. 2).

Таблиця 2

Результати визначення розрахункової вартості бізнесу вітчизняних МК за 2007 р.

Підприємство	Балансова вартість чистих активів, тис. грн	Операційний прибуток, тис. грн	Рентабельність власного капіталу, %	Економічна додана вартість, тис. грн	Розрахункова вартість бізнесу, тис. грн
ВАТ "Дніпропетровський метзавод ім. Петровського"	604088	145871	24,1 %	106001	1606079
ВАТ "Дніпровський МК ім. Дзержинського"	2506981	777049	31,0 %	611588	9266489
ВАТ "Запорізький МК "Запоріжсталь"	6203895	690751	11,1 %	281294	4262029
ВАТ "Алчевський МК"	3596935	691790	19,2 %	454392	6884732
ВАТ "Маріупольський МК ім. Ілліча"	10150596	1964721	19,4 %	1294782	19617904
ВАТ "МК "Азовсталь"	9333011	2715330	29,1 %	2099351	31808353
ВАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг"	12564688	4963711	39,5 %	4134442	62643054

Для вітчизняних МК, на відміну від ГЗК, не існує обмеженого періоду експлуатації родовища, тому при невідомому періоді діяльності використаємо метод довічної ренти (метод прямої капіталізації) на середньоринкову ставку за депозитами. Як видно з табл. 2, найбільшу розрахункову вартість бізнесу (62,6 млрд грн) має ВАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг", у якого найбільша вартість чистих активів, на другому місці – ВАТ "МК "Азовсталь" (31,8 млрд грн), на третьому – ВАТ "Маріупольський МК ім. Ілліча" (19,6 млрд грн). Слід зазначити, що у 2007 р. як і по вітчизняних ГЗК, так і по МК, розрахункова вартість у декілька разів перевищує балансову. Виняток складає лише ВАТ "Запорізький МК "Запоріжсталь", у якого найменша рентабельність власного капіталу (11 %), унаслідок чого розрахункова вартість нижча за балансову.

Наведені результати розрахунків вказують на особливу актуальність для вітчизняних ГЗК та МК визначення саме розрахункової вартості, яка значно відрізняється від балансової протягом усього досліджуваного періоду. Перевагою розрахункової вартості порівняно з балансовою є те, що вона враховує майбутні грошові потоки, а не минулі витрати, що особливо важливо при оцінці вартості бізнесу з позиції власників.

Таким чином, при оцінці вартості бізнесу з точки зору власника доцільно використовувати замість традиційного чистого грошового потоку показник економічної доданої вартості, визначений на підставі власного, а не всього інвестованого капіталу. При цьому замість серед-

ньозваженої ставки вартості капіталу потрібно використовувати ставку нормального прибутку для інвестора (середню ставку за депозитами). У процесі визначення вартості реверсії гірничо-збагачувальних комбінатів потрібно враховувати обмеження періоду експлуатації родовища.

Література: 1. Національний стандарт оцінки № 3 "Оцінка цілісних майнових комплексів": Постанова КМУ від 29.11.06 № 1655 // Урядовий кур'єр. – 2006. – № 235. – С. 10–15. 2. Stewart B. The Quest for Value: A Guide for Senior Managers / B. Stewart. – Harper Business: N. Y., 1999. 3. Grant J. Foundations of Economic Value Added / Grant J. – Fabozzi Associates: New Hope, PA. 1997.

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Лепейко Т. І.

Стаття надійшла до редакції
20.04.2011 р.

УДК 330.131.7:519.863:658.8 **Ніколайчук М. В.**

МОДЕЛЬ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ПОРТФЕЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Запропоновано методику оцінки ризику портфеля реалізації продукції підприємства з використанням теорії Г. Марковіца. Розроблено модель оптимізації такого портфеля за допомогою теореми Куна – Таккера з метою формування методичного забезпечення процесу оптимізації фінансових ризиків господарської діяльності підприємств.

Аннотація. Предложено методику оценки риска портфеля реализации продукции предприятия с использованием теории Г. Марковица. Разработано модель оптимизации такого портфеля с помощью теоремы Куна – Таккера с целью формирования методического обеспечения процесса оптимизации финансовых рисков хозяйственной деятельности предприятий.

Annotation. The method of sales portfolio risk estimation using H. Markowitz theory is suggested; the optimization model for such portfolio using Kuhn – Tucker theorem is created with the aim of creation methodical support for the process of optimization financial risks of enterprises' activity.

Ключові слова: ризики, управління портфелем реалізації, теорема Куна – Таккера.

Ринковий механізм функціонування сучасних підприємств зумовлює імовірнісний характер кінцевого результату їх діяльності. У свою чергу, непевність наслідків будь-яких дій свідчить про їх ризикованість. Саме тому ефективна організація фінансово-господарської діяльності та стратегічне планування розвитку потребують використання економічного апарату для моделювання поведінки підприємства в ситуаціях прийняття рішень з урахуванням невизначеності та породжуваних нею ризиків.

Прикладом ситуації невизначеності для суб'єкта господарювання є основна (виробничо-збутова) діяльність, яка характеризується сукупністю напрямів реалізації або клієнтів, яким реалізується продукція. Сукупність таких напрямів або споживачів ще називають портфелем реалізації.

Переважає більшість підприємств випускає продукцію широкого вжитку або таку, яка використовується для виробництва останньої. Тобто підприємства зазвичай співпрацюють з широким колом споживачів, реалізуючи виготовлену продукцію за кількома напрямками. При цьому обсяги реалізації за обраними напрямками протягом року зазвичай розподілені нерівномірно, особливо якщо йдеться про продукцію не першої необхідності. У якості причин нерівномірного споживання можуть виступати: цінова політика виробника/держави, сезонність виробництва, зміна попиту/пропозиції на внутрішніх/зовнішніх ринках, інноваційні та/або інвестиційні очікування в галузі тощо.

Наслідком нерівномірності збуту продукції є ризик портфеля реалізації, під яким слід розуміти відхилення загальної суми надходжень грошових коштів за портфелем за окремий місяць від середньої суми надходжень за портфелем в цілому за досліджуваний період. При цьому чим більше відхилення, тим вище ризик того, що величина вхідного грошового потоку протягом наступного місяця буде менше, ніж в середньому за досліджуваний період.

Оскільки рівномірність розподілу грошових потоків у часі підвищує ефективність організації та реалістичність планування параметрів діяльності підприємства, то стратегічною метою будь-якого суб'єкта господарювання повинно бути зниження ризику нерівномірності надходжень грошових коштів шляхом оптимізації портфеля реалізації.

Вагомий внесок у розвиток теорії ризику (дослідження теоретичних основ управління ризиками) здійснили такі вчені, як Вітлінський В. В., Верченко П. І., Машинна Н. І., Ілляшенко С. М., Ястремський О. І. та ін. Проблематиці економіко-математичного моделювання діяльності суб'єктів господарювання присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, як-от: Бакаєва О. О., Бажан Л. І., Ляшка І. І. тощо.

Невід'ємною складовою процесу оцінки будь-якої діяльності та перспектив розвитку є оцінювання ризиків. На практиці більшість управлінців оцінює ризики з позиції бюджетування та планування виробничих та фінансових результатів шляхом побудови прогнозних моделей стандартизованого вигляду відповідно до загальноприйнятої методики формування звітності.

Для підприємств, основна діяльність яких полягає у виробництві та реалізації продукції, проблема оцінки ризиків як міри та імовірності небажаних наслідків такої діяльності все ще залишається недостатньо вивченою. А оскільки основна частина надходжень грошових коштів зазвичай забезпечується саме реалізацією виготовленої продукції, то для фінансового менеджменту підприємства актуальними є питання оцінки ризику портфеля реалізації та його оптимізації.

Метою даного дослідження є розробка методики оцінки ризику портфеля продажів із використанням теорії Г. Марковіца та обґрунтування на цій основі методології оптимізації фінансових ризиків основної діяльності підприємств.

Оптимізація портфеля полягає у розподілі його обсягу (вартості) між складовими елементами таким чином, щоб забезпечити мінімальний рівень ризику (дисперсію) при очікуваному рівні надходжень та дотриманні системи обмежень, визначених специфікою портфеля [1].

Оцінювання ризику портфеля реалізації з використанням теорії портфеля цінних паперів Г. Марковіца [2] передбачає обчислення величини останнього як загальної дисперсії, тобто агрегованої суми коваріацій пар елементів портфеля, зважених на питомій вазі окремих його складових [3]:

$$\sigma_p^2 = \sum_{i=1}^n x_i^2 \sigma_i^2 + 2 \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m x_i x_j \sigma_i \sigma_j \rho_{ij}, \quad (1)$$

де $x_{i,j}$ – частки і-го, j-го елементів у портфелі реалізації;

$\sigma_{i,j}$ – середньоквадратичне відхилення надходжень по і-му, j-му елементах портфеля;

ρ_{ij} – коефіцієнти парної кореляції надходжень по і-му, j-му елементах портфеля.

З формули (1) випливає, що для обчислення загальної величини ризику портфеля реалізації необхідно врахувати не лише варіацію окремих його елементів, але і показники зв'язку між ними, тобто коефіцієнти попарної кореляції.

$$\rho_{ij} = \frac{\sum (a_i - \bar{a}_i)(a_j - \bar{a}_j)}{(n-1)\sigma_i \sigma_j}, \quad (2)$$

де $a_{i,j}$ – надходження по і-му, j-му елементах портфеля реалізації за місяць;

$\bar{a}_{i,j}$ – відповідно, середня величина надходження по і-му, j-му елементах портфеля реалізації за досліджуваний період.

Додатне значення коефіцієнта свідчить про тенденцію до зміни величин надходжень пари елементів портфеля в одному напрямі, від'ємне – про компенсаційний характер взаємодії двох показників (із зростанням одного інший зменшується і навпаки). При цьому, чим ближче значення коефіцієнта кореляції до 1, тим сильніше зв'язок між обсягами надходжень по парі елементів портфеля [4].

Реалізуємо запропоновану методику оцінки на прикладі підприємства – оператора ринку столового яйця – ЗАТ Агрофірма "Авіс". Портфель підприємства характеризується чотирма напрямками реалізації продукції: гуртовий продаж кінцевому споживачу та дрібним посередникам (x1), реалізація яйця мережам супермаркетів (x2), експорт (x3) та співпраця з підприємствами – переробниками (виробниками яєчного порошку, альбуміну тощо) (x4).

За результатами аналізу динаміки надходжень протягом трьох кварталів 2010 року можна зробити висновок, що портфель реалізації підприємства характеризується структурою, наведеною на рис. 1.



Рис. 1. Портфель реалізації ЗАТ Агрофірма "Авіс" (9 місяців 2010 р., дані спостереження)

Адаптація методики оцінки ризику (1) до особливостей діяльності підприємства передбачає побудову моделі виду:

$$\sigma_p^2 = x_1^2 \sigma_1^2 + x_2^2 \sigma_2^2 + x_3^2 \sigma_3^2 + x_4^2 \sigma_4^2 + 2(x_1 x_2 \sigma_1 \sigma_2 f_{12} + x_1 x_3 \sigma_1 \sigma_3 f_{13} + x_1 x_4 \sigma_1 \sigma_4 f_{14} + x_2 x_3 \sigma_2 \sigma_3 f_{23} + x_2 x_4 \sigma_2 \sigma_4 f_{24} + x_3 x_4 \sigma_3 \sigma_4 f_{34}) \quad (3)$$

За даними спостереження (табл. 1, 2):

$$\sigma_p^2 = 1,639843x_1^2 + 0,369297x_2^2 + 24,217138x_3^2 + 0,894266x_4^2 + 1,190388x_1x_2 + 7,104308x_1x_3 - 1,259891x_1x_4 + 2,750843x_2x_3 - 0,304716x_2x_4 - 2,771850x_3x_4 \quad (4)$$

Таблиця 1

Параметри портфеля реалізації ЗАТ Агрофірма "Авіс"

$x_{i,j}$	1	2	3	4
\bar{a}_i	2,11933	0,78615	6,28770	0,78572
$\sigma_{i,j}$	1,28056	0,60770	4,92109	0,94566

Таблиця 2

Кореляційна матриця портфеля підприємства

ρ_{ij}	1	2	3	4
1	1,0000	0,7648	0,5637	-0,5202
2	0,7648	1,0000	0,4599	-0,2651
3	0,5637	0,4599	1,0000	-0,2978
4	-0,5202	-0,2651	-0,2978	1,0000

При цьому частки клієнтів (x_i) мають бути додатними, а їх сумарне значення дорівнювати 1 (100 %).

Тобто фактичний ризик (дисперсія) портфеля становить: $\sigma_p^2 = 8,6205$.

У практиці діяльності підприємств у ризиковому середовищі фактична ситуація зазвичай не є оптимальною, в кращому випадку – наближено-сприятливою. Це, у свою чергу, вимагає систематичного аналізу, прийняття управлінських рішень і застосування оптимізаційних процедур з метою зниження рівня ризиків фінансово-господарської діяльності.

У цілому задача оптимізації полягає в мінімізації дисперсії портфеля (при мінімальному заданому рівні надходжень) через пошук його оптимальної структури (X^0).

Для вирішення цієї задачі в її узагальненому формулюванні не існує універсальних методів. Однак пошук розв'язку можна виконати за допомогою функції Лагранжа [5], яка має вигляд:

$$L(x_1, \dots, x_n, \lambda_1, \dots, \lambda_m) = f(x_1, \dots, x_n) + \sum_{j=1}^m \lambda_j [b_j - g_j(x_1, \dots, x_n)]; \quad (5)$$

$$g_j(x_1, \dots, x_n) \leq b_j; \quad (6)$$

$$x_i \geq 0, \quad i = (1, n), \quad (7)$$

де f, g_j – функції досліджуваних змінних x_i ;

λ_j – множники Лагранжа.

Функції обмежень для портфеля реалізації мають вигляд:

$$g_1(x_1, \dots, x_n) = \sum_{i=1}^n x_i; \quad (8)$$

$$g_2(x_1, \dots, x_n) = \sum_{i=1}^n \bar{a}_i x_i. \quad (9)$$

Таким чином, переписавши вирази (5)–(9) під умови досліджуваного портфеля, отримуємо задачу нелінійного програмування:

$$L(x_1, x_2, x_3, x_4, \lambda_1, \lambda_2) = 1,639843x_1^2 + 0,369297x_2^2 + 24,217138x_3^2 + 0,894266x_4^2 + 1,190388x_1x_2 + 7,104308x_1x_3 - 1,259891x_1x_4 + 2,750843x_2x_3 - 0,304716x_2x_4 - 2,771850x_3x_4 + \lambda_1(1 - x_1 - x_2 - x_3 - x_4) + \lambda_2(2,49472 - 2,11933x_1 - 0,78615x_2 - 6,28770x_3 - 0,78572x_4). \quad (10)$$

При цьому згідно з теоремою Куна – Таккера [5], $X^0 = (x_1^0; \dots; x_n^0)$ є оптимальним планом тільки тоді, коли існує такий вектор $\lambda^0 = (\lambda_1^0; \dots; \lambda_m^0)$ ($\lambda_j^0 \geq 0, j = (1, m)$), що $(X^0; \lambda^0)$ – сідлова точка (тобто точка рівноваги) функції Лагранжа.

Теорема Куна – Таккера доповнюється такими аналітичними виразами, які визначають необхідні та достатні умови того, що точка $X^0 = (x_1^0; \dots; x_n^0)$ є сідловою точкою функції Лагранжа, тобто розв'язком задачі оптимізації:

$$\begin{cases} \frac{\partial L_0}{\partial x_i} \leq 0 \\ \frac{\partial L_0}{\partial \lambda_j} \geq 0 \\ x_i^0 \frac{\partial L_0}{\partial x_i} = 0 \\ \lambda_j^0 \frac{\partial L_0}{\partial \lambda_j} = 0 \end{cases}; \quad (11)$$

$$\begin{cases} x_i^0 \geq 0, \lambda_j^0 \geq 0 \\ i = (1, n), j = (1, m), \end{cases} \quad (12)$$

де $\frac{\partial L_0}{\partial x_i}, \frac{\partial L_0}{\partial \lambda_j}$ – частинні похідні функції Лагранжа, обчислені в сідловій точці.

Для розв'язання задачі перетворимо нерівності (11) в рівності шляхом уведення додаткових змінних $v_i (i = 1, n)$ і $w_j (j = 1, m)$:

$$\begin{cases} \frac{\partial L_0}{\partial x_i} + v_i = 0 \\ \frac{\partial L_0}{\partial \lambda_j} - w_j = 0 \\ x_i^0 v_i = 0 \\ \lambda_j^0 w_j = 0 \end{cases}; \quad (13)$$

$$(x_i^0, \lambda_j^0, v_i, w_j) \geq 0, \quad (14)$$

$i = (1, n), j = (1, m)$

За даними досліджуваного портфеля:

$$\begin{cases} \hat{L}_0 / \hat{x}_1 = 3,28 \times X_1 + 1,2 \times X_2 + 7,1 \times X_3 - 1,26 \times X_4 - \lambda_1 - 2,12 \times \lambda_2 + v_1 = 0 \\ \hat{L}_0 / \hat{x}_2 = 0,74 \times X_2 + 1,2 \times X_1 + 2,76 \times X_3 - 0,3 \times X_4 - \lambda_1 - 0,79 \times \lambda_2 + v_2 = 0 \\ \hat{L}_0 / \hat{x}_3 = 48,44 \times X_3 + 7,1 \times X_1 + 2,76 \times X_2 - 2,78 \times X_4 - \lambda_1 - 6,28 \times \lambda_2 + v_3 = 0 \\ \hat{L}_0 / \hat{x}_4 = 1,78 \times X_4 - 1,26 \times X_1 - 0,3 \times X_2 - 2,78 \times X_3 - \lambda_1 - 0,79 \times \lambda_2 + v_4 = 0 \\ \hat{L}_0 / \lambda_1 = 1 - X_1 - X_2 - X_3 - X_4 - w_1 = 0 \\ \hat{L}_0 / \lambda_2 = 2,49 - 2,12 \times X_1 - 0,79 \times X_2 - 6,28 \times X_3 - 0,79 \times X_4 - w_2 = 0 \end{cases} \quad (15)$$

У системі обмежень (15) кількість невідомих перевищує кількість рівнянь, тому виконуємо пошук базисного розв'язку і враховуємо виконання рівностей (13). Ефективним для пошуку розв'язку є застосування можливостей табличного процесора Excel.

Вирішивши дану задачу, було отримано оптимальну структуру портфеля ЗАТ Агрофірма "Авіс", що забезпечує мінімальний ризик при заданому рівні доходу (рис. 2):

$$X^0 = (0,462; 0,0,199; 0,339) \quad \text{при} \quad \lambda^0 = (11,96; 0),$$

$$v = (0; 10,97; 0; 0) \quad \text{і} \quad w = (0; 0).$$

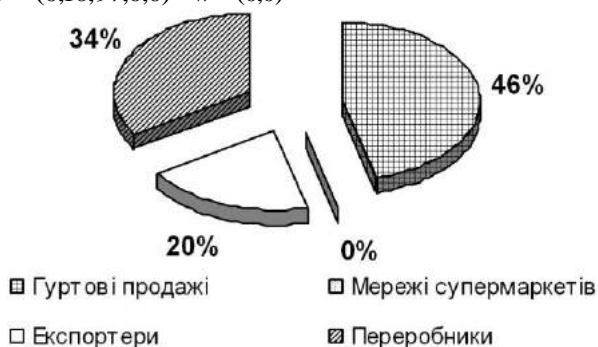


Рис. 2. Оптимальна структура портфеля реалізації ЗАТ Агрофірма "Авіс"

Таким чином, ризик (дисперсія) оптимального портфеля становитиме:

$$\sigma_{p^0}^2 = 1,6761.$$

Порівняємо відносні показники ризику реального та оптимального портфелів, визначивши величину ризику на одиницю надходжень, або коефіцієнт варіації (співвід-

ношення середньоквадратичного відхилення надходжень до середньої величини надходжень за місяць) [6]:

$$V_p = \sqrt{8,6205} / 9,97890 = 0,2942;$$

$$V_{p^0} = \sqrt{1,6761} / 9,97890 = 0,1297.$$

Проведені розрахунки підтверджують той факт, що оптимізований портфель реалізації характеризується значно меншим ризиком, тобто більш рівномірним розподілом надходжень по місяцям дослідженого періоду.

Рівномірність вхідних грошових потоків як наслідок оптимізації портфеля реалізації, у свою чергу, сприятиме посиленню фінансової стійкості підприємства, забезпеченню своєчасного виконання фінансових зобов'язань і більш ефективному плануванню розвитку.

У цілому структура портфеля надходжень після оптимізації (див. рис. 2) ілюструє бажані зміни часток його елементів. Таких змін, зазвичай, досить важко досягти, оскільки збільшення ваги окремого елемента потребує експертної оцінки [7] та реалізації комплексу дій організаційно-технологічного характеру, спрямованих на врахування таких факторів, як сезонність, параметри торгівлі на ринках (кінцевий споживач), умови роботи та величина попиту експортерів, обсяги залишків нереалізованої продукції і їх вік, можливість надання товарного кредиту (відстрочки платежу) за окремим елементом портфеля (мережі супермаркетів) тощо.

Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки:

- запропонована модель оцінки ризику портфеля продажів базується на елементах теорії Г. Марковіца, адаптованої до діяльності нефінансових підприємств, та придатна для застосування, перш за все, в умовах ризикованості середовища їх функціонування;
- розроблена методика оптимізації портфеля дозволяє здійснити вибір ефективної стратегії розподілу попиту на продукцію підприємства, що забезпечить мінімізацію ризику нерівномірності грошових надходжень, а отже, оптимізацію фінансового ризику зниження платоспроможності підприємства;
- сформульоване методологічне забезпечення процесу оптимізації фінансових ризиків, адекватне практиці підприємств багатьох галузей народного господарства, оскільки дає змогу приймати науково обґрунтовані рішення за умов невизначеності та неможливості точного прогнозування кінцевого результату.

У цілому результати дослідження можуть бути використані для оцінювання ризику фінансово-господарської діяльності підприємства, при розробці та реалізації методів управління ризиками та оптимізації їх рівня як елемент стратегічного планування на підприємстві, а також у подальших наукових дослідженнях.

Література: 1. Методи, моделі і інформаційні технології в управлінні економічними системами різних рівнів ієрархії : монографія / О. О. Бакаєв, Л. І. Бажан, Л. І. Кайдан та ін. ; НАН України ; Міжнар. наук.-навч. центр інформ. технологій і систем. – К. : Логос, 2008. – 127 с. 2. Ермольєв Ю. М. Математические методы исследований операций / Ю. М. Ермольєв, И. И. Ляшко, В. С. Михалевич. – К. : Вища школа, 1979. – 281 с. 3. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К. :

КНЕУ, 2000. – 292 с. 4. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с. 5. Акулич І. Л. Математическое программирование в примерах и задачах : учебн. пособие для студентов эконом. спец. вузов / И. Л. Акулич. – М. : Высш. шк., 1986. – 319 с. : ил. 6. Ястремський О. І. Моделювання економічного ризику / О. І. Ястремський. – К. : Либідь, 1992. – 176 с. 7. Машина Н. І. Економічний ризик і методи його вимірювання: навчальний посібник / Н. І. Машина. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 188 с. 8. Ілляшенко С. М. Економічний ризик: навчальний посібник / С. М. Ілляшенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 220 с.

Рецензент
докт. екон. наук,
доцент Пилипенко А. А.

Стаття надійшла до редакції
01.02.2011 р.

УДК 005.591.3:005.521

Смачило І. І.

ПРОГНОЗУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто сутність сталого розвитку як цілеспрямованого та безперервного розвитку. Ознаками сталого розвитку запропоновано вважати: зрівноваженість, стабільність, стійкість, безперервність, адаптивність, здатність до самопоновлення. Подано методичний підхід до прогнозування сталого розвитку підприємства на основі апроксимації функції його залежності від факторів впливу до лінійної або нелінійної функції відомого виду на основі статистичних даних показників за попередні періоди.

Аннотация. Рассмотрена сущность устойчивого развития как целенаправленного и непрерывного развития. Признаками устойчивого развития предложено считать: уравновешенность, стабильность, устойчивость, непрерывность, адаптивность, способность к самовозобновлению. Представлен методический подход к прогнозированию устойчивого развития предприятия на основе аппроксимации функции его зависимости от факторов воздействия к линейной или нелинейной функции известного вида на основе статистических данных показателей за предыдущие периоды.

Annotation. The essence of steady development is considered as purposeful and continuous development. The signs of steady development is suggested to consider: even temper, stability, firmness, continuity, adaptiveness, capacity for renewal. The methodical going is offered near prognostication of steady development of enterprise on basis approximation of function of its dependence on the factors of influence to the linear or nonlinear function of the known kind on the basis of these statistical indexes for previous periods.

Ключові слова: сталий розвиток, прогнозування, система нормальних рівнянь.

Сталий розвиток підприємств у сучасних умовах потребує формування механізму управління, який би забезпечував відносну сталість і високий рівень їх конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг. За цих умов формування методичних підходів до оцінки та прогнозування рівня сталості дозволить підприємствам своєчасно виявляти проблеми і перспективи свого подальшого розвитку.

Метою статті є прогнозування сталого розвитку підприємства на основі апроксимації функції його залежності від факторів впливу до лінійної або нелінійної функції відомого виду на основі статистичних даних показників за попередні періоди.

Проблемам сталого розвитку присвячені наукові розробки таких вчених: В. Гейця, В. Герасимчука, Б. Данилишина, О. Єфремова, О. Котикової, Л. Корнійчука, Н. Кирич, Л. Мельника, А. Тибіня, А. Шапара, В. Шевчука, О. Шубравської. Серед зарубіжних дослідників теоретико-методологічних аспектів цих проблем істотна роль відводиться працям В. Данилова-Данільяна, Г. Дейлі, О. Зеткіної, О. Кузнецова, К. Лосева, А. Севастьянова, Т. Сухорукової та ін.

Проаналізувавши результати досліджень М. Афанасьєва [1], В. Пономаренка [2], О. Раєвнєвої [3], О. Тридіда, З. Шершньової [4] та інших науковців, слід зазначити, що, незважаючи на їх високу наукову і практичну цінність, існує потреба в системному та комплексному вивченні проблем управління сталим розвитком підприємства. Проте різноплановість публікацій відображає об'єктивну складність предмета наукового дослідження. До того ж деякі практичні методи прогнозування сталого розвитку, що використовуються на теперішній час, відстають від розвитку ринкової економіки та не адаптовані до специфіки діяльності підприємств. Тому у процесі управління сталим розвитком підприємств необхідно використовувати спеціальні методики, які б відображали різні грані самої сталості та дозволяли комплексно оцінити і спрогнозувати її загальний рівень.

Для досягнення поставленої мети спочатку зазначимо, що під сталістю в економіці розуміють як внутрішню природну здатність підприємства зберігати свою діяльність, розширювати, вдосконалювати її, так і здатність керівництва підприємства до суб'єктивного втілення цілеспрямованих планів діяльності підприємства, в яких також закладено бажання досягнути сталості його розвитку. У такому розумінні сталість підприємства тісно пов'язана з поняттям підтримуваності його діяльності. Під поняттям "підтримуваність" слід розуміти: 1) здатність продовжувати що-небудь, не давати припинитися, порушуватися, зникати; 2) здатність підкріплювати чим-небудь, зберігати, не давати загинути; 3) здатність зберігати, тримати в певному стані, в потрібному вигляді. Підтримуваність, на думку автора, повинна інтегрувати інші аспекти сталості, а саме: неперервність, стійкість, фінансову стійкість та ін.

Ґрунтуючись на існуючих підходах до трактування поняття, пропонуємо під сталим розвитком підприємства розуміти цілеспрямований та безперервний розвиток, що є процесом послідовних переходів від однієї мети діяльності до іншої, який спрямований на підтримку рівня економічних, виробничих, технічних, соціальних показників у межах, визначених впливом зовнішнього та внутрішнього середовищ. Ознаками сталого розвитку слід вважати: зрівноваженість, стабільність, стійкість, безперервність, адаптивність, здатність до самопоновлення.

Попереднє вивчення сталості розвитку підприємств надало можливість стверджувати, що вона формується під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, оцінку яких доцільно здійснювати за допомогою показників. У зв'язку з цим

автором виведено залежність CP від таких показників: виручки від реалізації (BP); доходу ($Д$); загальних витрат ($ЗВ$); виробничих витрат ($ВВ$); операційних витрат ($ОВ$); витрат на збут ($B3$); витрат на модернізацію ($ВМ$); інвестиційної приєднаності ($ІП$); ціни ($Ц$); заощадження ($З$). У найбільш загальному вигляді управління сталим розвитком підприємства можна описати такою цільовою функцією:

$$CP = f(BP, Д, ЗВ, ВВ, ОВ, B3, ВМ, ІП, Ц, З).$$

Якщо припустити, що ця функція лінійна, то очевидно, що прогноз сталого розвитку зводиться до знаходження невідомих параметрів лінійної функції:

$$CP = a_0 + a_1BP + a_2Д + a_3ЗВ + a_4ВВ + a_5ОВ + a_6B3 + a_7ВМ + a_8ІП + a_9Ц + a_{10}З.$$

Знаходження невідомих параметрів a_0, a_1, \dots, a_{10} здійснюється на основі системи нормальних рівнянь:

$$\left\{ \begin{array}{l} na_0 + a_1 \sum_{i=1}^n BP_i + a_2 \sum_{i=1}^n Д_i + a_3 \sum_{i=1}^n ЗВ_i + a_4 \sum_{i=1}^n ВВ_i + a_5 \sum_{i=1}^n ОВ_i + a_6 \sum_{i=1}^n B3_i + a_7 \sum_{i=1}^n ВМ_i + \\ a_8 \sum_{i=1}^n ІП_i + a_9 \sum_{i=1}^n Ц_i + a_{10} \sum_{i=1}^n З_i = \sum_{i=1}^n БПСП_i; \\ a_0 \sum_{i=1}^n BP_i + a_1 \sum_{i=1}^n BP_i^2 + a_2 \sum_{i=1}^n Д_i \cdot BP_i + a_3 \sum_{i=1}^n ЗВ_i \cdot BP_i + a_4 \sum_{i=1}^n ВВ_i \cdot BP_i + a_5 \sum_{i=1}^n ОВ_i \cdot BP_i + \\ a_6 \sum_{i=1}^n B3_i \cdot BP_i + a_7 \sum_{i=1}^n ВМ_i \cdot BP_i + a_8 \sum_{i=1}^n ІП_i \cdot BP_i + a_9 \sum_{i=1}^n Ц_i \cdot BP_i + a_{10} \sum_{i=1}^n З_i \cdot BP_i = \sum_{i=1}^n БПСП_i \cdot BP_i; \\ a_0 \sum_{i=1}^n Д_i + a_1 \sum_{i=1}^n BP_i \cdot Д_i + a_2 \sum_{i=1}^n Д_i^2 + a_3 \sum_{i=1}^n ЗВ_i \cdot Д_i + a_4 \sum_{i=1}^n ВВ_i \cdot Д_i + a_5 \sum_{i=1}^n ОВ_i \cdot Д_i + \\ a_6 \sum_{i=1}^n B3_i \cdot Д_i + a_7 \sum_{i=1}^n ВМ_i \cdot Д_i + a_8 \sum_{i=1}^n ІП_i \cdot Д_i + a_9 \sum_{i=1}^n Ц_i \cdot Д_i + a_{10} \sum_{i=1}^n З_i \cdot Д_i = \sum_{i=1}^n БПСП_i \cdot Д_i; \\ \dots \\ a_0 \sum_{i=1}^n З_i + a_1 \sum_{i=1}^n BP_i \cdot З_i + a_2 \sum_{i=1}^n Д_i \cdot З_i + a_3 \sum_{i=1}^n ЗВ_i \cdot З_i + a_4 \sum_{i=1}^n ВВ_i \cdot З_i + a_5 \sum_{i=1}^n ОВ_i \cdot З_i + \\ a_6 \sum_{i=1}^n B3_i \cdot З_i + a_7 \sum_{i=1}^n ВМ_i \cdot З_i + a_8 \sum_{i=1}^n ІП_i \cdot З_i + a_9 \sum_{i=1}^n Ц_i \cdot З_i + a_{10} \sum_{i=1}^n З_i^2 = \sum_{i=1}^n БПСП_i \cdot З_i. \end{array} \right.$$

Щоб розв'язати цю систему нормальних рівнянь і отримати значення невідомих параметрів a_0, a_1, \dots, a_{10} , для надійного прогнозу сталого розвитку підприємства необхідні значення показників: $BP, Д, ЗВ, ВВ, ОВ, B3, ВМ, ІП, Ц, З$ за 55 років. Оскільки незалежність України існує 20 років, то статистичних даних за 55 років не існує. Звідси, у практиці економічної роботи таке моделювання прогнозу сталого розвитку не може бути використане. Автор пропонує здійснити моделювання прогнозу сталого розвитку на підприємстві на іншій методичній базі. Суть її полягає в такому:

1) проводимо перегруповання фактичних значень за період з 2005 по 2010 роки з перерахунком мінімального та максимального значень кожного з показників за формулою:

$$П_k^{перезгуп} = (П_k - \overline{П}) \left(\frac{\delta}{П_{\max} - П_{\min}} \right) + \overline{П}; k = 1, \dots, m, \quad (1)$$

де $П_k^{перезгуп}$ – перегруповане значення показників, що впливають на сталий розвиток;

$\overline{П}$ – середнє значення показників;

δ – середньоквадратичне відхилення показників;

2) на основі перегрупованих даних вибираємо "нове" значення показника як прогноз максимального та мінімального значень на майбутній період;

3) різниця між максимальним та мінімальним значенням перегрупованих даних – діапазон зміни прогнозованого показника, при якому буде забезпечений сталий розвиток на 2011 р.

Ідею перегруповання даних на основі вилучення мінімального та максимального значень показника пояснимо за допомогою рисунка. Перерахунок здійснюється з тієї причини, що мінімальне та максимальне значення суттєво впливають на прогноз, а саме зменшують значення прогнозу на основі даних з урахуванням $П_{\min}$ і збільшенням – $П_{\max}$.

Наведемо приклад розрахунку прогнозу сталого розвитку для ВАТ "Луцький пивзавод" на 2011 р. Такий розрахунок проводився для визначення діапазону змін показників, які забезпечують надійний прогноз сталого розвитку на 2011 р.

Для показника "виручка від реалізації" проводимо розрахунки згідно з таким алгоритмом:

1. Перегрупування фактичних значень за період з 2005 – 2010 рр. здійснюємо за формулою (1):

$$BP_k^{перезгуп} = (BP_k - \overline{BP}) \cdot \left(\frac{\delta}{BP_{\max} - BP_{\min}} \right) + \overline{BP}; k = 1, \dots, 6.$$

2. Проводимо аналіз отриманих даних на основі першого пункту алгоритму. Максимальне значення показника "виручка від реалізації" за фактом становить 1,8421.

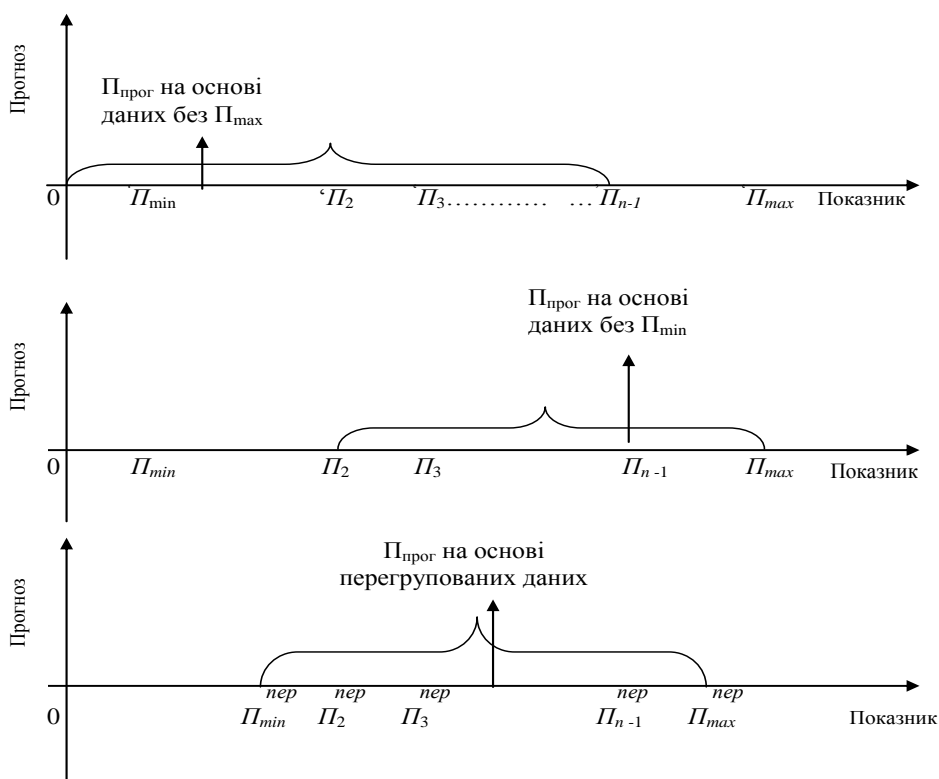


Рис. Ілюстрація перегруповання даних на основі вилучення максимального та мінімального значень показників

У той же час максимальне значення виручки від реалізації перегруповане і дорівнює 1,5687. Мінімальне значення цього показника за фактом дорівнює 0,939, а мінімальне перегруповане – 1,2544. Максимальне та мінімальне значення перегрупованого показника "виручка від реалізації" є базою для верхньої (BM_{BP}) та нижньої (HM_{BP}) меж, що забезпечує прогноз сталого розвитку на 2011 рік. При цьому діапазон змін сталого розвитку забезпечується

Δ_{BP}^{CP} в межах:

$$\Delta_{BP}^{CP} = BM_{BP} - HM_{BP} = 1,560878663 - 1,254430895 = 0,3064477768$$

Таким чином, було отримано діапазон зміни показника "виручка від реалізації", при якому забезпечується прогноз сталого розвитку на рівні довіри $P = 0,95$.

Прогноз наступних показників ВАТ "Луцький пивзавод" здійснюється аналогічно. Всі розрахунки проводилися за допомогою засобів Microsoft Excel. Результати прогнозування наведені в таблиці.

Таблиця

Прогноз показників діяльності підприємства

Прогноз діапазону змін сталого розвитку на 2011 рік на основі показника "дохід (прибуток)" за фактичними даними за період 2005 – 2010 рр.									
Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Сума	Середнє значення	Сер.квadrat. відхилення (δ)
Дохід (Д), млн грн (за фактом)	0,4678	0,4979	0,1843	0,015	0,049	0,127	1,341	0,2235	0,191376261
$(D - D_{сер})^2$	0,05968249	0,07529536	0,00153664	0,04347225	0,03045025	0,00931225	0,21974924		
Прогноз діапазону змін сталого розвитку на основі показника "дохід (прибуток)" шляхом перетворення фактичних даних за 2005 – 2010 рр. з виключенням максимального та мінімального значень									
Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Верхня межа	Нижня межа	Діапазон змін
Дохід, млн грн <i>Дперегруповане</i>	0,320317603	0,33224642	0,207964797	0,140870159	0,154344569	0,185256452	0,33224642	0,140870159	0,191376261

Продовження таблиці

Прогноз діапазону змін сталого розвитку на 2011 рік на основі показника загальні витрати за фактичними даними за період 2005-2010 рр.									
Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Сума	Середнє значення	Сер.квadrat. відхилення (δ)
Загальні витрати (ЗВ), млн грн (за фактом)	1,2342	1,5481	1,0201	0,753	1,287	1,0897	6,9321	1,15535	0,245726683
$(ЗВ-ЗВсер)^2$	0,006217322	0,154252563	0,018292563	0,161885523	0,017331723	0,004309923	0,362289615		
Прогноз діапазону змін сталого розвитку на основі показника "загальні витрати" шляхом перетворення фактичних даних за 2005 – 2010 рр. з виключенням максимального та мінімального значень									
Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Верхня межа	Нижня межа	Діапазон змін
Загальні витрати, млн грн <i>ЗВперегрупоане</i>	1,179718694	1,276729895	1,113550813	1,031003213	1,196036603	1,135060783	1,276729895	1,031003213	0,245726683

Прогноз діапазону змін сталого розвитку на 2011 рік на основі показника "виробничі витрати" за фактичними даними за період 2005 – 2010 рр.									
Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Сума	Середнє значення	Сер.квadrat. відхилення (δ)
Виробничі витрати (ВВ), млн грн (за фактом)	0,1765	0,1868	0,1423	0,02	0,028	0,0781	0,6317	0,105283333	0,067171309
$(ВВ-ВВсер)^2$	0,005071814	0,006644967	0,001370234	0,007273247	0,005972714	0,000738934	0,027071908		
Прогноз діапазону змін сталого розвитку на основі показника "виробничі витрати" шляхом перетворення фактичних даних за 2005 – 2010 рр. з виключенням максимального та мінімального значень									
Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Верхня межа	Нижня межа	Діапазон змін
Виробничі витрати, млн грн <i>ВВперегрупоане</i>	0,13396269	0,138110559	0,120190156	0,07093925	0,074160895	0,09433645	0,138110559	0,07093925	0,067171309

Прогноз діапазону змін сталого розвитку на 2011 рік на основі показника "операційні витрати" за фактичними даними за період 2005 – 2010 рр.									
Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Сума	Середнє значення	Сер.квadrat. відхилення (δ)
Операційні витрати (ОВ), млн грн (за фактом)	0,6421	0,6952	0,2508	0,143	0,174	0,245	2,1501	0,35835	0,22314336
$(ОВ-ОВсер)^2$	0,080514063	0,113467923	0,011567003	0,046375623	0,033984923	0,012848223	0,298757755		
Прогноз діапазону змін сталого розвитку на основі показника "операційні витрати" шляхом перетворення фактичних даних за 2005 – 2010 рр. з виключенням максимального та мінімального значень									
Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Верхня межа	Нижня межа	Діапазон змін
Операційні витрати, млн грн <i>ОВперегрупоане</i>	0,473013036	0,494470682	0,314889174	0,271327322	0,283854385	0,3125454	0,494470682	0,271327322	0,22314336

Прогноз діапазону змін сталого розвитку на 2011 рік на основі показника "витрати на збут" за фактичними даними за період 2005 – 2010 рр.									
Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Сума	Середнє значення	Сер.квadrat. відхилення (δ)
Витрати на збут (ВЗ), млн грн (за фактом)	0,04345	0,0442	0,0325	0,005	0,014	0,023	0,16215	0,027025	0,014524053
$(ВЗ-ВЗсер)^2$	0,000269781	0,000294981	2,99756E-05	0,000485101	0,000169651	1,62006E-05	0,001265689		
Прогноз діапазону змін сталого розвитку на основі показника "витрати на збут" шляхом перетворення фактичних даних за 2005 – 2010 рр. з виключенням максимального та мінімального значень									
Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Верхня межа	Нижня межа	Діапазон змін
Витрати на збут, млн грн <i>ВЗперегрупоане</i>	0,033110652	0,033388536	0,029053551	0,018864483	0,022199087	0,025533691	0,033388536	0,018864483	0,014524053

Прогноз діапазону змін сталого розвитку на 2011 рік на основі показника "витрати на модернізацію" за фактичними даними за період 2005 – 2010 рр.									
Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Сума	Середнє значення	Сер.квadrat. відхилення (δ)
Витрати на модернізацію (ВМ), млн грн (за фактом)	0,0453	0,0487	0,0818	0,07	0,059	0,083	0,3878	0,064633333	0,014833596
$(ВМ-ВМсер)^2$	0,000373778	0,000253871	0,000294694	2,88011E-05	3,17344E-05	0,000337334	0,001320213		
Прогноз діапазону змін сталого розвитку на основі показника "витрати на модернізацію" шляхом перетворення фактичних даних за 2005 – 2010 рр. з виключенням максимального та мінімального значень									
Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Верхня межа	Нижня межа	Діапазон змін
Витрати на модернізацію, млн грн <i>ВМперегрупоане</i>	0,057026361	0,058364139	0,0713878	0,066744924	0,062416819	0,071859957	0,071859957	0,057026361	0,014833596

Закінчення таблиці

Прогноз діапазону змін сталого розвитку на 2011 рік на основі показника "інвестиційна привабливість" за фактичними даними за період 2005 – 2010 рр.									
Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Сума	Середнє значення	Сер.квadrat. відхилення (δ)
Інвестиційна привабливість (ІІ), млн грн (за фактом)	0,12	0,11	0,123	0,091	0,098	0,108	0,65	0,108333333	0,011264497
(ІІ-ІІсер) ²	0,000136111	2,77778E-06	0,000215111	0,000300444	0,000106778	1,11111E-07	0,000761333		
Прогноз діапазону змін сталого розвитку на основі показника "інвестиційна привабливість" шляхом перетворення фактичних даних за 2005 – 2010 рр. з виключенням максимального та мінімального значень									
Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Верхня межа	Нижня межа	Діапазон змін
Інвестиційна привабливість, млн грн <i>ІІперегруповане</i>	0,112440181	0,108920026	0,113496228	0,102231731	0,10469584	0,108215995	0,113496228	0,102231731	0,011264497

Прогноз діапазону змін сталого розвитку на 2011 рік на основі показника "ціна" за фактичними даними за період 2005 – 2010 рр.									
Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Сума	Середнє значення	Сер.квadrat. відхилення (δ)
Ціна (Ц), млн грн (за фактом)	2,7	3,2	3,9	4,7	5,9	6,1	26,5	4,416666667	1,278562561
(Ц-Цсер) ²	2,946944444	1,480277778	0,266944444	0,080277778	2,200277778	2,833611111	9,808333333		
Прогноз діапазону змін сталого розвитку на основі показника "ціна" шляхом перетворення фактичних даних за 2005 – 2010 рр. з виключенням максимального та мінімального значень									
Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Верхня межа	Нижня межа	Діапазон змін
Ціна, млн грн <i>Цперегруповане</i>	3,771117923	3,959141829	4,222375297	4,523213547	4,974470921	5,049680484	5,049680484	3,771117923	1,278562561

Прогноз діапазону довіри сталого розвитку на 2011 рік на основі показника "заощадження" за фактичними даними за період 2005 – 2010 рр.									
Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Сума	Середнє значення	Сер.квadrat. відхилення (δ)
Заощадження (З), млн грн (за фактом)	0,84	0,9	13	1,1	1,4	1,7	18,94	3,156666667	4,411884203
(З-Зсер) ²	5,366944444	5,092544444	96,89121111	4,229877778	3,085877778	2,121877778	116,7883333		
Прогноз діапазону змін сталого розвитку на основі показника "заощадження" шляхом перетворення фактичних даних за 2005 – 2010 рр. з виключенням максимального та мінімального значень									
Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Верхня межа	Нижня межа	Діапазон змін
Заощадження, млн грн <i>Зперегруповане</i>	2,316135	2,337904165	6,728019203	2,41046805	2,519313877	2,628159705	6,728019203	2,316135	4,411884203

Проведені дослідження дали можливість здійснити моделювання інтенсивності управлінських впливів залежно від незначних, середніх та радикальних змін показників, що визначають управління сталим розвитком підприємства. Запропонована модель – це шлях удосконалення механізму управління сталим розвитком та інструмент щоденного, щоквартального, щорічного управління. Крім того, ця модель визначає тип управлінських впливів для різних рівнів менеджменту.

УДК 35.088.6

Яремчук І. М.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ У КОНТЕКСТІ ЇЇ СОЦІАЛЬНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Література: 1. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2003. – 184 с. 2. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства : навчальний посібник / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Трилід. – Х. : Вид. ХДЕУ, 2002. – 640 с. 3. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : монографія / О. В. Раєвнева. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 496 с. 4. Шершньова З. Е. Стратегічне управління : підручник / З. С. Шершньова. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

Анотація. Запропоновано методологічний підхід до підвищення соціальної та економічної ефективності організації підвищення кваліфікації державних службовців як дієвого чинника впливу на темпи соціальної й економічної розвитку. Показано зв'язок визначення і конкретизації мотиваційних потреб підвищення кваліфікації із показником її соціальної та економічної ефективності.

Рецензент
канд. екон. наук,
професор Афанасьев М. В.

Стаття надійшла до редакції
19.05.2011 р.

Аннотация. Предложен методологический подход к повышению социальной и экономической эффективности организации повышения квалификации государственных служащих как действенного фактора влияния на темпы социального и экономического развития. Показана связь определения и конкретизации мотивационных потребностей повышения квалификации с показателем ее социальной и экономической эффективности.

Annotation. The methodological approach to increasing the social and economic efficiency of civil servants professional development as effective factor of influence on the pace of social and economic development is proposed. The linkage between identification and specifications of motivation needs of professional development and the index of social and economic efficiency is demonstrated.

Ключові слова: підвищення кваліфікації, витрати, соціальні та економічні результати, професійність державних службовців.

Підвищення ефективності роботи усіх гілок державної і місцевої влади в Україні є ключовим чинником здійснення економічних і соціальних реформ у країні. Ефективність управління, у свою чергу, залежить від кожного працівного в системі влади, рівня творчого потенціалу і здатності його раціонального використання. Тому результативне відтворення професійних знань є особливою складовою технологій державного управління і місцевого самоврядування.

Зміни, що відбулися в економічному устрої держави і сучасні тенденції в економічній, соціальній та інших сферах життя країни привели до суттєвих змін у змісті функцій і завдань, які виконуються, необхідності пошуку нового управлінського інструментарію і більш досконалих механізмів управління. Це потребує посиленої уваги до управління трансформаційними процесами в суспільстві, що обумовлює високі вимоги до ефективної діяльності державних службовців. Проблема дієвого державного, регіонального і місцевого управління потребує від державних службовців усіх рівнів підвищення якості виконання власних і делегованих повноважень, високої фаховості, вищої самоактивності й адаптованості до викликів зовнішнього та внутрішнього середовища і створення умов сталості й інноваційності розвитку керованими системами і процесами.

У теперішній час питання якості підвищення кваліфікації державних службовців розглядаються в складі загальних проблемних питань підвищення ефективності діяльності державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування. Їх роль і внесок у реалізацію заходів адміністративної реформи і вирішення проблем підвищення ефективності державного управління розглядаються в працях українських вчених Оболенського О. Ю., Авер'янова В. Б., Малиновського В. Я., Ківалова С. В., Білої Л. Р., Серьогіна С. М., Нинюк І. І., Афанасьева М. В., Шемалева Л. Г., Аведян Л. Й., Гордієнко Л. Ю., Кабанець А. Г. [1 – 4]. Формування системи підготовки кадрів державних службовців у регіональному аспекті досліджував Почтовук А. Б. [5]. Питання реформування системи професійного навчання державних службовців в Україні в контексті досвіду країн Східної Європи та пострадянського простору розглядаються в працях Харченко О. А. [6] та інших вчених. Але питання соціальної та економічної ефективності підвищення кваліфікації державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування поки досліджується недостатньо.

Огляд існуючих масштабів організаційних форм і технологій підвищення кваліфікації державних службовців свідчить, що поки вони не є достатньо ефективним засобом

підтримки високих професійних якостей, організаційної і правової культури посадовців та не сприяють активізації їх діяльності як безпосередніх учасників трансформаційних процесів, лідерів і організаторів розвитку суспільства. Це спонукає до пошуку і досліджень шляхів підвищення ефективності системи оновлення професійних знань і їх впливу на процеси розбудови державності.

Метою статті є обґрунтувати методичний підхід до вдосконалення системи організації підвищення кваліфікації державних службовців з урахуванням соціальної та економічної ефективності процесу оновлення і поповнення знань як чинника їх результативної діяльності.

Професійні можливості і здатності до виконання певних завдань належать до найбільш значущих характеристик рівня творчого потенціалу працівників. Саме цього потребує успішний плин трансформаційних процесів у суспільстві, інноваційні нововведення й інтелектуалізація управлінської та інших видів праці, що актуалізує розвиток знаннєвої складової працюючих. Тому істотно, що важливим елементом політики розвитку будь-якої системи повинна стати організація навчання та підвищення кваліфікації персоналу як внутрішнього потужного резерву і потенціалу розвитку, який повинен бути відкритий до нових ідей, ноу-хау, досвіду й може оптимально і вільно використовувати їх для реалізації в професійній сфері.

Розвиток ефективної системи підвищення кваліфікації і безперервної освіти державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування повинен розглядатись одночасно з питаннями розвитку професійного навчання вищих керівних кадрів. Інвестування в розвиток вищого корпусу державної служби зумовлено провідною роллю цієї ланки у системі державного управління, адже від якості діяльності на цьому рівні, від підготовки кадрів залежить значною мірою і діяльність системи в цілому. Саме вищий корпус державної служби повинен бути ініціатором та провідником реформ. І від того, наскільки чітко вони здатні передбачити очікувані результати своєї діяльності і спроможні пояснити це іншим, від їх вміння залучити і повести за собою підпорядкованих їм службовців залежить і успішність діяльності, і імідж державної служби в цілому.

Базова професійна освіта сьогодні може розглядатись лише як перший щабель професійного становлення будь-якого фахівця на початку довгого професійного шляху. Для забезпечення готовності фахівців до організаційних змін і інноваційних перетворень у процесах суспільної праці поглиблення й оновлення їх знань і навичок повинно бути безперервним, цілеспрямованим і результативним. Особливу роль відіграють знання державних службовців, які визначають, формують і реалізують концептуальні засади реформаторських заходів на державному та місцевому рівнях у контексті забезпечення конкурентної спроможності територіальних громад і їх сталого розвитку, формують бюджетну політику і визначають джерела фінансового забезпечення. Зазначене обумовлює визначальну роль постійного оновлення професійних знань цієї категорії працюючих у суспільстві.

Система підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців в Україні достатньо розвинута. Вона включає Національну академію державного управління при Президенті України (та її чотири регіональні інститути), 22 обласних та міських центри підвищення кваліфікації, центр перепідготовки і підвищення кваліфікації органів державної влади, органів місцевого самоврядування, державних підприємств і організацій при Раді Міністрів АР Крим, школу вищого корпусу державної служби. Водночас потреби в підвищенні кваліфікації управлінців продовжують зростати, що потребує пошуку нових механізмів та форм їх задоволення.

Сучасний стан і можливості розвитку системи підвищення кваліфікації держслужбовців з огляду на її соціальну та економічну ефективність можна оцінити шляхом аналізу за низкою показників і характеристик. У тому числі: кількість закладів з підвищення кваліфікації, їх структура і рівень їх акредитації, ступінь охоплення загальних потреб у поновленні й набутті нових знань фахівцями, структура і склад потреб у підвищенні кваліфікації, середні витрати часу на навчання з відривом від основної роботи, рівень досягнення цілей підвищення кваліфікації, її соціальні результати, економічні витрати на підвищення кваліфікації (на рівні держави, міст, окремих підприємств), соціальна й економічна ефективність підвищення кваліфікації та ін. Так, структуру закладів системи підвищення кваліфікації в 2010 р. можна уявити за даними табл. 1, чисельність державних службовців, що підвищили кваліфікації та витрати часу – відповідно, рис.1 та 2.

Таблиця 1

Структура навантаження закладів, що здійснюють підвищення кваліфікації управлінського персоналу за 2010 р.

Навчальний заклад	Рівень акредитації	Середньорічна кількість осіб, що підвищують кваліфікацію	Питома вага в загальному обсязі, %	Замовники підвищення кваліфікації
ДРІДУ	IV	50	9,4	Місцеві органи влади
ЛРІДУ	IV	53	9,8	Місцеві органи влади
ОРІДУ	IV	50	9,3	Місцеві органи влади
ХРІДУ	IV	82	15,3	Місцеві органи влади
ІПККК	IV	299	56,2	Головдержслужба
Усього		533	100	

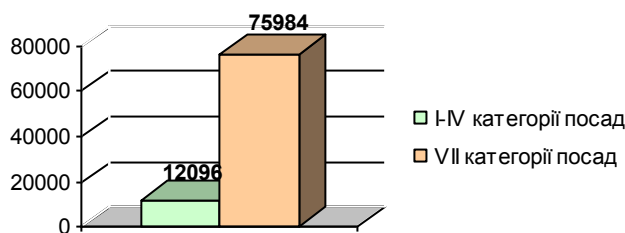


Рис. 1. Чисельність державних службовців, що підвищили кваліфікацію за категоріями посад 2010 р.

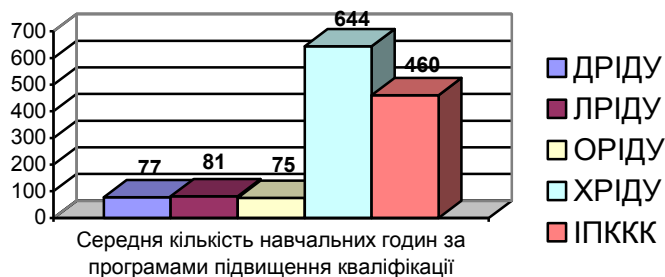


Рис. 2. Витрати часу на підвищення кваліфікації державних службовців за 2010 р.

За даними Головного управління державної служби, кількість осіб державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування, що підвищили кваліфікацію за період 2008 – 2010 рр., суттєво збільшилась. Так, кількість посадових осіб, що підвищили кваліфікацію з питань боротьби з корупцією, зросла з 585 осіб до 1 500 (або на 256 %), за напрямом впровадження та функціонування систем управління якістю в органах виконавчої влади підвищили кваліфікацію 190 осіб у 2010 р. проти 124 осіб у 2008 р. Збільшення кількості осіб державних службовців I – IV категорій посад, що підвищували кваліфікацію в Національній академії державного управління при Президентові України, склало від 5 555 осіб у 2008 р. до 6 192 особи у 2010 р.

Обсяг працюючих державних службовців, які підвищили кваліфікацію, як свідчать дані результатів виконання Бюджетної програми за період 2008 – 2010 рр. [8], не визначається за єдиними нормативами чи обґрунтованими потребами працюючих у підвищенні кваліфікації. Так, відсоток фахівців, які підвищують кваліфікацію, до загальної кількості держслужбовців Мінекономіки у 2010 р. складав 17,8 %, апарату Верховного Суду України – 9,2 %, апарату Державної судової адміністрації – 21,8 %, Секретаріату КМУ – 100 %, Головного управління державної служби – 0,5 %. В той же час середній термін підвищення кваліфікації практично однаковий у всіх категорій службовців – до 10 днів.

Наведені дані свідчать про недосконалість усталених нормативів чи вимог до періоду і терміну підвищення кваліфікації і відображають недостатню урегульованість цього процесу. Як наслідок, кошти, що виділяються з державного і місцевих бюджетів на підвищення кваліфікації однієї особи, також є недостатньо обґрунтованими. Витрати з Державного бюджету на підвищення кваліфікації одного слухача коливаються залежно від замовників. Так, у 2010 р. коливання склали від 381,9 грн (замовник – Головне управління державної служби) до 2 982,6 грн (замовник – Державний комітет фінансового моніторингу) та 3 662,9 грн (замовник – Міністерство економіки України). І хоч витрати на підвищення кваліфікації одного слухача розглядаються як показники ефективності виконання Бюджетної програми, а показники якості – співвідношення кількості осіб, що підвищили кваліфікацію, до осіб, що потребують підвищення кваліфікації, ці показники не є релевантними, оскільки не відповідають загальноприйнятній змістовній сутності понять "ефективність" і "якість".

Визначені фактичні масштаби системи підвищення кваліфікації кадрів і витрати, зроблені для підвищення кваліфікації, з одного боку, свідчать про достатню розвиненість, а з іншого – про раціональність побудови цієї системи. У той же час результати цього аналізу не відображають рівень досягнення цілей підвищення кваліфікації і рівень соціальної та економічної значущості останніх. Масштаби підвищення кваліфікації державних службовців і витрат суспільства на її організацію повинні давати відповідь не тільки на запитання, чи задовольняють вони існуючі потреби в оновленні професійних знань, а й про результати їх використання і соціальну та економічну ефективність бюджетних коштів, що витрачаються на підвищення кваліфікації. Тому пошук подальших шляхів розвитку системи підвищення кваліфікації потребує уточнення цілей і необхідних масштабів підвищення кваліфікації дійсних потреб і результатів їх задоволення.

Потреби поповнення тих чи інших знань державних службовців обумовлюються соціальною, економічною, нормативно-правовою, екологічною та іншими видами цінностей знань для здійснення певних функцій і посадових обов'язків, що мотивують необхідність підвищення їх особистої професійної кваліфікації. В процесі підвищення

кваліфікації слід надавати знання, яких недостає і які вчасно потрібні для підвищення управлінських дій.

При формуванні планів підвищення кваліфікації слід уявляти очікувані зміни в процесах життєдіяльності суспільства, цілі і завдання розвитку країни, її регіонів і окремих територій, існуючі можливості і шляхи їх реалізації. В змісті навчальних дисциплін повинно бути передбачено своєчасне опанування прогресивного досвіду зарубіжних країн і наукові інноваційні здобутки в галузях державного управління українських вчених. Показники якості навчальних програм повинні відображати актуальність та вірогідність застосування знань у практичній діяльності.

Результати підвищення кваліфікації державних службовців повинні бути спрямовані на підвищення ефективності посадових завдань, що вирішуються, тих рішень, що розробляються, і тих, що приймаються, на підвищення використання всіх видів ресурсів та результатів керованих підрозділів і на покращення показників результативності власної праці.

Відчутним показником ефективності підвищення кваліфікації є соціальний ефект від отриманих знань, спрямований на підвищення соціальної цінності тієї діяльності, що здатна принести суспільству соціальні результати: задоволення духовних потреб і соціальні вигоди в конкретних сферах діяльності державної служби за рахунок трансформації знань у підвищення конкурентної спроможності, покращення інвестиційної привабливості територій, підвищення якості життя людей і подальшого розвитку людського капіталу.

Визначення показників оцінювання підвищення соціальної та економічної ефективності підвищення кваліфікації повинно формуватись на основі прийнятих загальносистемних засад оцінювання ефективності і включати такі аспекти:

- визначення ролі і місця професійних і наукових знань у соціальному й економічному розвитку країни з метою розширеного відтворення знаннєвої складової людського капіталу;

- формування уявлення про випереджальний характер нарощування й оновлення знань порівняно з темпами трансформаційних змін у суспільстві;

- уявлення потреб підвищення кваліфікації державних службовців з огляду на соціальну й економічну значущість знань;

- побудова системи модулів знань для підвищення кваліфікації державних службовців за посадовими і кваліфікаційними ознаками;

- запровадження інноваційних форм та методів навчання для підвищення кваліфікації;

- на основі узагальнення вищезазначеного розробка й обґрунтування концепції оновлення знань як базису розвитку країни як країни "економіки знань".

Враховувати:

- формування сучасного концептуального бачення побудови системи підвищення кваліфікації з врахуванням потреб і змін у функціональному змісті праці державних службовців (цілі, зміст, принципи, методи, процеси, показники якості, критерії та ін.);

- створення системи мотивації державних службовців до постійного підвищення кваліфікації й отримання нових знань;

- дотримання визначених масштабів, видів і напрямів підвищення кваліфікації державних службовців відповідних рангів функціональних груп за термінами, періодичністю, змістом;

- вибір раціональної організаційної структури закладів системи підвищення кваліфікації (управлінь, інститутів підвищення кваліфікації, базових чи локальних центрів тощо);

- передбачення оцінювання рівня якості системи підвищення кваліфікації і забезпеченості органів державного, регіонального і муніципального управління спеціалізованою фаховою підготовкою працюючих;

- визначення і дотримання принципів організації підвищення кваліфікації (стандартів базової освіти управлінців, обґрунтування системи знань, компетенцій і навичок, необхідних для обіймання певних посад з огляду на сучасні потреби суспільства) на принципах безперервності отримання нових знань, фундаментальності й інтегрованості знань і їх спрямування на розвиток творчої активності осіб, які підвищують кваліфікацію;

- оволодіння новітніми інформаційними технологіями навчання;

- прогноз організаційних змін у структурі посадових робочих місць у системі управління;

- включення в програми перепідготовки й підвищення кваліфікації з метою професійного зростання прогресивного досвіду зарубіжних країн новітніх інформаційних технологій;

- визначення раціональної структури, методів і способів підвищення кваліфікації за етапами: теоретична підготовка, практика, тренінги, стажування, наставництво тощо;

- визначення й обґрунтування критеріїв і показників якості перепідготовки та підвищення кваліфікації;

- визначення показників соціальної та економічної ефективності підвищення кваліфікації.

Перегляд і оновлення зазначених елементів методичного інструментарію в сукупності дозволить сформувати чітке уявлення про стан і потреби підвищення кваліфікації з урахуванням можливостей їх реалізації й оцінки соціальної та економічної ефективності її результатів.

Для оцінювання повинна бути створена й обґрунтована система показників, яка дозволить усебічно відобразити результати процесу оновлення та нагромадження знань. Підґрунтям її визначення повинні слугувати чітко сформульовані цілі й мотиваційні потреби підвищення кваліфікації й очікувані результати від її здійснення. Показники досягнення поставлених цілей і забезпечення виокремлених потреб з достатньо високим ступенем об'єктивності будуть свідчити про соціальну й економічну ефективність підвищення кваліфікації (оновлення знань державних службовців).

Крім "організованої" системи підвищення кваліфікації державних службовців, кожен з них повинен займатись поповненням власних знань самостійно. Мотиваційними потребами і цілями самовдосконалення кожного державного службовця можуть стати:

- зміна цілей і завдань діяльності;

- необхідність освоєння нових методів роботи і нових навичок з метою переходу на новий рівень діяльності;

- отримання нових результатів діяльності, виражених у кількісних одиницях або якісних конкретних характеристиках;

- підвищення вмінь, отримання нових знань, подолання розриву між наявною кваліфікацією та необхідними змінами в професійній поведінці працівників відповідно до вимог керованих систем і процесів;

- отримання більш широких компетенцій у реалізації внутрішніх і зовнішніх можливостей організації;

- особиста мотивація працюючих у саморозвитку, самовдосконаленні й розширенні власного кругозору;

- набуття якісно вищого рівня відповідальності за результати виконуваних завдань у професійній сфері;

- інтеграція базових і нових знань та імплементація нових технік, прийомів і методів для здійснення нових завдань відповідно до викликів навколишнього середовища;

підвищення соціальної відповідальності й організаційної культури державних службовців;

підготовка для зайняття нової посади, отримання нового кваліфікаційного статусу, підняття на вищий щабель професійної кар'єри тощо.

Очікувані результати підвищення кваліфікації повинні бути конкретизовані відповідним рівнем якісних і кількісних показників і характеристик. Певну допомогу у виокремленні очікуваних результатів дозволяють надати визначені сьогодні проблемі, які вже реально існують в управлінні і знижують його якість, а також прогнозовані проблеми і завдання в майбутньому, які в довгостроковому періоді потребують нових знань і навичок. Очікувані результати доцільно подати у вигляді переліку існуючих інноваційних проектів, програм і заходів, які плануються до вирішення, очікуваних інноваційних пропозицій і рекомендацій щодо подальшого розвитку конкретної сфери діяльності. Співставлення рівня досягнення цих показників до і після підвищення кваліфікації дадуть змогу визначити рівень підвищення кваліфікації.

До складу показників соціальної та економічної ефективності підвищення кваліфікації окремих фахівців у першому наближенні можна віднести показники, наведені в табл. 2. Кожний із показників повинен мати кількісну або якісну оцінку чи одиницю виміру.

Таблиця 2

Соціальні й економічні результати підвищення кваліфікації

Напрями формування результатів	Назва показників
Соціальні результати	
підвищення якості знань та потенціалу управлінських кадрів	підвищення посадового рівня; підвищення професійної компетентності; розширення асортименту охоплення послугами більшої кількості людей; показники творчої активності; зниження нарікань і незадоволених питань з боку населення чи об'єктів управління; питома вага осіб, які підвищують кваліфікацію від загальної чисельності працюючих
зарахування резерв на більш високу посаду	своєчасне професійне зростання; підвищення творчої ініціативи; підвищення рівня корпоративної й організаційної культури у виконанні посадових обов'язків
зниження плинності кадрів	підвищення іміджу органів місцевої і державної влади; збільшення довіри суспільства до органів влади; підвищення професійної компетентності і зацікавленості в результатах праці
Економічні результати	
відносна економія бюджетних коштів на здійснення управлінських функцій за рахунок підвищення результатів впровадження інноваційних програмних заходів	показники повноти, якості та оперативності виконаних завдань; більш кваліфіковане виконання службових обов'язків; більш глибоке обґрунтування і надання пропозицій до проектів і планів діяльності та розвитку; підвищення рівня керованості підлеглими і протів впровадження інноваційних пропозицій, заходів, програмних заходів; підвищення економічної результативності здійснених заходів; економічні результати здійснення заходів за рахунок підвищення кваліфікації; питома вага витрат на підвищення кваліфікації в бюджеті витрат

Наведених у табл. 2 показників, що можуть відобразити дійсну соціальну та економічну ефективність підвищення кваліфікації, поки недостатньо. Але з часом їх перелік і кількість будуть уточнюватись і оптимізуватись. До їх складу повинні входити і показники виконання стратегічних програм і планів керованих систем, і підвищення рівня соціального та економічного розвитку, і здійснення різних модернізаційних реформаторських заходів.

Таким чином, облік та аналіз показників соціальної та економічної ефективності підвищення кваліфікації дозволять визначити й обґрунтувати економічну очікувану і ефективність рівня витрат, створювати умови для її підвищення, розробляти граничні нормовані витрати і створювати умови для їх цільового та належного використання. Соціальна ефективність підвищення кваліфікації виявиться в динаміці показників соціального суспільного розвитку й визначенні раціональних шляхів використання та підвищення ролі людського фактора.

Література: 1. Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. / редкол. : С. М. Серьогін (голов. ред.). – Дніпропетровськ : ДРІДУ НАДУ, 2004. – Вип. 2(16). – 232 с. 2. Інноваційні процеси в системі державного управління і місцевого самоврядування / М. В. Афанасьєв, Л. Г. Шемаєва, Л. Й. Аведян [та ін.]. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2006. – 210 с. 3. Оболенський О. Ю. Державна служба : навч. посібн. / О. Ю. Оболенський. – К. : КНЕУ, 2003. – 344 с. 4. Нинюк І. І. Професіоналізм державних службовців: сутність, стан та особливості формування : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.03 / Нинюк І. І. ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К., 2005. – 20 с. 5. Почтовюк А. Б. Формування системи підготовки кадрів державних службовців: регіональний аспект : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.04 / Почтовюк А. Б. ; Укр. академія держ. упр. при Президентові України. – К., 2002. – 16 с. 6. Харченко О. А. Реформування системи професійного навчання державних службовців в Україні в контексті досвіду країн Східної Європи та пострадянського простору : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.03 / Харченко О. А. ; Дніпропетр. регіональн. інститут держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – К., 2009. – 20 с. 7. Авер'янов В. Європейські стандарти належного урядування та напрями їх запровадження у сфері виконавчої влади / В. Авер'янов // Вибори та демократія. – 2006. – № 3. – С. 43–50. 8. Концепція формування системи підвищення кваліфікації посадових осіб місцевого самоврядування та депутатів місцевих рад : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 вересня 2009 р. № 1134-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua. 9. Про затвердження наукової програми дослідження розвитку державної служби та вдосконалення кадрового забезпечення державного управління : Постанова Кабінету Міністрів України від 8 серпня 2001 р. № 953 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua. 10. Сайт Головного управління державної служби України. – Режим доступу : <http://www.guds.gov.ua>.

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

Стаття надійшла до редакції
11.05.2011 р.

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ НПФ

Анотація. За розробленою автором методикою побудовано рейтинг недержавних пенсійних фондів та проаналізовано їх розвиток у динаміці, обґрунтовано статистичну значущість методики рейтингування та доведено можливість застосування рейтингів для прогнозування позицій НПФ на ринку пенсійного забезпечення у майбутньому.

Аннотация. В соответствии с разработанной автором методикой построен рейтинг негосударственных пенсионных фондов и проанализировано их развитие в динамике, обоснована статистическая значимость методики рейтингования и доказано возможность применения рейтинггов для прогнозирования позиций НПФ на рынке пенсионного обеспечения.

Annotation. This research is dedicated to NPF rating building with accordance to author's methods. Their development is analyzed and statistical significance is proved. The capability of ratings for NPF financial results forecasting is proved.

Ключові слова: недержавний пенсійний фонд, інтегральний показник, ефективність управління активами, рейтинг.

Недержавне пенсійне забезпечення є складною економічною системою з багатьма факторами впливу. Ефективність цієї системи є комплексним показником, аналіз якого ґрунтується на декомпозиції і детальному дослідженні кожної складової. В процесі попереднього дослідження [1] доведено доцільність використання цільового підходу до визначення ефективності управління активами, визначено основні її компоненти та побудовано їх ієрархію.

Відповідно до отриманої структури цілей у роботах автора [2 – 4] проведено поелементний аналіз кожної складової. В результаті досліджень доведено доцільність використання обраних показників для оцінки рівня досягнення окремих цілей діяльності НПФ та проведено аналіз діяльності пенсійних фондів за період 2008 – 2010 р.

У публікації [5, с. 223] доведено, що основним методом проведення комплексної оцінки є адитивне згортання багатовимірною простору ознак.

Адитивна згортка здійснюється за ф. 1.

$$I_{\Sigma} = \sum_{i=1}^n \lambda_i x_i,$$

де x_i – значення i -го показника, що вимірюваний на шкалі інтервалів або відношень;

λ_i – коефіцієнт значущості показника.

Аналізуючи ф.1, можна стверджувати, що значний вплив на результат оцінки має не тільки оцінка окремої складової системи, а й фактор пріоритетності окремих елементів.

Експерти Світового банку Р. Роша та Р. Хінц [6], при дослідженні процесу державного регулювання пенсійної системи в Нідерландах відзначають, що введення комплексних систем моніторингу та тестування ринку передую-

вало публічному обговоренню пріоритетів регуляторної політики з представниками влади, профспілок та професійних учасників.

Отже, для оцінки ефективності управління активами пенсійного фонду необхідно визначити показники рівня досягнення цілей НПФ та визначити їх пріоритетність. У результаті дослідження [1] на рис. 1 наведено вагові коефіцієнти окремих напрямів фінансової діяльності у забезпеченні загальної ефективності управління активами пенсійного фонду.

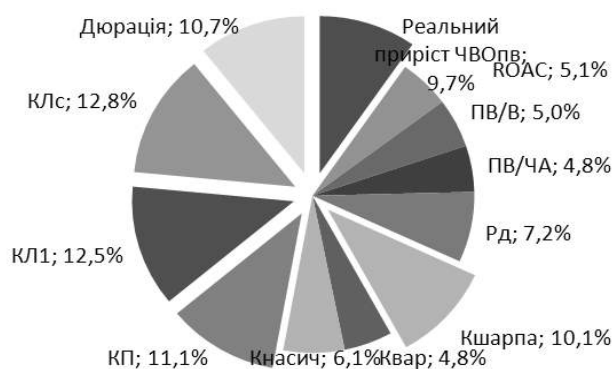


Рис. 1. Структура вагомості показників оцінки ефективності управління активами НПФ

Метою статті є побудова рейтингу недержавних пенсійних фондів на основі розрахунку інтегрального показника ефективності.

Завданнями дослідження є побудова рейтингу НПФ, обґрунтування його статистичної значущості, аналіз динаміки ринку недержавного пенсійного забезпечення в цілому та окремих НПФ, надання рекомендацій щодо вибору пенсійного фонду.

Аналіз проведено на основі публічних даних фінансових установ, що оприлюднені у засобах масової інформації та на спеціальному електронному ресурсі Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [7], а також інформації, наданої адміністраторами пенсійних фондів.

За станом на 31.12.2010 р. пенсійні фонди, що складають базу дослідження, управляли 98,01 % активів системи недержавного пенсійного забезпечення. Ринок пенсійного забезпечення є досить концентрованим. Так, перших п'ять фондів управляють 2/3 активів системи, при чому корпоративний НПФ НБУ управляє 1/3 активів системи [7].

На основі розробленої методики [1] проведено оцінку ефективності управління активами недержавних пенсійних фондів. Результати оцінки у формі рейтингу за інтегральним показником наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Розрахунок узгодженості рейтингів

Пенсійний фонд	Ранг					Сума квадратів різниць
	4 кв. 2009	1 кв. 2010	2 кв. 2010	3 кв. 2010	4 кв. 2010	
1	2	3	4	5	6	7
Стірол	38	34	39	38	38	7140,25
Національний	37	39	38	37	35	6972,25
Дністер	35	36	36	35	37	5852,25

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
Профспілка енергетиків	36	37	37	36	33	5852,25
Чорноморнафтогаз	24	35	35	33	36	3660,25
Українська пенсійна спілка	31	25	33	34	31	2652,25
ГМК ППФ	34	38	16	29	26	1640,25
Емерит-Україна	21	30	29	27	30	1190,25
Арта	–	33	32	24	21	784,00
Причетність	19	31	28	26	32	1122,25
Соціальна перспектива	27	29	25	25	27	930,25
Взаємодопомога	32	26	22	19	24	420,25
Україна	20	21	31	28	29	702,25
ІФД Капітал	17	32	34	31	13	600,25
Автоальянс	12	18	30	32	34	552,25
Європа	33	19	18	21	25	182,25
Перший національний	29	23	21	22	23	240,25
ОТП Пенсія	28	27	23	18	18	132,25
Український пенсійний контракт	26	24	24	23	14	72,25
Соціальна підтримка	13	17	26	30	28	132,25
ВСІ	30	20	20	15	20	6,25
ТПП	11	28	27	17	17	6,25
Український пенсійний капітал	25	14	17	14	22	110,25
Приватфонд	22	22	19	12	15	156,25
Соціальні Гарантії	14	15	15	13	16	870,25
Брокбізнескапітал	18	16	9	6	11	1806,25
Фармацевтичний	8	5	13	20	19	1406,25
Європейський вибір	23	8	12	3	8	2352,25
Укресімбанк	6	11	10	10	12	2862,25
Прикарпаття	16	9	7	11	2	3306,25
НБУ	10	10	5	8	9	3660,25
УКРСОЦФОНД	15	13	4	2	7	3782,25
Профінт	9	7	11	–	–	1190,25
Лаурус	–	–	14	4	4	1560,25
Хрещатик	5	6	8	16	1	4422,25
Гарант-Пенсія	4	12	1	1	6	6162,25
Соціальний стандарт	1	2	6	7	10	5852,25
Форум	3	3	2	9	5	6480,25
Універсальний	2	4	3	5	3	7310,25
Соціум	7	1	–	–	–	1089,00
Коефіцієнт конкордації W (відповідно до ф.2.6)						0,715

У поданому рейтингу всі показники за методиками, визначеними у роботі [8], приведені до єдиної нечіткої 5-бальної шкали (5 балів – максимальна оцінка) з подальшим визначенням інтегрального середньозваженого показника за ф.1 з урахуванням вагових коефіцієнтів, наведених на рис. 1.

Загальний результат всіх пенсійних фондів у 2009 – 2010 рр. є не досить високим. Так, середній бал учасників рейтингу за вказаний період залишався майже незмінним на рівні 3,2 бала, тобто „середній рівень” із зрушенням в напрямі „хорошого рівня”. З іншого боку, це свідчить про відсутність серед досліджуваних фондів як яскраво виражених лідерів, так і аутсайдерів.

Максимальна оцінка за результатами 4 кв. 2009 р. у відкритого НПФ Соціальний стандарт – 4,2 бала, який також є одним із найбільших відкритих пенсійних фондів за розміром активів в Україні та контролює близько 2,25 % ринку за вартістю активів. За результатами 4 кв. 2010 р.

найвищі результати у відкритого НПФ Хрещатик (4,1 бала) та у ВНПФ Універсальний (4,0 бала), які перебувають під управлінням однієї компанії з управління активами. Високі рейтингові оцінки цих фондів підтверджуються також тим, що їх управляюча компанія стала одним із лідерів за приростом активів НПФ в управлінні за результатами 4 кв. 2010 р. [9].

Негативними сигналами є збільшення кількості фондів з переважанням виплат з фондів над розмірами періодичних пенсійних внесків, що може свідчити про закриття фондів у майбутньому у зв'язку з виконанням всіх зобов'язань.

Гострою залишається проблема диверсифікації активів, оскільки на ринку практично відсутні інструменти для інвестування, які б задовольняли всі нормативні обмеження, встановлені для активів НПФ, зокрема вимоги щодо наявності рейтингу емісії цінних паперів.

Проте визначальним фактором, що вплинув на оцінку всіх фондів, є дохідність, яка була оцінена показниками реальної дохідності (порівняно з інфляцією). Так, за результатами 2010 р. лише 29 із 40 пенсійних фондів продемонстрували дохідність вищу за рівень інфляції (реальна дохідність > 0), при тому, що дохідність індексу УБ склала 59,5 % [10], а дохідність депозитів залишалася вищою за рівень інфляції [11].

На наступному етапі проаналізовано результати рейтингування та розподіл пенсійних фондів за групами у 2009 та 2010 рр., що наведено на рисунках 2 та 3, відповідно.

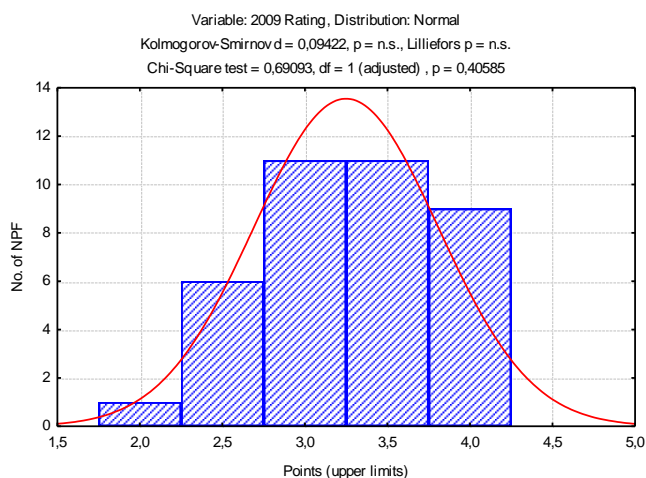


Рис. 2. Розподіл НПФ за групами у IV кв. 2009 р.

Як видно з рис. 2, у 2009 р. результати фондів були більш сконцентрованими до центра розподілу, тобто фонди характеризувалися показниками, близькими до середньоринкових без наявності виражених лідерів. Максимальна оцінка коливалася на проміжку „посередньо – добре” з приблизенням до останнього, відмінної оцінки не спостерігалося у жодного пенсійного фонду.

Проте позитивним є і відсутність аутсайдерів – стовпів кривої розподілу з лівої сторони, хоча оцінка в проміжку 1,5 – 2 бала є дуже низькою. Основною причиною низьких рейтингів було зниження довіри вкладників до ринку в цілому після 2008 р. та кризовий фінансовий стан, що призвело до призупинення внесків. Усі фонди, що характеризуються низьким інтегральним показником, значно постраждали саме від призупинення вхідного грошового потоку. Основна частина фондів сконцентрувалася на проміжку 2 – 3 бала, тобто нижче середнього рівня.

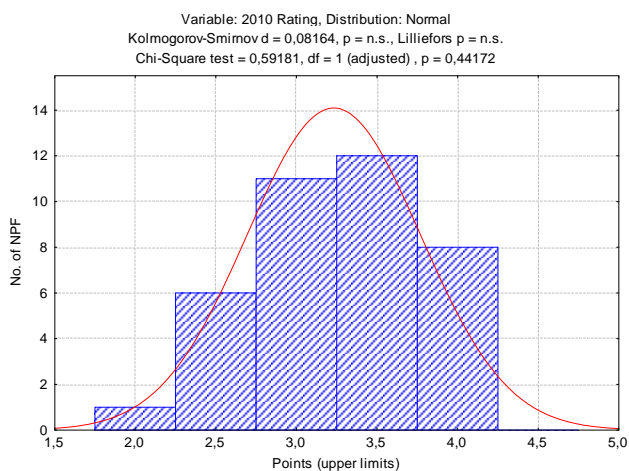


Рис. 3. Розподіл НПФ за групами у IV кв. 2010 р.

Як видно з рис. 3, у 2010 р. ситуація покращилася порівняно з 2009 р. Так, розподіл у 2010 р. має дещо більший коефіцієнт правосторонньої асиметрії ($Ka_{2010} = -0,5$, $Ka_{2009} = -0,2$), що свідчить про підвищення загального рівня ефективності ринку пенсійних послуг.

За результатами статистичного аналізу у 2009 та 2010 рр. встановлено наявність нормального закону розподілу пенсійних фондів. Так, за критерієм χ^2 Пірсона, як видно з рис. 2 та 3, фактичне значення показника менше за теоретичне ($\chi_{20,05} = 3,84$ [12]).

За критерієм Колмогорова – Смірнова фактичне значення $\lambda < \lambda_{0,05} = 1,36$ ($\lambda = n \cdot 0,5DK-S$, де n – кількість спостережень [12]). Відповідно до досліджень [13] нормальний розподіл оцінок у рейтинговій методиці свідчить про якість обраних критеріїв оцінки.

Проведено аналіз динаміки рейтингових балів та рейтингових позицій недержавних пенсійних фондів у поквартальному розрізі за період 4 кв. 2009 – 4 кв. 2010 рр. На рис. 4 наведена динаміка рейтингових балів НПФ.

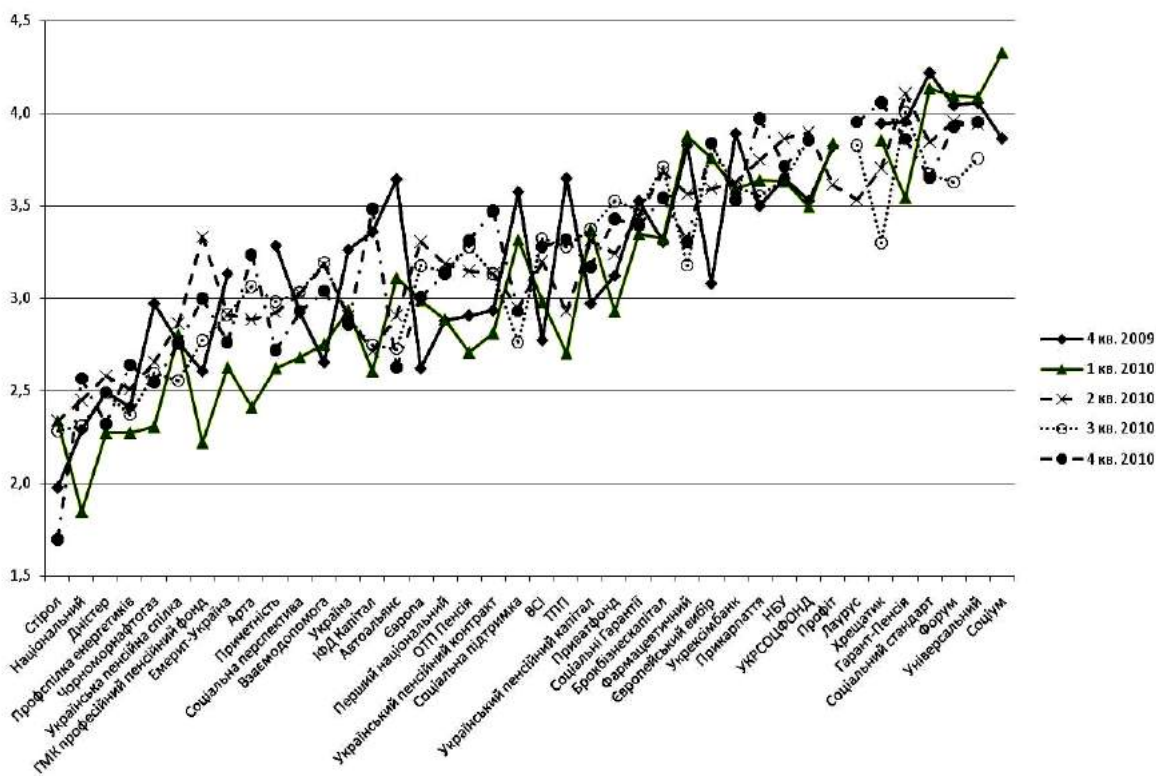


Рис. 4. Динаміка рейтингових балів НПФ

Як видно з рис. 4, рейтингові бали пенсійних фондів коливалися протягом означеного періоду, проте майже у всіх випадках коливання проходили в межах одного або суміжного класу ефективності управління активами, що особливо помітно у верхній частині рейтингу. Максимальне квартальне коливання склало 0,9 бала. Найбільша кількість значних відхилень (падіння більше ніж на 0,5 бала) зафіксована між 4 кв. 2009 та 1 кв. 2010 рр. – 6 випадків. За решту періодів виявлено лише по 1 значному падінню

рейтингової оцінки. Це свідчить про стабільну ефективність управління активами НПФ у часі.

На рис. 5 наведена динаміка позицій пенсійних фондів у загальному рейтингу за означений раніше період.

Як видно з рис. 5, значні коливання позицій у рейтингу присутні лише в середній частині розподілу, тобто лідерські, а особливо аутсайдерські позиції на ринку є стабільними, а отже, прогнозованими.

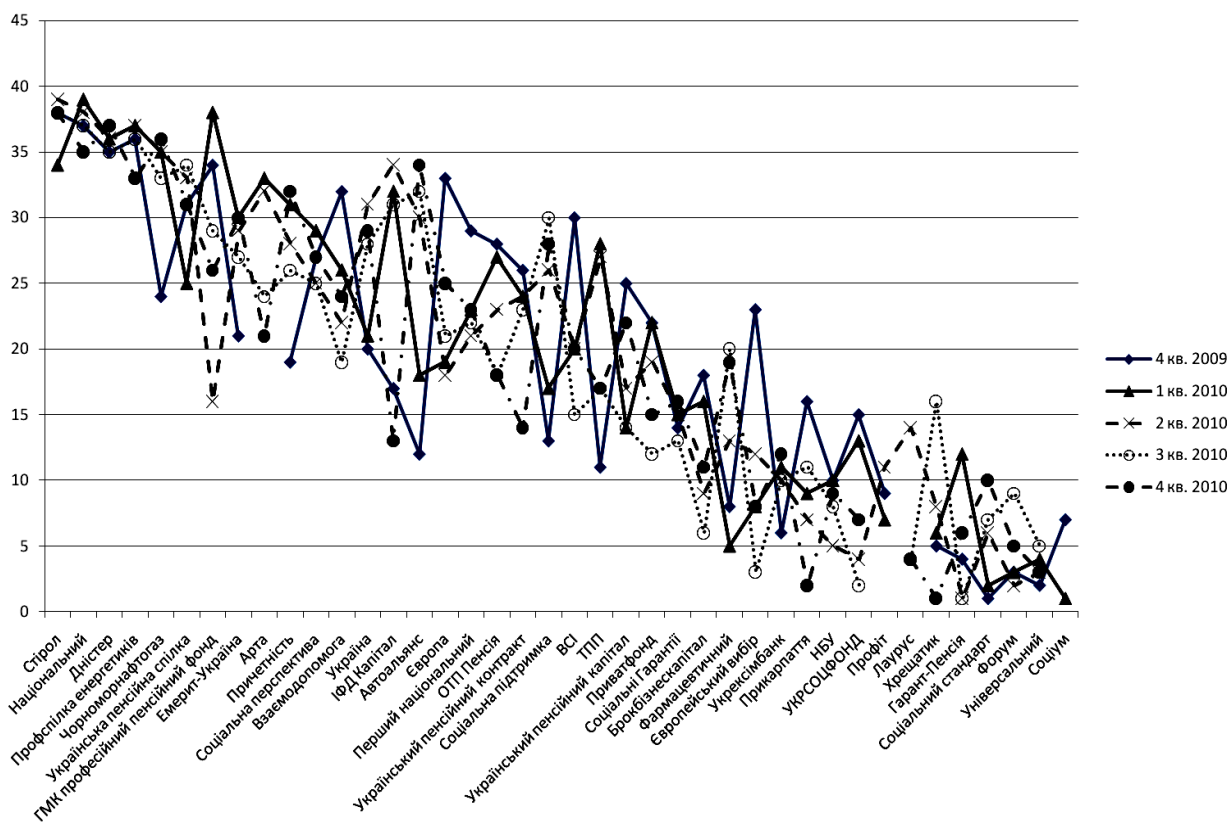


Рис. 5. Динаміка позицій НПФ у рейтингу ефективності управління

Таблиця 2

Класифікація пенсійних фондів

Найбільш імовірний клас	Менш імовірний клас	Період				
		4 кв. 2009	1 кв. 2010	2 кв. 2010	3 кв. 2010	4 кв. 2010
незадовільний рівень	задовільний рівень	0	0	0	0	0
задовільний рівень	незадовільний рівень	0	1	0	0	1
	середній рівень	3	6	2	3	1
середній рівень	задовільний рівень	10	12	12	9	10
	хороший рівень	9	7	11	13	12
хороший рівень	середній рівень	12	9	12	12	10
	відмінний рівень	4	4	2	1	4
відмінний рівень	хороший рівень	0	0	0	0	0
некласифіковані*		2	1	1	2	2

Примітка:

*Фонди некласифіковані з причини не розпочатої діяльності або ліквідації в означеному періоді.

Проте, виходячи з рис. 6, не можна однозначно стверджувати про узгодженість рейтингових позицій пенсійних фондів у часі. Тому в процесі дослідження визначено рівень узгодженості рейтингів за допомогою розрахунку коефіцієнта конкордації. За результатами розрахунків, наведених у табл. 1, коефіцієнт конкордації W склав 0,72, що свідчить про узгодженість рейтингів [12; 14]. Отже, існує зв'язок між історичними рівнями рейтингів НПФ, що дозволяє екстраполювати попередні результати діяльності пенсійних фондів для прогнозування їх майбутньої ефективності.

У табл. 2 подано класифікацію об'єктів дослідження за нечіткими класами рейтингу та динаміку зміни структури ринку пенсійного забезпечення за розробленою методикою.

Як видно з табл. 2, до найвищого рівня ефективності не класифіковано жодного пенсійного фонду протягом 5 кварталів, що свідчить про відсутність абсолютного (за всіма показниками та напрямками діяльності) лідера на ринку пенсійного забезпечення. Найбільша зміна у структурі ринку спостерігалася у 3 кварталі 2010 р., коли в діапазоні „середній – хороший рівень” сконцентрувалися 62,5 % фондів, при цьому скоротилася кількість як вискоєфективних установ (з 4 на початку року до 1), так і в позиціях нижче „середнього рівня” (з 19 на початку року до 12). Проте вже в 4 кварталі структура ринку відновилася.

У цілому методика оцінки ефективності управління активами є відкритою, що передбачає можливість як перерозподілу навантаження на окремі показники внаслідок змі-

ни зовнішнього середовища та пріоритетів учасників, так і можливість заміни, виключення чи додавання нових показників без зміни методики розрахунку та аналізу. Проте для підвищення достовірності оцінки рейтинг потребує доповнення новою інформацією про діяльність пенсійних фондів.

Отже, за результатами побудованого рейтингу встановлено наявність незначного рівня волатильності рівня ефективності управління активами у першій десятці НПФ, проте це не суттєво впливає на їх позицію в рейтингу – тобто протягом 5 кварталів лідерські позиції на ринку змінюються не суттєво. В результаті аналізу динаміки рейтингу встановлено, що протягом аналізованих періодів не відбувалося переходу НПФ з одного класу в інший несуміжний клас.

Це дозволяє використовувати історичні значення рейтингу для прогнозування результатів фондів у майбутньому.

Проаналізовано динаміку розвитку ринку пенсійного забезпечення в цілому та встановлено не достатньо високий його рівень (з огляду на середній рівень оцінок НПФ) та відсутність виражених лідерів на ринку, що може негативно вплинути на темпи розвитку ринку в майбутньому.

Література: 1. Рудак С. М. Напрями підвищення довіри населення до діяльності недержавних пенсійних фондів / С. М. Рудак // Формування системи довіри та захисту прав споживачів фінансових послуг : [монографія] / [Внукова Н. М., Медведєва І. Б., Андрійченко Ж. О. та ін.]. – Х. : АДВА, 2010. – 188 с. 2. Рудак С. М. Теоретичні підходи до оцінки ліквідності НПФ / С. М. Рудак // Регіональна економіка. – 2010. – № 2 (56). – С. 79–85. 3. Рудак С. М. Оцінка платоспроможності НПФ / С. М. Рудак // Культура народів Причорномор'я. – 2010. – № 186. – С. 146–149. 4. Рудак С. М. Оцінка ефективності діяльності компаній з управління активами / С. М. Рудак // Управління розвитком ринків фінансових послуг : [монографія] / [за ред. Внукової Н. М.]. – Х. : АДВА, 2009. 5. Пономаренко В. С. Багатомірний аналіз соціально-економічних систем : [навчальний посібник] / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярєць. – Х. : ХНЕУ, 2009. – 384 с. 6. Risk-based supervision of pension funds: emerging practices and challenges [Electronic resource] / [Greg Brunner, Richard Hinz, Roberto Rocha]. – Washington, D.C. : The World Bank, 2008. – 238 p. – Access mode: <http://issuu.com/world.bank.publications>. 7. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dfr.gov.ua. 8. Рудак С. М. Побудова критеріїв оцінки фінансових показників / С. М. Рудак // 36. тез доповідей VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції [«Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України»], (м. Суми, 28–29 жовтня 2010 р.) : [у 2 т.]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – Т. 1. – С. 157–159. 9. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу. – Режим доступу : www.uaib.com.ua. 10. Офіційний сайт Української біржі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ux.ua. 11. Офіційний сайт Національного Банку України. – Режим доступу : www.nbu.gov.ua. 12. Клебанова Т. С. Методи прогнозування / Т. С. Клебанова, В. В. Иванов, Н. А. Дубровина. – Х. : ХГЭУ, 2002. – 372 с. 13. Лікарчук І. Оцінювання результатів ЗНО–2008 з шкалою [100...200] балів / І. Лікарчук, С. Раков, А. Забулоніс // Вісник ТІМО. – 2008. – №5. – С. 4–7. 14. Дубров А. М. Многомерные статистические методы / А. М. Дубров, В. С. Мхитарян, Л. И. Трошин. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 350 с.

Рецензент
докт. екон. наук,
доцент Пилипенко А. А.

Стаття надійшла до редакції
26.05.2011 р.

УДК 005.966

Небилиця О. А.

КАР'ЄРНЕ ЗРОСТАННЯ ЯК ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розкрито сутність понять "управління кар'єрним зростанням" та "система". Обґрунтовано процес управління кар'єрним зростанням з позиції кібернетичного підходу.

Аннотация. Раскрыта сущность понятий "управление карьерным ростом" и "система". Обоснован процесс управления карьерным ростом с позиции кибернетического подхода.

Annotation. The essence of concepts "of career development" and "system" are revealed. There have been grounded to manage career growth position with cybernetic approach.

Ключові слова: персонал, кар'єрне зростання, система, управління, кібернетичний підхід.

Формування ринкової філософії господарювання викликає необхідність виділення управління кар'єрним зростанням як особливу, самостійну функцію персонального менеджменту. Виділення функції управління кар'єрним зростанням персоналу – тенденція досить нова для українського менеджменту і її актуальність обумовлена дією ряду чинників.

По-перше, сучасні макроекономічні процеси, такі, як зміна форм власності, економічна та інвестиційна криза, посилення світових інтеграційних процесів, розвиток міжнародних господарських зв'язків, структурні зрушення в економіці та інші, ведуть до скорочення сукупного попиту на робочу силу, зміни професійно-кваліфікаційної структури сукупної робочої сили, підвищення вимог до конкурентоспроможності працівників.

По-друге, істотним чинником, що визначає потребу в управлінні кар'єрним зростанням персоналу на сучасних підприємствах, є динаміка зовнішнього середовища. Жорстка ринкова конкуренція, законодавче регулювання кадрової роботи з боку держави у вигляді встановлення рівних можливостей при виборі професії, форми професійної підготовки, місця роботи орієнтують працедавця на пошук для кожного працівника такого робочого місця, де останній своєю працею створив би споживчу вартість, що володіє більшою міною вартістю, ніж вартість його праці.

По-третє, дія внутрішніх чинників, таких, як зростаюча складність виробничої діяльності підприємств, розвиток техніки і технології, зміни у стратегії розвитку підприємства, створення нової інформаційної технології, підвищення витрат на робочу силу у вартості продукції і послуг, змушує роботодавців піклуватися про забезпечення постійної відповідності рівня професійної компетентності працівників вимогам ринку, що розвивається.

По-четверте, необхідність управління кар'єрою визначається становленням і розвитком управлінських традицій і культури на підприємстві, пов'язаних із зростаючою роллю особи працівника, знанням його мотивації, установок, вмінням їх формувати відповідно до мети підприємства.

Процесу управління кар'єрним зростанням персоналу на сьогодні в економічній літературі приділяється значна увага, зокрема, таких вчених: Л. Балабанової, В. Гриньової, М. Дороніної, М. Кабушкіна, І. Маслова, В. Савельєвої, С. Сотнікової, О. Ястремської, Т. Поспелової, А. Кібанової, Е. Мейо та ін. Але обґрунтування управління кар'єрним зростанням персоналу з точки зору кібернетичного підходу все ж таки потребує подальшого розвитку.

Головним завданням управління персоналом у цілому та кар'єрним зростанням зокрема є визначення співвідношення між мірою досягнення економічних і соціальних цілей, при якому в задовільних розмірах можуть бути реалізовані обидва види ефективності. Найбільш раціонально цього досягти за рахунок виділення функції управління персоналом – управління кар'єрним зростанням.

Тому метою даної статті є теоретичне обґрунтування процесу управління кар'єрним зростанням персоналу (УКЗП) на основі кібернетичного підходу.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: розкрити сутність понять "управління кар'єрним зростанням" та "система"; обґрунтувати процес управління кар'єрним зростанням з позиції кібернетичного підходу.

Процесу управління кар'єрним зростанням персоналу на сьогодні в економічній літературі приділяється значна увага [1 – 9], але все ж таки він потребує подальшого вдосконалення. Тому слід більш детально зупинитися на змісті управління кар'єрним зростанням персоналу як економічної категорії. Так, на думку В. Савельєвої та О. Єськова, управління кар'єрним зростанням персоналу – це цілеспрямована діяльність кадрової служби з розвитку професійних здібностей людини, накопичення нею професійного досвіду і його раціонального використання як на користь співробітника, так і на користь організації [3].

А. Кібанова під управлінням кар'єрним зростанням персоналу розуміє комплекс заходів, що проводяться кадровою службою організацій із планування, організації, мотивації і контролю службового зростання працівника, виходячи з його цілей, потреб, можливостей, здібностей і схильностей, а також виходячи з цілей, потреб, можливостей і соціально-економічних умов організації [7].

С. Сотнікова управління кар'єрним зростанням персоналу розуміє як системну, планомірно організовану дію на процеси формування, розподілу, перерозподілу і використання людського капіталу з метою забезпечення його відповідності об'єму і структурі основного капіталу для якнайповнішого задоволення ринкової потреби в товарах і послугах. На її думку зміст управління кар'єрним зростанням зводиться до вирішення трьох взаємопов'язаних завдань. По-перше, необхідно так формувати та вдосконалювати виробничі здібності, моделі поведінки робітника, щоб вони найбільш повно відповідали вимогам, що висуваються підприємству, яке розвивається. По-друге, на підприємстві необхідно створювати такі соціально-економічні та виробничо-технічні умови, при яких максимально використовувалися б здібності персоналу до праці. По-третє, важ-

ливо, щоб ці процеси відбувалися не у збиток підприємству та інтересам персоналу [4, с. 46].

Т. Базарова вважає, що управління кар'єрним зростанням – це процес зіставлення потенційних можливостей, здібностей і цілей людини з вимогами організації, стратегією і планами її розвитку, що виражається у складанні програми професійного та посадового зростання [8, с. 234].

На думку Е. Мейо, управління кар'єрним процесом є "організацією і втіленням організаційних процесів, завдяки яким кар'єра окремих співробітників планується й управляється таким чином, що це дозволяє, з одного боку, задовольнити комерційні інтереси організації, а з іншого – відповідати здібностям окремого співробітника" [9].

Е. Мейо описує такі системи управління кар'єрним зростанням: процеси планування індивідуальної кар'єри, процеси спільного планування кар'єрного зростання, а також організаційні процеси. У свою чергу, процеси індивідуального планування кар'єрного зростання включають професійне консультування, робочі групи із планування кар'єрного зростання, плани саморозвитку працівників, центри виявлення кар'єрного ресурсу. Організаційні процеси включають у себе процеси призначення, систему "кар'єра – ланка", планування послідовності, безперервності кар'єрного зростання, рекламу, планування потреби у робочій силі, спеціальні схеми швидкого просування для перспективних співробітників. Спільні процеси – це аналіз оцінок та рівня розвитку; асімент – центри для оцінок персоналу, центри розвитку, спільне планування кар'єри [9].

Головним завданням управління персоналом у цілому та кар'єрним зростанням зокрема є досягнення економічних і соціальних цілей, при якому в задовільних розмірах можуть бути реалізовані обидва види ефективності. Найбільш раціонально цього можна досягти за рахунок кібернетичного підходу до управління кар'єрним зростанням персоналу. Кібернетичний підхід – дослідження системи на основі принципів кібернетики, зокрема, за допомогою виявлення прямих і зворотних зв'язків, вивчення процесів управління, розгляду елементів системи як деяких "чорних ящиків" – систем, у яких дослідникові доступна лише їх вхідна і вихідна інформація, а внутрішній устрій може бути і невідомий [10]. Виходячи з вищезазначеного, буде доцільно зупинитися на дослідженні сутності категорії "система". Система (з грец. *systema* – те, що складається з частин, поєднане) є сукупністю елементів, пов'язаних між собою й утворюючих певну цілісність, єдність. При цьому властивості цілісної системи визначаються не тільки і не стільки додаванням властивостей її окремих елементів, скільки властивостями її структури, особливими системоутворюючими інтегративними зв'язками [11].

М. Мескон під системою розуміє деяку цілісність, що складається із взаємозалежних частин, кожна з яких здійснює свій внесок до характеристик цілого. Він підкреслює, що всі організації є системами, а люди, в загальному сенсі, є компонентами організації (соціальними компонентами), поряд з технікою, та називає їх підсистемами. Головною ознакою системи автор виділяє взаємодію підсистем однієї з іншою для створення цілого, такого, що має свої конкретні властивості [12, с. 90].

Ван Гіг дає досить коротке визначення системи як сукупності або множини пов'язаних між собою елементів [13]. Поступово розвиваючи це поняття, він визначає сис-

тему як сукупність живих або неживих елементів або і тих, і інших разом. Зрештою він дає два варіанти визначення: система – сукупність частин або компонентів, пов'язаних між собою організаційно. При виході із системи частини системи продовжують випробовувати на собі її вплив і зазнають зміни. З іншого боку, під системою може розумітися природне з'єднання складових частин, що самостійно існують у природі, а також щось абстрактне, породжене уявою людини [13]. Але слід зазначити, що визначення системи Ван Гіга більшою мірою слід віднести до властивостей систем, хоча і дуже важливих.

А. Уємов, проводячи аналіз тридцяти п'яти різних визначень поняття "система" зупиняється на таких: система – безліч об'єктів, на якій реалізується певне відношення з фіксованими властивостями. Також він вважає, що система – безліч об'єктів, які володіють заздалегідь визначеними властивостями з фіксованими між ними стосунками [14].

Становить інтерес визначення Р. Ешбі, котрий під системою розуміє будь-яку сукупність змінних, яку спостерігач вибирає з числа змінних, властивих реальній "машині" [15].

Не менш цікавим є визначення Р. Акоффа і Ф. Емері: система – безліч взаємопов'язаних елементів, кожен з яких зв'язаний прямо або побічно з кожним іншим елементом, а дві будь-які підмножини цієї множини не можуть бути незалежними [16].

Таким чином, аналіз існуючих теоретичних підходів до визначення економічних категорій "система" доводить, що й досі не існує єдиної думки щодо її змісту та сутності, а також вона потребує подальшого вивчення. У кібернетиці і загальній теорії систем є багато спільного, наприклад, представлення об'єкта дослідження у вигляді системи, вивчення структури і функцій систем, дослідження проблем управління та ін. Але на відміну від теорії систем кібернетика практикує інформаційний підхід до дослідження процесів управління, який виділяє і вивчає в об'єктах дослідження різні види потоків інформації, способи їх обробки, аналізу, перетворення, передачі і т. д. Під управлінням у найзагальнішому вигляді розуміється процес формування цілеспрямованої поведінки системи за допомогою інформаційної дії, що виробляється людиною або пристроєм. Відмінною рисою кібернетичного підходу від системного є використання поняття зворотного зв'язку.

На сьогодні в економічній літературі багато вчених [10; 12 – 16] визначають, що ключовими моментами системи поглядів на сучасну парадигму менеджменту підприємства виступають принципові положення стосовно необхідності впровадження кібернетичного підходу до управління, що дозволяє представити організацію в єдності її складових елементів, нерозривно пов'язаних із зовнішнім середовищем, чітко виділити внутрішні та зовнішні змінні, які впливають на організацію, а також визначити процес, методи та зворотні зв'язки управління відповідно до ситуації, яка склалася на певний момент. При кібернетичному підході підприємство вже не розглядається як механічне сполучення різномірних видів діяльності, якими можливо управляти відокремлено. Воно становить єдиний комплекс взаємопов'язаних видів діяльності та відображає як прямі

інформаційні зв'язки, так і зворотні. Групи окремих видів діяльності, які з точки зору прийняття управлінських рішень можливо вважати відносно самостійними, доцільно розглядати як підсистем підприємства, що, у свою чергу, можуть досліджуватись як самостійні економічні системи.

З точки зору кібернетичного підходу управління КЗП розглядається як сукупність процесів обміну, обробки й перетворення інформації. На основі аналізу думок вчених [10; 12 – 16] щодо груп функцій системи управління можна виділити основні функції управління КЗП при кібернетичному підході:

функції ухвалення рішень, або функції перетворення змісту інформації, є головними в управлінні кар'єрним зростанням персоналу, виражаються в перетворенні змісту інформації про стан просування працівників в управлінські рішення з урахуванням зовнішнього середовища;

рутинні функції обробки інформації не змінюють змісту інформації, а охоплюють лише облік, контроль, зберігання, пошук, відображення, тиражування, перетворення форми інформації щодо стану кар'єрного зростання персоналу;

функції обміну інформацією пов'язані з доведенням ухвалених рішень до персоналу щодо його кар'єрного зростання та обміном інформації між особами, що приймають дані управлінські рішення (збір, передача інформації текстової, графічної, табличної, електронної та іншої по телефону, факсу, локальних або глобальних мережах передачі даних).

Кібернетичний підхід представляє КЗП як систему з управлінням (рисунок), що включає чотири функції: планування кар'єрного зростання персоналу, організації процесу КЗП, мотивації персоналу до кар'єрного зростання та контролю й координації УКЗП.

Центральним елементом функції планування кар'єрного зростання персоналу підприємства є управління оцінкою, просуванням та формуванням персоналу. У свою чергу, основними складовими даного елемента є розробка програм щодо оцінки рівня кар'єрного зростання персоналу, його атестації, підготовки та перепідготовки кадрів та формування якісно-кількісного складу.

Слід зазначити, що розробка програми оцінки рівня кар'єрного зростання персоналу ґрунтується на визначенні комплексного показника, який характеризує процес кар'єрного зростання персоналу. Визначення його необхідно здійснювати на основі таксономічного методу, який дає можливість отримати узагальнюючу характеристику досягнутому кар'єрному зростанню персоналу відносно його еталонного рівня.

Розробка програми атестації персоналу розуміє визначення міри та ступеня впливу факторів кар'єрного зростання кожного працівника на основі анкетування. Відповідно до отриманого результату визначається схильність працівників до відповідного виду кар'єрного зростання, що дає можливість приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо підготовки та перепідготовки кадрів. Програма підготовки та перепідготовки кадрів має на увазі розробку дій, направлених на розвиток персоналу, а саме навчання, підготовку кадрів, підвищення кваліфікації.

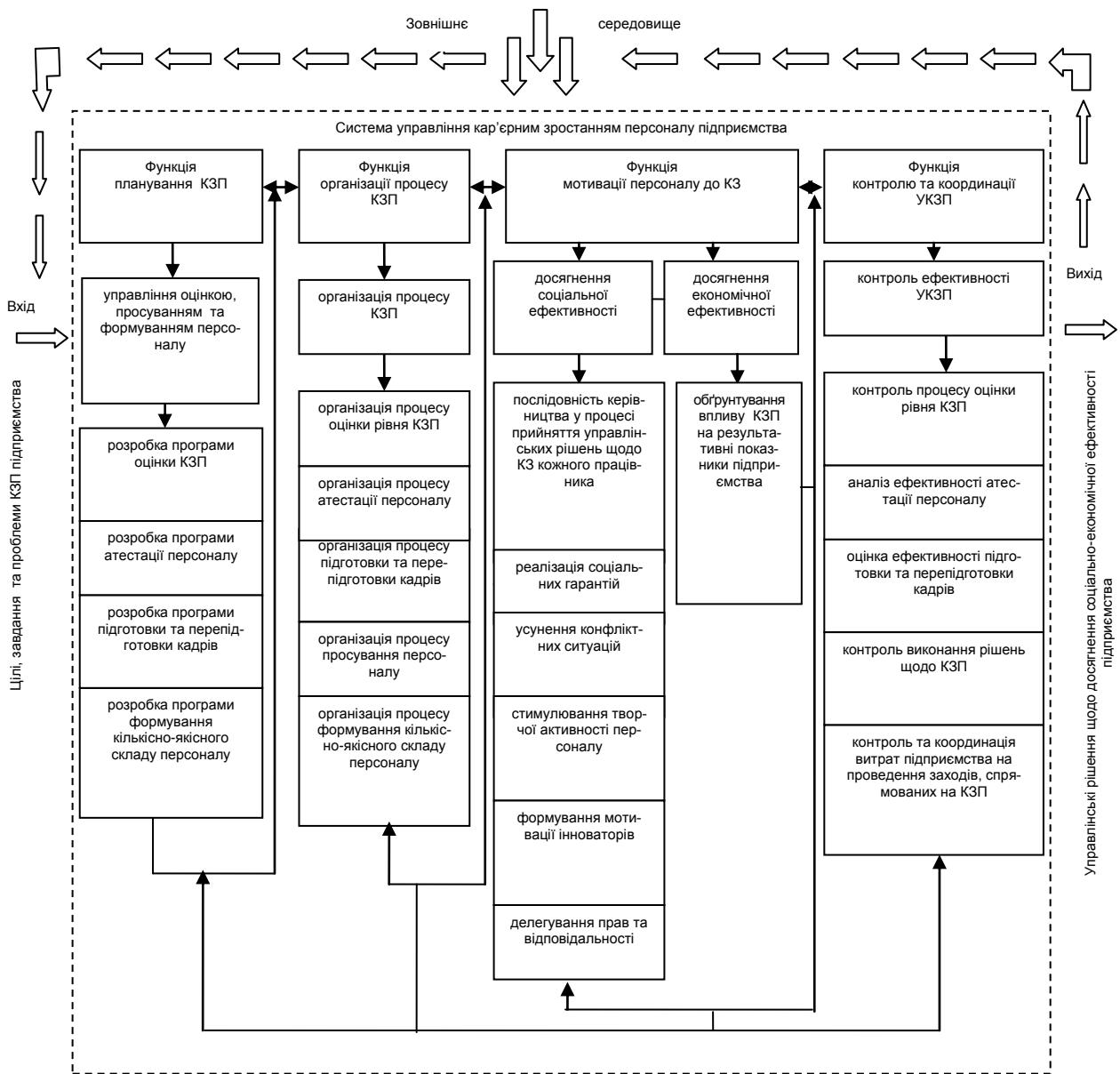


Рис. Управління кар'єрним зростанням персоналу підприємства (на основі кібернетичного підходу)

В основу професійної підготовки повинно бути закладено практичне навчання. В організаційному ракурсі вона може відбуватися з відривом від роботи та без нього. У першому випадку – це семінари, конференції, курси, навчальні відрядження та практика відвідування інших передових підприємств. У другому – консультування, самонавчання, курси, семінари, тренінги у вільний від роботи час. При цьому дана програма повинна ґрунтуватися на етапному виконанні.

На першому етапі підготовку та перепідготовку кадрів проходять працівники, які показали найбільшу схильність до кар'єрного зростання та ефективної діяльності підприємства, а на другому – інші. Слід відмітити, що періодично (два рази на рік) необхідно здійснювати моніторинг схильності кожного працівника до виду кар'єрного зростання та відповідності до цього проводиться процес фор-

мування працівників до першого або другого етапів підготовки та перепідготовки кадрів.

Результати діяльності багатьох підприємств та накопичений досвід їх роботи з персоналом свідчать, що формування кількісно-якісного складу є вирішальним чинником ефективності виробництва та конкурентоспроможності підприємства. Тому на основі обґрунтованих заходів приймаються рішення щодо набору та підбору персоналу та формується якісно-кількісний склад персоналу.

Організаційну діяльність системи управління кар'єрним зростанням персоналу забезпечує функція організації процесу КЗП, до якої належить організація таких процесів: оцінка рівня кар'єрного зростання, атестація кадрів, підготовка та перепідготовка персоналу, просування працівників та формування кількісно-якісного складу персоналу.

Мотиваційну роль виконує функція мотивації персоналу до кар'єрного зростання, основною метою якої є досягнення балансу між соціальною та економічною ефективністю.

Контроль ефективності управління кар'єрним зростанням персоналу забезпечує функція контролю та координації УКЗП, основною метою якої є постійне контролювання та внесення необхідних змін при протіканні процесів кар'єрного зростання персоналу.

Запропонований на рисунку кібернетичний підхід до УКЗП може бути адаптовано до існуючої організаційної структури будь-якого підприємства машинобудування. Відкритість системи для взаємодії із зовнішнім середовищем обґрунтовує наявність входу та виходу, що забезпечує формування на вході в систему управління цілі, завдання та проблеми кар'єрного зростання персоналу, а на виході – управлінські рішення щодо досягнення балансу між соціальною та економічною ефективністю підприємства.

Основними завданнями УКЗП відповідно до цілей можуть бути:

дослідження проблем, пов'язаних з виявленням потреб в управлінських кадрах, з їх розвитком і просуванням; прогнозування переміщень на ключових керівних посадах;

планування професійного розвитку (навчання, стажування та ін.), процедур оцінки і посадового переміщення (підвищення, ротації) персоналу, а також кар'єрного процесу по підприємству в цілому, в тому числі розробка організаційного простору відповідно до цілей і можливостей підприємства, потреб і здібностей персоналу;

організація процесів навчання, оцінки, адаптації і професійної орієнтації, конкурсів на заміщення вакансій;

активізація кар'єрних прагнень персоналу, створення сприятливих умов для самоврядності кар'єрою: самомаркетингу (самопрезентації, самореклами), самоменеджменту;

регулювання протікання кар'єрних процесів, запобігання і профілактика кризових явищ, відхилень від норми, в тому числі появи кар'єризму;

координація й узгодження дій різних ланок системи управління кар'єрою;

контроль за виконанням функцій, оцінка ефективності управління кар'єрним зростанням персоналу.

Ефективність реалізації функцій управління кар'єрним зростанням персоналу може бути досягнута за допомогою їх інтеграції, комбінування в різні технології, серед яких поряд з такими універсальними персонал-технологіями, як управління по цілях, навчання, управління адаптацією і професійною орієнтацією, повинні застосовуватися і спеціфічні кар'єрні – робота з резервом на висунення, індивідуальне психологічне консультування з питань кар'єри, моделювання кар'єрного зростання персоналу.

Слід зазначити, що управління кар'єрним зростанням персоналу буде найбільш дієвим при умовах, коли програми, що було включено до системи:

регулярно проводяться;

відкриті для усього персоналу;

модифікуються, якщо їх оцінка показує, що необхідно внести корегування.

Таким чином, узагальнюючи існуючі в економічній літературі визначення категорії "управління кар'єрним зростанням" та на основі розробленого кібернетичного підходу до управління процесом, що аналізується, під УКЗП пропонується розуміти послідовність заходів (дій), спрямованих на процеси формування, розподілу, перерозподілу та використання потенціалу працівників з метою вдосконалення їх здібностей, реалізації прагнень та можливого розвитку підприємства, за допомогою інформаційної

взаємодії безлічі елементів та виявлення прямих і зворотних зв'язків між ними.

Зміст управління кар'єрним зростанням персоналу як функції управління персоналом полягає у забезпеченні реалізації кібернетичного підходу в управлінні на основі комплексного розгляду проблеми управління кар'єрним зростанням персоналу, прийняття управлінських рішень, реалізація яких сприяє вдосконаленню якісних та кількісних характеристик КЗ, що приводить до соціально-економічної ефективності підприємства.

Отримані результати дослідження передбачається використати у процесі подальшого аналізу процесу управління кар'єрним зростанням персоналу на машинобудівних підприємствах Харківської області.

Література: 1. Гринева В. Н. Механизм формирования трудового потенциала промышленного предприятия / В. Н. Гринева, А. Г. Гольдфарб // Экономика развития : науч. журн. – 2005. – № 1(33). – С. 35–38. 2. Молл Е. Г. Планирование своей карьеры руководителя / Е. Г. Молл // Вопросы психологии. – 2006. – № 3. – С. 85–91. 3. Савельева В. С. Управление деловой кар'єрою : навч. посібник / В. С. Савельева, О. Л. Єськов. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 176 с. 4. Сотникова С. И. Управление карьерой : учебн. пособие / С. И. Сотникова. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 408 с. – (Серия : Высшее образование). 5. Ястремская Е. Н. Методические рекомендации по управлению карьерой персонала / Е. Н. Ястремская, А. С. Попов // Научові праці Донецького національного технічного університету. Серія : Економічна. – Донецьк : ДонНТУ, 2004. – Вип. 75. – С. 97–102. 6. Поспелова Т. В. Организация управления кар'єрою на підприємстві : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук : 08.06.01 / Донецька державна академія управління. – Луганськ, 2003. – С. 5. 7. Кибанова А. Я. Управление персоналом организации / под ред. А. Я. Кибановой и др. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 296 с. 8. Управление персоналом : учебник для вузов / под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. — М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 423 с. 9. Гавкалова Н. Л. Менеджмент персонала : учебн. пособие / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – 2-е изд., исправ. и доп. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2005. – 304 с. 10. Математика и кибернетика в экономике : словарь-справочник / [авт. сост. И. И. Гонтарева, М. Б. Немчинова, А. А. Попова]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономика, 1975. – 700 с. 11. Экономика : экономический словарь / сост. В. Г. Золотогооров. – Мн. : Книжный дом, 2003. – 720 с. 12. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 1999. – 800 с. 13. Гиг Дж. Ван. Прикладная общая теория систем / Гиг Дж. Ван. – М. : Мир, 1981. – 733 с. 14. Уемов А. И. Системный подход и общая теория систем / А. И. Уемов. – М. : Мысль, 1978. – 272 с. 15. Эшби У. Р. Конструкция мозга. Происхождение адаптивного поведения / У. Р. Эшби. – М. : Мир, 1964. – 463 с. 16. Акофф Р. О целеустремленных системах / Р. Акофф, Ф. Эмери. – М. : Советское радио, 1974. – 272 с.

Рецензент

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

Стаття надійшла до редакції
10.05.2011 р.

Довідка про авторів

Пономаренко В. С. – докт. екон. наук,
професор, ректор ХНЕУ

Зима О. Г. – канд. екон. наук,
доцент ХНЕУ

Мілов О. В. – канд. техн. наук,
професор ХНЕУ

Баканьова А. Б. – аспірант ХНЕУ

Погріщук Б. В. – докт. екон. наук, доцент,
директор Вінницького інституту економіки
Тернопільського національного
економічного університету

Чернишов В. В. – викладач ХНЕУ

П'ятковська О. Р. – здобувач Львівської
комерційної академії

Шморгай М. Б. – канд. екон. наук, доцент
Львівської комерційної академії

Кривень Н. В. – аспірант Львівського
інституту банківської справи Університету
банківської справи Національного банку
України

Пономаренко Є. В. – канд. екон. наук,
докторант Науково-дослідного центру
індустріальних проблем розвитку
НАН України

Анненкова О. В. – канд. екон. наук,
ст. наук. співробітник Науково-дослідного
центру індустріальних проблем розвитку
НАН України

Гордієнко Т. М. – канд. екон. наук,
доцент Луганського національного
аграрного університету

Лук'янихін В. О. – канд. екон. наук,
доцент Сумського державного університету

Безуська А. Ю. – аспірант Сумського
державного університету

Колмакова О. М. – канд. екон. наук,
доцент Харківського державного
технічного університету будівництва
та архітектури

Євсєєва О. О. – канд. екон. наук, доцент
Української державної академії
залізничного транспорту

Локтев Е. М. – канд. екон. наук,
професор Донецького державного
університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Захарченко Д. О. – канд. екон. наук,
доцент Донбаської національної академії
будівництва і архітектури

Єрфорт І. Ю. – канд. екон. наук,
доцент Донбаської державної
машинобудівної академії

Єрфорт Ю. О. – доцент Донбаської
державної машинобудівної академії

Паршин Ю. І. – канд. техн. наук, доцент
Державного ВНЗ "Національний
гірничий університет"

Сотніков В. І. – канд. екон. наук,
доцент ХНЕУ

Сотнікова О. О. – канд. екон. наук,
доцент ХНЕУ

Пашкевич М. С. – канд. екон. наук,
доцент Державного ВНЗ "Національний
гірничий університет"

Попова Н. В. – канд. екон. наук, доцент
Харківського торговельно-економічного
інституту Київського національного
торговельно-економічного університету

Величко Я. І. – ст. викладач Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

Сальков Д. О. – аспірант Інституту економіки промисловості НАН України

Гонтарева І. В. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Пушкар О. І. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Сібілєв К. С. – викладач ХНЕУ

Таньков К. М. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Бахурець О. В. – аспірант ХНЕУ

Юсаф Аб Абді Алсулаіман – аспірант Харківського державного університету харчування та торгівлі

Телишевська Л. І. – канд. екон. наук, професор Харківського державного технічного університету будівництва та архітектури

Тишенко Д. О. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Бубенко П. Т. – докт. екон. наук, професор Харківської національної академії міського господарства, директор Північно-східного наукового центру НАН та МОН України

Телепнєва О. С. – аспірант Харківської національної академії міського господарства

Лабунська С. В. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Курган Н. В. – викладач ХНЕУ

Ткачова А. В. – аспірант Макіївського економіко-гуманітарного інституту

Паршина О. А. – докт. екон. наук, доцент Державного ВНЗ "Національний гірничий університет"

Нусінова О. В. – канд. екон. наук, доцент Криворізького технічного університету

Ніколайчук М. В. – аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Смачило І. І. – викладач Тернопільського національного економічного університету

Яремчук І. М. – здобувач Тернопільського національного економічного університету

Рудак С. М. – аспірант ХНЕУ

Небилиця О. А. – викладач ХНЕУ