

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 3 (35)

Харків, ХНЕУ, 2005

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Засновник і видавець

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

вересень 2005 р. №3 (35)

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

Реєстраційний номер свідоцтва КВ № 5947 від 19.03.2002 р.

Затверджено на засіданні вченої ради університету.

Протокол №10 від 25.06.2005 р.

Редакційна колегія

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Левикін В. М. — канд. техн. наук, доцент

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

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

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

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

Тодика Ю. М. — докт. юр. наук, професор

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

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

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

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

Зав. редакцією **Сєдова Л. М.**

Відповідальний редактор **Сєдова Л. М.**

Редактори: **Гузенко О. М.**

Гончаренко Т. О.

ЗАМАЗІЙ О. Є.

ТИШКЕВИЧ О. О.

Філімонова Г. С.

Технічний редактор **Зубковська О. Г.**

Комп'ютерна верстка **Зубковської О. Г.**

Адреса видавця: 61001

Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Телефони:

(057)702-03-04 — гол. редактор

(0572)58-77-05 — редакція

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

➤ 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.

Підписано до друку 14.09.2005 р.

Формат 60×90 1/8. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 16,0. Обл.-вид. арк. 27,53.

Тираж 500 прим. Зам. № 573.

Ціна договірна.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300

Видавництво ХНЕУ

© Харківський національний економічний університет, 2005

© Економіка розвитку, 2005

© Видавництво ХНЕУ, 2005

дизайн, оформлення обкладинки

Зміст

Механізм регулювання економіки

Лепейко Т. И., Бриль М. С. Формирование системы активизации творческого труда.....	5
Пилипенко А. А. Конкуренція в системі стратегічних альянсів	8
Горбатов В. М. Анализ процессов концентрации капитала и производства в Украине.....	11
Наумік К. Г., Нечепуренко К. І. Компетентність сучасного керівника: сутність і класифікація.....	16
Басанцов І. В., Щербаков О. І. Чи потрібна новій економіці України "прозора система" фінансових відносин?	18
Манцуров І. Г. Анализ инвестиційного процесу в Україні та його вплив на економічний розвиток регіонів.....	21
Штуль В. П. Матеріально-технічна база як механізм забезпечення конкурентоспроможності закладів вищої освіти.....	23
Коюда В. О., Гамова О. І. Соціальне партнерство системи соціального захисту населення регіону.....	25
Шульгіна Л. М. Мотиваційно-психологічне підґрунтя поведінки споживачів туристичного продукту.....	27
Мороз А. С. Рівні формування кадрового потенціалу інноваційного розвитку економіки.....	31
Фурсова В. А. Необходимость применения кредитных деривативов как инструмента синтетической секьюритизации в Украине.....	33
Чумаченко І. В., Момот В. М. Стохастический метод оптимизации стратегии производства с позиций маржинального подхода к учету затрат в условиях неопределенности рынка.....	38
Дєєва Н. М. Метрологічні аспекти соціалізації економіки району.....	42
Прокопович С. В., Чернова Н. Л. Моделювання системи добровільного пенсійного страхування.....	45
Петренко В. О., Пивоварова О. І. Адаптація термінологічної лексики з англійської мови в сучасній українській мові бізнесу.....	48
Бєлов О. В. Оцінка рівня залучення працівників із науковими ступенями в науково-технічній сфері регіонів України.....	51
Резникова Т. А., Мельник А. А. Теоретические основы трансфертного ценообразования и управления им.....	54

Економіка підприємства та управління виробництвом

Гриньова В. М. Фінансові технології ефективного управління підприємством.	58
Ястремська О. М. Визначення сприйнятливості промислових підприємств до розвитку.	60
Пушкарь А. И. Тенденции развития информационной экономики и стратегическое развитие предприятий	65
Хохлов Н. П., Титарь А. В. Производственный потенциал предприятия в транзитной экономике.	70
Зима О. Г. Побудова системи управління кон'юнктурою трудових ресурсів підприємств за умов організації зворотного зв'язку.	73
Артюшина О. Л. Генезис категории "людський капітал".	75
Отенко І. П., Грачов О. В. Оцінка гнучкості підприємства для виявлення резервів його розвитку.	77
Бубенко П. Т. Мінімізація проектних ризиків інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств.	80
Мілов О. В., Мілевський С. В. Комплексна модель вибору конкурентної стратегії підприємства.	84
Шемаєва Л. Г. Проблема управління взаємодією підприємства із зовнішнім середовищем на системних засадах.	91
Тъжненко Л. А. Рейтинговый критерий уровня согласованности экономических процессов на предприятии.	94
Минухин С. В., Беседовский А. Н. Модели бизнес-процессов для управления процессноориентированным предприятием.	99
Громика Р. П. Функціональне призначення основного капіталу для забезпечення діяльності підприємства.	102
Жуков Ю. Є. Деякі аспекти класифікації й стратегічного управління групами підприємств.	104
Одинцова Г. С. Методологические основы преобразования системы управления предприятием.	111
Королёва Л. О. Анализ угроз экономической безопасности предприятий розничной торговли.	113
Тадька И. Б. Методологические аспекты исследования классификации затрат. .	116
Зинченко В. А. Целевая направленность контроллинга на предприятии и инструменты его реализации.	119
Дмитриев И. А. Анализ развития малых предприятий в Украине как одной из перспективных организационных форм предпринимательской деятельности. ...	121
Хохлов Н. П. К столетию со дня рождения К. Д. Науменко.	125

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

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

УДК 331

**Лепейко Т. И.
Бриль М. С.**

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ АКТИВИЗАЦИИ ТВОРЧЕСКОГО ТРУДА

In the article the results of research the essence of the notion "the creative labour" are generalized and the complex system of its activation at the enterprises is grounded.

В условиях транзитивной экономики, когда наблюдается все возрастающая конкуренция, предприятия вынуждены искать новые способы решения известных проблем, создавать новые товары и услуги, эффективное функционирование творческого труда становится одним из решающих факторов устойчивого положения хозяйствующего субъекта.

Значение творческого труда и его роль в осуществлении экономических реформ и повышении эффективности работы предприятий вызывает необходимость разработки методов и подходов к его активизации на основе углубленного, системного исследования.

Анализ существующих научных публикаций по рассматриваемой проблеме свидетельствует о наличии значительных заделов в разрешении проблемы стимулирования творческого труда. Прежде всего следует отметить работы таких ученых, как В. В. Адамчук, В. И. Белоусов, И. В. Бюян, Г. Н. Быкова, Н. А. Волгин, Е. В. Галаева, Б. М. Генкин, М. В. Грачев, А. Л. Жуков, И. Г. Зверева, Т. Ф. Зобнина, Ю. П. Кокин, Н. В. Кузнецова, Л. И. Меньшиков, И. Ф. Неволин, Ю. Г. Одегов, И. П. Поварич, Я. А. Пономарев, Б. И. Сабуров, Н. Ю. Селеннова, Г. Э. Слезингер, М. Е. Сорокина, С. В. Шекшня, Р. А. Яковлев. Однако данная проблема во многих научных работах не отражает особенностей транзитивной экономики, специфики стимулирования творческого труда в условиях конкуренции. Среди зарубежных авторов весомый вклад в разработку рассматриваемой проблемы внесли Г. Ю. Айзенк, Г. С. Бекке, Д. Броубент, Д. Вссерман, З. Вернер, М. Вудкок, Д. Джоунз, Л. Лючия, Д. Френсис, Дж. Харрингтон и др., но в их работах не отражена специфика украинской экономики и выводы, к которым они приходят, не могут рассматриваться в виде универсальных рекомендаций для отечественных предприятий.

Переход к транзитивной экономике с разнообразием ее форм и отношений собственности требует разработки новых подходов к изучению и активизации творческого труда, которые бы включали в себя всю совокупность социально-экономических и организационных факторов.

Поэтому целью данной статьи является обобщение результатов исследования сущности понятия "творческий труд" и обоснование комплексной системы его активизации на предприятиях.

Проблему творчества, как правило, относят к социологическим и психологическим наукам [1], поэтому она наиболее разработана в этих научных направлениях. В научной литературе, занимающейся вопросами творчества и творческого труда, основным определением творчества является то, что это самостоятельный вид деятельности, порождающий нечто качественно новое, отличающееся неповторимостью, оригинальностью, уникальностью, приводящий к существенно новым результатам [2]. Такой подход сложился еще со времен Платона [3] и на сегодняшний день поддерживается многими учеными.

На взгляд авторов, сложно согласиться с тем, что творчество существует как самостоятельный вид деятельности, поскольку творчество — это компонент, составная часть, элемент любой трудовой деятельности.

Так же не совсем верно и утверждение, что результатом творчества всегда является что-то качественно новое или неповторимое. Во многих случаях это просто усовершенствование процесса труда, изменение организации производства и управления, любое изменение или нововведение является творчеством [4]. Как показывает практика, результатом творчества может быть любое изменение на производстве, в графике рабочего дня, способе экономного расходования топлива, энергии. Рационализаторские предложения и изобретательские нововведения, гениальные открытия — это все результат различной степени приложения творческого потенциала. Талант, гениальность не являются атрибутами, присущими какой-либо конкретной профессии, они признаки лишь творчески действующей личности, характеристика успешности творческого труда.

Различные виды трудовой деятельности дают и различные возможности для проявления творчества. Более сложный труд предполагает более широкий простор для использования человеком своих творческих сил, проявления всех творческих способностей. Простой, механический труд в свою очередь несколько ограничивает работника в применении его творческого потенциала, но все же оставляет такую возможность. В месте с тем, как правило, более сложную работу выполняют и наиболее квалифицированные работники, обладающие наибольшими возможностями к реализации своих творческих способностей, в таком труде заложен более широкий простор для маневрирования творческими силами, а, следовательно, соотношение творческого и обычного труда в их работе может значительно различаться. Таким образом, деление труда на творческий и рутинный весьма условно, поскольку зависит от соотношения на текущий момент времени этих элементов в конкретной трудовой деятельности, то есть при активном стремлении работника к использованию творческого подхода любой труд может стать творческим. Этой точки зрения так же придерживается и А. И. Рофе, который считает, что рутинный труд основан на механическом повторении установленного порядка выполнения работы без попыток его изменения, а творческий труд отличается от него тем, что связан с анализом конкретных ситуаций и поиском новых решений [5].

В тоже время иногда происходит отождествление понятий творческого труда и труда умственного. Данный подход также не совсем верен, так как умственный труд может быть рутинным (составление отчетностей, бухгалтерские расчеты и т. д.). В отличие от него творческий труд не может быть рутинным в силу своего определения, поскольку эти два понятия противоположны друг другу.

На взгляд авторов, творческий труд — это особая разновидность трудовой деятельности, результатом которой могут быть как уникальные разработки, так и незначительные изменения, возможные в любой трудовой деятельности.

В отличие от других форм труда творчеством работник способен заниматься в нерабочее время и вне пределов рабочего места. Творческий процесс не требует наличия даже предметов и объектов творчества, работник способен оперировать мысленными моделями в собственном воображении. Эти обстоятельства определяют необходимость свободы, а так же абстрактного мышления специалистов, занятых творческим трудом. В процессе творческого поиска работник не может спрогнозировать, сколько времени, сил и энергии ему придется затратить. Затрачивая огромную энергию, работник имеет лишь желание и потребность в разрешении поставленной задачи, однако у него отсутствует гарантия положительного результата. Таким образом, работник испытывает кроме физической нагрузки и постоянную психологическую нагрузку на весь организм в целом. Это значительно усложняет как процесс работы, так и усиливает эмоциональное восприятие результатов труда.

Творчество не связано непосредственно с родом, видом, профессией, а выражает наличие противоречия между возможностями и требуемыми решениями задач. Творчество в собственном смысле слова начинается там, где человек не может действовать по-старому. Поэтому творческий труд предполагает наличие кадров, постоянное развитие которых является объективной необходимостью творческого труда и стремление к творческому труду которых заключается в их личной заинтересованности.

Таким образом, как показал анализ, творческий труд является разновидностью трудовой деятельности, результат которой состоит в создании новых или совершенствовании существующих предметов, процессов, приемов и методов. Сама же творческая деятельность характеризуется чередованием нетворческих и творческих периодов: период созревания идей, период непосредственно творческих решений, протекание которых невозможно в условиях диктата.

Создание системы материального стимулирования, способной реально оценить творческий вклад каждого работника, есть довольно сложным, однако именно в этом кроются огромные возможности по активизации творческого труда. Исходя из особенностей творческого труда, целесообразно использовать несколько видов оценок, позволяющих вынести справедливое решение, учитывая чередование творческих и нетворческих периодов. В то же время необходимо активизировать творческую деятельность специалиста, то есть специалист должен самостоятельно захотеть и начать более активно заниматься творческим трудом.

В связи с этим представляется необходимым определить всю совокупность факторов, оказывающих влияние на интересующую нас творческую деятельность. Проведенное исследование выявило следующие основные требования, предъявляемые специалистами к организации этого вида труда (табл. 1).

На основе анализа представленных данных можно сделать заключение, что основными факторами, способными направить как индивидуально работника, так и весь коллектив в сторону творческой активности, являются: обогащение содержания труда, увеличение творческой составляющей в труде, повышение значимости труда, повышение квалификации, свобода и самостоятельность в принятии решений, использование гибких графиков рабочего времени. В то же время сложилась ситуация, при которой основными тормозящими факторами, то есть причинами недостаточной отдачи сотрудников своей работе среди опрошенных, считаются:

слабое материальное поощрение — 35%;
отсутствие самостоятельности — 17%;
отсутствие взаимосвязи между карьерным ростом и профессиональными заслугами — 11%;
отсутствие коллегиальности в принятии решений — 8%;
отсутствие доверия коллегам — 7%.

Для формирования творческой мотивации необходимо использовать сочетание потребностей и стимулов, позволяющих наиболее продуктивно воздействовать на желание работника в реализации своего творческого потенциала.

Таблица 1

Оценка специалистами основных требований к организации творческого труда (максимальная оценка 10 баллов)

Требования к организации труда, отражающие интересы специалистов	Оценка
установление ответственности за результат	8
разнообразии труда	4
общественная полезность труда	1
престижность труда	8
непрерывное повышение квалификации	5
возможность полной реализации творческого потенциала	9
самостоятельность	8
наличие времени для других занятий	7
широкий доступ к информации	7

Следует решить задачу введения процесса активизации творческой деятельности в организационные рамки, обеспечивающие выявление и использование любого творческого подхода и творческой индивидуальности работника, в создание атмосферы общей трудовой активности, которая является основой повышения эффективности производства, особенно его творческой составляющей.

Кроме того, необходимо дифференцировать трудовую деятельность специалиста по качественным признакам, ибо она неразрывно связана с личностью работника и подразделяется на мастерство, самостоятельность, творчество, работоспособность, инициативность, точность, профессионализм, ответственность и т. д., которые являются их важными характеристиками и определяют характер труда. Это является необходимым условием для правильного понимания и построения системы активизации, для формулирования ее научного обоснования.

На сегодняшний день известно множество методов повышения эффективности творческой работы и принятия творческих решений, к примеру: алгоритм решения изобретательских задач Г. А. Альтшуллера, метод мозгового штурма А. Ф. Осборна, метод "матриц открытия" А. Моля. Эти методы дают огромный простор для активной творческой деятельности и позволяют более полно раскрыть творческий потенциал. Однако существует опасность того, что применение этих качественных методов может не дать того результата, на который они рассчитаны. И это связано с тем, что применять какие-либо методы нужно в комплексе, использовать современную систему организации производства, методы морального и материального стимулирования, современную технику и т. д., то есть задействовать весь комплекс мер, позволяющих добиться максимального результата, не упустить ничего, что могло бы способствовать активизации творческого труда.

Из разнообразия потребностей личности, их сложной структуры вытекает разветвленная система процесса стимулирования, а также и самих методов, при этом методы стимулирования могут быть непосредственно стоимостными и выходящими за рамки стоимостных и вообще экономических форм, процесс стимулирования действенен лишь в условиях сочетания всех этих методов.

По своей сути, творческий труд является стимулом к труду, что позволяет, имея целью высокотворческий труд, непо-

средственно им стимулировать работников. Заинтересованность, основывающаяся на самостоятельности, ответственности в труде и его профессиональных возможностях, является тем фактором, который опрошенные специалисты выделили как один из наиболее значимых. Содержание труда, направленное на стимулирование его творческого аспекта, должно органически соединять повышение результативности труда с возможностью наиболее полного раскрытия творческого потенциала специалиста. Такой подход реализуется только в условиях соответствия работающего новым видам деятельности, способствуя повышению квалификации и росту их профессионального уровня.

Необходимо также применять организационные методы, которые представляют собой комплекс организационных мероприятий, обеспечивающих создание и освоение новой структуры при подготовке специалистов и организации работы, взаимодействии с другими специалистами. Создание рациональной для условий данного предприятия структуры может быть реализовано лишь в том случае, если все специалисты трудятся с полной отдачей сил, используя все свои квалификационные возможности, если в их труде велика доля творческого труда, если условия труда при максимальной эффективности обеспечивают минимум утомляемости.

Для того чтобы творческая деятельность наиболее полно и эффективно реализовала заложенный в ней потенциал и существенно совершенствовала трудовой процесс, с точки зрения авторов, она должна быть построена на системе стимулирования, включающей социально-экономические и организационные методы, учитывая не только личные особенности каждого работника, но и особенности функционирования творческого трудового коллектива (рис. 1).

Зарплата в этом случае должна состоять из двух частей: постоянной и переменной. Постоянная часть зарплаты должна формироваться на основании затрачиваемых специалистом усилий для достижения конечной цели, в соответствии с требованиями, предъявляемыми к его труду, и позволяет обеспечить мотивацию к творческому труду в его нетворческие периоды и одновременно стимулирует стремление специалиста к повышению квалификации, что является одним из главных факторов развития творческого потенциала. В своем большинстве способом организации постоянной (почасовой) оплаты является тарифная сетка и она носит стабильный характер и создает ощущение уверенности. Точкой отсчета предлагается принять единую минимальную тарифную ставку, соответствующую труду наиболее низкой квалификации, величина которой формируется на основании оценки рабочего места системой Хей-систем. Формирование самой тарифной сетки осуществляется при помощи полученных в результате баллов по каждому рабочему месту. На взгляд авторов, это позволит устанавливать нижний предел заработной платы, а все последующие ставки получать посредством умножения минимальной тарифной ставки на полученную оценку рабочего места. При этом тарифная ставка I разряда не должна быть ниже прожиточного минимума трудоспособного человека.

напрямую не зависит от результатов творческого труда, и, как показывают проведенные исследования, уменьшает результативность творческого труда, поэтому предлагается наряду с постоянной формировать переменную часть заработной платы.

Одним из способов начисления переменной части, с точки зрения авторов, может быть система надбавок. Для специалистов инженерного профиля наиболее важными являются надбавки за изобретательскую и рационализаторскую деятельность, которые имеют форму роялти, то есть ежемесячные выплаты за весь срок применения на предприятии данного изобретения и рационализаторского предложения. Необходимо применять "авансовый" и "аккордный" подходы к их выплатам. Однако целесообразно иметь лишь один вид надбавок – за выполнение особо важной работы на срок ее проведения, рассматривая его как дополнительный и вполне самостоятельный элемент заработной платы специалистов. Надбавка, установленная на два и более сроков и подтвержденная конкретными результатами, должна свидетельствовать о необходимости пересмотра должностного оклада в сторону увеличения.

Авторы считают, что переменная часть заработной платы является необходимым элементом, способствующим использованию творческого подхода в профессиональной деятельности, поскольку ее размер напрямую зависит от использования в работе творческих методов труда.

Данная часть материального стимулирования должна формироваться на основании оценок творческого вклада специалиста и качества полученных результатов, используя экспертизу произведенной научно-технической продукции раз в квартал и деятельности специалистов за предшествующий период.

Полученные коэффициенты творческого и трудового вклада, а также коэффициент качества выполняемых творческих работ в данном случае служат для определения размера переменной части. Установив исходный для расчета вознаграждения размер переменной части от постоянной равный 50%, можно, получая различные результаты данных коэффициентов, добиться их значительной стимулирующей силы, поскольку в таком случае размер переменной части напрямую зависит от степени творческого вклада и качества творческой работы.

Такое сочетание, при котором возможно объективно измерять и оценивать производительность и эффективность труда, позволяет мотивировать непрерывное повышение работниками квалификации и является наиболее рациональным в условиях творческой деятельности, этому должно способствовать отношение между постоянной и подвижной частями заработной платы.

Учитывая специфику творческой деятельности, разработку нововведений, встает необходимость материального поощрения специалистов за конкретные творческие предложения. Однако наиболее эффективным в этом смысле является премирование. Премии для специалистов следует рассматривать как связующее звено в системе стимулирования, обеспечивающее их материальную заинтересованность в индивидуальных творческих достижениях через реализацию конечных результатов деятельности. Порядок их начисления как единовременных поощрений позволяет связать воедино потенциальные способности специалиста и индивидуальные результаты труда с коллективными достижениями в деле повышения эффективности производства.

Учет личного вклада в каждую творческую разработку и соблюдение авторских прав, способствующий повышению личной заинтересованности специалиста, может быть отражен в системе премий — авторских гонораров. Эта часть материального поощрения будет получаться работником на всем протяжении функционирования разработки, и таким образом будет долгосрочным стимулятором творческой активности.

При этом премии целесообразно выплачивать и в том случае, если внесенные специалистом предложения не приняты к внедрению. Дополнительные расходы, которые несет в этом случае предприятие, будут компенсированы созданием в коллективе творческой обстановки, резким увеличением заинтересованности специалистов к поиску наиболее эффективных решений. Такие премии должны носить единовременный характер

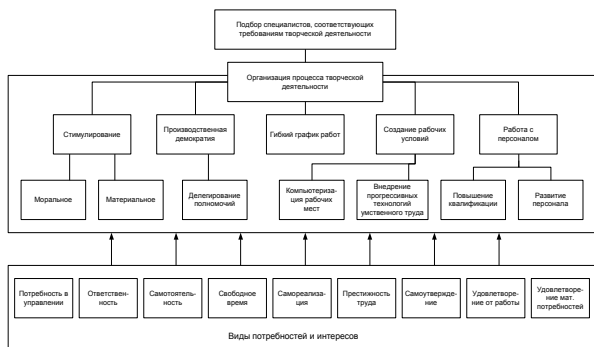


Рис. 1. Схема активизации творческой деятельности

По мнению авторов, данная часть системы материального стимулирования обеспечивает заинтересованность только в периоды между творческими проявлениями, поскольку

и начисляться с использованием общего числового показателя, измеряющего степень творческой значимости нововведения.

Еще одной немаловажной частью материального стимулирования специалиста должно стать участие в прибыли или капитале организации. Такие формы выплат обеспечивают заинтересованность работника в конечном результате деятельности всей организации в целом, а также создают у специалистов желание содействовать их достижению. Предлагается дополнительно к вознаграждению, относящемуся на себестоимость продукции, ввести часть, которая представляет собой доход, получаемый работником от прибыли.

Основным преимуществом такого распределения является то, что оно ставит размер вознаграждения работников не только от индивидуальных, но и от коллективных результатов труда, создает прочную основу для более полного раскрытия творческих возможностей в труде и обеспечения собственно-го жизненного благополучия.

Из существующих разновидностей систем участия в прибылях наиболее распространенными стали системы коллективного премирования "Скэнлона" и "Раккера". Одной из форм системы участия в прибылях является участие в капитале, когда выплата всей или части премии (доли прибылей) осуществляется не наличными, а в виде акций предприятия, таким образом работник становится владельцем части акционерного капитала.

Условием эффективности программ участия в прибылях компании является точное понимание работников компании того, что такая программа не угрожает снижением их основного заработка и тесно связана с их трудовым вкладом.

В то же время достижение активного творческого труда невозможно без желания специалиста содействовать фирме в целях достижения высоких результатов, которое формируется при условии ощущения им заботы о себе со стороны компании. Данную направленность имеют социальные выплаты, которые создают у специалиста ощущение заботы о его личных нуждах (табл. 2).

Таблица 2

Потребности специалистов в социальных программах

Социальные потребности специалистов	В % от числа опрошенных
Организация творческого досуга	43
Оплата жилья	34
Медицинская помощь	12
Оплата детских учреждений	6
Страхование жизни	5

Так, при проведении обследования 43% специалистов высказалось за организацию компанией досуга, способного повысить их творческие способности, 34% — за оплату жилья, 12% — за медицинскую помощь, 6% — за оплату детских учреждений, 5% — за страхование жизни. Поскольку анализ этих данных показывает, что потребность в таких формах социального участия компании в жизни своих сотрудников существует и в Украине, а их использование в зарубежных фирмах убеждает нас в их эффективности для достижения творчески активного труда, то данные методы, по мнению авторов, необходимо использовать.

Поэтому предлагается предоставить специалисту максимально возможный выбор из определенного набора льгот, по которому он может выбирать на год необходимые ему социальные выплаты, исходя из собственных потребностей.

Таким образом, обосновано, что формирование материального стимулирования должно состоять из различных частей, имеющих различную направленность в активизации творческой деятельности (рис. 2). Но их эффективное формирование должно подкрепляться объективными методами оценки результатов труда. Необходимым условием является четкое прослеживаемая специалистом зависимость оплаты от результатов труда.

Направлением дальнейшего исследования в этой области может быть разработка конкретных методов, приемов и инструментов стимулирования творческого труда и дифференциации их по различным категориям работников.

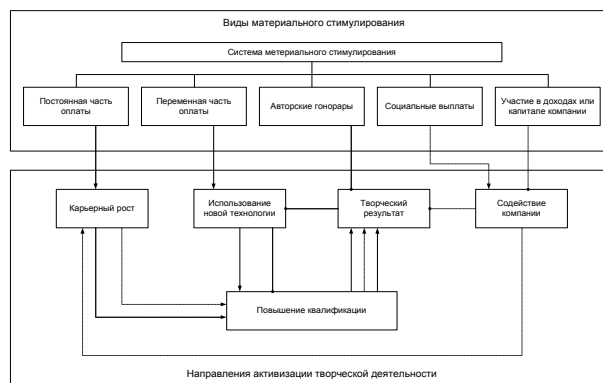


Рис. 2. Формирование системы материального стимулирования творческого труда

Литература: 1. Буян И. В. Труд становится творчеством // Психология творчества. — К.: Максимум, 1987. — 230 с. 2. Василенко И. В. Человек в социуме: мотивация и мобильность. — Волгоград: Высш. шк., 1998. — С. 92. 3. Платон. Собрание сочинений. В 4-х т. Т. 1 – 2 / Общ. ред. А. Ф. Лосева. — М.: ИНФРА-М, 1994. — 226 с. 4. Неволлин И. Ф. Культура умственного труда: проблемы разработки, создания и внедрения новой дисциплины "Моделирование и творчество" / Под общ. ред. Н. Н. Нечаева. — М.: Технолог, 1987. — С. 90. 5. Рофе А. И. Теоретические основы экономики и социологии труда / А. И. Рофе, А. Л. Жуков. — М.: МИК, 1999. — С. 52. 6. Алиев И. М. Оплата и стимулирование труда руководителей и специалистов промышленных предприятий. — СПб.: Изд. "БЕК", 1995. — С. 152. 7. Буян И. В. Труд становится творчеством. — К.: Максимум, 1987. — С. 25. 8. Генкин Б. М. Экономика и социология труда. — М.: Соминтек, 1999. — С. 68. 9. Добряков А. А. Инженерно-психологическое обеспечение творческих форм проектно-конструкторской деятельности. — М.: Изд. "Юрист", 1997. — 68 с. 10. Жуков А. Л. Рыночный механизм регулирования заработной платы. — М.: Финансы и статистика, 1996. — С. 52. 11. Жуков А. Л. Рыночный механизм регулирования заработной платы. — М.: Финансы и статистика, 1996. — С. 66. 12. Изменения в мотивации труда в новых условиях / Ред. кол. И. Ф. Беляева, З. С. Богатыренко // Трудовая мотивация. Механизмы формирования и функционирования. — М.: Финансы и статистика, 1992. — С. 68. 13. Межова И. А. Стимулирование творческого труда ученых учреждений Академической науки. — СПб.: Питер, 1996. — С. 135.

Стаття надійшла до редакції 30.05.2005 р.

УДК 658.114

Пилипенко А. А.

КОНКУРЕНЦІЯ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ

In the article the peculiarities of changing the content of competition under conditions of functioning of the informal group of enterprises are considered. The classification of enterprises' alliances is offered. Statement of the problem of estimation the competitiveness of the enterprises' alliance is presented.

У механізмі ринкової взаємодії конкуренція виконує роль основної рушійної сили розширеного відтворення й ефективної самоорганізації. Створення стійких конкурентних позицій національної економіки передбачає підвищення рівня конкурентоспроможності виробників. Вітчизняні підприємства повинні зосе-

реджувати увагу не тільки на ефективності виробництва, але й на ефективності функціонування в конкурентному середовищі, а тому виникає необхідність науково-методичного забезпечення оцінки та діагностики їх конкурентоспроможності.

Разом з тим слід відзначити, що в останні роки в країнах з розвинутою ринковою економікою відбувається трансформація корпоративної організації, яка виражається в розмиванні організаційних кордонів, зміні структур підприємств, поширенні взаємодії з конкурентами й активізації роботи з субпідрядниками. Це пов'язано насамперед з корінною й радикальною перебудовою ділових процесів, яка відбувається в умовах впровадження новітніх інформаційних і комунікаційних технологій. Узагальнюючи та прогнозуючи тенденції організаційного розвитку, які подано в роботах [1 – 3], можна виділити такі напрямки переорієнтації національних підприємств, як інтеграція, автоматизація, розвиток персоналу, сетизація, деменеджеризація, деструктуризація, інформатизація, віртуалізація, соціалізація. Означені тенденції, у свою чергу, обумовлюють виникнення нових форм організації, які передбачають створення груп підприємств та розподіл виробництва за диверсифікованим міжфірмовим зв'язкам з постачальниками й кінцевими споживачами, що призводять до зміни змісту поняття конкурентоспроможності підприємства або об'єднання підприємств. При цьому внаслідок законодавчо встановленого порядку реєстрації більшості форм об'єднання підприємств утворився розрив між формальними (zareєстрованими відповідно до вимог законодавства) та реальними (неформальними) їх групами. Нерідко декілька формальних груп утворюють одну неформальну, що обумовлює необхідність врахування особливостей нової структури при оцінюванні конкурентоспроможності об'єднання підприємств.

Питанням оцінки конкурентоспроможності підприємства або будь-якої інтегрованої структури холдингового типу присвячено багато досліджень [4 – 6]. Також достатньо глибоко в економічній літературі [7; 8] розглянуто особливості розрахунку конкурентоспроможності продукції означених структур. Проте недостатньо розробленими залишаються аспекти визначення конкурентоспроможності таких утворень нового типу як стратегічні або тимчасові альянси підприємств і мережеві структури, засновані на стійких партнерських відносинах. Саме це обумовлює актуальність і доцільність проведення досліджень у даному напрямку.

Метою написання статті стало теоретичне обґрунтування підходів до оцінки та діагностики конкурентоспроможності об'єднань підприємств нехолдингового типу, заснованих на угодах про спільну діяльність та неформальних формах інтеграції.

Отже, в сучасних умовах відбувається зміна змісту конкуренції, яка вже не виражається в змаганні між двома або декількома підприємствами. Зараз це вже протистояння між системами альянсів, коли одна група підприємств змагається з іншою. Причини, за якими підприємства можуть утворювати альянси, досить різноманітні. Ними може бути посилення позицій на ринку, зменшення трансакційних витрат, створення більш дієвої збутової мережі, диверсифікація напрямків діяльності, формування виробничо-збутових ланцюгів, оптимізація структури управління, виділення різних типів господарських центрів, освоєння власних внутрішньофірмових ринків, удосконалення систем податкового та фінансового планування, розвиток ЗЕД, зростання стійкості та протидія ризикам, покращення іміджу та, найголовніше, вдосконалення процесу навчання й управління знаннями. В остаточному підсумку кожна з вищезазначених причин призводить до виникнення в альянсу відмінних конкурентних переваг та є основою зростання рівня конкурентоспроможності.

Потрібно зауважити, що категорії конкурентоспроможності підприємства або альянсу підприємств та конкурентоспроможності товару взаємопов'язані. Отже, в якості основних критеріїв конкурентоспроможності альянсу можна запропонувати дві оціночні категорії: цінність товарів та послуг, що виробляються у межах спільно встановлених угод та цінність об'єднання підприємств як суб'єкта господарювання. Методика оцінювання конкурентоспроможності продукції, що виготовляється в рамках альянсу не буде значною мірою розрізнятися від вже наявних в літературі підходів. Тут можна застосовувати такі методи, як:

метод на основі теорії мультиплікаторів; метод на основі розрахунку інтегрального показника; матричний метод; метод оцінки з погляду виробничого потенціалу; метод, заснований на аналізі порівняльних переваг; метод, що базується на теорії якості товару; метод, побудований на теорії ефективної конкуренції; метод, заснований на теорії рівноваги підприємства і галузі. Задача ж оцінки цінності об'єднання підприємств значною мірою буде відрізнятися від наявних підходів. При цьому слід розрізняти й форми об'єднання підприємств, кожна з яких вимагає різних підходів до встановлення ступеня конкурентоспроможності.

Більшість вчених-економістів вважають, що підприємствам, які прагнуть розширення обсягів виробничо-господарської діяльності необхідно, комбінуючи різні напрямки бізнесу за допомогою зливань й поглинань, забезпечити появлення синергетичного ефекту. В разі зливання або поглинання компанії, якими супроводжується утворення більшості наявних в національній економіці інтеграційних об'єднань, підприємства втрачають свою індивідуальність, утворюють спільну структуру та мають лише загальні цілі. Альянси, на відміну від зливань й поглинань, включають підприємства, які не дивлячись на те, що вони були об'єднані для досягнення спільних цілей, не втрачають своєї стратегічної автономності, що відповідає власним інтересам.

З точки зору постанови задачі оцінки конкурентоспроможності альянсу підприємств, необхідно визначити, яке саме їх утворення буде призводити до виникнення комбінаторних конкурентних переваг. Здається, це можливо лише у випадку, коли мотивація діяльності альянсу відповідає стратегіям компаній-партнерів, усередині альянсу акумулюються знання та відбувається обмін досвідом. Як свідчить рисунок, стратегічні альянси передбачають лише ефективне співробітництво підприємств, яке забезпечує тривалу взаємодію та досягнення спільно встановлених стратегічних цілей.

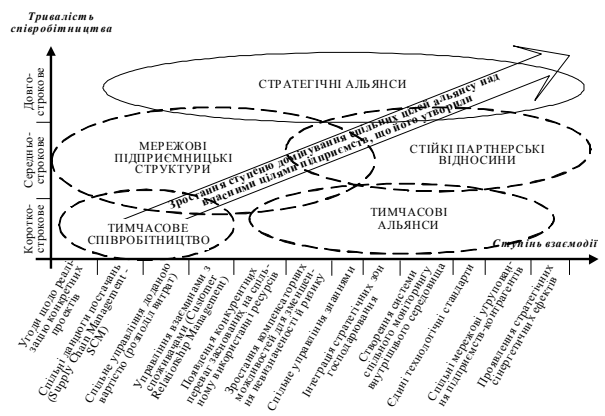


Рис. Визначення та класифікація альянсів

Однією з особливостей альянсу, яку слід враховувати в процесі визначення й оцінки його конкурентоспроможності є те, що цілі підприємств, що входять до альянсу, найчастіше суперечать одне одному. Інша особливість альянсів полягає в тому, що один партнер може укріпити свої конкурентні переваги за рахунок іншого. Також, на відміну від зливань та поглинань, важливою характеристикою альянсів є оборотність тих прийнятих стратегічних рішень, в результаті яких виникає нестабільність і втрата ефективності.

Отже, альянси можуть виникати як між підприємствами-конкурентами, так і у формі міжгалузевих угод. Останні встановлюються між підприємствами, які не тільки відносяться до різних секторів економіки, але й випускають продукцію, не пов'язану єдиним виробничим процесом. Тобто підприємства не вступають ні в конкурентні відносини, ні у відносини постачальника-клієнта, однак розвиток двох різних галузей виробництва сприяє технологічній або комерційній конвергенції, більшому обміну інформацією, створенню спеціалізованої інфраструктури та появі ефекту комерційної і технологічної синергії. Альянси підпри-

емств-конкурентів, у свою чергу, характеризуються подвійністю відносин, встановлених між партнерами, оскільки їм притаманні одночасно суперництво та співробітництво. Такі альянси можуть виникати у разі об'єднання підприємств, що мають порівнянні активи та здійснюють спільний проект, що становлять окремих етап їхнього виробничого процесу або якщо при цьому передбачається розширення потенційного ринку реалізації спільно виготовленої продукції.

З урахуванням цього, при оцінюванні конкурентоспроможності альянсу, слід додатково оцінювати внутрішню конкуренцію. За умови правильного утворення альянсу вона повинна бути мінімальною. Члени альянсу мають доповнювати одне одного, а не конкурувати. Хоча, певною мірою, подібність і конкуренція можуть сприяти інноваціям і збільшувати гнучкість, але у кожному випадку вона пояснюватиметься певною асиметрією альянсу. Асиметрія між партнерами альянсу потребує детального розгляду, оскільки проблема конкуренції між підприємствами в даній ситуації приймає нову форму. Відтепер вона виступає у вигляді суперництва в рамках самого альянсу, коли конкурентні відносини виникають вже не на ринку продукції. Мова йде про конкуренцію в рамках ринку активів, які підприємства прагнуть контролювати, та ринку прибутку, який вони бажали б перенаправити з альянсу до себе. Саме це спонукує додатково аналізувати стратегію кожного партнера альянсу окремо, замість того, щоб розглядати альянс як єдине ціле.

Питання асиметрії виникають під час управління кожним видом групового об'єднання. Якщо розглядати альянс не стільки як окрему компанію, скільки як систему взаємодії господарюючих суб'єктів, він, у даному разі, являтиме собою систему координації економічних агентів у процесі розподілу ресурсів. Таким чином, альянс перетворюється на відокремлений від зовнішнього середовища ринок, який повинен функціонувати за моделлю досконалої конкуренції. Внутрішній ринок альянсу можна визначити як систему постачань, що здійснюються окремими підприємствами у межах єдиної макроструктури по специфічним трансферним цінам. Він може сформуватися в будь-якій макроструктурі, що поєднує безліч філій та юридичних осіб. Цілий ряд операцій, що формально є ринковими, фактично становить переміщення послуг у межах єдиної макроструктури. При цьому внутрішній ринок як сприяє максимізації доходів альянсу та досягненню більшої ефективності його функціонування, так і являє собою один з механізмів інтеграції окремих підприємств.

Бажання брати участь у збільшенні рівня конкурентоспроможності є ключовим для проблеми визначення рівня конкурентоспроможності як бажання бути успішнішим за інших можна визнати очевидним, що конкурентоспроможність альянсу підприємств у цілому буде визначатися ефективністю системи управління або процедурами узгодження рішень при реалізації спільно виробленої стратегії. Кожний альянс, в умовах конкурентного ринкового середовища, повинен намагатися збільшити кількість конкурентних переваг на своєму ринку. Саме встановленню можливостей для цього й буде присвячено оцінювання цінності об'єднання підприємств.

У цьому випадку ринкова конкуренція розглядається як економічна система, яка включає в себе ряд функціонально однорідних об'єктів та оточуюче ці об'єкти середовище, роль якого зводиться до формування вимог щодо результатів функціонування аналізованих об'єктів. Як вимоги середовища, так і результати функціонування об'єктів можуть бути подані у вигляді деякої множини показників, які мають у загальному випадку різний економічний зміст. Метою кожного об'єкта є досягнення максимально можливої відповідності результатів функціонування висунутим вимогам.

Множина об'єктів може бути упорядкована на основі критерію мінімуму відстані між результатами функціонування та вимогами середовища. Властивості такого упорядкування можуть бути різними. Виходячи з емпіричних розуміннь, можна назвати конкурентоспроможними будь-які об'єкти з упорядкованої множини з номерами від 1 до n , де n – це максимально припустима кількість об'єктів, які приймаються в якості конкурентоспромож-

них. При цьому слід встановити множину об'єктів (S), представлених на ринку, та задати множину підприємств партнерів (SP), що входять до складу альянсу та множину підприємств (K), безпосередніх конкурентів стратегічного альянсу. Множина S містить у собі як об'єкти, що реально існують на ринку, так і ті об'єкти, які можуть на ньому з'явитися в період T , що враховується в аналізі.

Для оцінки ступеня конкурентоспроможності альянсу необхідно як задати множину вимог споживачів до продукції, представленої на ринку (D), так і множину параметрів об'єктів, що дозволяють визначити рівень їх конкурентоспроможності (A) і встановити порядок, заданий на множині об'єктів споживачами (OC) й особою, що приймає рішення в межах альянсу (O). При цьому наявними методами можна визначити множину показників, що характеризуватимуть конкурентну позицію (KP) кожного об'єкта, представленого на ринку, що входить або не входить до складу альянсу, його конкурентоспроможність (KS) і конкурентну стійкість (KY). Потрібно вказати, що множина D є слабоструктурованою. Вона принципово не може бути сформована детермінованими методиками, оскільки будується на основі вибірки.

Множина OC фактично формується за принципом групового рішення, причому у якості експертів виступають споживачі. Зрозуміло, що порядок, заданий споживачами чи експертами на множині OC , не визначає кількісної міри переваг між двома довільними альтернативами. Однак, можливий розвиток порядкової шкали для OC – до інтервальної. При цьому, в якості емпіричної системи, що лежить в основі такої шкали, може бути прийнята частка ринку, що приходить на кожний елемент множини OC .

Основою забезпечення конкурентоспроможності альянсу буде встановлення найбільш широкого спектра партнерських зв'язків як в областях поставок, так і виробництва. При цьому, модифікуючи структуру та склад підприємств членів альянсу, можна забезпечити проявлення синергетичного ефекту від створення альянсу. Для цього необхідно задати множину можливих конкурентних переваг, що наявні у підприємств членів альянсу, їх конкурентів та можуть виникнути в результаті проявлення синергетичного ефекту (KR) й встановити цінність (синергію) зв'язків між членами стратегічного альянсу або їх потенційними контрагентами (C) та цінність (стратегічний потенціал) підприємств, що входять до складу альянсу та можуть вийти до нього у разі зміни структури альянсу (P). Також додатково варто врахувати множину можливих обурень, випадкових потрясінь та криз (Ω), множину очікувань підприємств відносно зовнішнього середовища (Ω).

В такому випадку, динамічна система оцінки конкурентоспроможності альянсу може бути задана наступним кортежем:

$$OK = \langle S, SP, K, D, A, OC, T, \Omega, Z, KR, KP, KS, KY, C, P \rangle \quad (1)$$

Попередня задача оцінки конкурентоспроможності полягає в тому, щоб на основі наявної інформації сформувати з множини S підмножину SP таку, щоб сумарна відстань від її елементів до елементів множини OC була мінімальною і мінімальним був би сумарний ранг цих елементів в упорядкованій множині O . Надалі необхідно забезпечити проведення постійного перегляду складу членів альянсу з тим, щоб сумарна цінність мережі підприємств, а отже, й конкурентоспроможність, зростали.

При придбанні товару споживач зупиняє свій вибір на тому зразку серед аналогічних, який найбільшою мірою задовольняє його потреби. Кожна потреба, незалежно від того, чи відноситься вона до сфери виробництва, чи до сфери особистого користування, характеризується сукупністю параметрів, які описують область її існування та зміст необхідного корисного ефекту. Розглянутий вид продукції, що придатний для задоволення даної потреби та становить інтерес для покупця, також повинен мати комплекс відповідних параметрів. Можна вважати ідеальним випадок, коли сукупності параметрів товару та параметрів потреб збігаються. Тому для виготовлення конкурентоспроможної продукції продуцент повинний прагнути максимально точно прогнозувати потреби потенційного покупця. Таким чином, формування множини SP повинно максимізувати кількість конкурентних переваг, наявних у альянсу ($f: SP \rightarrow KR$), а тим са-

мим, забезпечити зростання потужності множини KR альянсу порівняно з конкурентами.

Частка альянсу на ринку залежить від його частки в попередній період і потенціалу конкурентоспроможності товару в даний момент часу: високий потенціал здатний порушити існуючу на ринку рівновагу чи змінити характер протікання перехідних процесів перерозподілу на свою користь; низький потенціал не здатний вплинути на ринкові процеси. Отже, обираючи склад членів альянсу, необхідно забезпечити виконання умови зростання потенціалу його членів, коли $\Sigma KP \rightarrow \max$, $\Sigma KS \rightarrow \max$, $\Sigma KY \rightarrow \max$. Важливе значення матиме забезпечення умови зростання цінності зв'язків, що виникають між членами альянсу.

Отже, поставлена задача оцінки конкурентоспроможності альянсу підприємств дозволяє сформулювати й оптимізувати членів альянсу за критерієм синергії конкурентних переваг, розробити підходи до більш ґрунтовного вибору стратегії розвитку, створити умови для об'єктивної оцінки конкурентних переваг підприємства і реальних можливостей їхнього ефективного використання.

Література: 1. Иванова Т. Ю. К вопросу о виртуализации бизнес-систем / Т. Ю. Иванова, В. И. Приходько // Менеджмент в России и за рубежом. — 2004. — №2. — С. 24 – 36. 2. Микитуэйт Дж. Магия менеджмента / Дж. Микитуэйт, А. Вулдридж; Пер. с англ. М. В. Измestьева. — М.: ООО "Издательство АСТ"; ООО "Транзит-книга", 2004. — 414 с. 3. Третьяк О. А. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена / О. А. Третьяк, М. А. Румянцева // Российский журнал менеджмента. — 2003. — №2. — Т.1. — С. 25 – 50. 4. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. — Луганск: ВНУ, 2000. — 316 с. 5. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия: Научное издание. — Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. — 256 с. 6. Фатхудинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. — М.: Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", 2002. — 892 с. 7. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Пер. с англ.; [Под ред. Д. О. Ямпольской. — СПб.: Питер, 2001 — 864 с. 8. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. Учебно-практическое пособие. — 2-е изд., перероб. и доп. — М.: Ассоциация авторов и издателей "Тандем", изд. "ГНОМ-ПРЕСС", 1998. — 384 с.

Стаття надійшла до редакції
29.07.2005 р.

УДК 330.147

Горбатов В. М.

АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ КОНЦЕНТРАЦИИ КАПИТАЛА И ПРОИЗВОДСТВА В УКРАИНЕ

In the article the basic peculiarities of the concentration processes of capital and production in Ukraine are considered; the approach to their evaluation is suggested. The integral qualitative evaluation of concentration of sales volumes of the largest companies in Ukraine is made on the basis of statistical data.

Распад бывшего СССР и выделение целой группы самостоятельных государств повлекли за собой серьезные трансформационные преобразования политических, экономических и социальных процессов на всем постсоветском пространстве.

© Горбатов В. М., 2005

Одним из таких государств оказалась и Украина. В настоящее время экономика Украины находится на этапе перехода от централизованных методов управления к рыночным. Поэтому актуальной является проблема анализа процессов концентрации капитала и производства в Украине.

В качестве базы для данного исследования использовались данные рейтинга 850 крупнейших компаний Украины за 2003 год [1 – 3].

При исследовании концентрации капитала и производства важной задачей является отбор показателей, с помощью которых будет осуществляться оценка данного процесса.

В настоящее время существуют различные подходы к решению этой задачи. При оценке концентрации капитала и производства используются как относительные, так и абсолютные показатели [4].

Среди относительных показателей, которые используются для оценки концентрации, наибольшее распространение получили долевые (CR), которые рассчитываются с помощью следующей формулы [4; 5]:

$$CR_n = \frac{OP_1 + OP_2 + \dots + OP_n}{OP}, \quad (1)$$

где OP_1, OP_2, \dots, OP_n — объем реализации (сумма активов) соответственно первой, второй и n-ой наиболее крупной корпорации на анализируемом рынке (отрасли);

OP — общий объем реализации продукции на анализируемом рынке (отрасли) всеми корпорациями (или их суммарные активы).

В настоящее время долевые показатели рассчитываются и отслеживаются национальной статистикой многих стран мира. Так, в США и Франции для этих целей используются показатели — CR4, CR8, CR20, CR50, CR100, в Германии, Великобритании и Канаде — CR3, CR6 и CR10, а в России — CR3, CR4, CR6, CR8.

В данном исследовании в качестве относительных показателей концентрации капитала и производства будут использоваться трех- (CR3) и шестидольные (CR6) показатели.

На рис. 1 представлена диаграмма распределения крупнейших компаний Украины по отраслям экономики.

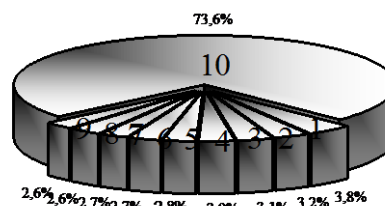


Рис. 1. Диаграмма концентрации крупнейших компаний Украины по отраслям экономики:

Условные обозначения:

- 1 – электроэнергетика; 2 – молочная промышленность;
- 3 – мебельная промышленность; 4 – строительство;
- 5 – промышленная химия; 6 – автомобилестроение;
- 7 – гостиничное хозяйство; 8 – туристическая индустрия;
- 9 – алкогольная промышленность; 10 – прочие.

Как видно из рис. 1, среди крупнейших компаний Украины наибольшее представительство имеют предприятия следующих отраслей: электроэнергетика — 3,8% (от общего количества компаний, представленных в рейтинге); молочная промышленность — 3,2%; мебельная промышленность — 3,1%; строительство — 2,9%; промышленная химия — 2,8%.

По объему реализации продукции крупнейшие компании Украины по отраслям экономики распределились так, как это представлено на рис. 2.

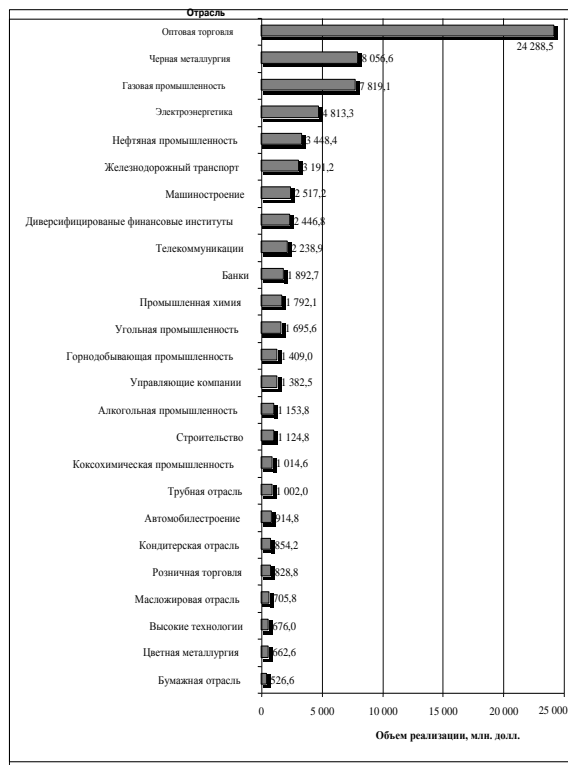


Рис. 2. Диаграмма распределения крупнейших компаний Украины по объему реализации по 25 ведущим отраслям экономики

Согласно рис. 2, по объему реализации продукции больше всего крупнейших компаний в оптовой торговле — 24,3 млрд. долл.; затем в черной металлургии — 8,1 млрд. долл.; газовой промышленности — 7,8 млрд. долл. и электроэнергетике — 4,8 млрд. долл.

В табл. 1 представлены данные о концентрации 3-х и 6-ти ведущих отраслей в экономике Украины по количеству и объему реализации крупнейших компаний.

Таблица 1

Концентрация крупнейших компаний по количеству и объему реализации по отраслям экономики Украины

Показатели	3 первые отрасли		6 первых отраслей		Итого
	отрасль	доля, %	отрасль	доля, %	
Компании, количество	Оптовая торговля — 189. Электроэнергетика — 32. Машиностроение — 29	29,4	Молочная отрасль — 27. Мебельная отрасль — 26. Строительство — 25	38,6	850
Объем реализации, млрд. долл.	Оптовая торговля — 24 288,5. Черная металлургия — 8 056,6. Газовая промышленность — 7 819,1	48,7	Электроэнергетика — 4 813,3. Нефтяная промышленность — 3 448,4. Железнодорожный транспорт — 3 191,2	62,5	82 545,6

Как видно из табл. 1, удельный вес крупнейших компаний 3-х и 6-ти ведущих отраслей экономики Украины составляет соответственно 29,4% и 38,6%, а в объеме реализации продукции — соответственно 48,7% и 62,5%.

В 20 крупнейших компаний экономики Украины по объему продаж входят: 5 компаний оптовой торговли; 5 — черной металлургии; 3 — газовой промышленности; 2 — нефтепереработки; 2 диверсифицированных финансовых института (табл. 2).

Таблица 2

Крупнейшие компании Украины

Компания	Отрасль	Чистый доход, млн. долл.	Удельный вес, %
1. НАК "Нефтегаз Украины"	Газовая промышленность	7 819,1	
2. "Газ Украины"	Газовая промышленность	2 107,5	
3. Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича	Черная металлургия	1 534,1	
Итого 3 первых		11 460,7	41,52%
4. Химотекс	Оптовая торговля	1 492,6	
5. Криворожсталь	Черная металлургия	1 395,0	
6. Футбольный клуб "Днепр – 96"	Оптовая торговля	1 228,7	
Итого 6 первых		15 577,0	56,44%
7. Индустриальный союз Донбасса	Диверсифицированные финансовые институты	1 159,4	
8. Азовсталь	Черная металлургия	1 013,0	
9. ТД "ПНК – Украина"	Оптовая торговля	955,8	
10. Леомокс	Оптовая торговля	927,8	
Итого 10 первых		19 633,0	71,13%
11. Укртатнафта	Нефтепереработка	900,0	
12. ЮКОН	Оптовая торговля	880,5	
13. Запорожсталь	Черная металлургия	875,1	
14. Энергоатом	Электроэнергетика	871,2	
15. Укртрансгаз	Газовая	863,1	
16. Укртелеком	Телекоммуникации	792,4	
17. Интерпайп	Диверсифицированные финансовые институты	761,4	
18. АРС	Диверсифицированные финансовые институты	757,3	
19. Линос	Нефтепереработка	642,4	
20. Донецкстальметаллургический завод	Черная металлургия	623,5	
Итого 20 первых		27 599,9	100%
Всего 850 компаний		82 545,6	

В то же время по отраслям экономики Украины среди крупнейших компаний лидируют: газовая промышленность; черная металлургия; оптовая торговля и диверсифицированные финансовые институты (табл. 3). Среди отраслей экономики Украины, в которых находятся менее крупные компании, необ-

ходимо отметить следующие: молочная промышленность; издательское дело; Интернет-услуги и автомобильный транспорт.

Окончание табл. 3

Таблица 3

Крупнейшие компании Украины по отраслям экономики

Компания	Отрасль	Чистый доход, млн. долл.
1	2	3
НАК "Нефтегаз Украины"	Газовая промышленность	7 819,1
Укртатнафта	Нефтяная промышленность	900,0
Павлоградуголь	Угольная промышленность	246,5
Ингулецкий ГОК	Горнодобывающая промышленность	210,5
Авдеевский коксохимический завод	Коксохимическая промышленность	371,8
Энергоатом	Электроэнергетика	871,2
Мариупольский металлургический комбинат им. Ильича	Черная металлургия	1 534,1
Николаевский глиноземный завод	Цветная металлургия	189,8
Нижнеднепровский трубоброкатный завод	Трубная промышленность	311,8
Никопольский завод ферросплавов	Ферросплавная промышленность	284,5
Концерн "Стирол"	Промышленная химия	287,6
Меркс-мебель	Мебельная промышленность	30,9
Киевский картонно-бумажный комбинат	Бумажная промышленность	88,0
Фармацевтическая фирма "Дарница"	Фармацевтическая промышленность	37,4
Завод железобетонных конструкций им. Ковельской	Промышленность строительных материалов	51,5
Запорожский автомобилестроительный завод	Автомобилестроение	413,7
АИТК им. Антонова	Авиационная промышленность	81,7
Южный машиностроительный завод им. Максимова	Оборонно-промышленный комплекс	97,0
МII	Высокие технологии	127,0
ИНКОМ	Производство аппаратных и программных решений	68,2
Донецкий ликероводочный завод "Лик"	Алкогольная промышленность	213,8
Оболонь	Пищевая промышленность	147,2
Сандора	Безалкогольная промышленность	81,0
Галактон	Молочная промышленность	39,5
Мионовский хлебопродукт	Мясная промышленность	95,8
Бунге Украина	Масложировая промышленность	249,8
Кондитерская корпорация ROSHEN	Кондитерская промышленность	256,0
Киевгорстрой	Строительство	427,3
Аэросвит	Авиационный транспорт	104,6
Транспеле	Автомобильный транспорт	11,8

1	2	3
Приднепровская железная дорога	Железнодорожный транспорт	510,4
Ильичевский морской порт	Порты и водный транспорт	76,5
Блиц Информ	Полиграфическая промышленность	107,1
Бурда Украина	Издательское дело	13,9
Печора тур	Туристическая индустрия	66,5
Гостиница "Театральная"	Гостиничное хозяйство	102,2
Укртелеком	Телекоммуникации	792,4
Приват-онлайн	Интернет — услуги	35,8
Приватбанк	Банки	322,5
Индустриальный союз Донбасса	Диверсифицированные финансовые институты	1 159,4
ТС ЛТД	Управляющие компании	224,9
Торгово-промышленная компания "Укруглемаш"	Машиностроение	296,5

Наиболее концентрированными, по среднему размеру первых трех (V_{3cp}) и шести (V_{6cp}) крупнейших компаний, являются следующие отрасли экономики Украины: газовая промышленность; черная металлургия; нефтяная промышленность; электроэнергетика и телекоммуникации, а менее концентрированными: гостиничное хозяйство; издательское дело и автомобильный транспорт (табл. 4).

Таблица 4

Концентрация производства по отраслям экономики Украины

Отрасль	Среднее по 3 первым, V_{3cp}	Среднее по 6 первым, V_{6cp}	Количество компаний	Объем реализации, млн. долл.
1	2	3	4	5
Газовая промышленность	7 819,1	7 819,1	1	7 819,1
Нефтяная промышленность	696,6	525,9	9	3 448,4
Угольная промышленность	205,2	162,8	20	1 695,6
Горнодобывающая промышленность	192,3	163,6	15	1 409,0
Коксохимическая промышленность	290,9	153,2	10	1 014,6
Электроэнергетика	534,3	423,6	32	4 813,3
Черная металлургия	1 313,2	999,0	17	8 056,6
Цветная металлургия	173,4	132,5	5	6 62,6
Трубная промышленность	213,4	138,9	12	1 002,0
Ферросплавная промышленность	171,9	171,9	3	515,6
Промышленная химия	248,4	196,0	24	1 792,1
Мебельная промышленность	24,3	17,3	26	195,5
Бумажная промышленность	78,6	65,6	9	526,6
Фармацевтическая промышленность	32,1	27,4	13	220,1
Промышленность строительных материалов	42,1	37,6	21	519,7
Автомобилестроение	203,0	123,9	23	914,8

Окончание табл. 4

1	2	3	4	5
Авиационная промышленность	81,7	81,7	1	81,7
Оборонно-промышленный комплекс	151,0	151,0	2	151,0
Высокие технологии	91,6	75,8	17	676,0
Производство аппаратных и программных решений	53,2	36,2	11	240,1
Алкогольная промышленность	187,9	136,3	22	1 153,8
Пищевая промышленность	93,7	73,6	9	486,1
Безалкогольная промышленность	61,1	40,7	20	345,6
Молочная промышленность	32,4	27,7	27	348,1
Мясная промышленность	58,1	43,2	20	467,4
Масложировая промышленность	133,0	88,0	18	705,8
Кондитерская промышленность	164,8	115,3	13	854,2
Строительство	177,2	109,5	25	1 124,8
Авиационный транспорт	96,7	61,5	12	412,5
Автомобильный транспорт	10,3	8,0	14	83,3
Железнодорожный транспорт	501,0	463,3	8	3 191,2
Порты и водный транспорт	72,4	65,9	11	494,7
Полиграфическая промышленность	52,5	31,3	10	207,5
Издательское дело	9,8	7,7	10	63,5
Туристическая индустрия	27,2	15,4	22	119,1
Гостиничное хозяйство	7,0	5,4	23	71,6
Телекоммуникации	531,4	336,2	21	2 238,9
Интернет-услуги	18,1	12,5	15	98,7
Банки	295,3	232,2	14	1 892,7
Диверсифицированные финансовые институты	503,2	355,2	11	2 446,8
Управляющие компании	210,3	164,7	13	1 382,5

Таким образом, как видно из приведенного выше анализа, не всегда более крупные отрасли экономики являются и более высококонцентрированными. Поэтому необходима интегральная оценка концентрации крупнейших компаний Украины в масштабе отдельных отраслей экономики.

Для этих целей в первую очередь необходимо проанализировать взаимосвязь между абсолютным (V_0) и относительным ($V_{Зср}$) показателями концентрации крупнейших компаний Украины в масштабе отдельных отраслей экономики.

Для этого построено поле корреляции и регрессионное уравнение их взаимосвязи, представленные на рис. 3.

Согласно рис. 3 наилучшей формой взаимосвязи между абсолютным и относительным показателями концентрации крупнейших компаний Украины в масштабе отдельных отраслей экономики является линейная. При этом коэффициент линейной корреляции составил 0,5106.

Далее необходимо построить интегральную оценку концентрации крупнейших компаний в масштабе отдельных отраслей экономики Украины.

В качестве инструмента такой оценки следует использовать метод кластерного анализа [6 – 9].

На первом этапе кластерного анализа с помощью иерархического метода выдвигается гипотеза о количестве кластеров, на которые необходимо распределить отрасли экономики Украины в зависимости от концентрации объема продаж крупнейших компаний. На рис. 4 представлена дендограмма иерархической агломеративной кластеризации, которая отвечает на данный вопрос.

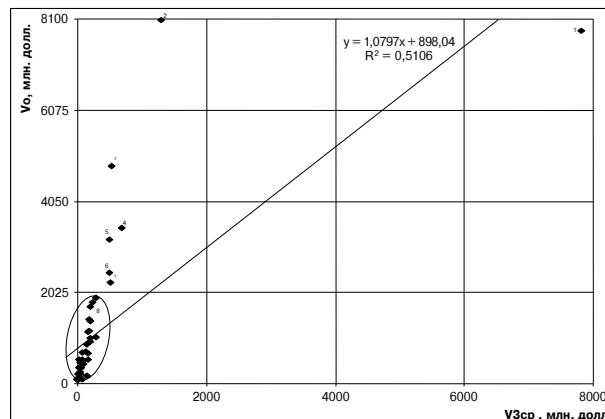


Рис. 3. Корреляционное поле и уравнение взаимосвязи абсолютной и относительной оценок концентрации объема продаж крупнейших компаний Украины в масштабе отдельных отраслей экономики

Условные обозначения:

1 — газовая промышленность; 2 — черная металлургия; 3 — электроэнергетика; 4 — нефтяная промышленность; 5 — железнодорожный транспорт; 6 — диверсифицированные финансовые институты; 7 — телекоммуникации; 8 — угольная промышленность; горнодобывающая промышленность; коксохимическая промышленность; цветная металлургия; трубная промышленность; ферросплавная промышленность; промышленная химия; мебельная промышленность; бумажная промышленность; фармацевтическая промышленность; промышленность строительных материалов; автомобилестроение; авиационная промышленность; оборонно-промышленный комплекс; высокие технологии; производство аппаратных и программных решений; алкогольная промышленность; пищевая промышленность; безалкогольная промышленность; молочная промышленность; мясная промышленность; масложировая промышленность; кондитерская промышленность; строительство; авиационный транспорт; автомобильный транспорт; порты и водный транспорт; полиграфическая промышленность; издательское дело; туристическая индустрия; гостиничное хозяйство; Интернет-услуги; банки; управляющие компании.

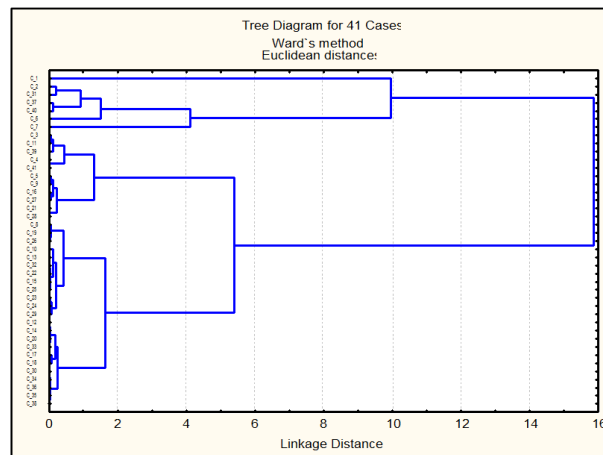


Рис. 4. Дендограмма иерархической агломеративной кластеризации (алгоритм – метод Уорда и мера подобия – эвклидово расстояние) крупнейших компаний Украины по отраслям экономики в зависимости от концентрации

Окончание табл. 5

Согласно рис. 4 выдвинута гипотеза о наличии 5 кластеров отраслей экономики Украины в зависимости от концентрации объема реализации крупнейших компаний.

На втором этапе с использованием иерархического метода *k*-средних отрасли экономики Украины распределяются на классы в зависимости от концентрации объема реализации крупнейших компаний.

На рис. 5 представлен график средних стандартизованных значений переменных, которые характеризуют отрасли экономики Украины в зависимости от концентрации объема реализации продукции крупнейших компаний.

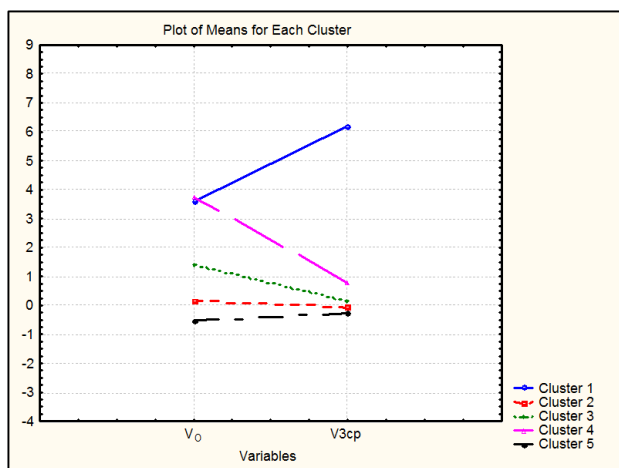


Рис. 5. График средних стандартизованных значений переменных кластеров крупнейших компаний отраслей экономики Украины в зависимости от концентрации крупнейших компаний

По кластерам в зависимости от концентрации объема реализации продукции крупнейших компаний отрасли экономики Украины распределились следующим образом (табл. 5).

Таблица 5

Распределение отраслей экономики Украины в 2003 году на кластеры в зависимости от концентрации крупнейших компаний

1-й кластер	2-й кластер	3-й кластер	4-й кластер	5-й кластер
1	2	3	4	5
Газовая промышленность	Угольная промышленность	Нефтяная промышленность	Черная металлургия	Цветная металлургия
	Горнодобывающая промышленность	Электроэнергетика		Ферросплавная промышленность
	Коксохимическая промышленность	Железнодорожный транспорт		Мебельная промышленность
	Трубная промышленность			Бумажная промышленность
	Промышленная химия			Фармацевтическая промышленность
	Алкогольная промышленность			Промышленность строительных материалов

1	2	3	4	5
	Строительство			Автомобилестроение
	Телекоммуникации			Авиационная промышленность
	Банки			Оборонно-промышленный комплекс
	Диверсифицированные финансовые институты			Высокие технологии
	Управляющие компании			Производство аппаратных и программных решений
				Пищевая промышленность
				Безалкогольная промышленность
				Молочная промышленность
				Мясная промышленность
				Масложировая промышленность
				Кондитерская промышленность
				Авиационный транспорт
				Автомобильный транспорт
				Порты и водный транспорт
				Полиграфическая промышленность
				Издательское дело
				Туристическая индустрия
				Гостиничное хозяйство
				Интернет-услуги

Согласно рис. 5, табл. 4 и табл. 5 отрасли экономики Украины по интегральной качественной оценке концентрации объема реализации крупнейших компаний можно представить следующим образом (табл. 6).

Таблица 6

Матрица распределения отраслей экономики Украины по интегральной качественной оценке концентрации крупнейших компаний

Объем продаж в масштабе отраслей экономики	Средний размер 3-х крупнейших корпораций отраслей экономики			
	Низкий	Ниже среднего	Выше среднего	Высокий
Высокий	"Средний": черная металлургия			"Высокий": газовая промышленность
Выше среднего	"Средний": электроэнергетика			
Ниже среднего	"Низкий": нефтяная промышленность; железнодорожный транспорт; телекоммуникации; диверсифицированные финансовые институты; "Низкий": угольная промышленность; горнодобывающая промышленность; коксохимическая промышленность; трубная промышленность; промышленная химия; алкогольная промышленность; строительство; банки; управляющие компании; цветная металлургия; ферросплавная промышленность; мебельная промышленность;			
Низкий	бумажная промышленность; фармацевтическая промышленность; промышленность строительных материалов; автомобилестроение; авиационная промышленность; оборонно-промышленный комплекс; высокие технологии; производство аппаратных и программных решений; пищевая промышленность; безалкогольная промышленность; молочная промышленность; мясная промышленность; масложировая промышленность; кондитерская промышленность; авиационный транспорт; автомобильный транспорт; порты и водный транспорт; полиграфическая промышленность; издательское дело; туристическая индустрия; гостиничное хозяйство; Интернет-услуги			

Как видно из табл. 6, отрасли экономики Украины по интегральной оценке концентрации объема реализации продукции ведущих компаний распределились на три группы.

В группу отраслей экономики Украины с "высоким уровнем" концентрации объема реализации продукции крупнейших компаний вошла газовая промышленность.

Во вторую группу отраслей экономики Украины со "средним уровнем" концентрации объема реализации крупнейших компаний вошли черная металлургия и электроэнергетика.

Остальные 28 отраслей экономики Украины вошли в группу с "низким уровнем" концентрации объема реализации продукции крупнейших компаний.

Литература: 1. Рейтинг лучших компаний Украины: самые динамичные компании // Инвест Газета. — 2004. — 26 сентября. №3. — 100 с. 2. Гвардия 500 / Галицкие контракты. — 2004. — №1. — 96 с. 3. Рейтинг лучших компаний Украины: топ 100 лучших компаний // Инвест Газета. — 2004. — 22 июня. №2. — 144 с. 4. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков: Пер с англ. / Ф. Шерер, Д. Росс — М.: ИНФРА-М, 1997. — 700 с. 5. Кизим Н. А. Концентрация и интеграция капитала. — Харьков: Бизнес Информ, 2000. — 104 с. 6. Хаустова В. Е. Моделирование маркетинговой стратегии предприятия на рынках продукции производственного назначения / В. Е. Хаустова, Ю. А. Лидовский. — Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2004. — 176 с. 7. Боровиков В. П. Программа STATISTICA для студентов и инженеров. — М.: Компьютер Пресс, 2001. — 302 с. 8. Мандель И. Д. Кластерный анализ. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 176 с. 9. Малхотра Н. К. Маркетинговые исследования. Практическое руководство: Пер. с англ. — М.: ИД "Вильямс", 2002. — 960 с.

Стаття надійшла до редакції 08.09.2005 р

УДК 658.012.4

**Наумік К. Г.
Нечепуренко К. І.**

**КОМПЕТЕНТНІСТЬ СУЧАСНОГО
КЕРІВНИКА: СУТНІСТЬ
І КЛАСИФІКАЦІЯ**

The article is devoted to the problems of preparation the leaders of a new type. The characteristics that are necessary for the modern leader are analysed. The definition of the notion "competence" on the basis of analysis its existing definitions is specified. The classification of the leader's competence is given.

Новий етап розвитку України, реалізація сучасних економічних перетворень вимагає підготовки керівників нового типу. Але якими вони повинні бути в нових умовах господарювання? Інформаційною з цієї позиції є еволюційна систематизація І. Марченко типів керівників залежно від зміни умов господарювання. Він зупиняється на четвертому, з його точки зору, покоління керівників – управлінців-аналітиків, потреба в яких з'явилась у середині 1980-х років [1, с. 113]. Але сучасне XXI ст. характеризується новими ознаками — глобалізацією та інтеграцією соціально-економічних процесів, гуманізацією, інформатизацією й інтелектуалізацією виробничої діяльності, та, як наслідок, виникає потреба визначення нового "портрету" ефективного керівника.

Сучасні автори пропонують різноманітні переліки характеристик ефективного керівника [1, с. 29; 2, с. 202 – 206; 3, с. 35; 4, с. 261; 5, с. 21; 6, с. 25 – 27; 7, с. 46; 8, с. 128; 9, с. 24; 10, с. 7, 118 – 119; 11, с. 114].

Найбільш розповсюдженим недоліком існуючих авторських переліків характеристик ефективного керівника, з точки зору авторів, є їх несистематизованість та невключеність такої якості, як компетентність. Вважаємо, що компетентність — одна з найважливіших характеристик ефективного керівника в сучасних умовах інформаційного суспільства.

Поняття компетентності, на жаль, не має однозначного трактування в науковій літературі. В основному автори ототожнюють компетентність із знаннями, авторитетністю, вміннями та здібностями особистості (таблиця).

Таблиця

Аналіз визначень поняття "компетентність"

Визначення поняття "компетентність"	Тотожні поняття
1	2
<i>В. Яременко, О. Сліпушко [12, с. 305]</i> Компетентний – 1) який має достатні знання в якій-небудь галузі; з чим-небудь добре обізнаний; тямущий; ґрунтується на знаннях; 2) який має певні повноваження; повноправний; повновладний	Знання, обізнаність, повноваження
<i>С. Ожегов [13, с. 123]</i> Компетентний — знаючий, поінформований, авторитетний у будь-якій галузі	Знання, авторитетність
<i>В. Ленін [14, с. 215]</i> Щоб управляти, потрібно бути компетентним, необхідно повністю і до точності знати всі умови виробництва, необхідно знати техніку цього виробництва на її сучасній висоті, необхідно мати відому наукову освіту	Знання, наукова освіта
<i>П. Журавльов, С. Карташов, Н. Маусов, Ю. Одегов [15, с. 123]</i> Компетентність — це не тільки й не стільки наявність і значний обсяг знань та досвіду, скільки вміння їх актуалізувати в потрібний час і використовувати в процесі реалізації своїх службових функцій	Вміння
<i>В. Тарасенко [9, с. 29]</i> Професійна компетентність керівника передбачає наявність у нього організаційної, економічної, виховної і правової культури	Культура
<i>Є. Жаріков [16, с. 10]</i> Рівень компетентності визначається особистими можливостями працівника, його кваліфікацією (знання, досвід), які дозволяють йому брати участь у розробці певного кола рішень або вирішувати самому питання завдяки наявності у нього певних знань	Особисті можливості, знання, досвід
<i>Н. Кабушкін [17, с. 150]</i> Компетентність менеджера: професіональна (знання, вміння, практична поведінка); методична (здатність самостійно вирішувати проблеми, які виникають); соціальна (здатність до конструктивної комунікабельності); особиста (сумлінність, реальна самооцінка)	Знання, вміння, здібності, особисті якості
<i>Р. Мар [18, с. 14 – 16]</i> Вміння і якості керівника підрозділяються на три блоки: професійна компетентність (специфічні знання, вміння і навички в певній галузі); методична компетентність (здібності до сприйняття та інтерпретації інформації, системного мислення);	Знання, вміння, навички, здібності

1	2
соціальна компетентність (здібність до спілкування, співробітництва, вирішення конфліктів, тобто здібність до керівництва — контактність, вміння вести переговори, досягати поставлених цілей, здібність до адаптації, навчання, особиста ініціатива, готовність брати на себе відповідальність)	

Не тільки знання, навички, вміння, професійний досвід, але й особистість керівника, його ділові і характерологічні якості відіграють ведучу роль в ефективному управлінні організаціями. У роботах, присвячених вивченню особистості керівника, відзначається, що не можна говорити про якість його особистості взагалі, з відривом від конкретного змісту діяльності керівника — його компетенції. Поняття "компетенція" застосовується багатьма авторами для визначення якостей, необхідних ефективному керівникові. Так, В. Галенко, О. Страхова, С. Файбушевич замість поняття "компетентність" використовують поняття "компетенція" і визначають її як сукупну характеристику та комплексну оцінку відповідності людини конкретній посаді в організації або, іншими словами, її здатність виконувати ту чи іншу роботу [19, с. 7]. Будь-яка компетенція, з їх точки зору, формується як якась сукупність здібностей людини, її знань у професійній сфері, навичок і вмінь, поводження в організації. Вони виділяють чотири види компетенцій: професійна (управлінський досвід, превентивне мислення); соціальна (сильний в комунікаційному плані, дотепний у різній роботі, здатний до переконання людей); методична (мотивування, обґрунтування виконуваної роботи, ведення, коментування напрямку виконуваної роботи); особистісна (оптиміст, готовність до навчання, знання людей, їхньої психології, здатність до критики та ін.) [19, с. 10].

Взаємозв'язок понять компетентності і компетенції однозначно в літературі не визначений. Наприклад, А. Кібанов дає наступне визначення компетенції: це "...сукупність повноважень, прав і обов'язків посадової особи...", він визначає, що "...для визначення змісту компетенції необхідний детальний аналіз усіх видів діяльності, здійснюваних на даній посаді..." [20, с. 134]. Тобто компетенція — ознака посади, а не особистісна характеристика, що суперечить думці Ф. Колісника, який визначає її як "якості співробітника, необхідні йому для ефективного виконання роботи на визначеній посадовій позиції" [21, с. 30]. У словнику С. Ожегова наведено наступне визначення компетенції — це коло питань, у яких хто-небудь добре обізнаний [13, с. 234]. Тобто компетентність і компетенція об'єднані ним у загальному значенні поняттям "поінформованість" у будь-якій галузі.

З точки зору авторів, найбільш коректною є ідея визначення компетенції Л. Кисіль, яка вважає, що компетенція окреслюється державою за допомогою правових норм і є юридичним вираженням функцій їх носія [22, с. 13]. Аналогічно найбільш правильно, на погляд авторів, окреслений зв'язок компетентності із компетенцією П. Журавльовим, С. Карташовим, Н. Маусовим та Ю. Одеговим, які визначають компетентність як ступінь виразності властивого людині професійного досвіду в рамках компетенції конкретної посади [15, с. 123].

На основі аналізу існуючих визначень компетентності автори статті дають власне визначення поняття "компетентність" відповідно до завдання даного дослідження — розробка методичних рекомендацій щодо діагностики компетентності сучасного керівника.

Компетентність — це якісна характеристика особистості, яка відображає її досвід як систему знань, вмінь, навичок та здатності їх застосовувати в межах компетенції конкретної посади.

Узагальнивши погляди різних авторів щодо змісту поняття "компетентність", вважаємо необхідним класифікувати компетентність за сферою її застосування й пропонуємо наступну її схему (рисунок).

ЗАГАЛЬНОКУЛЬТУРНА
культура мови;
знання національних традицій;
знання етикету;
обізнаність у моді й стилі та ін.

КОМПЕТЕНТНІСТЬ			
ПРОФЕСІЙНА	СОЦІАЛЬНА	МЕТОДИЧНА	ОСОБИСТІСНА
кваліфікація; стаж; освіта; управлін- ський досвід; досвід роботи на інших посадах та ін.	здатність перекону- вати людей; уміння спілкува- тися, уважно слухати і чітко формулю- вати відповіді; уміння управляти конфліктами; здатність надихати й вести за собою окремих людей і групи; уміння працювати в команді; здатність співробіт- ничати з іншими на шляху до досягнення загальних цілей та ін.	здатність до сприйняття й інтерпре- тації інформації, до систем- ного мислення; здатність самостійно вирішувати проблеми, що виника- ють, та ін.	заповзят- ливість, ініціатив- ність, здат- ність до ризиків; гнучкість і раціональ- ність мис- лення та дій; логічність вчинків; розвинене почуття власної гідності; само- контроль; відповідаль- ність та ін.

Рис. Класифікація компетентності

Компетентність — не єдина важлива характеристика ефективного керівника. Автори статті згодні із В. Каменською, яка відзначає, що проблема визначення універсального набору професійно важливих якостей і вимог, яким повинен відповідати сучасний керівник будь-якого управлінського рангу, є досить актуальною, тому що її дослідження дозволить значно підвищити ефективність діагностики і прогнозування оптимальної структури особистості керівника [17, с. 47].

Але універсальний набір якостей ще не гарантує ефективність управлінської діяльності, підтвердженням цього можна навести думку В. Розанової: "очевидним є те, що просте перерахування якостей не є універсальною оцінкою. За кордоном давно відмовились від такого підходу в оцінці керівників, оскільки не було отримано достовірних даних про кореляцію між набором визначених якостей, якими гіпотетично повинен володіти керівник, та ефективністю його діяльності" [23, с. 376].

Отже, компетентність — основна характеристика особистості сучасного керівника. Вважаємо, що людина не народжується з набором перелічених вище характеристик компетентності, а всі вони розвиваються в процесі соціалізації природних здібностей. Таким чином, актуальним напрямом дослідження компетентності керівника є визначення умов та факторів формування компетентності особистості.

Література: 1. Марченко И. П. Какой руководитель нам нужен. — М.: Экономика, 1993. — 176 с. 2. Бандурка А. М. Основы психологии управления: Учебник / А. М. Бандурка, С. П. Бочарова, Е. В. Землянская. — Харьков: Университет внутренних дел, 1999. — 528 с. 3. Вересов Н. Н. Психология управления: Учебное пособие. — М.: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: Изд. НПО "МОДЭК", 2001. — 224 с. 4. Веснин В. Р. Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе. — М.: Юристъ, 2003. — 496 с. 5. Вудкок М. Раскрепощенный менеджер. Для руководителя — практика: Пер. с англ. / М. Вудкок, Д. Френсис. — М.: Дело ЛТД, 1994. — 320 с. 6. Деркач А. А. Формирование эффективного стиля управленческой деятельности руководителя / А. А. Деркач, Ю. В. Синягин, А. Н. Морозов. — М.: РАГС, 1999. — 104 с. 7. Каменская В. Г. Социально-психологические основы управленческой деятельности: Учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений. — М.: Изд. центр "Академия", 2002. — 160 с. 8. Лемберт Т. Ключові проблеми керівника. 50 перевірених способів вирішення проблем: Пер. з англ. — К.: Всеуито, Наукова думка, 2001. — 304 с. 9. Тарасенко В. В. Технология успеха руководителя. — 2-е изд., перераб. и доп. — Харьков: Золотые страницы, 2003. — 588 с. 10. Типы руководителей — стили управления / Сост. Н. А. Некрасов. — Новосибирск: ВО "Наука", Сибирская издательская фирма, 1992. — 132 с. 11. Шикун А. Ф. Управленческая психология: Учебное пособие / А. Ф. Шикун, И. М. Филинова. — М.: Аспект-Пресс, 2002. — 332 с. 12. Новый тлумачний словник української мови. В 4-х т. Т. 2 / Укл. В. В. Яременко, О. М. Сліпущко. — К.: Вид. "Аконіт", 1999. — 912 с. 13. Ожегов С. И. Словарь русского языка: Ок. 57000 слов / Под ред. чл.- корр. АН СССР Н. Ю. Шведовой. — 20-е изд., стереотип. — М.: Русск. яз., 1988. — 752 с. 14. Ленин В. И. Полное собрание сочинений. Т. 40. — М.: Изд. политической литературы, 1974. — 508 с. 15. Журавлев П. В. Персонал. Словарь понятий и определений / П. В. Журавлев, С. А. Карташов, Н. К. Маусов, Ю. Г. Одегов. — М.: Экзамен, 1999. — 248 с. 16. Жариков Е. С. Вступающему в должность. Научно-популярный справочник для начинающего руководителя. — М.: Знание, 1985. — 128 с. 17. Кабушкин Н. И. Основы менеджмента: Учеб. пособие. — 6-е изд., стереотип. — Мн.: Новое знание, 2003. — 336 с. 18. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики / Под научной ред. проф. докт. Р. Мара, докт. Г. Шмидта. — М.: Изд. МГУ, 1997. — 480 с. 19. Галенко В. П. Как эффективно управлять организацией? / В. П. Галенко, О. А. Страхова, С. И. Файбушевич. — М.: Бератор-Пресс, 2003. — 160 с. 20. Управление персоналом: Энциклопедический словарь / Под ред. А. Я. Кибанова. — М.: ИНФРА-М, 1998. — VIII. — 456 с. 21. Колесник Ф. Какими компетенциями должен обладать идеальный сотрудник? // Кадровик. — 2004. — №1. — С. 30–33. 22. Кисиль Л. Е. Керівник підприємства: компетенція та адміністративна відповідальність. — Київ. — 1998. — 80 с. 23. Розанова В. А. Психология управления. Учебное пособие. — М.: ООО "Журнал "Управление персоналом", 2003. — 416 с.

Стаття надійшла до редакції
29.07.2005 р.

УДК 336 (477)

**Басанцов І. В.
Щербаков О. І.**

ЧИ ПОТРІБНА НОВІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ "ПРОЗОРА СИСТЕМА" ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН?

Problems of financial transparency in conditions of the reformational process beginning were reduced basically up to the solution of problems of the elementary order, account and control in public finances. In the article the basic principles of "transparency" are offered; open and effective rules are recommended to adjust procedures of reception, reconsideration and appealing of all administrative decisions.

Проблеми фінансової "прозорості" в умовах початку реформаційного процесу зводилися в основному до вирішення питань елементарного порядку, обліку та контролю в державних

фінансах. Ця діяльність в основному орієнтувалася на виправлення очевидних недоліків бюджетного процесу (потреба в не суперечливій законодавчій базі, казначейський принцип виконання та ін.), при наявності яких держава просто не може вважатися дієздатною і нормально функціонуючою. Кардинальне питання про те, "чи потрібна новій економіці України "прозора система" фінансових відносин", тонуло у текучій вирішенні оперативних проблем боротьби з негативами фінансових відносин, породжених реформаційним процесом, і в основному зосереджувалося на бюджетних проблемах держави.

Сьогодні завдання ставиться ширше — не тільки упорядкувати взаємини усередині бюджетної сфери, але й визначити місце державних фінансів у цивілізованій системі економічних відносин, орієнтованих на ринкові механізми регулювання.

У теоретичному плані забезпечення "прозорості" і підконтрольності операцій у сфері державних фінансів переслідує дві основні цілі:

а) підвищити ефективність розподілу фінансових ресурсів держави;

б) дозволити економічним суб'єктам приймати рішення на базі повної і точної інформації, правильно оцінювати ділові ризики, а також фактичну результативність державної політики [1].

Автори вважають за доцільне виділити чотири основні принципи "прозорості", яких повинні дотримуватися всі цивілізовані країни:

1. *Принцип прав і обов'язків держави.* Даний принцип означає необхідність проведення границі: *по-перше*, між грошово-кредитною та бюджетною політикою влади; *по-друге*, у відносинах з підприємствами, що знаходяться в державній власності; *по-третє*, з компаніями приватного сектору.

2. *Принцип доступності інформації.* Цей принцип декларує необхідність регулярної публікації урядом докладної інформації про бюджетний процес. Мається на увазі більш широкий набір показників, ніж звичайно надається в офіційних звітах про виконання бюджетів і зведених доповідях контрольно-ревізійних органів.

3. *Принцип відкритості виконання бюджету та контролю результатів.* Це стосується широти охоплення даних, доступу інформації, її вірогідності та цілісності. Особливістю є лише акцент на узгодженні урядових документів з існуючими процедурами міжнародних стандартів статистичної і бухгалтерської звітності.

4. *Принцип незалежності контролю за надійністю інформації.* Цей принцип має на увазі не тільки традиційні методи перевірки у вигляді відомчого аудиту та незалежного статистичного обліку, але й заклик до офіційної влади заохочувати практику надання первинних даних про свою фінансову діяльність для незалежних аналітиків. У деяких країнах (зокрема, у США) в результаті низки виявлених перекручувань фінансової звітності розглядалося питання про принесення керівниками компаній клятви про вірогідність фінансової звітності [2].

На переконання введених вчених та спеціалістів-практиків, для реалізації цих принципів державі необхідно:

а) захищати свою довгострокову економічну стратегію та пов'язану з нею бюджетну політику;

б) погоджувати короткострокові прогнози про виконання бюджету з цілями та завданнями довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку;

в) забезпечувати відповідність положень фінансової стратегії міжнародним зобов'язанням держави, особливо в частині завдань по забезпеченню стабільності умов господарювання та стимулювання зростання економіки;

г) доводити до суспільства прогнозні оцінки за окремими ключовими показниками бюджетної політики держави.

Практична фінансова "прозорість" є фундаментом нормальної контрольно-наглядової діяльності держави, що реалізується в рамках: політики фінансової "прозорості"; забезпечення "прозорості" бюджетного процесу; "прозорості" податкової політики; чіткої системи розподілу бюджетних коштів; досконалого законодавства контрольної діяльності [3].

Політика фінансової "прозорості" у діяльності держави включає наступні основні напрямки:

чіткий поділ функцій між державою і приватним сектором; встановлення жорсткої границі між операціями, які здійснюються державними установами та підприємствами нефінансового профілю, і операціями в рамках консолідованого бюджету в цілому;

надання інформації про фінансову підтримку, яка здійснюється за рахунок коштів держави;

розмежування відповідальності та ресурсів між різними рівнями організації бюджетної системи;

чітке визначення цілей операцій, які здійснюються за рахунок коштів позабюджетних фондів;

наявність незалежного аналітичного центру, наділеного широкими повноваженнями по нагляду за діями уряду.

Забезпечення "прозорості" бюджетного процесу пов'язане з: чітким поясненням цілей і пріоритетів при підготовці проекту бюджету;

відкритою процедурою обговорення та затвердження бюджетних документів;

забезпеченням доступу контролюючих інстанцій до даних про виконання бюджету та результати перевірок;

наданням доступу громадськості до результатів аудиту виконання проекту бюджету та його фінансового виконання.

"Прозорість" податкової політики держави припускає:

правову базу оподатковування, що виключає застосування владою різного рівня податкових пільг чи реструктуризацію податкових недоїмок на власний розсуд;

зрозумілу процедуру виконання податкового законодавства, чіткі вимоги до розкриття інформації, наявність кодексу поведінки податкових органів;

"прозору" оцінку виконання бюджету по податкових пла- тежах [4].

"Прозоре" фінансове законодавство і контроль за дотриманням фінансового права характеризують:

відкриті процедури розроблення законодавчих актів і наявність публічних форм контролю за їх виконанням;

чітке визначення статусу всіх учасників процесу та методу реалізації наданих повноважень;

регулярна оцінка витрат на здійснення контрольних процедур.

Зрозуміло, що питання побудови досконалої бюджетної системи займають істотне місце в політиці фінансової "прозорості", але не вичерпують її. Не менш важливим є питання, як бюджетна система торкається інших механізмів життєзабезпечення суспільства, як вона реально допомагає чи перешкоджає розвитку економіки [5].

Звідси випливає, що ключовою роллю держави є забезпечення стабільних умов для всіх економічних суб'єктів. Економічні суб'єкти мають право планувати своє майбутнє, забезпечуючи зростання економіки та гарантуючи достойні умови життя населення. Те, наскільки "прозорими" при цьому мають бути дії держави, повинне вважатися найважливішою передумовою для стійкого економічного розвитку. "Прозорість" у даному випадку буде підтримувати довіру до дій влади, та відповідно, будуть підтримуватися і механізми демократичного контролю в суспільстві.

При цьому фінансова "прозорість" держави витлумачується не тільки в плані внутрішнього устрою бюджету, але в однокровній мірі і в цільових функціях держави як ключової ланки економічної політики.

Продовження ринкових перетворень в Україні повинно враховувати той факт, що в інституціональних і структурних реформах повинен бути зацікавлений бізнес, що бачить своє майбутнє одночасно як ланка національної економіки і як гравець на світовому ринку. Але це вже висуває якісно нові вимоги до змісту і форм діяльності держави. Щоб здійснити розподіл ролей на практиці, необхідно взяти під ефективний, "прозорий" контроль систему управління державними фінансами.

В останні роки необхідність підвищення "прозорості" державного фінансового контролю спонукала до виникнення ідеї

його стандартизації. Мова йде про розробку процедурних стандартів контролю, що пов'язано з активізацією роботи з регламентації державної контрольної діяльності.

Необхідність розробки та документального закріплення процедур фінансового контролю обумовлена тим, що відсутність єдиного опису процедур призводить до неузгодженості дій державних контролерів при проведенні тих чи інших контрольних заходів (ревізій, перевірок).

Тому, на думку авторів, доцільним було б у кожній конкретній ситуації використовувати напрацьовані раніше алгоритми дій, що можуть коректуватися в залежності від специфіки об'єкта і ситуації, що склалася в даний момент. Такі алгоритми можуть бути певним чином систематизовані та документально закріплені, що є першим кроком на шляху до створення "прозорої" системи стандартів державного фінансового контролю. На погляд авторів, при розробці алгоритмів — стандартів контролю — доречно було б використовувати стандарти аудиторської діяльності, але при цьому необхідно надзвичайно обережно відноситися до механічного перенесення закордонних концепцій і стандартів в області контролю, враховуючи специфіку реформаційно-перехідного етапу розвитку економіки нашої країни.

Однією з найважливіших функцій контролю є функція фінансового аналізу. Саме від посилення ролі цієї функції в контрольно-наглядній діяльності держави залежить "прозорість" всього фінансового контролю. Адже в результаті аналізу формується оцінка вірогідності об'єкта обліку, що перевіряється. Дана оцінка є непрямим свідченням, на основі якого приймається рішення про необхідність застосування певних контрольних процедур, у більшому ступені орієнтованих на одержання прямих свідчень, якщо ця необхідність впливає з попереднього аналізу, обліку та контролю.

Мета аналізу реалізується у формі вирішення конкретної управлінської задачі, поставленої перед контролем. Аналітична задача є конкретизацією мети аналізу з обліком організаційних, технічних і методичних можливостей проведення аналізу. Прикладом аналітичних задач можуть бути: аналіз ліквідності балансу, аналіз фінансового стану і платоспроможності, аналіз динаміки і структури балансу, факторний аналіз прибутку, обсягу виробництва і витрат, моніторинг найважливіших фінансових індикаторів, комплексний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємств та ін.

Треба зазначити, що аналітична інформація виявиться марною, якщо не будуть дотримані такі необхідні принципи аналізу, як: *доречність, вірогідність, істотність, порівняльність*.

Доречність і вірогідність — це дві першочергові ознаки, які роблять аналітичну інформацію "прозорою" і корисною для ухвалення рішення. Доречною є та інформація, що здатна підтвердити, чи спростувати передбачуване управлінське рішення. Цінність аналізу полягає у своєчасності, що є важливим аспектом доречності та вірогідності. Інформація достовірна, якщо вона відповідає вимогам правдивості, повноти та нейтральності.

Порівняльність перетинається з доречністю та вірогідністю. Порівняння — один з основних прийомів фінансового аналізу для збільшення корисності аналітичних висновків при ухваленні управлінського рішення. Альтернативність вибору залежить від результатів порівняння даних, що перевіряються, з даними попередніх періодів, інших підприємств, прогнозними чи плановими.

Істотність характеризує рівень цінності аналітичних висновків для вирішення аналітичної задачі та контролю [6].

Існує багато методик проведення аналізу. Однак для "прозорої" системи фінансових відносин автори пропонують використовувати наступні концептуальні блоки аналізу: загальну оцінку фінансового стану і його зміни за звітний період; аналіз фінансової стійкості підприємства; аналіз ліквідності балансу, ділової активності та платоспроможності підприємства, аналіз фінансових результатів (таблиця).

Схема проведення аналізу й оцінки фінансового стану організації при проведенні контролю

Етапи аналізу	Задача аналізу	Формована оцінка
1. Порівняльний аналіз складу і динаміки балансу	Аналіз структури балансу	Забезпеченість власним капіталом. Величина чистих активів
	Аналіз динаміки балансу	Тенденції зростання (зниження) власного капіталу. Тенденції зростання (зниження) чистих активів
	Аналіз структурної динаміки балансу	Динаміка статей балансу: збитки, прострочена заборгованість, у тому числі, бюджету. Різкі зміни окремих статей балансу
2. Аналіз фінансової стійкості	Аналіз загальної величини основних джерел формування запасів і витрат	Абсолютна стійкість. Нормальна стійкість. Передкризовий стан. Кризовий стан
	Аналіз джерел, що послаблюють фінансову напруженість	Наявність тимчасово вільних коштів резервного та спеціального фондів. Перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською
	Аналіз неплатежів	Заборгованість по зарплаті. Прострочена заборгованість поставщикам і банкам. Недоїмки у державних і місцевих бюджетах
3. Аналіз платоспроможності	Аналіз можливості погашення боргових зобов'язань у термін і в повному обсязі	Співвідношення власного і позикового капіталу. Забезпеченість виплати відсотків по кредитах. Забезпеченість власними обіговими коштами
	Порівняльний аналіз показників платоспроможності	Динаміка показників платоспроможності за ряд років
	Оцінка структури балансу	Структура балансу задовільна — підприємство платоспроможне. Структура балансу незадовільна — підприємство втратило платоспроможність
4. Аналіз фінансових результатів	Аналіз прибутку	Валовий доход. Прибуток від реалізації. Фактори прибутку від реалізації. Чистий прибуток. Використання прибутку
	Аналіз рентабельності	Рентабельність усього капіталу. Рентабельність власного капіталу. Оборотність запасів

На думку авторів, ефективність контролюючої роботи, може характеризуватися: ступенем впливу на поліпшення фінансово-господарської діяльності в об'єктах, що перевіряються; підвищенням відповідальності та рівня економічної підготовки посадових осіб, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням фондів коштів, дотриманням фінансової дисципліни; об'єктивною оцінкою причин порушень законодавства у сфері фінансово-господарської діяльності та встановленням винних у них; прийняттям конкретних і дійових заходів для попередження порушень у майбутньому [7].

Найважливішим параметром "прозорої" системи дієвості контролю є його результати. У зв'язку з цим кожен контрольний

захід за виконанням державного бюджету повинен чітко встановлювати та формулювати відповіді на наступні запитання:

які міри приймалися чи не приймалися державними контрольними органами для забезпечення повноти та правильності формування та виконання бюджету;

які та яким чином дотримані чи порушені норми законодавчих та інших нормативних актів при здійсненні бюджетного процесу [8].

Як конституційна та демократична держава, Україна потребує проведення повномасштабного реформаційного процесу у сфері державного фінансового контролю. Система, що визначає організацію та діяльність органів влади, зокрема органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, повинна відповідати вимогам ефективного державного управління. Тому ключовими характеристиками діяльності органів державної влади на усіх рівнях управління повинні стати "прозорість" та контрольованість фінансових відносин як бюджетної, так і господарської сфери діяльності. Тому, автори вважають за необхідне запровадити відкриті та ефективні правила, що регулюватимуть процедури прийняття, перегляду та оскарження усіх управлінських рішень. Такі правила повинні обов'язково включати розробку та запровадження "прозорих" процедур у сфері державних фінансів.

Література: 1. Алієва В. Аналіз казначейської системи виконання державного бюджету: переваги і недоліки // Економіст. — 2002. — №5 — С. 15. 2. Чечуліна О. О. Перспективи удосконалення структури // Казна. — 2000. — №11. — С. 27. 3. Степашин С. В. Государственный финансовый контроль. Учебник для вузов / С. В. Степашин, Н. С. Столяров, С. О. Шохин, В. А. Жуков. — СПб.: Питер, 2004. — 556 с. 4. П'ятаченко Г. О. Удосконалення механізму наповнення дохідної частини бюджету // Фінанси України. — 2001. — С. №6 — 19. 5. Василик О. Д. Державні фінанси України: Навч. посібник. — К.: Вища школа, 2000. — С. 608. 6. Радионова В. М. Финансовый контроль: Учебник / В. М. Радионова, В. И. Шлейников. — М.: ФБК-Пресс, 2002. — С. 202. 7. Шевчук В. О. Модифікація фінансового та банківського контролю, як передумова регулювання перехідної економіки в умовах державно-правової реформи в Україні. // Зб. наук. праць НДФІ. — К., 1998. — №6. — С. 9. 8. Юрій С. І. Бескид І. Н. Бюджетна система України / С. І. Юрій, І. Н. Бескид. — К.: Изд. НІОС, 2000. — 400 с.

Стаття надійшла до редакції
8.09.2005 р.

УДК 332.1:330.332

Манцуров І. Г.

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ

In the article the territorial investments' breakdown in the fixed capital of Ukraine using statistical methodology is considered. For the comparative analysis of the investment process efficiency in the Ukrainian regions, the system of statistical indexes has been developed. This system enables to estimate a proportionality level between the investment streams and value added that has been produced in one or another region. Even taking into account some positive changes, it has been demonstrated that the depth of investment disproportions remains pretty considerable. It is also proved that investment risks estimation consolidated system should be developed in the country and this might be considered as one of the priority directions of investment process scientific management.

Світовий досвід показує, що країни з перехідною економікою не в змозі розвивати господарство без залучення й ефективного використання інвестицій. Акумуляуючи капітали різних

форм власності та забезпечуючи можливість залучення й використання сучасних технологій та менеджменту, інвестиції сприяють поживленню ринків товарів та послуг. Інвестиції також виступають одним із засобів макроекономічної стабілізації, що дозволяє їм здійснювати вплив на вирішення соціальних проблем трансформаційного періоду.

Перше згадування про поняття інвестицій у вітчизняній економічній літературі було під назвою "капітальні вкладення". Тоді інвестиції виступали в контексті одного з найважливіших економічних інструментів, який характеризував діяльність будівельного комплексу. Сучасне ж визначення категорії "інвестиції" у працях українських економістів у цілому узгоджується із розумінням змісту інвестицій у працях західних економістів. На їх думку (і з нею можна погодитись), інвестиції — це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті чого створюється прибуток або досягається соціальний ефект.

Проблема інвестування української економіки залишається однією з найгостріших проблем сьогодення. Цікавість вітчизняних економістів до інвестиційної тематики знаходить своє підтвердження у багатьох наукових напрацюваннях останніх років. Разом з теоретичними розробками питань інвестицій у роботах Л. М. Борща, В. М. Гейця, С. К. Реверчука, А. А. Переседи [1 – 4] існують не менш важливі підходи теоретико-прикладного характеру до оцінювання інвестиційних процесів в Україні. Чільне місце серед них займають дослідження інвестиційного клімату на регіональному рівні, що вже тривалий час проводяться рейтинговою агенцією Інституту реформ. У публікаціях [5; 6] аналітичного центру акцентується увага на регіональній політиці у контексті залучення інвестицій в українську економіку. Отже, саме регіональні аспекти у вивченні інвестиційних процесів викликають особливий науково-практичний інтерес. З огляду на актуальність згаданої тематики і необхідність подальших розробок у цьому напрямі у даній роботі пропонується розглянути територіальний розподіл інвестицій в основний капітал за допомогою методологічного інструментарію статистики.

Для оцінювання та порівняльного аналізу інвестиційного процесу за регіонами статистика використовує такий індикатор, як обсяг інвестицій у основний капітал (ІВОК) у розрахунку на 1 особу. Оглядовий аналіз статистичних даних показує, що в цілому по Україні та по більшості регіонів до 1998 р. спостерігалась стійка тенденція зниження інвестиційної активності. Натомість, починаючи з 1998 р. величина інвестицій в розрахунку на 1 мешканця поступово зростала.

Стабільно високі значення цього показника протягом усього аналізованого періоду мали м. Київ, Київська, Дніпропетровська, Запорізька області. Цікаво, що такі регіони, як Житомирська і Херсонська області, посідаючи у 1990 р. одні з найвищих місць, у наступні роки поступово здали позиції і скотилися до аутсайдерів за рівнем інвестиційної активності. В результаті у 2004 р. ці області посіли відповідно 26-те та 23-тє місця за середньодушовим обсягом ІВОК. Відвертими аутсайдерами за усі роки, що вивчаються, були Вінницька, Тернопільська та Чернівецька області.

Заслугує на увагу динаміка капітальних вкладень у м. Києві, яка має деяку специфіку порівняно із загальноукраїнською тенденцією (рис. 1).

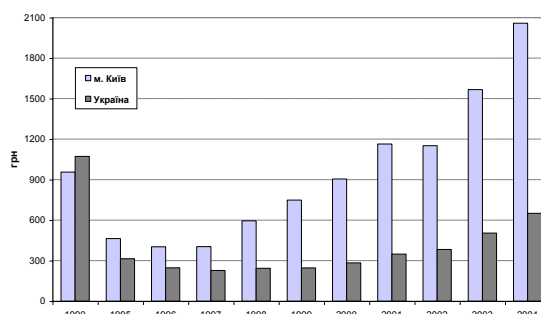


Рис. 1. Динаміка інвестицій в основний капітал на 1 особу по Україні та Києву

У цілому графік на рис. 1. показує, що спад інвестиційної активності в Україні на початку 90-х років був вражаючим за своїми масштабами. Величина ІВОК на 1 особу знизилась у 1995 р. стосовно 1990 втричі. У Києві даний показник скоротився вдвічі. Нарощування інвестиційної активності у 1998 – 2003 рр. в економіці країни відбувалося повільнішими темпами, ніж у Києві. Навіть незначне зменшення ІВОК на 1 мешканця в столиці України у 2002 р. порівняно з 2001 р. не змінило основної тенденції в динаміці досліджуваної величини. Таким чином, властивістю обох часових рядів є їх чітко виражений зростаючий тренд. Він є стрімкішим (з більшим кутом нахилу) для питомого обсягу ІВОК м. Києва і більш похилим (з меншим кутом нахилу) для України. Результатом такого розвитку інвестиційних процесів за роки незалежності стали глибокі диспропорції в рівнях ІВОК в розрахунку на 1 особу. За цією величиною у 1990 р. Київ ледве досягав середньоукраїнського рівня, а за підсумками 2004 р. — більше, ніж втричі перевищив його. Серед усіх адміністративних регіонів України Київ — єдиний, що за роки реформ не лише досяг, а й значно випередив (удвічі) показник 1990 р. Для інших регіонів відновлення інвестиційного потенціалу на рівні 1990 р. є довготривалою перспективою.

Аналіз регіонів за показником ІВОК на 1 особу свідчить про їх суттєву неоднорідність. У докризовому 1990 р. співвідношення між максимальним та мінімальним рівнями середньодушових інвестицій становило лише 2,7 (562 грн. в Івано-Франківській обл. та 1513 грн. у Київській обл.). За п'ять років (у 1995 р.) цей розрив збільшився до 4,2 раза, а у 2000 р. сягнув свого пікового рівня — майже 10-кратного розміру. Деяке скорочення зазначеного співвідношення до 8 разів, що відбулося у 2003 р., не викликає оптимізму з огляду на чергове зростання розриву між регіоном лідером та аутсайдером інвестиційної активності до 8,7 разів у 2004 р.

За динамікою коефіцієнта осциляції для ІВОК на 1 особу можна говорити про поглиблення розриву між інвестиційно-найактивнішими і найслабшими регіонами. Значення коефіцієнта осциляції невпинно зростало включно до 2001 р. — з 0,9 у 1990 р. до 3,0 у 2001 р. І хоча у 2002 р. цей показник дещо скоротився — до 2,6, проте вже у 2004 р. знову зріс (до 2,8).

Динаміка коефіцієнта варіації протягом 1990 – 2004 рр. також свідчить про посилення неоднорідності інвестиційних процесів в українських регіонах. Так, у порівнюваному 1990 р. сукупність регіонів за ознакою ІВОК на 1 особу вважалася цілком однорідною, про що свідчить значення коефіцієнта варіації 22%. За даними 1995 – 2001 р. значення коефіцієнта варіації невпинно зростали, а в 2001 р. було зафіксовано його найвище значення — 57%. Відповідно до правила оцінки однорідності сукупності нормальними є територіальні розподіли у згаданому 1990, 1995 (30% варіація), а також з певною умовністю — у 1996 р. (33% варіація). Для порівняння варіації інвестиційної активності в часовому просторі автором було розраховано відносне відхилення найбільшого і найменшого значень від середнього по Україні:

$$q = \frac{X_{\max(\min)} - \bar{X}}{\bar{X}} \times 100\%$$
 Графічно ці статистичні характеристики зображені на рис. 2.

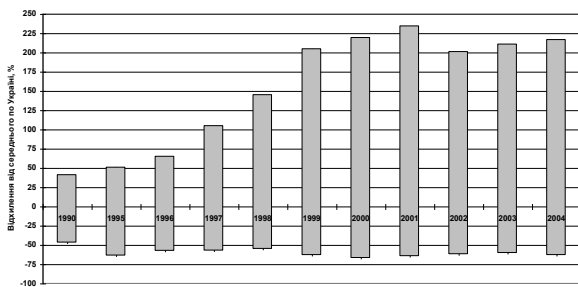


Рис. 2. Варіація обсягів інвестицій у розрахунку на 1 мешканця по регіонах України у 1990, 1995 – 2004 рр.

Іншим важливим завданням статистичного аналізу є вивчення ступеня взаємозв'язку інвестиційного процесу з обсягом валової доданої вартості. У період трансформації національної економіки нагальною залишається проблема оцінювання пропорцій, що складаються між інвестиційними потоками та доданою вартістю в регіональному розрізі. У цьому контексті широко застосовуються статистичні методи аналізу пропорційності розподілу однієї ознаки стосовно іншої за сукупністю регіонів. У даному випадку оцінювався ступінь пропорційності двох територіальних розподілів — інвестицій в основний капітал щодо валової доданої вартості. Було визначено коефіцієнти локалізації та концентрації. Коефіцієнт локалізації (L), як відомо, характеризує співвідношення за окремими регіонами часток обсягу інвестицій $D_{інв}$ і валової доданої вартості $d_{вдв}$ і розраховується за формулою:

$$L = D_{інв} \div d_{вдв}$$

Він показує частку інвестицій щодо пропорційної частки ВДВ. Коли $L < 1$, то на даний регіон припадає менша частка обсягу інвестицій порівняно з часткою ВДВ і навпаки. Для розрахунку структури обох розподілів автором використані абсолютні показники інвестицій в основний капітал та валової доданої вартості у порівнянних цінах за 1996 – 2003 рр.

Як свідчать результати розрахунків, за деякими регіонами помітним є відхилення часток інвестицій і ВДВ. Значно меншу частку інвестицій порівняно з часткою ВДВ мають Вінницька, Житомирська, Херсонська, Черкаська та Чернівецька області, для яких значення коефіцієнта локалізації, як правило, є найнижчими. Стабільно високі рівні зосередження інвестицій в основний капітал спостерігаються в Полтавській області та м. Києві. У 2000 – 2003 рр. локалізація інвестицій щодо ВДВ була однією з найвищих в АР Крим, Івано-Франківській та Одеській областях. Найвище значення коефіцієнта локалізації зафіксовано в Києві у 2000 році — 1,82.

У рамках аналізу пропорційності розподілу широкого застосування набув графічний метод — побудова кривої Лоренца. Він передбачає ранжування регіонів по мірі зростання коефіцієнтів локалізації та розрахунок кумулятивних часток двох розподілів. Крива Лоренца за 1996, 1999, 2001 та 2003 рр. зображена на рис. 3. За її формою можна зробити висновок про посилення нерівномірності розподілу інвестицій по регіонах у 1996 – 2001 рр. і певне її послаблення у 2003 порівняно з 2001 р.

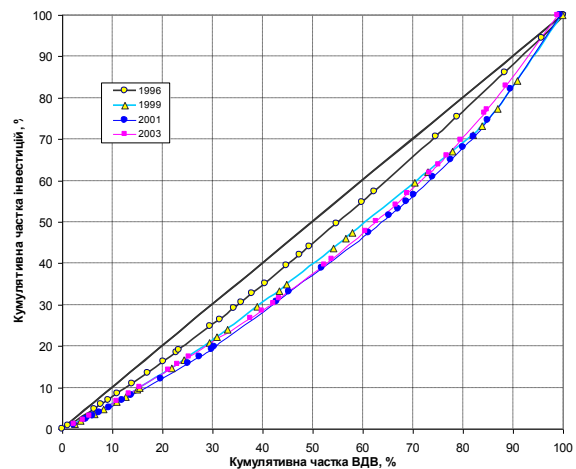


Рис.3. Нерівномірність розподілу інвестицій в основний капітал щодо валової доданої вартості по регіонах

Для порівняльної характеристики рівня локалізації інвестицій по регіонах у динаміці здійснено групування регіонів за коефіцієнтом локалізації. На основі розробленої шкали локалізації всю сукупність регіонів було поділено на 5 груп з такими межами: до 0,50 включно — дуже низький рівень локалізації;

від 0,50 до 0,90 — низький;
 від 0,90 включно до 1,10 включно — середній;
 від 1,10 до 1,50 — високий;
 понад 1,50 включно — дуже високий.

Інтервали груп були відібрані за критерієм симетричності значень коефіцієнта локалізації стосовно 1, яка характеризує абсолютно рівномірний розподіл. Зокрема, для групи регіонів із середнім рівнем локалізації були визначені межі 90 – 110%. Тобто, в цю групу потрапили регіони, для яких значення коефіцієнтів локалізації відхиляються від 1 не більш, ніж на 10%.

Результати групування оформимо у вигляді табл. 1, що наведена нижче.

Таблиця 1

Розподіл регіонів за ступенем локалізації інвестицій щодо ВДВ

Ступінь локалізації	Роки							
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Дуже низький (<=0,50)	—	—	—	1	2	1	—	—
Низький (0,50<X<0,90)	9	11	11	11	12	11	13	13
Середній (0,90<=X<=1,10)	14	12	12	11	8	7	6	6
Високий (1,50>X>1,10)	4	3	2	2	3	6	7	6
Дуже високий (>=1,50)	—	1	2	2	2	2	1	2

На підставі даних табл. 1 маємо змогу зробити деякі висновки стосовно змін в локалізації інвестицій по регіонах протягом 1996 – 2003 рр. У 1996 р. половина усіх регіонів отримала значення коефіцієнта локалізації на рівні 0,90 – 1,10, тобто середньому. Отже, в кожній другій області України було освоєно частку інвестицій, більш-менш пропорційну до частки їх доданої вартості. У наступні роки число регіонів із середнім ступенем локалізації переважно скорочувалося. У 1999 р. їх налічувалося 11, а у 2002 – 2003 рр. найменше за весь період спостережень — лише 6. Чисельність групи з високим та дуже високим рівнями локалізації інвестицій, навпаки, зростала з року в рік. За підсумками 1999 – 2001 рр. з'явилися регіони, в які було інвестовано частку інвестицій, принаймні вдвічі меншу за частку регіональної ВДВ (Житомирська, а у 2000 — ще й Чернівецька області). Загалом кількість регіонів, в яких питома вага інвестицій становила менше 90% від питомої ваги ВДВ, після 1999 р. не була нижчою цифри 12.

Узагальнюючу оцінку пропорційності двох розподілів дає коефіцієнт концентрації, який показує ступінь відхилення розподілу інвестицій щодо розподілу ВДВ. Як свідчать дані табл. 2, концентрація розподілу інвестицій між регіонами зростала (з 0,054 у 1996 до 0,141 у 2001 р.). І хоча у 2002 р. цей показник трохи зменшився, однак порівняно з 1996 р. концентрація розподілу інвестицій у 1999 – 2003 рр. зросла у 2 – 2,5 раза.

Таблиця 2

Ступінь концентрації інвестицій в основний капітал по регіонах

	Роки							
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Коефіцієнт концентрації	0,054	0,070	0,087	0,110	0,127	0,141	0,129	0,132
Темп зростання, у % до 1996	100,0	130,5	161,2	204,9	237,2	261,8	240,0	246,0

Проведене дослідження регіональних особливостей інвестиційних процесів дозволяє зробити декілька висновків. По-перше, беззаперечним фактом є посилення регіональних диспропорцій у інвестиційному процесі, про що свідчить варіація інвестицій в основний капітал регіонів. До позитиву можна зарахувати деяку стабілізацію цього розшарування після 2001 року.

По-друге, спостерігається диспропорційність між процесами реального інвестування та створенням доданої вартості на регіональному рівні. Переломним періодом можна вважати той самий 2001 рік, коли концентрація інвестицій щодо ВДВ досягла поки що найвищого значення. Навіть з огляду на певні позитивні зрушення, глибина інвестиційних перекосів залишається досить значною. Таким чином, одні регіони недоотримують інвестиції порівняно зі своїм економічним потенціалом, що виражений у показнику ВДВ, інші — навпаки.

Слід зазначити, що для успішного розвитку економіки України та її регіонів, плідної їх інтеграції до світової економіки, необхідним є прийняття відповідних законодавчих актів, які б сприяли покращенню інвестиційного клімату в країні. До поняття покращення інвестиційного клімату слід включати весь спектр внутрішніх та зовнішніх факторів стримування ефективного розвитку інвестиційної діяльності в Україні. Не слід також забувати про те, що для кожного об'єкта інвестування фактори інвестиційного ризику мають певну значимість та потребують індивідуального аналізу. Звідси формується висновок, що розробка єдиної системи оцінки інвестиційних ризиків в країні має стати одним із пріоритетних напрямків наукового управління інвестиційним процесом.

Література: 1. Борщ Л. М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи. — К.: Знання, КОО, 2002. — 320 с. 2. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку: Монографія / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. — К.: Інститут екон. прогнозувань; Фенікс, 2003. — 1008 с. 3. Реверчук С. К. Інвестологія: наука про інвестування: Навчальний посібник / С. К. Реверчук, Н. Й. Реверчук, І. Г. Скоморович; [За ред. докт. екон. наук, професора С. К. Реверчука. — К.: Атіка, 2001. — 264 с. 4. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом — К.: Лібра, 2002. — 472 с. 5. Інвестиційна політика в Україні на регіональному рівні // Економічні Есе. Вип. 16. — К.: Інститут Реформ, 2003. — 88 с. 6. Розвиток регіонів України зусиллями влади, громадськості та бізнесу // Економічні Есе. Вип. 17. — К.: Інститут реформ, 2004. — 128 с.

Стаття надійшла до редакції
 29.07.2005 р

УДК 339.138

Штуль В. П.

МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНА БАЗА ЯК МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

In the article the material and technical foundation as one of the components of competitive environment of Higher Education development is considered. The regional aspect of Higher Education in Ukraine is described. New ways of increasing the competitiveness of the Ukrainian education in Europe and at the Higher Education at Establishments in Ukraine are suggested.

Конкурентоспроможність вищих навчальних закладів залежить від урахування широкого кола усіх можливих чинників, які формують ринок освітніх послуг або здатні вплинути на нього. Це обумовлює перехід окремих чинників у різні періоди функціонування суб'єкта надання послуги із розряду рядових до основних і навпаки. Різні чинники маркетингу у сфері надання вищої освіти мають, з одного боку, різний обсяг фінансових затрат і часу на їх матеріалізацію, а з іншого – різний термін для прояву позитивного впливу цього фактора на результати діяльності.

Перш за все це стосується стану матеріально-технічної бази (МТБ) як складника привабливості закладів вищої освіти, але сьогодні цей норматив не прописаний як вимога. Водночас не підлягає сумніву, що саме МТБ, тобто навчальні приміщення, будівлі, споруди, технології стають одним із головних рушіїв навчального процесу, яким можна забезпечувати конкурентоспроможність освітньої послуги конкретного ВНЗ та вищої освіти України загалом. Важливо прийняти обґрунтовані рішення щодо раціонального використання МТБ, передусім зважаючи на принцип регіоналізації закладів.

Матеріально-технічна база ВНЗ, як важливий чинник якості освітньої послуги, конкурентоспроможності закладів, на погляд автора, належить до високозатратних і тих, що вимагають порівняно тривалого періоду часу на його матеріалізацію і, разом з тим, швидкодіючим з точки зору приваблювання абітурієнтів або, навпаки, їх відштовхування від вищих навчальних закладів. ВНЗ, основні і допоміжні будівлі і приміщення якого не відповідають уявним для студента вимогам, не дивлячись на високий рівень професорсько-викладацького складу, не приверне уваги абітурієнта.

Проблема розвитку матеріально-технічної бази ВНЗ України актуальна тому, що, по-перше, забезпеченість нею вищої освіти України була найуразливішою ланкою, а, по-друге, внаслідок комерціалізації вищої освіти протягом останнього десятиріччя становище з МТБ ще більше загострилося. Тому важливо застосувати певні принципи розміщення ВНЗ як суб'єктів надання освітніх послуг. Вони повинні ґрунтуватися як на інтересах користувачів освітніх послуг, так і закладів освіти, особливо з огляду на ефективне використання МТБ вищої освіти.

Порівняння базисних темпів зростання кількості ВНЗ, студентів та навчальної площі відображено на рис. 1 [1].

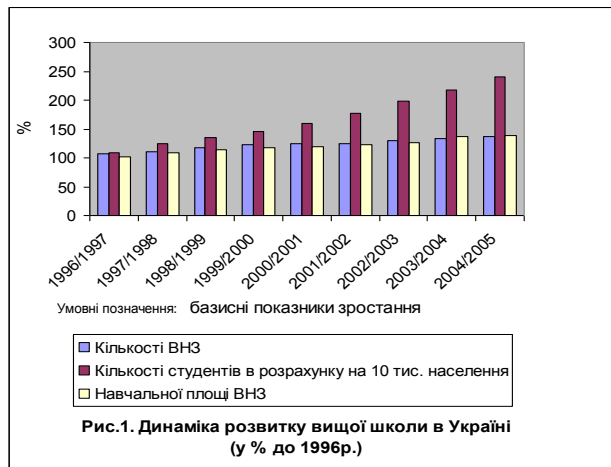


Рис.1. Динаміка розвитку вищої школи в Україні (у % до 1996р.)

Наведене характеризує явища в середовищі вищої освіти України, простежується стрімке збільшення кількості студентів (більше, ніж у 2,4 раза з розрахунку на 10 тис. населення), самих ВНЗ (на 36%) за несуттєвого (менш, ніж на 40%) збільшення навчальних площ ВНЗ, що підкріплює висунуту тезу про загострення проблеми МТБ вищої освіти України. Тобто, у період радянської доби не вистачало навчальних приміщень і устаткування, а останнім часом ця невідповідність збільшилася. Охарактеризована ситуація – наслідок впливу декількох основних причин:

зменшення державного фінансування ВНЗ системи МОН у пострадянський період змусувала їх ліцензувати додаткову кількість студентів для навчання на комерційних засадах, що дозволяло вирішувати поточні фінансові проблеми;

відкрито велику кількість ВНЗ приватної власності, що в більшості випадків не супроводжувалося ні будівництвом нових навчальних приміщень, ні додатковою їх орендою.

Таким чином, цілком імовірно, що слідом за очікуваною демографічною ямою в Україні, як чинника, що загострює конкурентну боротьбу на ринку освітніх послуг, негативну роль

у забезпеченні конкурентоспроможності українських ВНЗ на європейському освітньому просторі може стати саме недостатня МТБ.

Актуальна проблема конкуренції ВНЗ і на українському освітньому просторі. Причому конкурентні позиції ВНЗ значною мірою залежатимуть від місця їх розташування, регіону, його значущості, тобто економічного, наукового та культурного потенціалу. Вищими вони будуть у ВНЗ, які представляють окремі регіональні центри освітньої діяльності, ніж у периферійних ВНЗ, тобто тих, які знаходяться поза межами регіональних центрів. Тому важливо виявити такі регіональні центри вищої освіти.

Територію України поділяють на економічні райони, кожен з яких спеціалізується на виробництві тієї чи іншої продукції. Ці райони склалися історично [2, с. 205]. Думки географів і економістів збігаються щодо кількості (дев'яти економічних районів в Україні) проте у різній конфігурації. За Ф. Д. Заставним це — Донецький, Придніпровський, Північно-Східний, Централь-но-Поліський, Причорноморський, Карпатський, Подільський, Централь-но-Український, Західно-Поліський [3, с. 355]. Тоді як за П. Г. Шищенком — Донецький, Придніпровський, Північно-Східний, Столичний, Центральний, Поліський, Північно-Західний, Карпатський, Причорноморський [2, с. 206].

Можна припустити, що й утворення центрів вищої освіти є результатом історичного та культурного розвитку окремих територій, а не впливу якогось одного або декількох із чинників (природно-кліматичного, економічного, етнічного тощо).

Продукт вищої освіти специфічний, а, отже, було б помилковим розраховувати, що саме ці дев'ять економічних районів виконуватимуть роль регіональних центрів вищої освіти. Не можна також погодитися з думкою, що в Україні існують п'ять адміністративно-територіальних одиниць вищої освіти – Північний, Східний, Південний, Західний і Центральний [4, с. 18].

За оцінками автора, в Україні сформовано три великих регіональних центри вищої освіти: Київський, Львівський і Харківський. Підкреслимо, що відповідні цим регіонам міста – це нинішня, або в різні періоди розвитку України, столиці України чи Галицько-Волинського князівства (таблиця). Саме в цих трьох центрах навчається 40,4% студентів, сконцентровано 51,2% дипломованих професорів, на ці центри припадає значна кількість студентів як за джерелами фінансування, так і за освітньо-кваліфікаційними рівнями.

До оцінених трьох центрів вищої освіти можна додати ще три (Донецьк, Дніпропетровськ, Одеса), на які додатково припадає 20,8% студентів. Разом на ці 6 регіональних центрів припадає 61,2% студентів, 71,2% професорів, витрачаються основні кошти на освіту.

Таблиця

Характеристика вищої освіти окремих регіонів України

№ з/п	Регіональний центр	Чисельність студентів, осіб	Фінансування, осіб, молодший спеціаліст			Фінансування, осіб, спеціаліст, магістр			Кількість професорів, осіб
			держ. бюджет	місцевий бюджет	фізичні та юридичні особи	держ. бюджет	місцевий бюджет	фізичні та юридичні особи	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	м. Київ і область	458594	42915	2938	88675	24065	338	42988	3076
2	м. Львів і область	115008	15465	1199	19615	8069	39	10066	719
3	м. Харків і область	245196	24412	1526	37092	14467	—	17952	1790
4	Усього	818798	82792	5663	145382	46601	377	71006	5585
5	м. Дніпропетровськ і область	144948	20837	1762	27969	8688	98	8492	696

Закінчення таблиці

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6	м. До- нецьк і область	156018	21260	1356	36393	6382	17	14402	717
7	м. Одеса і область	120216	14466	1168	17509	7177	26	9710	763
8	Усього	421182	56563	4286	81871	22247	141	32604	2176
9	Разом (4+8)	1239980	139365	9949	227253	68848	518	103610	7761
10	Частка (1-3)	40,4	36,4	22,1	36,0	45,1	23, 5	39,5	51,2
11	Частка (5-7)	20,8	24,9	16,7	20,3	21,5	8,8	18,1	20,0
12	Частка (9)	61,2	61,3	38,8	56,3	66,6	32, 3	57,6	71,2
13	Україна	2026726	227617	25660	404169	103395	1605	179804	10901

УДК 364.014

Коюда В. О.
Гамова О. І.

СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНУ

In the article the social partnership, the conditions of business and forms of its realization among the bodies of local government and non-governmental non-commercial organizations of Kharkiv are considered. Recommendations to the improvement of social security system are given.

Розрахунки на залучення потенційних споживачів освітніх послуг, тобто абітурієнтів сусідніх областей до цих регіонів досить умовні. Передусім тому, що чинники, які зумовлюють орієнтацію абітурієнтів досить динамічні. Наприклад, конкурсна ситуація ВНЗ окремих регіонів – вирішальний чинник залучення студентів у радянський період тепер взагалі позбавлена якоїсь значущості з двох причин: по-перше, зменшено частку державного фінансування вищої освіти, а, по-друге, вводиться єдиний центр тестування, за результатами якого буде здійснюватися зарахування у ВНЗ. Поліпшення матеріального становища сімей абітурієнтів внесе суттєву корекцію у вибір ВНЗ для здобуття вищої освіти. Нівелюється такий фактор впливу на вибір ВНЗ, як відстань від місця проживання абітурієнта до розташування ВНЗ (винаймання житла, харчування, дорожні витрати), а також вартість оплати за навчання (обиратимуть ВНЗ не за найменшою платною за навчання, а за якістю освітньої послуги).

Отже, слід зважувати на певну динаміку об'єктів надання освітніх послуг, викликану конкурентним середовищем їх діяльності та регіоналізацією здобуття вищої освіти. Тому у кожному ВНЗ повинні прийняти стратегічне рішення щодо позиціонування ВНЗ на ринку освітніх послуг, а звідси спрогнозувати й обсяги фінансування на розвиток матеріально-технічної бази.

Розглядаючи конкуренцію серед ВНЗ у регіональному аспекті та ймовірному відтоку частки абітурієнтів у закордонні ВНЗ, слід виокремлювати спеціальності та ВНЗ, яких це стосується в першу чергу. На думку автора, відтік абітурієнтів у столичні ВНЗ і, тим більше, закордонні ВНЗ вчительських спеціальностей загрожуює меншою мірою, ніж економічним, інженерним або медичним.

У зв'язку з цим можна зробити певні висновки. Визначення місця та ролі МТБ у системі вищої освіти України, окремих ВНЗ з розрахунку на досить високі витрати на її будівництво, оновлення, поповнення, показало, що потребують виявлення ті типи ВНЗ та спеціальності, які вимагають пріоритетного фінансування, лобювання їх прискореного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг. Доцільно обґрунтувати вагомість впливу окремих чинників на конкурентоспроможність вищої освіти України, окремих ВНЗ та, відповідно до цього, ранжувати черговість і обсяги витрат на їх фінансування. Подальшого дослідження вимагає виявлення слабких і сильних сторін національної вищої освіти порівняно з європейською у розрізі окремих спеціальностей, типів ВНЗ і інших ознак.

Рішення на основі цих висновків дозволять не лише підвищити ефективність використання МТБ закладів освіти, а й посісти ВНЗ України достойне, конкурентоспроможне місце на європейському і світовому освітньому просторі.

Література: 1. Степко М. Ф. Вища освіта України. Інформаційно-аналітичні матеріали до засідання колегії МОН. — К.: КНЕУ, 2003. — 36 с. 2. Шищенко П. Г. Географія: Навч. посібник / П. Г. Шищенко, Я. Б. Олійник, А. В. Степаненко, П. О. Масиляк — К.: Тов. "Знання"; КОО, 2001. — 436 с. 3. Заставний Ф. Д. Географія України. У 2-х книгах. — Львів: Світ, 1994. — 472 с. 4. Вища освіта і наука України. Інформаційно-аналітичні матеріали до засідання підсумкової колегії Міністерства освіти і науки України. — К.: КНЕУ, 2005. — 56 с.

Стаття надійшла до редакції
01.08.2005 р.

Розвиток системи соціального захисту в умовах транзитивного суспільства відбувається з труднощами, специфічними для сучасного стану вітчизняної економіки. Трансформаційні прояви сучасних економічних перетворень водночас актуалізували такі соціальні проблеми, як: безробіття, інфляція, бідність, дефіцит державного бюджету тощо. В таких умовах у суспільстві підвищується соціальна незахищеність людини та, як наслідок, посилюється роль системи соціального захисту населення. Формування ефективної системи соціального захисту населення, її складових та механізмів здійснення як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні є нагальною проблемою українського сьогодення.

Одним із важливих механізмів соціального захисту населення є соціальне партнерство. На погляд фахівців [1 – 3], під соціальним партнерством розуміється система взаємовідносин між найманими працівниками та роботодавцями. Інші автори [4] не погоджуються з цим твердженням і вважають, що інститут соціального партнерства не повинен зводитись до сфери домовленостей у межах трипартизму, але визнають, що це є до певної міри початкова і дуже важлива форма соціального партнерства. На думку авторів, поняття соціального партнерства є більш широким, ніж поняття трипартизму. У роботі [4] соціальне партнерство — це акції, що здійснюються рівноправними суб'єктами за добровільною згодою на принципах довіри з метою розв'язання актуальних проблем соціально-економічного розвитку. Так, суб'єктами соціального партнерства є три сектори: державний, приватний комерційний та недержавний некомерційний (рис. 1).



Рис. 1. Сектори економіки та форми організацій

На сьогодні все більшого поширення набуває модель соціального партнерства, яка передбачає встановлення конструктивної взаємодії між структурами влади, органами місцевого самоврядування та недержавними некомерційними організаціями на регіональному рівні.

Метою цієї статті є дослідження сучасного стану співробітництва між органами місцевого самоврядування міста Харкова та недержавними некомерційними організаціями в системі соціального захисту населення регіону.

Взаємодія організацій третього сектору і місцевих органів державної виконавчої влади та місцевого самоврядування найчастіше передбачає роботу з місцевою нормативно-правовою базою, місцевими соціальними програмами і реалізацією конкретних проектів та акцій. Застосовується досить велика кількість різноманітних форм, методів та механізмів взаємодії між представниками третього сектору та місцевої влади.

Соціальне партнерство між представниками третього сектору та місцевої влади може мати різноманітні форми [5; 6] (рис. 2).

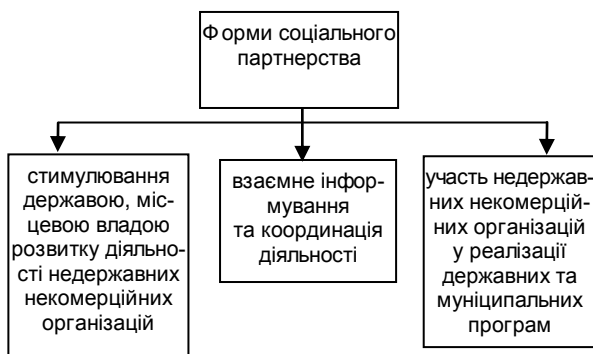


Рис. 2. Форми соціального партнерства між представниками третього сектору та місцевої влади

Сьогодні кожна окрема територіальна громада має можливість розробляти власну модель взаємодії органів місцевого самоврядування з неприбутковими недержавними організаціями з урахуванням специфіки регіону, місцевих проблем, наявних ресурсів і, звичайно, законодавства.

У місті Харкові застосовуються всі три зазначені вище форми співробітництва.

Взаємне інформування та координація діяльності проводиться шляхом створення громадських консультативно-дорадчих рад, координаційних структур, інформаційного забезпечення громадськості. У Харкові протягом останніх років активно працюють Громадські колегії з питань розвитку підприємництва, Координаційна Рада з питань репродуктивного здоров'я та інші, що об'єднали управлінців, підприємців, усіх ініціативних людей, здатних зробити як практичний, так і теоретичний внесок у цю справу. Громадські Ради та Колегії активно залучаються до попереднього узгодження і громадської експертизи проектів рішень міської ради та виконавчого комітету з найважливіших питань міського життя. Є відпрацьований механізм щодо реалізації проектів міста, регіону, який досить успішно впроваджується в життя.

Стимулювання органами державної влади та місцевого самоврядування розвитку діяльності недержавних некомерційних організацій відбувається шляхом "просвіти" членів територіальної громади (проведення тренінгів, семінарів, публікація спеціальної літератури тощо). Так, Харківська міська жіноча громадська організація "Надія" за підтримки управлінь Харківської міської ради протягом декількох років запроваджувала міжнародну акцію "16 днів проти гендерного насильства". В акції брали участь понад 1000 організацій із 130 країн світу, в місті Харкові та області до акції приєдналися 47 організацій.

Крім того, у місті Харкові понад 5 років йде активне залучення громадських організацій до сфери реалізації муніципальних програм міста. Так, початком тісного співробітництва органів місцевого самоврядування з громадськими організаціями міста Харкова слід вважати 1999 рік, коли з метою якісного регулювання та координації діяльності громадських організацій на ринку соціальних послуг органами місцевого самоврядування було розпочато проведення щорічного конкурсу соціальних проектів "Єдина соціальна мережа" [7]. Співробітництво у рамках цього конкурсу здійснюється на підставі договорів, які складаються між органами місцевого самоврядування та громадськими організаціями. Загальна інформація стосовно підсумків проведення конкурсу соціальних проектів "Єдина соціальна мережа" наведена у таблиці.

Динаміка показників конкурсу соціальних проектів "Єдина соціальна мережа"

№ з/п	Показники	Рік				
		2000*	2001*	2002*	2003*	2004**
1	Кількість організацій-партнерів, одиниць	4	9	24	42	30
	у % до попереднього року, разів	1,00	2,25	2,67	1,75	0,71
2	Сума фінансування з міського бюджету, грн.	6 000	21 000	65 000	828 000	370 000
	у % до попереднього року, разів	1,00	3,50	3,10	12,74	0,45
3	Додатково залучені кошти, грн.	50 400	67 000	475 019	835 975	1 153 387
	у % до попереднього року, разів	1,00	1,33	7,09	1,76	1,38
4	Кількість клієнтів, осіб	800	7 413	29 940	41 050	53956
	у % до попереднього року, разів	1,00	9,27	4,04	1,37	1,31

Примітка: * за даними роботи [8];

** розраховані за звітністю організацій-партнерів.

Протягом 2000 – 2003 років спостерігалась чітка тенденція зростання кількості громадських організацій-партнерів органів місцевого самоврядування (надалі – організації-партнери). Кількість організацій-партнерів зросла в 2003 році, у порівнянні з 2000 роком, більш ніж у 10 разів. Протилежна тенденція спостерігалась у 2004 році, порівняно з минулим роком. За рахунок зниження обсягів виділених коштів (на 55,3%) зменшилась кількість профінансованих соціальних проектів (на 28,6%) у 2004 році у порівнянні з 2003 роком. Це було обумовлено використанням частини місцевих бюджетних коштів на фінансування соціальних проектів (мікропроектів) конкурсу Українського фонду соціальних інвестицій. Незважаючи на це, сума додатково залучених коштів організацій-партнерів мала тенденцію до зростання в абсолютному вираженні протягом шести років (1999 – 2004 рр.) проведення конкурсу соціальних проектів "Єдина соціальна мережа". Крім того, спостерігалась чітка тенденція зростання додатково залучених коштів відносно до попереднього року: від 33% у 2001 році до 1,38 – 7,09 разів у 2002 – 2004 роках. Слід зазначити, що збільшення додатково залучених коштів організаціями-партнерами було повільнішим, ніж зростання обсягу бюджетних коштів. Співвідношення темпів зростання фінансування з бюджету та додатково залучених коштів наведено на рис. 3.

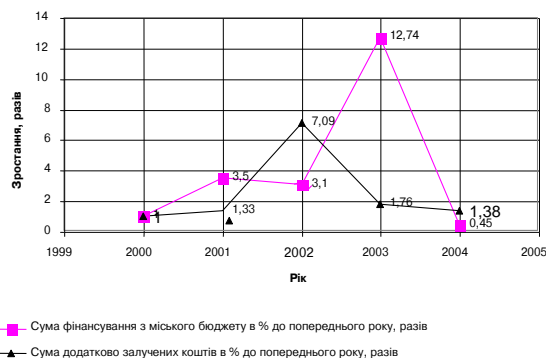


Рис. 3. Динаміка обсягів фінансування за 2000 – 2004 роки

З кожним роком зростає кількість громадських організацій, які бажають співпрацювати з органами місцевого самоврядування. За два останні роки були укладені договори між громадськими організаціями та органами місцевого самоврядування на безфінансовій основі (2003 рік – 3 договори; 2004 рік – 8 договорів).

З'являються також нові конкурси соціальних проектів. Так, у 2004 році у місті Харкові розпочався конкурс соціальних проектів Українського фонду соціальних інвестицій. Український фонд соціальних інвестицій є неприбутковою, автономною організацією, яка була створена для реалізації спільного проекту Уряду України та Світового банку "Фонд соціальних інвестицій". Стратегічна мета створення Українського фонду соціальних інвестицій – підвищення рівня життя громадян та зниження рівня бідності. Планується, що до 2007 року проект буде підтриманий в усіх областях України та АРК [9]. У 2004 році було розпочато роботу з реалізації проекту Українського фонду соціальних інвестицій у Харківській області, метою якого є впровадження інноваційних моделей надання соціальних послуг вразливим верствам населення. Проект фінансується за рахунок позики Світового банку, внесків центрального та місцевих бюджетів громад. При цьому Український фонд соціальних інвестицій надає громадам фахову та фінансову підтримку (до 90% від загальної вартості мікропроекту). Сума внеску громади повинна складати не менш ніж 10% від загальної вартості мікропроекту. За умовами конкурсу громада є відповідальною за пошук та залучення коштів через налагодження співпраці з органами місцевої влади, суб'єктами господарської діяльності, благодійними організаціями та іншими спонсорами.

У рамках проекту Українського фонду соціальних інвестицій для отримання гарантії стосовно подальшої підтримки автори мікропроектних пропозицій звертаються до місцевих органів влади та самоврядування. У місті Харкові (станом на 1.04.2004 р.) було надано 70 заявок від організацій, які отримали дозвіл на розробку мікропроекту. Було надано лише 29% мікропроектів від поданих заявок (що отримали дозвіл), та майже половина з яких була знята з розгляду за формальними ознаками. Решта була розглянута та ухвалена, з якої лише 4 мікропроекти отримали фінансову підтримку коштами з бюджету міста Харкова й набули гарантії від місцевої влади. За умовами конкурсу громадським організаціям, крім фінансової, також надається організаційно-методична підтримка та координується їх діяльність. Таким чином, розвиток соціального партнерства здійснюється на підставі тісного співробітництва влади в особі органів місцевого самоврядування з недержавними неприбутковими та комерційними організаціями.

Безпосередня участь та співробітництво органів місцевого самоврядування щодо учасників проекту Українського фонду соціальних інвестицій свідчать про достатньо високий рівень партнерських відносин, і в подальшому очікується значний розвиток ринку інноваційних соціальних послуг.

Проведений аналіз та дослідження свідчать про розширення й підвищення рівня взаємодій між органами місцевого самоврядування та недержавними некомерційними організаціями і, насамперед, з громадськими організаціями міста. Цей процес сприяє позитивному розвитку ринку соціальних послуг (у тому числі послуг інноваційного характеру), збільшенню обсягів фінансування соціальних програм, розширенню напрямків діяльності громадських організацій і т. ін. Крім того, у зв'язку з розвитком партнерських відносин між органами місцевого самоврядування та громадськими організаціями змінюється рівень взаємовідносин і співробітництва, а також модель поведінки структур місцевого самоврядування, що, у свою чергу, сприяє оптимізації процесу прийняття рішень. Спількування на постійній основі, обмін інформацією, досвідом роботи тощо з представниками територіальної громади допомагає прискоренню процесу одержання інформації стосовно існуючих соціальних проблем, формує адекватне ставлення до цих проблем і т. ін. Спостерігається позитивна динаміка у розвитку самих громадських організацій, суттєво підвищилась їх дисципліна, якісно змінився рівень роботи як з клієнтами, так і з партнерами, значно поширились можливості отримання професійної інформації.

Успішний розвиток партнерських відносин потребує наявності відповідної інформаційної бази й організації безперервного моніторингу партнерських відносин, забезпеченості методами, методиками оцінки партнерських відносин, узгодження з діючим законодавством.

З трьох розглянутих вище форм співробітництва найбільш перспективною, з точки зору авторів, у вирішенні проблем соціального захисту населення регіону є участь недержавних некомерційних організацій безпосередньо у реалізації державних і муніципальних програм. А тому ця форма співробітництва потребує подальшого вдосконалення, розвитку та розширення масштабів впровадження у Харківському й інших регіонах України. А тому треба постійно вести пошуки поліпшувачих факторів та умов співробітництва на перспективу для створення досконалої системи соціального захисту населення регіонів України і це потребує розробки ефективного механізму партнерських взаємовідносин усіх гілок влади та недержавних некомерційних організацій стосовно підвищення рівня соціальної захищеності населення України.

Література: 1. Социальная политика: Учебник / Под ред. Н. А. Волгина. — М.: Изд. "Экзамен", 2003. — 736 с. 2. Осовська Г. В. Управління трудовими ресурсами / Г. В. Осовська, О. В. Крушельницька. — К.: Кондор, 2003. — 224 с. 3. Современная экономика труда / Руководитель авторск. кол. и научн. ред. В. В. Куликов. — М.: ЗАО "Финстатинформ", 2001. — 660 с. 4. Задорожний Г. В. Соціальне партнерство – реальний шлях до відкритого суспільства / Г. В. Задорожний, О. В. Коврига, В. В. Смоловик. — Харків: ХІБМ, 2000. — 192 с. 5. Шишкин С. В. Экономика социальной сферы. — М.: ГУ ВШЭ, 2003. — 368 с. 6. Социальная работа: теория и практика: Учеб. пособие / Отв. ред. д. и. н., проф. Е. И. Холостова, д. и. н., проф. А. С. Сорвина. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 428 с. 7. Гамова О. І. Удосконалення партнерських відносин органів місцевого самоврядування та громадських організацій // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер. "Економічна". Вип. 89-3. — Донецьк: ДонНТУ, 2005. — С. 186 – 192. 8. Соціальний паспорт Харькова / Под ред. Е. Е. Христанова. — Харьков: Международный фонд "Панна", 2003. — 208 с. 9. Від ефективної громади – до сталого розвитку // Вісник УФСІ. — 2004. — №1. — С. 2.

Стаття надійшла до редакції
29.07.2005 р.

УДК 316.6 – 052 : 379.85

Шульгіна Л. М.

МОТИВАЦІЙНО-ПСИХОЛОГІЧНЕ ПІДҐРУНТЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ

In the article the author's typology of tourist product user is offered and the causal-effective connections between the tourist's belonging to the definite psychological type and to the peculiarities of its behaviour are indicated.

Поведінка споживачів туристичного продукту – це результат впливу як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників, що обумовлюють прийняття рішення щодо купівлі. Особливе місце у цій сукупності факторів належить психологічним атрибутам споживача, серед яких, у першу чергу, слід назвати: психологічну установку, сформовані протягом життя негативні паттерни, мотиви аффіліації, влади та контролю, особисті цінності та стиль життя.

Немає сумніву в тому, що названі психологічні характеристики у певних комбінаціях, по-перше, формують різні типи споживачів, що відрізняються за особливостями поведінки, по-друге, мають певним чином визначати характер мотивації споживача при виборі туру.

Зважаючи на те, що на сучасному туристичному ринку все гостріше стає боротьба за клієнта, досить актуальною проблемою є розробка типології споживачів, а також прогнозування поведінки представників різних типів, залежно від особливостей їх мотивації, на придбання того чи іншого туру.

Згідно з загальноприйнятим визначенням **мотив** — це складне психологічне утворення, що спонукає до свідомих дій та вчинків, спрямованих на задоволення потреб особистості. До речі, термін "мотив" є похідним від латинського "movere", що у перекладі означає "приводити в дію, штовхати" [1].

У наведеному визначенні наголос робиться на те, що дії і вчинки, спровоковані мотивом, є усвідомленими. Іншими словами, споживач, в якого вони виникають, усвідомлює, що спонукає його до туристичної діяльності, які потреби стимулюють вибір того чи іншого туристичного продукту.

Утім, далеко не всі мотиви можна кваліфікувати як усвідомлені. Важливу галузь мотивації дій та вчинків становлять неусвідомлені спонукання, зокрема, **психологічна установка**. В літературі цей термін визначається як неусвідомлена особистістю готовність діяти певним чином, що призводить до побудови чи зміни способу і характеру поведінки, сприймання тощо [1]. Автори наголошують, що під впливом психологічної установки споживачі суб'єктивно (неадекватно) реагують на оточуюче середовище. При цьому особливо слід зважати на можливу наявність негативного життєвого досвіду, внаслідок якого у споживача формується упереджене ставлення до сучасних і майбутніх подій. В психології таке підґрунтя упередженості називають негативними паттернами [2].

До таких **негативних паттернів** Бернс відносить: розгляд однієї події як підтвердження нескінченних життєвих поразок; зосередженість виключно на негативній деталі, внаслідок чого весь досвід особистості набуває негативного характеру; зменшення ролі позитивного — людина наполягає, що позитивний досвід не значимий і, тим самим, зберігає негативне уявлення про нього; перебільшення значення певних подій негативного характеру або зменшення важливості позитивних аспектів життя.

Виходячи з того, що подорожуючи, людина неодмінно встановлює стосунки з іншими людьми, вважали за необхідне розглянути **мотив аффіліації**. Мюррей описував цей мотив таким чином: "Бажання заводити дружбу і відчувати прихильність. Радити іншим людям і жити разом з ними. Співпрацювати та спілкуватися з ними. Приєднуватися до груп" [3]. Вказаний мотив досить поширений серед туристів усіх поколінь.

Однак унаслідок специфіки ринкових перетворень, що тривають в Україні з 90-х років XX-го століття, у нашій державі суттєву частину споживачів туристичного продукту становлять підприємливі люди, що зуміли швидко накопичити значні кошти. Для переважної більшості з них характерним є **мотив влади**. Мюррей дав таке визначення мотиву влади, назвавши його потребою в домінуванні: "Контролювати своє соціальне оточення. Стимулювати інших, чинити відповідно до власних потреб і почуттів..." [4].

У свою чергу Верофф визначав мотивацію влади, як "...диспозицію, спрямовану на досягнення того задоволення, яке приносить контроль над засобами впливу на інших людей" [5].

Цікавим є також визначення Мак-Келланда, який розглядав мотив влади як "...потребу, по-перше, відчувати себе сильним, і, по-друге, проявляти свою могутність у дії. Вплив на інших людей є лише одним з багатьох способів задоволення потреби відчувати себе сильним" [6].

Автори також зупиняються ще на одному факторі, який за їх визначенням є базовим при вивченні поведінки споживача, а саме, на **цінностях**. Саме у цінностях відображаються цілі, які спонукають людину до діяльності та певної поведінки. Крім того, цінності визначають відповідні способи досягнення мети. Як відомо, цінності можуть бути як особистими, так і соціальними [7].

Соціальні цінності набуваються та засвоюються в процесі соціалізації споживача, яка передбачає набуття пов'язаних з і

споживанням форм пізнання, переконань, моделей поведінки. Протягом життя, аналізуючи власний досвід, із безлічі соціальних цінностей споживач обирає особисті цінності, які значною мірою обумовлюють його поведінку на ринку товарів та послуг. Особисті цінності, в певному сенсі, є стійкими мотивами, цілями, яких людина прагне досягти в своєму житті [4, 8].

Основою формування поведінки споживача багато дослідників вважають **стиль життя**, який розглядають як належність до певної суспільної категорії з відповідним рівнем освіти та колом занять, рівнем прибутку, що дозволяє підтримувати свій статус [2, 9]. Стиль життя відображає поведінку споживача, його інтереси, потреби, думки, переконання. Він є основою для інтерпретації та усвідомлення людиною життєвих подій, визначення власного місця в соціумі, вибору тієї чи іншої моделі поведінки. Втім, така конструктивна система постійно змінюється залежно від потреб людини. Зміна стилю життя необхідна для того, щоб підтримувати його відповідно до цінностей та особливостей особистості споживача. При цьому потрібно зважати на те, що цінності є відносно постійними, а стиль життя досить швидко змінюється.

Таким чином, у літературі досить широко представлені результати досліджень науковців-психологів щодо мотивів поведінки споживачів. Однак недостатньо висвітленим залишається питання застосування накопичених знань у практиці вітчизняних туристичних підприємств. До головних прогалин у цьому контексті автори відносять відсутність типології споживачів туристичного продукту з використанням перелічених мотивів, а також опису можливих варіантів поведінки представників визначених типів.

На підставі проведеного аналізу автор пропонує власну типологію споживачів туристичного продукту та вказує на причинно-наслідкові зв'язки між належністю туриста до певного психологічного типу й особливостями його поведінки.

Автор розпочинає з визначення ролі, яку відіграє **психологічна установка** у виникненні можливого суб'єктивізму оцінок споживача стосовно того чи іншого туристичного продукту. Для цього, по-перше, слід акцентувати уваги на такій обставині: незважаючи на те, що установка діє на рівні несвідомого, формується вона цілком свідомо. Інакше кажучи, психологічну установку можна розглядати як результат некритичного ставлення до будь-якої, часто випадкової, неперевіреної інформації, що не підлягає аналізу з боку споживача.

Варто також зауважити, що найчастіше споживач потрапляє під вплив психологічної установки, приймаючи на віру висловлювання осіб принаймні двох категорій: 1 — осіб, яких він поважає, чи які є для нього авторитетом та 2 — емоційно близьких осіб (рідних, друзів тощо). На думку автора, в цьому випадку споживач обирає той туристичний продукт, який обирають особи перерахованих категорій, або ж, навпаки, категорично відмовляється від запропонованого продукту, якщо він критикується та не приймається значимими особами. Крім того, на виникнення психологічної установки суттєво впливає як реклама в засобах масової інформації, так і антиреклама з вуст пересічного споживача.

Наступний значущий момент, що великою мірою коригує поведінку споживачів — наявність у них негативних **паттернів мислення**. Останні є характерними для людини (споживача) і призводять до викривлення реальності, тому автор вважає за доцільне розглянути їх вплив на вибір туристичного продукту.

Аналізуючи негативні паттерни мислення, автор дійшла висновку, що вони формують мотивацію уникнення невдачі, а, тим самим, не дають можливості вільного неупередженого вибору туристичного продукту. Крім того, споживач, якому притаманні такі негативні паттерни, не в змозі об'єктивно оцінити якість того чи іншого туристичного продукту. Він радше схильний до негативної, ніж позитивної його оцінки. Таку категорію споживачів можна умовно назвати "вічно невдоволеною".

Зрозуміло, що ця категорія також може суттєво впливати на формування психологічної установки в оточення стосовно оцінки діяльності туристичного ринку. Крім того, автор висловлює припущення, що споживачі, в яких домінує мотивація уникнення невдачі, більш ригідні у виборі форми та місця відпочинку. Вони схильні відвідувати знайомі місця, де був би забезпечений комфортний і помірний у ціні відпочинок переважно пасивного характеру.

Однак подорожування пов'язане не лише з відвідуванням нових місць, а також зі знайомством з новими людьми (бажано такими, що відповідають очікуванням споживача туристичного продукту). Відтак можна припустити, що знайомство з новими людьми і перетворення їх на хороших знайомих, які дружелюбно налаштовані по відношенню до споживача і, в той же час можливість ухилитися від цього є тематикою мотиву аффіліації. Чим більшою мірою виражений вказаний мотив, тим більше споживач прагне до встановлення взаємних довірчих стосунків.

На погляд автора, категорію споживачів, у яких переважає мотив аффіліації, можна поділити на дві групи: перша – туристи, що схильні їздити на відпочинок із знайомими та близькими; друга – споживачі, які їдуть з метою зав'язати нові знайомства, близькі стосунки. Якщо поглянути на проблему з точки зору вікової категорії, то до першої групи радше відносяться споживачі юнацького та пенсійного віку, до другої – переважно одинокі люди періоду ранньої та середньої дорослості.

Утім, вивчення мотиву аффіліації з точки зору його впливу на поведінку споживача туристичного ринку ще далеко не вичерпано. Деякі автори пропонують перехресну класифікацію названого мотиву, розрізняючи тенденції "надії на аффіліацію" (НА) та "страху знехтування" (СЗ). Якщо розділити очікування успіху та невдачі за ступенем їх вираженості на високі та низькі, то перший тип складають люди, що прагнуть до встановлення близьких стосунків (висока НА та низький СЗ), другий тип – особи, що бояться відторгнення (низька НА та високий СЗ), третій тип – конфліктно-мотивовані (висока НА і високий СЗ, що характерно для сором'язливих людей) і, нарешті, четвертий тип – особи зі слабкою мотивацією аффіліації (низька НА і низький СЗ) [4; 8].

Спираючись на вищеописаний підхід, автор підійшла до цієї класифікації з іншого боку і спробувала спрогнозувати поведінку того чи іншого типу на ринку туристичних продуктів. Особливості поведінки першого типу, який автор статті умовно назвала "відкритим", були охарактеризовані вище. Для наочності та зручності аналізу автор запропонувала схему типології споживачів на основі особливостей прояву мотивації аффіліації (рис. 1).

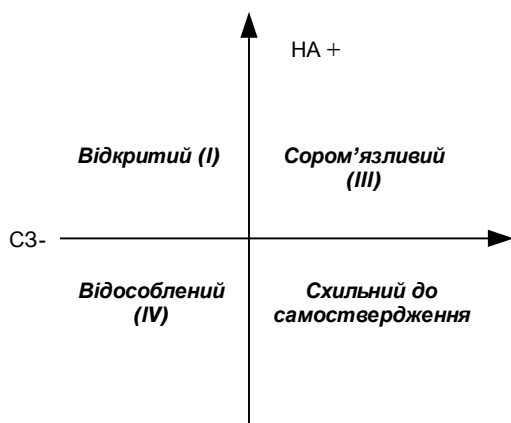


Рис. 1. Типологія споживачів відповідно до прояву мотивації аффіліації

На противагу "відкритому", "відособлений" тип схильний відпочивати та подорожувати на самоті. Його не цікавить встановлення стосунків з іншими людьми, він "турист-одинак", що найбільше схильний до споглядання природи, спостереження за оточуючою дійсністю. На погляд автора, споживачів цього типу найбільшою мірою приваблюють подорожі, пов'язані із вивченням старовини, історії, або ж ті, що пропонують можливість відпочити на одинці з природою, подалі від оточуючих.

Як зазначалося вище, для осіб третього типу характерною є наявність страху знехтування при достатньо високій потребі у спілкуванні з іншими. Цей тип автор назвала "сором'язливим", оскільки таке поєднання тенденцій "надії на аффіліацію" і "стра-

ху знехтування" характерне саме для сором'язливих людей. Автор розглядає цю групу споживачів туристичного ринку як найскладнішу для аналізу, оскільки їх істинні мотиви дуже важко відслідкувати та дослідити.

З одного боку, вказана група споживачів ймовірно надасть перевагу активному, пізнавальному відпочинку, під час якого вона зможе показати себе з найкращого боку, тим самим завойовуючи симпатії оточуючих. Основна потреба при виборі форми відпочинку – мати можливість безболісно встановити нові контакти, ствердитися в очах оточуючих. Проте така поведінка споживача цієї групи при виборі туристичного продукту можлива за умови, якщо бажання встановлювати контакти все ж переважає над страхом знехтування. В іншому ж випадку, вони можуть обрати відпочинок, що обмежує контакти з оточуючими.

Таким чином, діапазон форм відпочинку може бути досить значним: від повного екстриму до спокійного споглядання, від розмірених пізнавальних подорожей до відпочинку, пов'язаного з елементами ризику та фізичним навантаженням.

І, нарешті, останній тип споживачів, який характеризується високим страхом знехтування і низькою потребою у встановленні стосунків. Цю групу автор умовно назвала "схильний до самоствердження", оскільки вважає, що страх знехтування у цих осіб може компенсуватися за рахунок того, що споживач ймовірно не обиратиме найпрестижніший відпочинок з доступних для себе. Аналізуючи літературу, автор дійшла висновку, що споживачі, які прагнуть до самоствердження, при виборі туристичного продукту спрямовані на отримання нових вражень, знань як навичок, які розглядаються як складова престижу.

Узагальнені висновки запропонованого автором підходу до мотивації споживачів туристичного продукту подані в табл. 1.

Таблиця 1

Залежність мети вибору туристичного продукту від типу споживачів за мотивацією аффіліації

Типи споживачів відносно мотивації аффіліації	Основна мета вибору туристичного продукту
Відкритий	Розширення кола знайомств, отримання нових вражень
Схильний до самоствердження	Прагнення до самоствердження шляхом вибору престижного відпочинку, отримання нових знань та вмінь як складової престижу
Сором'язливий	Можливість безболісного встановлення стосунків з оточуючими. Широкий діапазон вибору туристичного продукту, що радше залежить від емоційного стану та поточної ситуації
Відособлений туристо-динак	Споглядання, спостереження, розширення кола знань, можливо, відпочинок від оточуючих

Слід нагадати, що встановлення і підтримання стосунків з іншими людьми може здійснюватися з різними цілями, а саме: з метою справити враження, отримувати або надавати допомогу, володарювати над іншими тощо. З огляду на те, що туристичний продукт належить до продуктів попереднього вибору або особливого попиту, при розгляді мотивації споживачів туристичного ринку вважали за доцільне зупинитися на **мотиві влади**. Варто однак наголосити, що влада є багатомірним явищем, а мотивація влади – набагато складнішим поняттям, ніж мотивація аффіліації, оскільки до прагнення почувати себе сильним і впливати на інших можуть бути включені найрізноманітніші мотиви.

Із наведених на початку статті визначень мотиву влади випливає, що кожного разу мова про владу йде тоді, коли одна особа може спонукати іншу зробити те, чого б вона сама не стала робити з власного бажання. З іншого боку, будь-яке досягнення наміченого результату діяльності вже є проявом влади. А відтак мотив влади спрямований на набуття та збережен-

ня її джерел або заради пов'язаного з ним престижу і відчуття влади, або ж заради впливу на поведінку та переживання інших.

Із викладеного вище видно, що споживач туристичного продукту, вибір якого переважно стимулюється мотивом влади, радше буде схильний обирати престижний відпочинок, який би певним чином допоміг у підтриманні чи підвищенні його статусу. Можна припустити, що за наявності певних амбіцій це та категорія споживачів, яка найбільшою мірою схильна до нерационального вибору туристичного продукту, оскільки при виборі часто керується потребою "відчувати себе сильним і проявляти власну могутність".

Цікавим, на погляд автора, є аналіз "**мотивації контролю**", яку до певної міри можна розглядати як варіант мотиву влади і яку слід розуміти як індивідуальні розбіжності в прагненні споживача в максимально можливій мірі контролювати оточуючий світ. У свою чергу, одним із варіантів мотиву контролю деякі автори вважають "бажання контролю". Цікаво, що особи з високим мотивом контролю прагнуть самостійно приймати рішення, вживають заходів, щоб уникнути можливої втрати контролю. Однак, відчуваючи неуспіх у діяльності, вони стають безпорадними та пригніченими [4; 8].

З огляду на сказане, автор припускає, що споживач з високою мотивацією контролю схильний до ретельного вибору туристичного продукту на підставі попереднього аналізу ринку туристичних послуг. Утім, варто зауважити, що саме ця категорія споживачів відчуватиме роздратування, пригніченість, невдоволення, якщо якість туристичного продукту не відповідатиме їх очікуванню.

Таким чином, поведінку споживачів туристичного продукту доцільно також розглядати з точки зору мотивації контролю (табл. 2).

Таблиця 2

Поведінка різних типів споживачів при виборі туристичного продукту

Типи споживачів відносно мотивації контролю	Поведінка споживачів при виборі туристичного продукту
Високий ступінь мотивації контролю	Самостійний ретельний вибір туристичного продукту, що ґрунтується на попередньому аналізі ринку туристичних продуктів
Низький ступінь мотивації контролю	При виборі туристичного продукту велика увага надається думці близького оточення або людей, наділених авторитетом

Серед факторів, що обумовлюють поведінку споживача на туристичному ринку, важливим, на думку автора, є поняття зацікавленості.

Зацікавленість розглядається як відображення мотивації людини у формі сприйняття високої міри доцільності туристичного продукту в конкретній ситуації [7; 9]. Залежно від того, наскільки споживач сприймає зв'язок між власними потребами, спонуканнями та користю, яку несе в собі продукт, зацікавленість може варіюватися від слабкої до досить сильної. Зрозуміло, що чим більший ступінь наближення між потребою споживача та характеристиками бажаного туристичного продукту (такими як ціна, якість), тим більша ймовірність того, що споживач зупинить свій вибір саме на запропонованому продукті. При цьому рушійним мотивом його поведінки виступатиме задоволення потреби в його придбанні.

Коли споживач мотивований на певну поведінку, в нього активізуються різні почуття, емоції, настрої, які також формують його поведінку. Названі фактори становлять емоційний стан — позитивний чи негативний — і різним чином впливають на поведінку споживача:

позитивний стан прискорює процес переробки інформації та скорочує час прийняття рішення при виборі відповідного туристичного продукту;

активізація настрою сприяє тому, що споживач схильний надати перевагу тому туристичному продукту, з яким у нього пов'язані позитивні асоціації;

емоції можуть активізувати стан спонукання, а отже, виникнення потреби.

При виборі туристичного продукту важливою детермінантою поведінки споживача є наявність так званого "**фактору ризику**". Ризик, як його визначають у дослідженнях особистості, — це дещо більше, ніж проста невизначеність результату. Радше це особисте очікування можливої втрати. Споживачі з притаманним їм фактором ризику відрізняються потребою в додаткових стимулах, тому "одноманітний" відпочинок їм швидко набридає. Саме ця група у виборі туристичного продукту може керуватися не якістю та ціною туристичної послуги, а її незвичайністю, екстремальністю, ризикованістю, можливістю отримати нові яскраві враження.

На вибір споживачами певного товару чи послуги досить суттєвий вплив має соціум. Саме тому слід враховувати аспекти, які обумовлені культурним контекстом споживання туристичного продукту. Серед соціальних **цінностей**, які варто було б взяти до уваги в експериментальному дослідженні, доцільно виділити: рівень життя, матеріальний достаток, патріотизм, сімейні традиції, загальноприйняте визначення успішності людини, релігійні вірування тощо.

Разом з тим, велике значення для усвідомлення потреб при виборі того чи іншого туристичного продукту мають особисті цінності, детерміновані соціумом. Серед особистих цінностей, на які слід було б звернути увагу в подальшому дослідженні, автор виділяє самоповагу, самоствердження, створення власного іміджу, належність до певної групи, уникнення негативних наслідків, досягнення успіху, збереження стосунків з рідними та близькими. Залежно від домінування тієї чи іншої цінності споживач надає перевагу певному туристичному продукту (табл. 3).

У соціумі, що складається з кількох прошарків населення, які різняться не лише за соціально-економічними, а й за психологічними критеріями, сформовані різні стилі життя. Спираючись на дослідження зарубіжних авторів та аналізуючи сучасні підходи до вивчення особливостей споживачів, автор пропонує визначити вплив стилю життя вітчизняних громадян на вибір продуктів туристичного ринку.

Перший стиль життя автор умовно назвала "боротьбою за виживання". В основі вибору пропозиції туристичного ринку цими споживачами лежать радше за все фізіологічні потреби. Це та група, яка витрачає кошти лише відповідно до потреб та необхідності, а не керуючись власними бажаннями та інтересами. На погляд автора, до послуг туристичних фірм вони можуть звернутися лише у випадку крайньої необхідності (наприклад, у випадку лікування або за умови значної економії). Основною вимогою, що зумовлює вибір та придбання туристичної продукту, є доступна ціна.

Таблиця 3

Варіанти вибору туристичного продукту залежно від особистих цінностей

Особисті цінності	Ймовірний вибір туристичного продукту
Досягнення успіху, створення власного іміджу	Споживач схильний до вибору дорогого престижного відпочинку
Підтримання стосунків з рідними та близькими	Найбільш ймовірний вибір "сімейного" типу відпочинку (пансіонати, бази відпочинку)
Уникнення негативних наслідків	Може спостерігатися певна традиційність у виборі туристичного продукту, що обумовлена максимально можливою комфортністю за помірною ціною
Самоствердження	Можливий вибір активного відпочинку, пов'язаного з елементами ризику

Споживачі, для яких характерний стиль життя "приспосовування", при виборі туристичного чи будь-якого іншого продукту керуються думкою оточуючих. Для них важливо "бути не гіршим за інших", "відповіdatи певним нормам" тощо. На погляд автора, споживачі з даним стилем життя не схильні до вибору доро-

гого товару: при виборі туристичного продукту вони намагаються дотримуватися певних норм та традицій, встановлених в їхній соціальній групі.

Третій вид стилю життя автор умовно назвала "створення іміджу". Як правило, споживачі, яким властивий цей стиль, амбіційні, схильні до постійного самоствердження, стурбовані власним статусом, прагнуть постійного конкурування з іншими з метою доведення своєї "винятковості". При виборі туристичного продукту вони можуть керуватися такими його показниками як модність, престижність, ціна або ж недоступність послуги для переважної частини споживачів.

Споживачі, стиль життя яких можна охарактеризувати як "прагнення до змін", при виборі туристичного продукту керуються можливістю отримати нові враження, відвідати незнайомі місця. Названа група є найбільш непостійною щодо вибору туристичних продуктів. Крім того, автор вважає, що на вибір може впливати як внутрішній стан споживача (настрій, емоції, зацікавленість), так і зовнішні детермінанти (матеріальний стан, думка оточуючих тощо).

Так звані "екстремали" керуються при виборі туристичного продукту наявністю елементів ризику, непередбачуваності та можливістю отримати нові емоційні враження при достатньо активному фізичному (а в певній мірі і психологічному) навантаженні.

І, нарешті, не можна лишити поза увагою матеріально забезпечених людей, стиль життя яких найкраще характеризує термін "процвітання". На вибір туристичного продукту в цьому випадку найменше впливає ціна. Водночас значну роль відіграють переконання, цінності, потреби споживача. Залежно від перелічених внутрішніх факторів обирається певний вид відпочинку, якість якого, однак, має бути високого рівня.

Таким чином, детальний теоретичний аналіз детермінованості поведінки споживачів туристичного продукту дозволив зробити принаймні три важливі **висновки**:

по-перше, необхідно розглядати цю проблему з точки зору наявності усвідомлених та неусвідомлених мотивів поведінки, серед яких значний вплив на поведінку споживачів мають психологічні установки, негативні паттерни, мотиви аффіліації, влади та контролю;

по-друге, на підставі типології споживачів туристичного продукту відповідно до прояву мотиву аффіліації можна спрогнозувати головну мету їхнього подорожування, а отже, й інші особливості їх поведінки, зокрема, набір послуг, обсяги витрат під час туру тощо;

по-третє, для типів споживачів відносно мотивації контролю, особистих цінностей, фактора ризику та стилю життя характерною є їх інтраіндивідуальна варіативність, яка має бути врахована у роботі туристичних підприємств зі своїми клієнтами.

Зрозуміло, що розглянуті в цій статті критерії не є вичерпними, однак вони наближують нас до пізнання та подальшого дослідження мотивів, якими керується споживач при виборі того чи іншого туристичного продукту. Крім того, запропонована автором типологія споживачів туристичного продукту, а також висновки щодо варіантів поведінки покупців залежно від мотивації контролю та особистих цінностей є предметом перспективних досліджень та підґрунтям для розробки методології впровадження маркетингу співпраці.

Література: 1. Фрэйджер Р. Личность: теории, эксперименты, упражнения / Р. Фрэйджер, Дж. Фэйдимент. — СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2001. — 864 с. 2. Хеллел Л. Теории личности / Л. Хеллел, Д. Зиглер; [Пер. с англ. — СПб.: Питер, 1997. — 606 с. 3. Murray H. Explorations in personality. — New York: Oxford University Press, 1938. — 104 p. 4. Хайндс Хекхаузен. Мотивация и деятельность. — СПб.: Питер: Смысл, 2003. — 860 с. 5. Veroff J. Development and validation of a projective measure of power motivation // Journal of Abnormal and Social Psychology. — 1957. — P. 15 – 19. 6. McClelland. Power: The inner experience. New York: Irvington, 1975. — 224 p. 7. Введение в психологию / Под ред. А. В. Петровского. — М.: Академия, 1996. — 494 с. 8. Максименко С. Д. Структура личности: теоретико-методологический аспект исследования / В кн.: Научные записки Института психологии им. Г. С. Костюка АПН Украины: [За ред. С. Д. Максименка. — К.: Нора-принт, 2004. — Вып. 24. — С. 3 – 15. 9. Москвичев С. Г. Социальная мотивация: проблемы та розв'язання // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 2004. — №2. — С. 133 – 145.

УДК 338:658

Мороз А. С.

РІВНІ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

The article is devoted to realization the educational task of university in preparation of corporative staff under three-level influence factors of economy innovation development.

Реформування економіки викликає потребу реформування вищої освіти в Україні. Напрями такого реформування, пошук джерел фінансування (рівнів формування) кадрового потенціалу інноваційного розвитку національної економіки є важливими для сучасного етапу розбудови держави.

Останнім вагомим дослідженням у цьому напрямі, в якому комплексно розглядаються питання підготовки кадрів для національної економіки, оптимізації чисельності фахівців для різних галузей економіки, забезпечення інноваційного її розвитку, є фундаментальна праця фахівців Інституту економічного прогнозування НАН України під редакцією академіка В. М. Геєця [1]. Слід відзначити роботи, присвячені вдосконаленню окремих напрямів освітньої діяльності, зокрема медичної [2], де розгляд проблем ведеться із сучасних позицій як управління, так і визначення потреб у підготовці кадрів для конкретної галузі. Серед робіт, що наголошують на необхідності враховувати світові стандарти, зокрема узагальнюючий показник, яким є індекс людського розвитку, потрібно назвати [3]. Широкий спектр питань організування підготовки та перепідготовки кадрів у контексті Болонського процесу досліджуються у роботах [4 – 6], а щодо процесу управління у статтях [7; 8].

Завданням даної статті є визначення рівнів, що обумовлюють склад і завдання підготовки кадрового потенціалу країни для реалізації інноваційного розвитку економіки.

Інноваційний розвиток економіки є однією з головних частин, що має кадрову складову. Саме висококваліфіковані фахівці визначають можливість реалізації сучасного типу розвитку економічної діяльності. Створення інновацій та їх впровадження вимагає не тільки інженерного, а й наукового забезпечення. Формування корпусу інженерів і науковців відбувається у вищих навчальних закладах під впливом низки чинників. Фактори формування кадрового потенціалу інноваційного розвитку економіки в країні складаються на двох рівнях.

Чинники макроекономічного рівня визначають професійно-кваліфікаційний склад такого потенціалу, оскільки на цьому рівні формують спеціалізацію країни в економічних угрупованнях типу Європейського союзу, Північно-Американського спільного ринку, Єдиного економічного простору тощо. В залежності від галузевої спрямованості економіки країни слід визначати профілізацію підготовки та перепідготовки кадрів. Тобто професії, що є перспективними для підготовки у вищих навчальних закладах (ВНЗ), визначаються кооперативними зв'язками країни та її суб'єктами господарювання, знаходять відображення в її зовнішньоторговельному балансі. Щодо кваліфікаційного складу, то він залежить від глибини перероблення природних копалин, сировини на національних підприємствах, від наявності високотехнологічного потенціалу для реалізації відповідних проєктів і програм на промислових підприємствах країни. Університети повинні лише освітніми послугами та науковими розробками забезпечити відтворення потрібної кількості необхідних кадрів. Відсутність відповідної кадрової потреби на мікрорівні в країні означатиме даремне, з позицій суб'єктів господарювання — платників податків, витрачання бюджетних коштів на утримання науково-навчальних установ, результат діяльності яких — підготовлені кадри — не матимуть перспективи працевлаштування,

Стаття надійшла до редакції
29.07.2005 р.

© Мороз А. С., 2005

а отже, будуть змушені шукати робочі місця за кордоном. Проте такий варіант діяльності наукових і навчальних закладів має право на існування. Адже для України на попередньому етапі розвитку економіки було характерним широке різноманіття виробничих інтересів. Практично мали розвиток усі галузі промисловості і відповідні науки та проектно-технологічні установи, була наявна підготовка вищими навчальними закладами фахівців з багатьох (майже усіх) спеціальностей. Нині дещо скоротилися і номенклатура промислового виробництва, і його масштаби, що вимагає перегляду складу й структури наукових та навчальних закладів. За таких вихідних умов виникає питання щодо актуальності і перспективності продовження підготовки фахівців з тих спеціальностей, які, можливо, не знайдуть для себе робочих місць в Україні. Проблему можна звести до прагматичного запитання: а чи варто працювати на інші країни? Проте можна поставити запитання і в інакший спосіб. Чи варто втрачати наявний науковий і педагогічний потенціал? Згортання наукових досліджень водночас означає і ліквідацію наукових установ відповідного профілю, і закриття підготовки за бюджетні кошти відповідних кадрів у ВНЗ через неперспективність їх працевлаштування на вітчизняних підприємствах. Потрібно розглянути аргументи щодо правильності такого розвитку економіко-науково-навчальних зв'язків.

Отже, необхідно з позицій макрорівня дати відповідь на запитання про доцільність збереження науково-навчальних установ за умов згортання економічної діяльності за певним профілем у країні. В залежності від галузевих особливостей, кон'юнктури ринку і характеру змін у продукції та технології згортання виробництва галузі може бути тимчасовим і кінцевим. Для з'ясування різниці між названими варіантами розвитку галузей промисловості буде наведено перший приклад, у якому порівнюватиметься ситуація кінцевого згортання виробництва і відповідного припинення діяльності наукових установ та навчальних закладів з варіантом тимчасового призупинення або скорочення виробництва. Поки існують потяги, трамваї та інші транспортні засоби, що пересуваються по колії, є необхідність у виготовленні рейок відповідних профілів. Тільки відмова від таких транспортних засобів може призвести до кінцевого закриття підприємств, які виготовляють рейки. Саме такий випадок можна назвати кінцевим згортанням виробництва. Якщо зберігається транспортна технологія пересування рейками, то принаймні для неї залишатиметься потреба в їх виготовленні (рейки можуть також виготовлятися як конструктивні елементи для будівництва та інших галузей, що складає інші сегменти ринку цього виду промислової продукції). Будь-які інші зміни у номенклатурі та обсягах виробництва рейок мають тимчасовий характер і можуть характеризуватися різними передумовами та параметрами. Зокрема можуть виникати варіанти, що характерні для етапу, який передувє кінцевому згортання виробництва, і які пропонується назвати прикінцевими.

Розвиток окремих країн відбувається нерівномірно, про що свідчить на світовій економічній карті наявність високорозвинених країн, країн з перехідною економікою, таких, що розвиваються, відсталіх країн. Відомо також, що окремі технології не зникають водночас у всіх країнах, а тим паче одночасно у країнах з різним рівнем економічного розвитку. Як правило, відбувається поступове переміщення застарілих технологій у напрямку від передових країн до відсталіх. У такий спосіб розвинені країни здійснюють поступовий перехід до новітніх технологій і зберігають на певний час можливості реалізації добре освоєних товарів та послуг, що є добрим фінансовим джерелом для забезпечення інновацій. Проте з позицій даного дослідження можна зробити висновок про різний характер зникнення потреб у тій чи іншій продукції (послугах). Продукція остаточно зникає з ринків розвинених країн, однак залишається потрібною для країн, що розвиваються. Отже, можна говорити про остаточно зникнення потреб в одних країнах і збереження виробничих потужностей для задоволення потреб менш розвинених країн, які успадковують на деякий час певні технології. Слід навести другий приклад, який дасть характеристику описаній ситуації, яку буде названо прикінцевим згортанням виробництва. Характерним для такої ситуації є поступова передача застарілих кон-

струкцій і технологій в автомобілебудуванні (менш досконалі автомобілі), електроніці, радіотехніці та електротехніці (застарілі: елементна база, засоби зв'язку, електроприлади). Другий приклад пов'язаний з подальшою ліквідацією підприємств, а можливо, з їх перенесенням в інші країни. В цих випадках може повністю зникати потреба у наукових дослідженнях, хоча на певний період такі дослідження можуть бути актуальними для інших країн, як підготовка в них відповідних кадрів. Щоправда виникає потреба в оцінці перспективності відкриття відповідної фахової підготовки, яка не може вестися менш ніж 5 – 10 років. Така ситуація називається кон'юнктурним прикінцевим згортанням виробництва.

Проте прикінцеве згортання виробництва може бути інакшого ґатунку, коли причиною згортання є прагнення збереження довкілля у своїй країні при збереженні потреби у виробництві певного виду продукції. Це, як правило, пов'язано з хімічними та енергетичними галузями, зокрема ядерними технологіями, що треба вважати третім прикладом. За такого розвитку економіки варто говорити про перспективність як наукових досліджень, так і навчання фахівців у ВНЗ. Цю ситуацію можна назвати локальним екологічним прикінцевим згортанням виробництва.

Таким чином, підбиваючи підсумки дослідження розвитку економіки і його впливу на науково-навчальну сферу в умовах перехідного етапу, можна представити варіанти розвитку ВНЗ таким чином (табл. 1).

Таблиця 1

Варіанти розвитку галузей економіки, наукових установ і ВНЗ в умовах трансформації економіки

Характер розвитку галузі економіки	Наслідки для економічної діяльності	Наслідки для наукової діяльності	Наслідки для діяльності ВНЗ
Кінцеве згортання виробництва	Остаточне зникнення потреби у певній продукції і відповідно ліквідація її виробництва	Остаточна ліквідація замовлень на наукові дослідження	Остаточна ліквідація замовлень на підготовку фахівців для певної галузі
Кон'юнктурне прикінцеве згортання виробництва	Зникнення потреби у певній продукції в розвиненій країні і відповідне скорочення виробництва, його переорієнтація на сто-процентний експорт з подальшим закриттям підприємств	Тимчасове збереження потреб у наукових дослідженнях	Тимчасове збереження потреб у підготовці фахівців
Локальне екологічне прикінцеве згортання виробництва	Збереження потреби у певній промисловій продукції при наявності прагнення винести екологічно шкідливу технологію за межі країни	Збереження потреб у наукових дослідженнях	Збереження потреб у підготовці фахівців, у тому числі для іноземних підприємств
Тимчасове економічне згортання виробництва	Тимчасове скорочення потреби у промисловій продукції	Збереження потреб у наукових дослідженнях	Збереження потреб у підготовці фахівців

Фактори мікроекономічного рівня конкретизують вимоги до спеціальностей і кваліфікації фахівців, які мають готуватися в університетах країни. Особливості технологій, що застосовуються на національних підприємствах, є визначальними для формування їх кадрів. З одного боку, самі технології або купуються в іноземних науково-конструкторсько-технологічних організаціях і тоді виникає потреба навчати їх весті перепідготовку кадрів в іноземних університетах, або розробляються вітчизняними науково-дослідними та проектно-конструкторськими і технологічними установами. В цьому другому варіанті підготовка та

перепідготовка кадрів має вестися національними ВНЗ, які переважно й визначають фундаментальну основу розроблених технологій. З іншого боку, саме від походження технологій залежить не тільки спеціалізація і кваліфікація кадрів, а й та корпоративна культура, що формується на підприємствах. Більше того, складаються певні зворотні зв'язки між підприємствами та ВНЗ, у результаті чого взаємозалежність і взаємовплив визначають на перспективу вимоги до корпоративної культури не тільки на підприємстві, де використовуються відповідні технології, а й також у навчальних закладах, які ведуть підготовку фахівців і беруть участь у розробленні новітніх перспективних технологій. Наступність процесу оновлення технологій, виробничого устаткування, кадрів значною мірою залежить саме від факторів, притаманних підприємствам.

Звичайно, для інноваційного розвитку економіки країни привабливішим виглядає розвиток на власній науково-технічній основі, коли поряд з розробленням вітчизняних технологій відбувається самостійна підготовка кадрів. Хоча не слід відкидати й варіант підготовки кадрів за кордоном, якщо це економічно вигідніше. На цьому, зокрема, наголошують деякі дослідники, зазначаючи таку можливість: "В окремих галузях взагалі достатньо мати по 2 – 5 фахівців різного віку, підготовлених за кордоном" [1, с. 283]. Водночас, виходячи з аналізу варіантів розвитку економіки та її галузей, можна вважати за доцільне здійснювати підготовку фахівців для інших країн.

У табл. 2 наведено варіанти розвитку вищих навчальних закладів у залежності від економічних передумов і перспектив окремих галузей та підприємств.

Таблиця 2

Варіанти розвитку ВНЗ та їх фінансування в умовах трансформації економіки

Варіанти розвитку ВНЗ в залежності від економічних передумов	Наслідки для суб'єктів господарювання як замовників підготовки і перепідготовки фахівців	Джерела (рівні) фінансування підготовки і перепідготовки фахівців
Остаточна ліквідація замовлень на підготовку фахівців для певної галузі	Необхідність відмовлення від підготовки і перепідготовки кадрів	Не потрібні
Тимчасове збереження потреб у підготовці фахівців	Необхідність скорочення підготовки і перепідготовки фахівців аж до повного закриття	Недержавні, за рахунок підприємств
Збереження потреб у підготовці фахівців, у тому числі для іноземних підприємств	Підготовка наукових кадрів, здатних удосконалити технології і створювати системи екологічного захисту	Бюджетні і частково іноземних підприємств
	Підготовка фахівців з експлуатації технологічного устаткування для іноземних підприємств	Зацікавлені іноземні підприємства та іноземні бюджети
Збереження потреб у підготовці фахівців	Підготовка фахівців усіх рівнів і кваліфікацій	Бюджетні і зацікавлених підприємств

Формування кадрового потенціалу інноваційного розвитку економіки країни відбувається за рахунок трьох рівнів: мікроекономічного, макроекономічного і міжнародного. Саме потреби суб'єктів господарювання викликають до життя діяльність наукових установ і вищих навчальних закладів. Потреби вітчизняних підприємств мають безперечний пріоритет, оскільки їх інтереси органічно поєднуються з інтересами ВНЗ як в економічному плані, так і в плані формування корпоративної культури фахівців різних професій та спеціальностей, наступності в підготовці і перепідготовці кадрів. Проте держава зацікавлена у підтримці окремих вищих навчальних закладів (у тому числі фінансово) у зв'язку з великим впливом їхніх випускників на ключові

галузі економіки країни, на збереження темпів економічного зростання, на розвиток міжнародної співпраці. Міжнародний рівень формування кадрового потенціалу інноваційного розвитку країни виникає в процесі міжнародного поділу праці, в тому числі за рахунок імпорту технологій, коли національним підприємствам потрібна обмежена кількість фахівців і їх економічніше підготувати за кордоном, а також експорту технологій виробництва й захисту довкілля, коли виникає потреба підготовки фахівців для підприємств інших країн. При цьому може зберігатися потреба підготовки фахівців вищої кваліфікації для науково-дослідних, проектно-конструкторських і технологічних установ своєї держави. Подальші розвідки досліджуваної проблеми є актуальними у напрямках визначення пріоритетних профілів підготовки фахівців для підприємств, науково-дослідних, проектно-конструкторських і технологічних установ України, а також тих професій і спеціальностей, підготовку яких необхідно здійснювати для інших країн.

Література: 1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця. — К.: Інститут екон. прогноз., Фенікс, 2003. — 1008 с. 2. Білинська М. М. Стратегічне управління вищою медичною школою: суть та зміст // Статистика України. — 2003. — №3. — С. 18 – 22. 3. Гусев В. О. Інноваційна діяльність в Україні у світових координатах розвитку // Статистика України. — 2003. — №3. — С. 40 – 45. 4. Згуровський М. З. Стан та завдання вищої освіти України в контексті Болонського процесу. — К.: ІВЦ "Видавництво "Політехніка", 2003. — 200 с. 5. Рудавський Ю. К. Ступенева система підготовки фахівців технічного спрямування в контексті Булонської декларації // Педагогіка і психологія професійної освіти. — 2004. — №1. 6. Степко М. Ф. Болонський процес і навчання впродовж життя: Монографія / М. Ф. Степко, Б. В. Клименко, Л. Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ. — Харків: НТУ "ХПІ", 2004. — 112 с. 7. Христенко В. Б. О перспективных направлениях подготовки руководителей // Бизнес-образование. — 2003. — №1 (14). — С. 3 – 7. 8. Коваль Е. А. Президентская программа: система мониторинга и оценка качества подготовки специалистов в рамках Российской части обучения / Е. А. Коваль, Л. Н. Деревягина, А. Ю. Лысенко // Бизнес-образование. — 2003. №1 (14). — С. 8 – 10.

Стаття надійшла до редакції 16.09.2005 р.

УДК 336.27(477)

Фурсова В. А.

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ДЕРИВАТИВОВ КАК ИНСТРУМЕНТА СИНТЕТИЧЕСКОЙ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ В УКРАИНЕ

The credit derivatives are one of the methods of credit risks management in foreign banks. In the article the necessity of using the credit derivatives by the Ukrainian banks is proved. The essence of credit derivatives, their basic features and kinds are considered. The basic problems of application of those tools in the domestic banks are marked, ways of their solving are offered. The author also offers circuits of asset securitization with the help of existing securities in Ukraine.

Кредитоспособность корпоративного сектора США и Западной Европы достигла самого низкого уровня за последнее десятилетие. По данным международного рейтингового агентства Standard & Poor's, в 2001 году несостоятельными оказа-

лись 216 компаний, имевших кредитный рейтинг, 10 из которых (включая, например, Enron и Swissair) еще менее чем за год до объявления банкротства считались вполне надежными. Общая сумма убытков составила \$116 млрд. [1]. К тому же в конце 2001 года в Аргентине произошел крупнейший в истории суверенный дефолт. Однако процесс на этом не остановился и в следующем году обанкротились еще ряд крупных компаний, включая американскую сеть гипермаркетов Kmart и германскую медиа-империю Kirch Gruppe. Всего же за 2002 год 234 международные компании объявили дефолт по кредитным обязательствам на общую сумму в \$178 млрд., более чем в четыре раза превзойдя аналогичный показатель 2000 года [2].

Все обанкротившиеся за это время крупные компании имели кредиторов из числа ведущих банков мира, проблемы которых могли бы отразиться на стабильности всей мировой финансовой системы. Однако, как это ни странно на первый взгляд, на банках все эти банкротства и дефолты пока не отразились. Конечно, можно привести примеры JP Morgan Chase, которому скандал с Enron обошелся более чем в \$900 млн., или Bayerische Landesbank, выдавшего плохо обеспеченные займы Kirch Gruppe почти на \$2 млрд., но все это, по большому счету, единичные случаи. Основной массе финансовых институтов по-прежнему удается избежать значительных кредитных потерь, например, Citibank, один из крупнейших кредиторов Enron, от банкротства корпорации недосчитался около 20% от суммы выданных ей кредитов [1]. Это объясняется, прежде всего, тем, что западные банки имеют большой опыт в анализе кредитного риска и нашли ряд новых и достаточно эффективных способов его уменьшения. Одним из вариантов снижения кредитного риска в мировой практике стало широкое обращение финансовых институтов к синтетической секьюритизации, появившейся при включении кредитных деривативов в структуру сделки.

Основной причиной выхода на рынок кредитных деривативов для многих банков являются две главные **проблемы, связанные с классической секьюритизацией:**

1) секьюритизация предполагает получение реального финансирования от инвесторов, а некоторые банки с высоким рейтингом или хорошей клиентской базой не нуждаются в улучшении ликвидности;

2) секьюритизация требует перевода активов из других филиалов или других стран в специально созданные для этих целей компании, что может создать серьезные структурные, юридические и налоговые проблемы.

Быстрый рост рынка кредитных деривативов, несмотря на то, что он начал формироваться несколько позже рынков валютных, процентных и других видов ПФИ (он действует с 1996 года), свидетельствует о том, что эффективное управление рисками становится одним из главных приоритетов банковского сектора. По данным Ассоциации британских банкиров, в 2001 г. объем операций на рынке кредитных деривативов составлял \$1 189 млрд., в 2002 г. уже возрос до \$1 952 млрд., а в 2004 г. достигнул \$4 800 млрд. [2].

Большинство сделок было направлено на снижение риска на одного заемщика при выдаче крупных кредитов. Хотя, конечно, полный перечень целей проведения операций гораздо шире: инвестирование, хеджирование, управление рискованностью вложений с целью выполнения регулирующих норм по достаточности капитала, проведения наиболее приемлемой клиентской политики, структурирование продуктов, оптимизация структуры портфеля активов и улучшение его ликвидности, диверсификация вложений и др.

Глобальность рынка обеспечивалась участием 200 международных банковско-финансовых групп [3]. Основными и наиболее крупными участниками рынка кредитных деривативов являются банки. Так, в 2000 г. доля банков среди покупателей кредитной защиты составила 64%, а среди продавцов – 54%. Второе место приходится на инвестиционные компании, доля покупателей кредитной защиты составляла 18%, продавцов – 22% [4]. Однако перечень участников рынка кредитных деривативов значительно шире. Именно разнородность участников, многообразие их целей и различие в экономических функциях увеличивают глубину рынка, делают его более ликвидным.

Итак, техника, при которой активы остаются на балансе изначально владельца, а риски передаются на рынок, получила название *синтетической секьюритизации*. Кредитные риски активов передаются на рынок посредством использования кредитных деривативов.

Кредитные деривативы – это структурированные финансовые инструменты, отделяющие кредитный риск от актива для последующей его передачи другой стороне [4].

Главным отличительным признаком кредитных деривативов является то, что они отделяют обладание и управление кредитным риском от других количественных и качественных аспектов владения финансовыми активами. Таким образом, они дают возможность участникам рынка торговать риском и активом по отдельности, не оформляя при этом переход права собственности на базовые активы.

К *отличительным чертам* кредитных деривативов, выделяющим их из всей массы производных финансовых инструментов, относятся:

во-первых, кредитный дериватив является нестандартным, не торгуемым на бирже договором либо сделкой, в которой присутствует облигация; во-вторых, сделка заключается между двумя сторонами (продавец гарантии и покупатель гарантии); в-третьих, в рамках кредитного дериватива цена, по крайней мере одного из обязательств, основана и зависит от поведения третьей стороны или сторон по определенному обязательству либо от изменения кредитоспособности третьей стороны; в-четвертых, обязательства по кредитному деривативу зачастую, но не обязательно зависят от наступления отлагательного условия, в качестве которого выступает определенное сторонами событие (неблагоприятные изменения или ряд событий). И в-пятых, условия сделок с кредитными деривативами предусматривают периодический обмен платежами или выплату премии в отличие от единовременных комиссионных выплат по другим внебалансовым кредитным продуктам (например, аккредитивы).

Классификация и виды кредитных деривативов.

Существуют десятки видов кредитных деривативов. Классификацию кредитных деривативов проводят в зависимости от: 1) актива, лежащего в основе контракта; 2) момента появления; 3) учета в балансе (на забалансовых и балансовых счетах); 4) типа инструмента. Поскольку в рамках данной статьи не представляется возможным охарактеризовать все разнообразие рынка, то остановимся на последнем виде классификации. Так, кредитные деривативы по типу инструмента подразделяются на: *гарантирующие неисполнение (default products)*, *маржевые инструменты (spread products)* и *инструменты на совокупный доход (total return products)*.

Инструменты, гарантирующие неисполнение (default products).

С их помощью передается риск неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства. Этот класс кредитных деривативов является одним из основных способов хеджирования инвестиционных портфелей. К данным инструментам относятся дефолтный своп (*credit default swap*), облигация, абсорбирующая кредитный риск (*credit linked note*), и облигация, абсорбирующая кредитные риски (*first-to-default note*).

Дефолтный своп (cred defaul tswap) является наиболее распространенным видом кредитных деривативов. Он представляет собой двусторонний финансовый контракт, по которому одна сторона (покупатель кредитной защиты) производит периодические выплаты другой стороне (продавцу кредитной защиты) в обмен на платеж, обусловленный наступлением кредитного случая по указанному активу указанного предприятия. В случае наступления оговоренного неблагоприятного события продавец гарантии приобретает у покупателя гарантии ценные бумаги, в которые воплощено обязательство, по заранее согласованной цене либо выплачивает разницу между заранее согласованной ценой таких ценных бумаг и их текущей рыночной ценой.

Циркуляр ВАРед 10/99 [5] определяет *облигацию, абсорбирующую кредитный риск (credit linked note – CLN)*, как ценную бумагу (облигацию), эмитированную покупателем

гарантии, которая подлежит погашению по своей номинальной стоимости по достижении срока платежа только в том случае, если заранее оговоренное сторонами событие в отношении определенного актива не наступило. Если такое событие все же наступило, то CLN погашается в течение фиксированного периода времени за вычетом сумм компенсации (например, разницы между номинальной стоимостью облигации и реально взысканных с должника сумм по займу).

CLN представляет собой комбинацию облигации с плавающей процентной ставкой и дефолтного свопа и учитывается на балансе предприятия-покупателя. В отличие от дефолтного свопа и свопа на совокупный доход продавец гарантии путем покупки облигации производит авансовую оплату, равную стоимости страхуемого актива или даже превышающую такую стоимость. Получение покупателем гарантии сумм, поступивших в оплату CLN, имеет экономический эффект обеспечения изначального кредитного риска. Разница между покупной ценой и дисконтом и составляет объем гарантии.

Облигация, абсорбирующая кредитные риски (first-to-default note), известная также, как абсорбирующий кредитные риски своп (*first-to-default swap*), структурно схожа с CLN с той лишь разницей, что неблагоприятные изменения могут произойти в отношении обязательств не одного, а нескольких активов. Дополнительный риск, как правило, компенсируется большей стоимостью гарантии.

Маржевые финансовые инструменты (spread products).

Маржевые деривативы создаются на основании рыночной маржи и позволяют перенести риски неблагоприятных изменений цен. Наиболее популярными являются маржевые форварды (*spread forwards*) и маржевые опционы (*spread options*). Маржевые продукты используются для хеджирования позиций и вполне могут составить конкуренцию хеджированию путем вложений в государственные ценные бумаги.

При *маржевом форварде* покупатель покупает у продавца разницу между двумя ставками дохода. Рассчеты между сторонами происходят в определенную дату (*forward value date*).

Маржевой опцион – контракт, по которому покупатель опциона приобретает право купить или продать продавцу определенную ценную бумагу с одновременной фиксацией на дату заключения контракта доходности по данной бумаге. Причем такая доходность фиксируется путем привязки к доходности по государственным бумагам или, например, LIBOR с определенной маржой.

Финансовые инструменты на совокупный доход (total return products).

Данные инструменты направлены на то, чтобы гарантировать все риски обеспечиваемого актива. С их помощью покупатель гарантии синтетически передает продавцу гарантии свои права в отношении обеспечиваемого актива или группы активов. Иными словами, все риски, связанные с данным активом, полностью переходят от одной стороны к другой. Однако соответствующий титул не передается, таким образом, с правовой точки зрения отчуждения актива не происходит. Существуют два основных вида финансовых инструментов на совокупный доход – своп на совокупный доход (*total return swap*) и облигация на совокупный доход (*total return credit linked note*).

По условиям *свопа на совокупный доход*, одна сторона – плательщик совокупного дохода — выплачивает другой стороне – получателю совокупного дохода — полную сумму доходов (совокупный доход) по оговоренному базовому активу. Получатель совокупного дохода осуществляет регулярные платежи по плавающей ставке LIBOR плюс спрэд оговоренного размера. Платежи по этому инструменту рассчитывают, исходя из изменений рыночной стоимости определенного кредитного инструмента и проводят вне зависимости от того, имел место кредитный случай или нет, в отличие от дефолтного свопа.

Пока же подобные инструменты вообще отсутствуют на украинском финансовом рынке. До недавних пор основу рынка составлял инструментальный позапрошлого века — акции и облигации. С принятием нового Закона "Об ипотечном кредитовании, операциях с консолидированным ипотечным долгом и ипотечных ценных бумагах" [6] возможности банков по управлению

рисками несколько расширились, правда, только в отношении ипотечных активов. Были введены новые ценные бумаги: *ипотечные сертификаты с фиксированной доходностью (ИСФД)* и *сертификаты участия (ИСУ)*. Рассмотрим последний вид ценных бумаг, поскольку при выпуске сертификатов с фиксированной доходностью эмитент отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, и при этом активы, а следовательно, и связанные с ними риски, остаются на балансе банка.

Сертификат участия – это именная ценная бумага, обеспеченная ипотеками и свидетельствующая о доле ее собственника в платежах по ипотечным активам. Отличительными чертами является то, что, *во-первых*, собственники таких сертификатов принимают на себя риск досрочного исполнения по ипотечным кредитам, *во-вторых*, эмитент таких ценных бумаг отвечает по своим обязательствам как доверительный собственник ипотечных активов (ст. 24, ст. 42) [6].

Рассмотрим, как можно снизить риски при выпуске сертификатов участия. Необходимо провести следующие операции:

1. Выдача банком кредитов, реформирование ипотечных активов в консолидированный ипотечный долг и формирование ипотечного пула.
2. Эмиссия и реализация ИСУ инвесторам. Передача инвесторами обратно ипотечных активов в доверительное управление эмитенту.
3. Выплата заемщиками процентов по кредитам и их погашение.
4. Выплата эмитентом платежей по ИСУ и их погашение.

Банк-эмитент достигает при этом следующих целей:

- а) привлечение необходимых средств для последующих активных операций без несения дополнительных издержек, связанных с обязательным отчислением средств в Фонд гарантирования вкладов; б) передача риска досрочного погашения собственникам ИСУ; в) снижение риска ликвидности (улучшение норматива мгновенной ликвидности (Н4), согласование по срокам активов с пассивами – после вложения полученных средств в другие кредиты); г) получение дополнительной прибыли в виде комиссионного вознаграждения за доверительное управление; д) активные счета с обязательствами заемщиков с коэффициентом риска 100% переводятся на забалансовый счет 9786 (А) (другие активы в доверительном управлении) и не отражаются при расчете нормативов [7]. В связи с этим улучшаются: норматив адекватности регулятивного капитала, показатель основного капитала, нормативы кредитного риска, уменьшается риск концентрации, и освобождаются кредитные линии на одного заемщика; е) высвобождение средств из резервного фонда для возмещения возможных потерь от кредитных операций.

Инвесторы получают доход, который выше чем по другим ценным бумагам, при этом ИСУ обеспечены ипотеками.

Основным *недостатком для банка-эмитента* является то, что он перестает быть собственником активов и становится доверительным собственником. Эмитент отвечает по своим обязательствам как доверительный управляющий, что означает, что он несет субсидиарную ответственность по долгам, возникшим в связи с осуществлением им управления, если достатком имущества, переданного в управление, недостаточно для удовлетворения требований кредитора (ч. 2 ст. 1043 ГК Украины). Управляющий отвечает за причиненные убытки, если не докажет, что они возникли вследствие непреодолимой силы или виновных действий учредителя управления (ч. 1 ст. 1043 ГК Украины) [8]. Поскольку в функции управляющего (если он к тому же одновременно является распорядителем платежей) входит принятие мер по обеспечению исполнения должниками их обязательств по договорам об ипотечных кредитах, реформированных в ипотечный долг, то можно предположить, что неисполнение заемщиками своих обязательств по кредитам является следствием ненадлежащего управления. Следовательно, управляющий (если будет доказан факт ненадлежащего управления активами, что представляется, мнению автора довольно проблематичным) должен возместить ущерб учредителю управления, то есть разницу между остаточной стоимостью

ценной бумаги и реализованными ипотечными активами. Также может возникнуть риск реинвестирования.

Инвесторы принимают на себя риск досрочного погашения, долю кредитного риска (если обеспечения не хватит для погашения ценных бумаг, а эмитент откажется от своих обязательств).

Как видим, в ипотечных сертификатах участия содержатся черты дефолтного свопа, такие, как выведение актива за баланс и периодические выплаты по сертификатам, однако активы перестают быть собственностью банка. Также, как и по кредитным нотам, инвестором производится авансовая плата, но в отличие от них остаточную стоимость сертификата (после реализации залога) погашает банк. Владелец кредитных нот в случае наступления неблагоприятного события несет убыток в сумме равной разнице между номинальной суммой облигации и реально взысканных сумм с должника. И, конечно, основной недостаток в том, что могут использоваться только ипотечные активы.

Кстати такого же положительного эффекта можно достичь путем простой передачи активов в доверительное управление другому банку. При этом активы останутся в собственности банка, но будут учитываться на забалансовых счетах (как и у доверительного управляющего) в соответствии с п. 3 ст. 1030 ГК Украины [8], к тому же не будут привлекаться средства, а значит, и не возникнет никаких обязательств. Основная проблема заключается в возможности передачи в доверительное управление не только ипотечных, но и других активов. В этом отношении наше законодательство несколько не доработано.

Для выведения активов на забалансовые счета нормативные положения НБУ также позволяют использовать опционные и форвардные контракты (счета 9350-9354 – активы до получения; 9360-9364 – активы до отправления) [9]. Рассмотрим, как можно использовать опционный контракт для снижения рисков.

При покупке банком-кредитором у банка-контрагента (другого третьего лица) опциона пут на продажу актива банк-кредитор получает следующие преимущества: а) активы не продаются, а остаются в собственности банка; б) не происходит привлечения дополнительных средств, а значит возникновения обязательства; в) активы со степенью риска 100% в этом случае переводятся на счет 9363 (П) (активы до отправления по купленным опционным контрактам с целью хеджирования) и уже не отражаются на нормативах [9]; г) уменьшается риск концентрации и освобождаются кредитные линии на одного заемщика; д) высвобождаются средства из резервного фонда для возмещения потерь по кредитным операциям. Банк-эмитент опциона пут в данном случае получает дополнительный доход в виде премии за проданный контракт. Если опцион был заключен на кредит по первоклассному заемщику, то банк не несет реального риска. Однако в этом случае у банка-эмитента активы учитываются на забалансовых счетах 9354 (А) (активы до получения по другим опционным контрактам) [9], и негативно отражаются при расчете норматива адекватности регулятивного капитала с коэффициентом риска 50%, а также на нормативах текущей (Н5) (если актив будет поставлен в течение месяца) и краткосрочной ликвидности (Н6). Может возникнуть кредитный риск в случае поставки актива, если это не первоклассный заемщик. Покупатель контракта в свою очередь несет расходы на уплату премии за контракт, а также риск неплатежеспособности или потери ликвидности эмитента. К тому же банк может испортить отношения с заемщиком в случае передачи его другому банку, что требует необходимости внесения в договор пункта о возможности замены кредитора.

Вместо опциона в данной схеме можно использовать и форвардный контракт, однако преимущество опциона заключается в том, что по определению эмитент такого контракта **обязан** исполнить контракт в отличие от форвардного договора, где эмитент имеет **право, но не обязанность** купить или продать оговоренный актив [10]. В таком случае мы страхуем себя от риска неисполнения договора и имеем более реальную возможность захеджировать кредитный риск по активу. Опцион на продажу заключается по номинальной стоимости кредита и

на дату исполнения основного обязательства по кредиту (возможно заключение и на меньший срок, если преследуются цели улучшения нормативов и снижения риска концентрации, то есть частичного хеджирования). Для снижения затрат на покупку опциона можно провести одновременно две сделки: покупку опциона пут и продажу опциона колл на один и тот же актив с одинаковыми датами и ценами исполнения. Эта стратегия носит название **синтетической продажи актива** и позволяет взять риски по крупным заемщикам. Таким образом, банк-покупатель опциона пут (эмитент опциона колл) обязан продать актив, а банк-покупатель опциона колл (эмитент опциона пут) обязан купить оговоренный актив.

Однако необходимо напомнить, что объектом любого дериватива являются ценные бумаги, материальные и нематериальные активы, деньги. Главная проблема заключается в том, можно ли отнести кредит, на который заключается опционный контракт, к материальным активам.

Таким образом, отечественные банки лишены возможности реально хеджировать кредитные риски, что еще раз подтверждает необходимость применения кредитных деривативов в банковской практике Украины.

Проблемы применения кредитных деривативов в Украине

Доминирование биржевой формы финансовых деривативов на международных рынках значительной мерой обусловило тот факт, что в Украине срочный рынок, в отличие от мировой практики, сразу начал формироваться как биржевой с преобладанием спекулятивных мотивов. Отечественная торговля деривативами фактически была представлена только фьючерсным валютным рынком. С форвардами и опционами проводятся только отдельные операции, а такие финансовые инструменты, как своп контракты отсутствуют вообще.

Поэтому эффективность использования кредитных деривативов в основном будет зависеть от создания в Украине соответствующего рынка. Это является объективной необходимостью расширения банковского инструментария влияния на заемщика и управления кредитными рисками.

Выделим *основные проблемы*, возникающие при осуществлении украинскими банками деятельности на рынке кредитных деривативов.

1. *Неэффективность законодательного регулирования* операций с деривативами в Украине и как следствие, низкий уровень развития украинского рынка производных финансовых инструментов в целом:

1.1. В основном законе, регулирующем функционирование рынка ценных бумаг, – Законе Украины “О ценных бумагах и фондовой бирже” [11] — понятие деривативов не определено, равно как и отсутствует их классификация. Упоминание о производных финансовых инструментах как категории ценных бумаг встречается в Гражданском кодексе Украины [8], сущность и виды деривативов рассмотрены в Законе Украины “О налогообложении прибыли предприятий” [12], а форма деривативов регулируется Положением КМУ “О требованиях к стандартной (типовой) форме деривативов” [10]. Делается вывод о том, что действующее законодательство не уделяет производным финансовым инструментам должного внимания и не содержит указаний о предоставлении им судебной защиты.

1.2. Подавляющее большинство сделок оформляется в виде свопов или опционных контрактов, то есть в виде инструментов, характерных для развитого рынка деривативов. В мировой практике размер сделок по дефолтным свопам колеблется от 10 млн долл. при хеджировании риска по одному заемщику до нескольких миллиардов долларов, когда защита предоставляется на диверсифицированный портфель [13].

Сделки своп известны на украинском рынке явно недостаточно. Какая-либо законодательная регламентация данных сделок, легальное определение, их юридический анализ в украинской практике полностью отсутствуют, что лишает отечественные банки возможности хеджировать кредитный риск подобным образом.

Опционы на кредитный спред являются инструментами, которые предусматривают работу банка с обязательствами заемщика, оформленные ценными бумагами (векселями или облигациями). Применение таких инструментов на украинском рынке является сомнительным, поскольку существует достаточно много нормативных ограничений относительно процесса секьюритизации банковских долгов. Поэтому возникает проблема создания рынка секьюритизированных финансовых активов.

1.3. Отсутствует четкий механизм учета основных производных финансовых инструментов в украинской бухгалтерской системе, что приводит к множественным вариантам их учета, вызывая, таким образом, критику со стороны регулирующих органов. В итоге приобретенные в целях хеджирования или разгрузки баланса деривативы не выполняют в полной мере присущих им страховых функций. Эта проблема приобретает особо острый и актуальный характер применительно к кредитным деривативам, функциональное предназначение которых заключается в выведении нежелательных кредитов и иных долговых обязательств с баланса инвестора на его забалансовые счета.

При использовании стандартного договора кредитного свопа, применяемого на развитых финансовых рынках, в Украине может возникнуть ряд проблем, связанных с налогообложением выплат по свопу. Премия будет, безусловно, облагаться, в то время как выплата другой стороне в случае дефолта не будет уменьшать налогооблагаемую прибыль.

1.4. С точки зрения банковского регулирования, коммерческий банк, желающий взять на себя риск заемщика, должен отразить "новый" риск при расчете банковских нормативов, в то время как банк, передающий риск, не достигнет своей цели, так как по действующему порядку расчета нормативов не сможет заменить риск заемщика риском контрагента по свопу.

Так, например, в ряде развитых стран банковское регулирование рассматривает активы, заехеджированные с помощью кредитного свопа, как активы, по которым предоставлена гарантия. При условиях, что своп выписан на базисный актив, находящийся на балансе у банка, и по сроку действия своп равен сроку размещения средств в этом активе, коммерческим банкам в целом разрешается при расчете капитала, взвешенного с учетом риска, заменить риск, например, по корпоративным кредитам (100%) на риск контрагента по кредитному деривативу (20%, если контрагент — банк из стран ОЭСР) [14].

Трансформация своп-договора в трехсторонний договор, в котором задействованы гарант, банк и заемщик, также не позволяет достичь желаемого эффекта хеджирования с позиции банковских нормативов. Гарантия в нашем законодательстве рассматривается как один из видов залога, поэтому она может повлиять лишь на качество кредитного портфеля и размер формируемого резерва. Покупка кредитного риска банком по такому договору будет считаться выданной гарантией и отразится на его нормативах.

2. *Отсутствие доступной и объективной информации* об украинских корпоративных заемщиках и параметрах кредитов для различных категорий инвесторов, необходимой для адекватной оценки страхуемого кредитного риска. Кроме этого, в банках отсутствуют адекватные методики оценки *кредитоспособности* заемщиков, что затрудняет списание кредитов с баланса по разумной и обоснованной цене.

3. *Отсутствие соответствующей рыночной инфраструктуры.*

Это выражается в отсутствии не только законодательного регулирования операций с кредитными деривативами, но и специализированных организаций, развивающих новые подходы к оценке кредитного риска, отдельных функциональных подразделений, сосредоточенных на деятельности именно этого сегмента рынка деривативов.

4. *Недоверие иностранных инвесторов к украинским заемщикам*, включая правительство Украины, что находит отражение в высоком страновом риске и, соответственно, высоком уровне премий по кредитным деривативам.

5. *Консерватизм* многих банков и руководства регулирующих органов. Многие из них с излишней осторожностью относятся к незнакомым и низколиквидным инструментам.

Таким образом, создавшийся вакуум регулирования рынка кредитных деривативов в целом препятствует становлению и развитию рынков как традиционных (фьючерсы, опционы, форварды), так и более сложных инструментов, в том числе и кредитных деривативов.

В связи с этим можно предложить следующие **направления решения данных проблем:**

Необходимо разработать соответствующую законодательную базу, определяющую юридический статус кредитных деривативов и регулирующую сделки с производными финансовыми инструментами.

В связи с этим потребуются внесение изменений в действующие нормативные документы Национального банка Украины в части расчета достаточности капитала банка и изменение групп ликвидности активов. Необходимо будет разрешить покупателю защиты изменять группу риска базисного актива на группу риска продавца защиты до получения каких-либо платежей. При получении этих платежей стоимость актива, учитываемого на балансе покупателя защиты, может быть уменьшена. Продавец защиты, в свою очередь, будет использовать группу риска базисного актива при расчете величины риска по сделке.

Проведение операций даже с относительно простыми видами кредитных деривативов приводит к увеличению операционного и правового риска. Поэтому на уровне банка необходимо будет доработать процедуры и регламенты, учесть возможность возникновения различных рисков.

Необходимо рассмотреть вопросы о налогообложении операций с данными инструментами, судебной защиты государства исполнения кредитных деривативов, создания саморегулируемых организаций участников рынка ПФИ, выработки с их участием стандартов заключения сделок с кредитными деривативами и другие аспекты.

Необходимо распространять информацию о кредитных деривативах путем проведения семинаров и совещаний, конференций. Пока еще не достаточно публикаций в периодических изданиях Украины.

Создание информационной системы о заемщиках, доступной не только банкам, но и другим инвесторам. Совершенствование банками методик оценки кредитоспособности заемщиков и оценивания величины риска.

С точки зрения технологии эффективное функционирование рынка можно обеспечить на базе уже существующих внебиржевых торговых платформ. Это представляется наиболее быстрым и наименее дорогостоящим способом создания центра торговли новыми инструментами. Значительную помощь могли бы оказать имеющийся западный опыт организации торговли кредитными деривативами через компьютерную сеть Интернет (открытие торговых платформ на специально созданных сайтах – Credit Trade, Creditex).

При условии реализации данных мероприятий можно ожидать заметное оживление данного сегмента банковской деятельности. При этом, на взгляд автора, перспективными будут следующие *направления* развития рынка кредитных деривативов в Украине.

Во-первых, основными инструментами, применяемыми на первых этапах становления рынка, станут дефолтные свопы и свопы на совокупный доход. По ним накоплен достаточно обширный мировой опыт, они обладают простой и понятной структурой, к тому же по дефолтным свопам уже выработан пакет стандартной документации, что заметно облегчит их использование в украинской практике. *Во-вторых*, в качестве активов, на которые будут выписываться кредитные деривативы, первоначально будут использоваться кредиты по первоклассным заемщикам. Это объясняется легкостью получения необходимой информации по таким кредитам, что существенно облегчает процесс оценки кредитного риска. Также необходимо учесть возможное несопадение интересов потенциальных покупателей и продавцов кредитной защиты – в этом отношении кредиты с высокими характеристиками могут сыграть роль обоюдно привлекательного актива. *В-третьих*, поскольку в нача-

ле в качестве активов будут использоваться первоклассные кредиты, то с помощью кредитных деривативов будут снижаться риски концентрации и освободятся кредитные линии на одного заемщика. Однако со временем украинские банки будут использовать кредитные деривативы в целях страхования, то есть по их прямому назначению, что позволит им списать с баланса неблагоприятные кредиты, не прибегая в то же время к их прямой продаже и не ухудшая отношений с заемщиком. Выступая в качестве продавцов кредитной защиты, коммерческие банки смогут эффективно диверсифицировать свои кредитные портфели, не загружая баланс излишней дебиторской задолженностью и не боясь нарушить установленные Национальным банком Украины нормативы банковской деятельности.

Развитие рынка кредитных деривативов позволит сделать кредитование реального сектора банковской системой более рациональным, гибким, гармоничным. Новые экономические отношения, связанные с обращением кредитных ПФИ, позволят достичь оптимального распределения кредитного риска, причем не обязательно в национальных границах, и увеличить объемы кредитования реального сектора даже при существующем уровне капитализации банковской системы без превышения порогового значения риска.

Однако формирование рынка кредитных деривативов в Украине не состоит в принудительном развитии этого сегмента рынка ПФИ и копировании западного опыта. Необходимо создать соответствующую законодательную базу, реализовать указанные выше меры, с тем, чтобы рынок кредитных деривативов не стал еще одной упущенной возможностью украинского финансового рынка. Формирование банковской системы Украины, соответствующей международным представлениям о современном банковском бизнесе, напрямую будет зависеть от развития рынка кредитных деривативов.

Литература: 1. Технологии кредитной безопасности // http://usb.com.ua/ru/finances/world_finance/technology/2002/07/1/?print=yes. 2. Банки ищут пути снижения кредитного риска // http://www.banker.com.ua/index.php?news_id=841 3. Шапран Н. Кредитні деривативи / Н. Шапран, В. Шапран // Цінні папери України. — 2003. — №20. — С. 13 — 15. 4. Кавкин А. В. Рынок кредитных деривативов. — М.: Экзамен, 2001. — 172 с. 5. Credit risk modeling: current practices and applications. Basle Committee on Banking Supervision. Basle, April 1999. — 68 p. 6. Закон України "Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати". Постанова ВР №979-IV від 19.06.2003 // ВВР. — 2004 — №1. — Ст. 1. 7. Правила бухгалтерського обліку операцій довірчого управління в банках України: Постанова Правління НБУ №498 від 12.11.2003 // Офіційний вісник України. — 2003. — №49. — С. 2566 — С. 235. 8. Гражданский кодекс Украины. — Харьков: ООО "Одиссей", 2003. — 432 с. 9. План рахунків бухгалтерського обліку банків України: Постанова Правління НБУ №280 від 17.06.2004 // Офіційний вісник України. — 2004. — 13 сентября. — №30. — Т. 1. — С. 2033 — С. 286. 10. Положення про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів: Постанова Кабінету Міністрів України №632 від 19.04.1999 // Офіційний вісник України. — 1999. — 7 травня. — №16. — стор. 56. 11. Закон України "Про цінні папери і фондову біржу" Постанова ВР №1202-ХІІ від 18.06.91 // ВВР. — 1991. — №38. — Ст. 509. 12. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.1994. №334/94-ВР // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=334%2F94%2D%E2%F0&p=1>. 13. Шапран В. Секьюритизация банковских активов как следствие рационального управления портфелем просроченных и конвертированных долговых обязательств // <http://www.rcb.ru/arhive/printreb.asp?aid=2260> 14. Рудько-Силиванов В. Кредитные деривативы как механизм управления риском при взаимодействии банковского и реального секторов экономики / В. Рудько-Силиванов, А. Афанасьев, К. Лапина // Рынок ценных бумаг. — 2002. — №4. — С. 34 — 36.

УДК 519.86

Чумаченко И. В.
Момот В. М.

СТОХАСТИЧЕСКИЙ МЕТОД ОПТИМИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ПРОИЗВОДСТВА С ПОЗИЦИЙ МАРЖИНАЛЬНОГО ПОДХОДА К УЧЕТУ ЗАТРАТ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ РЫНКА

In the article the models of additional assortment choice of the output production ensuring the profit account of the enterprise industrial program at the minimal expenses in conditions of uncertainty of the market are offered

В условиях рыночных отношений в промышленности нередким является случай, когда производство ранее рентабельной продукции становится убыточным. При этом возникает проблема: производить или не производить товар, который востребован на рынке, но реализуется по цене ниже полной его себестоимости. Правильность управленческого решения в этой ситуации зависит от выбранного метода ценообразования и учета затрат. Задача ценообразования существенно усложняется, когда рыночные условия не позволяют установить на продукт цену выше полной его себестоимости, то есть цена товара, по которой он продается, получается убыточной. Перед руководством предприятия в такой ситуации встают вопросы: выпускать или не выпускать данный продукт, стоит ли уменьшить выпуск данного продукта, как повысить эффективность деятельности предприятия.

Существуют различные способы повышения эффективности деятельности предприятия. Это, прежде всего, снижение себестоимости за счет внедрения более совершенных технологий, снижение накладных расходов предприятия, применение различных ценовых стратегий [1]. Однако в силу действия различных факторов каждый из входных параметров задачи может изменять свое значение, отклоняясь от расчетных значений, в то время как оптимальный план рассчитан для номинальных параметров задачи. Новым исходным данным, очевидно, будет соответствовать другая структура оптимального плана производства, характеризующаяся иным ассортиментом и объемом выпускаемой продукции, а следовательно, и другим уровнем прибыли и другими показателями эффективности. При этом возникает задача анализа соответствия полученной оптимальной производственной программы заданным показателям качества функционирования предприятия при изменении исходных параметров задачи и разработки методов решения задачи выбора стратегии деятельности предприятия с учетом неопределенности параметров среды для повышения эффективности его функционирования. В связи с этим актуальна задача анализа возможных стратегий производства и выбора из них наилучшей, обеспечивающей заданный уровень показателей функционирования предприятия — в частности рентабельность всего производства в условиях возможных вариаций параметров среды.

В данной статье рассматривается решение задачи выбора стратегии повышения эффективности производства, обеспечивающей рентабельность выпуска всех видов продукции в условиях параметрической неопределенности за счет расширения ассортимента безубыточной продукции.

Предполагается, что на предприятии для учета затрат применяется маржинальный подход [2]. Основными показателями маржинального подхода к учету затрат являются суммы

покрытия R_1 и R_2 . Сумма покрытия R_1 определяется как разница между чистой выручкой D и суммой переменных затрат $Z_{пер}$. Сумма покрытия R_2 определяется как разность между суммой покрытия R_1 и постоянными затратами Z_0 на поддержку и обеспечение производства. Соответствующие им удельные показатели, то есть приходящиеся на единицу продукции, имеют вид (1):

$$c_1 = p - s; c_2 = c_1 - z, \quad (1)$$

где p — цена реализации продукта;

s — величина переменных затрат приходящихся на единицу продукции; z — величина постоянных затрат приходящихся на единицу продукции.

Главный экономический критерий целесообразности выпуска продукции, основанный на применении данного подхода, определяется неравенством $c_1 > z$ или $c_2 > 0$.

Цена реализации продукта p должна быть выше величины суммы удельных переменных затрат s и общепроизводственных расходов z на единицу данного продукта. Эта величина (прямая себестоимость продукта), определяемая по формуле $(s + z) = c$, выступает как реальная нижняя граница цены.

Выпуск продукции целесообразен, если он дает вклад в покрытие постоянных затрат, а значит, он полезен для предприятия в целом. Ситуация осложняется, когда $c_2 < 0$, то есть выручка, не дает вклада в покрытие постоянных расходов. Именно в этом случае возникает вопрос о снятии товара с производства. При этом появляется проблема перераспределения постоянных затрат, относящихся к убыточному продукту на другие продукты дающие прибыль. Следует обратить внимание на то, что при таком перераспределении какой-то из прибыльных товаров может стать убыточным из-за большой доли постоянных расходов приходящихся на него. Отказавшись от выпуска убыточного продукта, предприятие избавится от переменных расходов приходящихся на данный продукт. При этом высвобождаются ресурсы, которые можно перераспределить между другими продуктами, приносящими прибыль. Благодаря этому можно увеличить объем выпуска той или иной прибыльной продукции и, следовательно, увеличить общую прибыль предприятия. При этом следует учесть тот факт, что на продукты, выпуск которых предприятие собирается продолжить, уже установились определенные цены на рынке. Цены непосредственно определяют уровень спроса и объем продаж. Выход на рынок дополнительной доли продукции может привести к изменению цены на этот вид продукции. Логично было бы предположить, что все высвободившиеся ресурсы необходимо направить на выпуск товара, который является наиболее прибыльным. Однако на рынке существует определенная насыщенность этими товарами. Возникает ситуация, когда увеличение объемов производства не приносит увеличения прибыли.

Рассмотрим случай, когда предприятие выпускает $j = \overline{1, m}$ видов продукции, а рыночные цены, установившиеся в данный момент на некоторые из производящихся товаров, ниже их полной себестоимости $p_j < c_j$, но при этом покрывают переменные затраты $p_j > s_j$, то есть выполняется условие $c_{1j} > 0, c_{2j} < 0, \exists j \in \overline{1, m}$.

Пусть предприятие имеет возможность расширения ассортимента безубыточности продукции $c_{2j} > 0; i = \overline{(m+1), (m+n)}$, которая характеризуется трудо-

емкостью изготовления t_i , переменными затратами на производство единицы продукции s_i , рыночными ценами на готовую продукцию p_i .

Ставится задача выбрать из имеющегося потенциального портфеля заказов $I = \overline{(m+1), (m+n)}$ те виды продукции $i \in I$ и определить необходимые объемы их производства x_i , которые обеспечат рентабельный выпуск всех видов продукции $k = \overline{1, (m+n)}$ при минимально возможных дополнительных затратах, в условиях, когда рыночные цены на исходные ресурсы и готовую продукцию не определены и могут изменяться случайным образом в определенных пределах.

То есть, для каждого отдельного состояния рынка $t \in \{1, N\}$,

$$A^{(t)} = (s_1^{(t)}, \dots, s_m^{(t)}, s_{m+1}^{(t)}, \dots, s_{m+n}^{(t)}, p_1^{(t)}, \dots, p_m^{(t)}, p_{m+1}^{(t)}, \dots, p_{m+n}^{(t)})$$

необходимо минимизировать производственные затраты,

$$\text{определяемые по формуле } Z^{(t)} = \sum_{j=1}^m s_j^{(t)} Q_j + \sum_{i=m+1}^{m+n} s_i^{(t)} x_i^{(t)} + Z_0^{(t)}$$

по переменному вектору объемов производства

$$X^{(t)} = (x_{m+1}^{(t)}, \dots, x_{m+n}^{(t)}) \text{ при условии безубыточности всех}$$

производимых видов продукции $p_k^{(t)} - s_k^{(t)} - z_k^{(t)} \geq a_k$,

$k = \overline{1, (m+n)}$ и соблюдении ограничения по производственным возможностям

$$\sum_{j=1}^m t_j Q_j + \sum_{i=m+1}^{m+n} t_i x_i \leq T,$$

где: a_k — заданный уровень прибыльности единицы k -го вида продукции;

T — производственная мощность предприятия;

$Z_0^{(t)}$ — удельная величина постоянных затрат $Z_0^{(t)}$, приходящаяся на единицу k -го вида продукции определяемая как

$$Z_k^{(t)} = Z_0^{(t)} t_k / (\sum_{j=1}^m t_j Q_j + \sum_{i=m+1}^{m+n} t_i x_i).$$

Проблема сводится к решению в каждый отдельный момент времени $t \in \{1, N\}$ следующей задачи линейного про-

граммирования $\min_{x^{(t)}} \sum_{i=m+1}^{m+n} s_i^{(t)} x_i^{(t)}$ при условиях

$$\sum_{i=m+1}^{m+n} t_i x_i^{(t)} \leq T - \sum_{j=1}^m t_j Q_j \quad \text{и}$$

$$\sum_{i=m+1}^{m+n} t_i x_i^{(t)} \geq \frac{Z_0^{(t)} t_k}{p_k^{(t)} - s_k^{(t)} - a_k} - \sum_{j=1}^m t_j Q_j; \quad 0 \leq x_i^{(t)} \leq b_i,$$

$k = \overline{1, (m+n)}$,

где b_i — емкость рынка по i -ому виду продукции.

Таким образом, задача выбора дополнительных видов продукции, обеспечивающих рентабельность всего производства предприятия, заключается в минимизации производственных затрат $Z = c_{m+1} X_{m+1} + c_{m+2} X_{m+2} + \dots + c_{m+n} X_{m+n}$ предприятия от выпуска n дополнительных видов продукции $X_{m+1}, X_{m+2}, \dots, X_{m+n}$, удовлетворяющей линейным ограничени-

ям вида $\sum_{j=m+1}^{m+n} a_{ij}x_j \leq d_i$ ($i=1,2$) и условиям $0 \leq x_{m+j} \leq b_{m+j}$

в предположении случайности величины параметров c_{m+j}

и d_i . В задаче введены обозначения $C_{m+i} = S_i^{(t)}$,

$$a_{1,i} = t_i, a_{2,i} = -t_i, d_1 = T - \sum_{j=1}^m t_j Q_j,$$

$$d_2 = \sum_{j=1}^m t_j Q_j - \frac{3_0^{(t)} t_k}{p_k^{(t)} - s_k^{(t)} - a_k}.$$

Условия $0 \leq x_{m+j} \leq b_{m+j}$ ($j=1, \dots, n$) могут быть разбиты на две группы ограничений $0 \leq x_{m+j}$

и $x_{m+j} \leq b_{m+j}$, а затем введены в вектор $D = \|d_i\|$ и матрицу

$A = \|a_{ij}\|$ путем введения параметров $d_i = b_{m+i-2}$;

$a_{i,(i-2)} = 1$; $a_{i,j(i-2)} = 0$ для переменной $i=3, \dots, (2+n)$

и $j=1, \dots, n$.

Таким образом, для решения поставленной задачи необходимо решить задачу линейного программирования [3], в которой состояние рынка $A^{(t)}$ для $t \in \{1, N\}$ принимает случайные значения, а стратегии предприятия представляют собой различные программы выпуска товаров $\bar{x}^{(g)*} = (x_{m+1}^{(g)*}, \dots, x_{m+n}^{(g)*})$,

$g = \overline{1, N}$ оптимальные для каждого соответствующего состояния рынка $t = g$. Выбор стратегии дополнительных видов продукции заключается при этом в определении объемов производства каждого вида дополнительного продукта, обеспечивающих минимум производственных затрат. Задача анализа стратегии управления производством является общей для всех групп варьирующих параметров и заключается в следующем. Имея данные о границах интервалов возможных отклонений параметров модели, рассчитать показатель соответствия параметров функционирования предприятия поставленным требованиям для каждой возможной стратегии управления. Очевидно, ненулевые значения объемов производства дополнительных безубыточных продуктов и определяют программу выпуска дополнительной продукции, обеспечивающей безубыточность всех видов производимых товаров при минимальных затратах.

Отклонения значений параметров, описывающих состояние рынка, от плановых значений можно считать случайными и независимыми друг от друга, так как между ними нет четкой, функциональной зависимости. Число факторов, влияющих на вариацию параметров, достаточно велико. Очевидно, что каждый фактор более высокого иерархического уровня отражает влияние нескольких факторов более низких уровней. Существование множества факторов, не преобладающих над влиянием остальных факторов, говорит о возможности задания нормального закона распределения вариаций параметров [4].

При отклонении параметров состояния рынка от номинальных значений величина производственных затрат предприятия не всегда будет достигать своего расчетного минимума. При некотором наборе параметров задачи возможно изменение опорного плана, характеризующегося изменением ассортимента продукции и планового количества ее выпуска. В этих условиях целью планирования является получение значения величины производственных затрат не более некоторого максимально допустимого уровня $Z \leq C^*$, где C^* — задан-

ый уровень ограничения на величину параметра, при возможных разбросах параметров задачи.

Целевая функция, выраженная через параметры случайных независимых отклонений, является также случайной величиной, имеющей нормальный закон распределения вероятности вследствие центральной предельной теоремы [4]. Учет вероятности природы возможных разбросов приводит к необходимости введения и оценки вероятностного критерия вида

$P\{Z \leq C\}$, как меры устойчивости оперативного управления предприятием с учетом возможных вариаций параметров сре-

ды относительно целеуказания $Z \leq C^*$. Здесь $P\{\dots\}$ вероятность выполнения условия, заключенного в скобки. При этом под термином устойчивости стратегии оперативного управления следует подразумевать свойство производственной системы, спроектированной на основе выбранной стратегии управления, при изменении в некотором диапазоне входных параметров задачи получать показатели функционирования (целеуказания) не хуже заданных.

Очевидно, что задача выбора эффективной стратегии управления предприятием заключается в определении возможного множества стратегий на множестве вариаций параметров среды, расчете показателя устойчивости для всех стратегий в условиях вариации параметров и выборе оптимальной стратегии на основе полученной оценки. Выполнение условия целеуказания, очевидно, возможно как в рамках нескольких возможных стратегий управления из множества допустимых, так и в рамках одной конкретной выбранной стратегии. Если несколько стратегий соответствуют предъявляемым требованиям, то для выбора рабочей стратегии необходимо использовать дополнительную оценку. В случае если в рассматриваемом диапазоне изменения параметров среды оптимальное решение существует в виде единственной стратегии, то анализ должен быть выполнен для этой единственной стратегии и в зависимости от того, выполняются ли условия вероятностной устойчивости для нее или нет, она должна быть принята в качестве рабочей стратегии или должна быть отвергнута.

Вероятность достижения целевой функцией допустимого максимального уровня в рамках выбранной стратегии может быть рассчитана на основе использования симплекс-процедуры [3; 4]. При этом неизменным остается объем производства и номенклатура продукции, определяемые номинальными параметрами среды. Цены на ресурсы, на готовую продукцию и величина удельных переменных затрат на производство претерпевают случайные изменения. Таким образом, случайные вариации параметров присутствуют в коэффициентах целевой функции и в векторе ограничений уравнений задачи линейного программирования. Приведем выражения для случая анализа устойчивости стратегии относительно целеуказания для случая вариации параметров целевой функции, то есть параметров затрат при неизменных значениях других групп параметров задачи. Анализ устойчивости стратегии в случае изменений параметров ограничений задачи выполняется аналогично на основе рассмотрения двойственной задачи линейного программирования.

Учет вариации параметров задачи осуществим представлением вектора возмущенных входных параметров задачи в виде $\alpha = \alpha_0 \pm \Delta\alpha$, где значения α_0 характеризуют номинальные (невозмущенные) значения параметров, а $\Delta\alpha$ — величину параметрического разброса. Будем полагать, что все входные параметры задачи при этом определяются

соотношением $\Delta\alpha = 3\sigma_\alpha$, где σ_α — среднеквадратичное отклонение параметра.

В случае нормального закона распределения показателя эффективности Z , вероятность попадания случайной величины Z , в заданный интервал вещественной оси (a, b) может быть определена с помощью формулы (2):

$$P(a < Z < b) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} \int_a^b e^{-\frac{(Z-v)^2}{2\sigma^2}}$$

$$dZ = \Phi((b - v)/\sigma) - \Phi((a - v)/\sigma), \quad (2)$$

где $\Phi(t)$ — интеграл вероятности;

v, σ — соответственно математическое ожидание и среднее квадратичное отклонение оцениваемого показателя;

$$t = (Z - v)/\sigma \text{ и } dt = dZ/\sigma \quad [4].$$

Необходимые для расчета вероятностной устойчивости статистические характеристики показателя эффективности оперативного управления получим следующим образом. В качестве оценки математического ожидания показателя будем использовать значение показателя, соответствующее значениям опорного плана стратегии $X_{m+1}, X_{m+2}, \dots, X_{m+n}$, полученного для номинальных параметров. Среднеквадратическое отклонение показателя с учетом правила композиции нормальных законов распределения [4] в случае некоррелированности между собой величины удельных производственных затрат отдельных видов продукции могут быть определены по формуле (3):

$$\sigma_1^2 = \sum_{j=m+1}^{m+n} x_j \sigma_{c_j}^2, \quad (3)$$

где $X_{m+1}, X_{m+2}, \dots, X_{m+n}$ — объем дополнительно выпускаемой продукции соответствующего ассортимента, определяемый рассматриваемой стратегией с номинальными параметрами;

$\sigma_{c_j}^2$ — дисперсия показателя удельной прибыльности

$$c_j^1 \quad (j = m + 1, \dots, m + n).$$

При оценке вероятности устойчивости стратегии относительно разброса параметров ограничений необходимо составить двойственную задачу максимизации показателя эффективности

$$G = d_1 y_{m+1} + d_2 y_{m+2} + \dots + d_{2+n} y_{m+n}$$

при ограничениях $AY \geq C$ и

$$y_1 \geq 0; y_2 \geq 0; \dots; y_{2+n} \geq 0 \quad [4].$$

Расчет вероятности устойчивости стратегии относительно целеуказания при этом проводится с помощью процедуры аналогичной вышеприведенной. При этом в качестве меры устойчивости используется оценка $P\{G \geq C^*\}$. В качестве математического ожидания

показателя используется значение показателя, соответствующее значениям опорного плана стратегии y_1, y_2, \dots, y_{2+n} при номинальных параметрах задачи. Величина среднего квадратичного отклонения показателя с учетом некоррелированности между собой параметров ограничений может быть определена по формуле (4):

$$\sigma_G^2 = \sum_{i=m+1}^{m+n} y_i \sigma_{b_{ij}}^2, \quad (4)$$

где y_1, y_2, \dots, y_{2+n} — оптимальный план двойственной задачи.

Таким образом, предлагаемая методика анализа стратегии управления на основе оценки устойчивости относительно целеуказания является общей для всех групп варьируемых параметров задачи. Для оценки устойчивости стратегии относительно вариаций параметров удельных производственных затрат, цен на продукцию, а также на сырье одновременно можно использовать формулу полной вероятности [4].

Задача выбора эффективной стратегии управления с учетом введенной оценки устойчивости стратегии формализуется в процедуру со следующим алгоритмом. Имея данные о границах интервалов возможных отклонений параметров модели, и определив закон распределения параметров, отыскать в данном диапазоне вариаций параметров все множество возможных стратегий управления. Далее для каждой стратегии из множества возможных необходимо найти вероятность устойчивости относительно целеуказания при вариациях параметров среды и выбрать из множества стратегий наиболее эффективную, обеспечивающую наибольший уровень вероятности устойчивости относительно оцениваемого параметра эффективности.

Известно, что решение задачи линейного программирования находится в угловой точке допустимого множества, определяемого исходной системой уравнений. Для поиска всех возможных стратегий в условиях разброса параметров задачи можно просто перебрать все возможные сочетания из линейных уравнений задачи с учетом разброса параметров в заданном диапазоне, решить эти системы и получить, таким образом, множество возможных допустимых стратегий управления. Можно, однако, существенно ускорить поиск возможных стратегий, используя метод интервального анализа, разработанный для случая вариации параметров целевой функции [5]. При этом параметры целевой функции задачи линейного программирования задаются в виде $c_j^{\min} \leq c_j \leq c_j^{\max}$;

$(j = m + 1, \dots, m + n)$. Предполагается, что параметры

целевой функции могут принимать любое значение в указанном интервале. Вероятностная природа их на данном этапе не рассматривается. В соответствии с теоремой о единственности решения [6], решение задачи линейного программирования

с номинальными параметрами задачи X^0 является единственным, если конус возможных вариаций градиента целевой функции K_C содержится в конусе $K_A(X^0)$, натянутом на

нормали к активным ограничениям в точке X^0 , то есть, если выполняется соотношение включения (5):

$$K_C \subset K_A(X^0); \quad c_j \in [c_j^{\min}, c_j^{\max}] \quad (j = m + 1, \dots, m + n). \quad (5)$$

Согласно теореме для установления факта единственности решения задачи линейного программирования с интервальным заданием коэффициентов целевой функции необходимо и достаточно выполнить 2^n проверок принадлежности (6):

$$K_C \subset K_A(x^0); c_j \in [c_j^{\min}, c_j^{\max}] \quad (6)$$

для всех векторов C_j , задающих вершины многогранника ограничений. Если среди множества векторов есть вектора, не принадлежащие конусу $K_A(x^0)$, то решение x^0 — не единственное. Имеются другие оптимальные решения, которые определяют граничные точки множества эффективных решений на множестве $c_j \in [c_j^{\min}, c_j^{\max}]$ ($j = m + 1, \dots, m + n$). Эти решения можно получить, выбрав в качестве расчетного для формирования новой задачи принадлежности новый вектор из сформированной матрицы M_C , направление которого не принадлежит конусу.

В результате данной процедуры формируется предельное множество решений, определяющих возможные стратегии управления производством в заданном диапазоне вариаций параметров целевой функции.

Установление факта единственности решения задачи линейного программирования с интервальным заданием параметров ограничений и формирование предельного множества решений для случая наличия нескольких решений проводится по аналогичному алгоритму на основе построения двойственной задачи линейного программирования и последующей проверки включения

$$K_B \subset K_{A1}(y^0); b_i \in [b_i^{\min}, b_i^{\max}]$$

Здесь K_B — конус возможных вариаций градиента целевой функции двойственной задачи; $K_{A1}(y^0)$ — конус,

натянутый на нормали к активным ограничениям в точке y^0 , являющейся решением двойственной задачи с номинальными параметрами. Далее для формирования предельного множества стратегий управления в заданном диапазоне вариаций параметров ограничений необходимо выполнить переход от предельного множества решения двойственной задачи к предельному множеству решений прямой задачи. После чего необходимо произвести анализ полученных стратегий по приведенной схеме и выбрать из них наиболее эффективную, обеспечивающую наибольший уровень вероятностной устойчивости показателя рентабельности всего производства в условиях параметрического разброса.

Предложенная модель выбора стратегии повышения эффективности авиационного производства, основанная на стохастическом подходе к раскрытию неопределенности параметров модели, позволяет производить выбор дополнительного ассортимента выпускаемой продукции, обеспечивающего безубыточность всей производственной программы предприятия при гарантированно минимальных затратах вне зависимости от состояния рынка.

Разработанный концептуально-аналитический метод может быть использован как инструмент оценки и анализа реальных ситуаций в практике стратегического и тактического управ-

ления предприятия с целью повышения эффективности как устойчиво функционирующих предприятий, так и для решения антикризисных задач с преодолением одной из главных проблем менеджмента и маркетинга — риска и неопределенности рынка.

Литература. 1. Крючкова О. Н. Классификация методов ценообразования / О. Н. Крючкова, Е. В. Попов // Маркетинг в России и за рубежом. — 2002. — №4 (30). — С. 32 — 35. 2. Хасанов Ш. М. Маржинальный подход к ценообразованию и управленческим решениям / Ш. М. Хасанов, А. Л. Хоменко // Маркетинг в России и за рубежом. — 2003. — №5. — С. 44 — 57. 3. Косоруков О. А. Исследование операций / О. А. Косоруков, А. В. Мищенко — М.: Изд. "Экзамен", 2003. — 448 с. 4. Чумаченко И. В. Теоретические основы системы поддержки принятия управленческих решений на основе вероятностного подхода / И. В. Чумаченко, В. М. Момот // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. — Луганськ. — 2003. — №6(64). — С. 91 — 96. 5. Вошинин А. П. Оптимизация в условиях неопределенности / А. П. Вошинин, Г. Р. Сотиров — М.: МЭИ; София: Техника, 1989. — 224 с.

Стаття надійшла до редакції
29.07.2005 р

УДК 316.614

Дєєва Н. М.

МЕТРОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РАЙОНУ

In the article the possibility of fulfilment the determination of regional economic socialization by its different components is grounded. The methodical approach to fix the level of person's socialization and to determine the measures of influence of various factors upon its changes are considered.

Характерною рисою розвитку найбільш розвинених країн планети стала у другій половині ХХ ст. зміна місця й ролі економіки у житті суспільства. Найхарактернішою ознакою цього процесу вважається соціалізація економічних систем та підпорядкування економічної функції соціальним цілям. Домінування соціальної спрямованості відтворилося у конституційному закріпленні у тій чи іншій формі моделі соціальної держави. Не стала винятком щодо дій у подібному напрямку й Україна, яка з 1996 року спрямовує зусилля усіх секторів економіки на розбудову справедливого суспільного інституту, соціальні конструкції якого формуються на підґрунті задіяння зорієнтованого ринкового механізму господарювання. Оцінюючи результати трансформаційних перетворень, можна стверджувати, що на національних теренах створена певна ринкова інфраструктура і діють ринково-орієнтовані суб'єкти економічної діяльності. Щодо соціальних здобутків, то Україна не те, що наблизилася до високорозвинених країн світу за добробутом громадян, а навіть віддалилася від них. Такий стан виступає свідченням недостатнього усвідомлення реформатора факту того, що ринкова економіка сама по собі не є метою соціальної держави. Як мета мали б постати ті трансформаційні зміни в системі, які призвели до створення динамічної економіки, здатної забезпечити якість життя з постійно зростаючим рівнем.

Із багатьох чинників, що гальмували соціальне сходження країни, є необхідність виділення суто методологічних. За всієї значущості суто соціального у суспільному прогресі, йому так і не віднайдено належного змісту і методології запровадження. Таке сприйняття аж ніяк не заперечує чи то принижує наявні наукові здобутки. Проблемі соціальної конверсії з охопленням усього конгломерату питань її здійснення присвятили свої дослідження відомі українські вчені, а саме: А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, В. Голиков, С. Дорогунцов, В. Кваснюк, С. Кирєєв, Е. Лібанова, І. Лукинов, С. Мочерний, М. Павловський, Ю. Пахомов, М. Соколик, В. Симоненко, Л. Тимошенко, В. Черняк та ін. Результати їх досліджень є стрижневими для реалізації людиноцентричної концепції реформування економіки, проте кожна мить соціально-економічного розвитку породжує нову ситуацію, внаслідок чого механізм забезпечення соціальності не відповідає потребам поточного моменту.

Першочергового вирішення в цьому контексті потребують питання метрології соціалізації економіки як одного з ключових трансформаційних потоків. І, крім того, при розробці цієї проблеми на периферії пошуків не має опинитися таке адміністративно-територіальне угруповання, як регіон, через який організується економіка соціального типу.

Оскільки настав принципово новий етап перетворень, зміст якого започатковано у формулі "Назустріч людям", метою даного дослідження і стали питання виміру соціалізації за різними її складовими і стадіями та задіяння одержаної інформації у процесі управління соціальним розвитком.

Соціалізація економіки виступає як соціально-економічна категорія, яка становить суспільні відносини з приводу підготовки людини до суспільної діяльності і забезпечення їй життя на рівні цивілізаційних стандартів. Соціалізація — це проникнення у сфери економічної та позаекономічної діяльності таких відносин, що сприяють як поліпшенню добробуту населення безпосередньо, так і опосередковано, через формування умов до самовираження людини. Індивід не народжується членом суспільства. Він народжується із здатністю соціальності і згодом стає членом суспільства. Тому в житті кожної людини існує часова послідовність його входження в систему соціальної діалектики. Треба усвідомити, що світ у всьому його різноманітті суспільних відносин втілюється в людину через соціалізацію. Процес соціалізації людини як складової соціалізації економіки триває протягом усього періоду її життя і включає соціалізацію дошкільного виховання, соціалізацію освіти, системи охорони здоров'я, культури, соціального забезпечення та соціального захисту тощо. Входження людини у суспільство дієздатним учасником суспільних відносин і подальше підтримання особистісного потенціалу та соціального статусу громадян забезпечується державою.

За радянських часів в умовах майже тотального усупільнення не виникало навіть питання щодо виміру соціалізації. Створений усіма продуктом держава розподіляла між членами суспільства у відповідності до трудового внеску. Соціальне забезпечення, охорона здоров'я, освіта, широкий діапазон суспільних послуг надавалися всім однаково безкоштовно. З переходом до ринку і свідомим відступом на більш помірковані позиції в усупільненні економіки ситуація докорінним чином змінилася. Звуження меж соціалізації, а точніше розміру перерозподілу коштів, ліквідація частини функцій перерозподілу і формування підвалин щодо самосоціалізації і самозабезпечення громадян певною мірою означало усунення держави із соціального й економічного життя. Але при всьому цьому держава залишилася відповідальною як за продукування людини та підтримання працездатності протягом усього її життя, так і за рівень добробуту пересічного громадянина. Іншими словами, постає завдання свідомої постановки перепон тим тенденціям трансформаційних перетворень, що ведуть до нагромадження соціальних суперечностей, тобто надання процесам соціалізації керованого характеру.

Однією з умов наукового управління соціальними процесами є застосування достовірних вимірів об'єктів, явищ і процесів. Якщо перефразувати широко відомий вислів Д. Менделєєва про виключно важливість вимірів, можна сказати, що

наукове управління соціалізаційними процесами починається там, де запроваджена система її вимірів.

На жаль, у нашій економічній літературі питання щодо метрології соціалізації до останнього часу не ставилося, хоча окремі її аспекти і розглядалися соціальною статистикою [1]. Державні статистичні органи надають статистику соціальних послуг, житлових умов, зайнятості населення та бідності, не розраховуючи при цьому міру соціалізації людини зокрема, і економіки в цілому із-за відсутності методології і методики.

Детальне опрацювання основних концептуальних положень щодо сутності та природи соціалізації економіки дозволяє стверджувати, що вона має два виміри — кількісний і якісний [2; 3]. Подібне бачення перекликається з порозумінням змісту задоволення потреб населення при більш-менш повному використанні потенціалу соціалізації суспільства. Проте особистість кожної людини неповторна, її запити є індивідуальними, а внаслідок цього і способи задоволення є індивідуальними. Всебічний розвиток такої індивідуальності в кінцевому рахунку, мабуть, і є метою функціонування соціальної держави. Тоді способи задоволення потреб проявляються насамперед у тому, наскільки вони сприяють двоєдиному процесу: всебічному розвитку окремої людини і прогресу суспільства в цілому. Розвиток закладів дошкільного виховання, освіти, професійної підготовки, охорони здоров'я, культурного обслуговування, фізичної культури, соціального спрямування, беззаперечно сприяє розширенню поля соціалізації населення. Разом з тим, система соціалізації веде відбір, так би мовити селекцію свого контингенту. Не кожна дитина внаслідок територіального поселення сим'ї і об'єктивних законів раціонального господарювання може відвідувати дошкільний заклад, для деяких прошарків суспільства можуть бути малодоступними початкові форми освіти, не кожен учень може оволодіти обширною системою знань. Подібний перелік соціальних негараздів можна було б продовжити і з інших інститутів надання суспільних послуг. До того ж, у реальному житті не те, що не зжито, а навіть додалося порівняно з минулим часом багато недоліків і перепон. Вочевидь що динаміка процесів нарощування потенціалу закладів соціально-культурної сфери може розглядатися кількісним параметром соціалізації, а результати охоплення відповідних прошарків населення за їх потребами відтворюють якість його сторону.

Якщо виокремлені течії соціалізації оцінити в сукупності, то без будь-яких заперечень можна стверджувати про їх протікання в різних напрямках однієї і тієї ж системи координат.

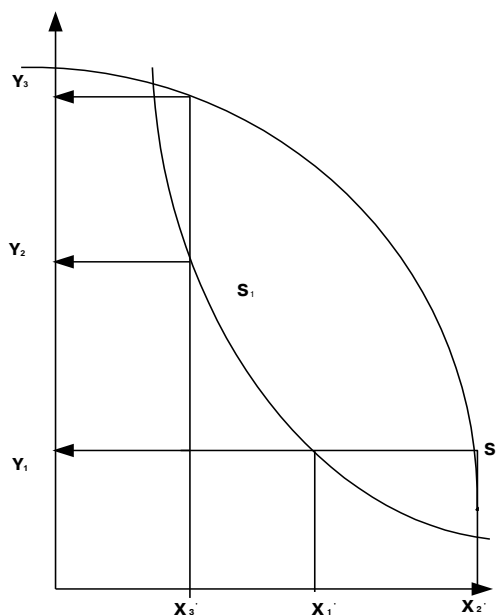


Рис. 1. Схема взаємозв'язку і взаємовпливу складових процесів соціалізації

З рис. 1 випливає, що за будь-якого протікання процесів соціалізації або за варіантом I чи II, при прагненні до розширення поля соціалізації (x_1', x_2') суспільство зводить можливості до її поглиблення (y_1'). Не виникає сумнівів у тому, що при нарощуванні потенціалу соціалізації поза її межами залишається адресність, тобто кожна окрема людина, особистість з її специфічним набором потреб. І, навпаки, при більш повному проникненні у зміст потреб і їх конкретному задоволенні (y_2', y_3') формується реальні можливості звуження потенціалу соціалізації суспільства і складається враження про усунення держави від управління соціальною динамікою. Досить яскраво цей варіант проявив себе в усій сукупності його характеристик у Росії в 2004 – 2005 рр. з введенням адресних соціальних допомог.

Таким чином, рівень соціалізації конкретного контингенту (S_i) залежить від меж поля соціалізації (x_i) і глибини соціалізації (y_i) і є функцією цих змінних:

$$S_{ijz} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k \sum_{z=1}^l \frac{x_i}{100}, \quad i = \overline{1, n};$$

$$j = \overline{1, k}; z = \overline{1, l}, \quad (1)$$

де i — вид контингенту, за яким здійснюються процеси соціалізації (ясельний, дитсадковий);

j — вид контингенту за місцем проживання;

z — вид контингенту за віком;

x_{ijz} — можливості сфери соціалізації щодо виду контингенту, %;

y_{ijz} — фактичний рівень використання потенціалу соціалізації за видами контингенту, %.

Загальний рівень соціалізації напрямку соціально-культурної сфери визначиться за формулою:

$$S_j = \frac{\sum_{q=1}^N S_{ijz} P_{ijz}}{P \cdot 100}; \quad q = \overline{1, N} \quad (2)$$

де q — вид сфери соціалізації людини;

N — кількість соціально-культурних сфер;

$$P = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k \sum_{z=1}^l P_{ijz} \quad \text{— загальна кількість контингенту соціалізації, осіб.}$$

У процесі формування механізму забезпечення стратегії соціального піднесення в промисловому регіоні через соціальний бюджет автором здійснювалися розрахунки рівня дошкільної соціалізації, соціалізації освіти, соціалізації охорони здоров'я, соціалізації культури і спорту, соціалізації системи захисту [5]. В даній роботі автор подаємо результати визначення рівня дошкільної соціалізації Дніпропетровської області в цілому, і по її міських поселеннях та сільській місцевості (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка можливостей Дніпропетровської області щодо дошкільної соціалізації і її реального рівня у 1990–2003 рр. [7]

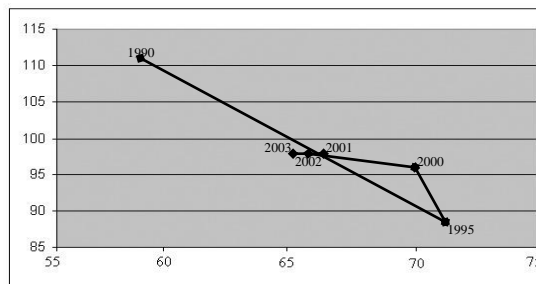
Показники	Рік					
	1990	1995	2000	2001	2002	2003
1	2	3	4	5	6	7
1. Кількість дітей відповідного віку, що потребували дошкільної соціалізації, тис.	319,2	249,5	169,4	155,1	141,4	134,2
у тому числі:						
у міських поселеннях	270,0	190,3	109,6	112,0	112,8	108,8
у сільській місцевості	51,2	40,5	28,3	28,6	29,2	26,4
2. Потенціал дошкільної соціалізації, тис. місць.	192,2	161,2	90,5	85,5	85,5	84,9
у тому числі:						
у міських поселеннях	162,8	136,2	77,4	73,7	73,0	72,8
у сільській місцевості	29,4	25,0	13,1	11,8	12,5	12,1
3. Можливості						

Закінчення табл. 1

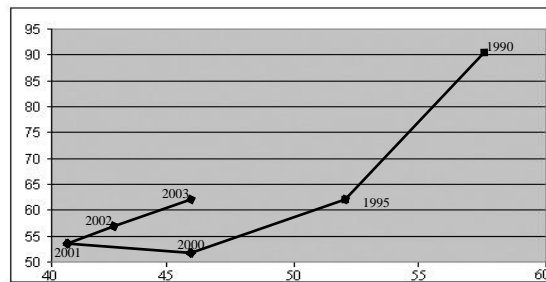
1	2	3	4	5	6	7
регіонального потенціалу						
дошкільної соціалізації,	60,2	64,6	53,4	55,1	60,5	63,3
у тому числі:						
у міських поселеннях	60,0	71,6	70,6	65,8	64,7	66,9
у сільській місцевості						
	57,4	61,7	46,3	41,3	42,8	45,8
4. Кількість дітей у закладах, тис.	207,5	137,2	81,3	79,1	79,2	79,2
у тому числі:						
у міських поселеннях	180,9	121,8	74,5	72,8	72,2	71,8
у сільській місцевості	26,6	15,4	6,8	6,3	7,0	7,4
5. Реальне задіяння потенціалу сфери дошкільної соціалізації,	108,0	85,1	89,8	92,5	92,6	93,3
у тому числі:						
у міських поселеннях	111,1	89,4	96,3	98,8	98,9	98,6
у сільській місцевості	90,5	61,6	51,9	53,4	56,0	61,2
6. Рівень соціалізації, %.	65,1	61,1	64,3	61,6	60,5	62,4
у тому числі:						
у міських поселеннях	67,0	64,0	68,0	65,0	64,0	66,0
у сільській місцевості	52,0	38,0	24,0	22,0	24,0	28,0

За даними, узагальненими у табл. 1, регіональний потенціал дошкільної соціалізації протягом уже тривалого часу здатний задовольнити потреби відповідного контингенту на 60 – 65%. При цьому у міських поселеннях в період з 1990 по 2003 рр. потенціал соціалізації набув тенденції до зростання, а в сільській місцевості — до зменшення. Більше того, якщо в містах він використовувався майже на межі можливостей, то у селах і селищах за станом на початок 2004 року на 40% менше від його потенційної здатності.

Графічне відтворення можливостей і реального задіяння потенціалу динаміки дошкільної соціалізації за місцем проживання контингенту, репрезентоване на рис. 2, свідчить про докорінно відмінну політику проведення соціалізації в межах одного регіону.



(а) Можливості міського потенціалу дошкільної соціалізації, %



(б) Можливості потенціалу дошкільної соціалізації сільських районів, %

Рис. 2. Динаміка рівня дошкільної соціалізації у міських поселеннях (а) і сільській місцевості (б) Дніпропетровської області у 1990–2003 рр.

У міських поселеннях рівень дошкільної соціалізації протягом 1990—2003 рр. утримувався майже статичним, а у сільській місцевості знизився з 52% до 28%, або майже у 2 рази. При цьому загальний рівень дошкільної соціалізації складав у 2003 р. лише 62,4%, що було менше 1990 р. на 2,7 відсоткових пункта.

У прагненні надати змінам рівня дошкільної соціалізації позитивної динаміки авторами було встановлено вплив соціалізаційних процесів по різних видам контингенту методом ланцюгових підстановок (табл. 2).

Таблиця 2

**Вплив чинників на зміну рівня дошкільної соціалізації
Дніпропетровської області у 1995-2003 рр.
(відсоткових пунктів)**

Показники	Міські поселення					Сільська місцевість				
	Рік									
	1995	2000	2001	2002	2003	1995	2000	2001	2002	2003
1. Рівень соціалізації	-2,6	3,5	-2,7	-0,1	1,8	-2,5	-2,4	-0,2	0,2	-0,1
2. Контингент реальної соціалізації	-0,7	-1,7	0	0,5	0,4	1,8	3,8	0,2	-1,7	-0,2

Аналіз результатів впливу такого якісного локального чинника, як рівень дошкільної соціалізації та кількісного контингенту реальної соціалізації — по різних територіальних поселеннях привів до висновків, які вочевидь сприймалися по-іншому. При абсолютному значенні рівня дошкільної соціалізації у міських поселеннях у 2,3–2,5 разів вищому від подібного показника у сільській місцевості механізм здійснення соціалізаційних процесів у містах був за змістом таким, що негативно впливав на інтегральний показник. Лише у 2003 р. ситуація змінилася на протилежну.

Таким чином, результати дослідження процесів соціалізації економіки регіону засвідчили факт того, що небажані для суспільства соціальні наслідки означають не що інше як їх входження у суперечність із соціально прийнятним розвитком, застосування неадекватних засобів впливу. Надання соціальним процесам здатностей щодо набуття динамічних якостей вимагає дієвої системи управління, що ґрунтується не на "здоровому глузді", а, перш за все, на суворо науковій основі, у повній відповідності до вимог об'єктивних економічних законів.

Питання приведення регіональної системи управління у відповідність до вимог сучасності, забезпечення її дійсної орієнтації на вирішення завдань соціальної конверсії великою мірою пов'язується з методологією метрології соціальних процесів. Безумовно, викладений підхід до визначення рівня соціалізації і результати його практичного апробування є першою спробою вирішення подібних завдань. Його реалізація вимагає для задіяння у системі управління розробки етапних нормативів і обґрунтування організаційно-економічного механізму забезпечення позитивної соціальної динаміки.

Література: 1. Удотова Л. Ф. Соціальна статистика: Підручник. — К.: КНЕУ, 2002. — С. 37–187. 2. Зайцев Ю. К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія. — К.: КНЕУ, 2002. — 188 с. 3. Гришкін В. О. Соціалізація економіки України: теорія, методологія, перспективи. — Д.: Пороги, 2005. — 300 с. 4. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2003 рік / Головне управління статистики у Дніпропетровській області; [За заг. ред. І. Пошталіна. — Дніпропетровськ: 2004. — С.480. 5. Дєєва Н. М. Регіональний соціальний бюджет у системі фінансового забезпечення соціальної політики // Бюджетна реформа в Україні: проблеми та шляхи їх розв'язання. — К.: НДФІ при Міністерстві України, 2001. — С.253 – 263.

Стаття надійшла до редакції
29.07.2005 р

УДК 369.5

**Прокопович С. В.
Чернова Н. Л.**

**МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ
ДОБРОВОЛЬНОГО ПЕНСІЙНОГО
СТРАХУВАННЯ**

The article is devoted to the problem of construction the complex of models with the aim of estimation and analysis the voluntary pension insurance system at the macroeconomic (regional) level.

У 2003 році був прийнятий Закон України "Про недержавне пенсійне забезпечення" (далі – Закон), що визначає правові, економічні та організаційні засади недержавного пенсійного забезпечення в Україні й регулює правовідносини, пов'язані з цим видом діяльності [1]. Згідно з цим, законом свій внесок у вирішення проблеми пенсійного страхування повинні внести недержавні пенсійні фонди і страхові компанії, які пропонують послуги з добровільного страхування додаткових пенсій. Таке страхування покликане доповнювати систему державного пенсійного забезпечення, якого в сучасних умовах недостатньо для того, щоб гарантувати високий рівень життя пенсіонерів.

Базові теоретичні основи організації обов'язкового й добровільного пенсійного забезпечення, прогнозування макроекономічного розвитку відображені в наукових працях вітчизняних і закордонних вчених, таких, як Т. Гансі, В. М. Геєць, Т. Д. Косова, В. І. Міщенко, В. Д. Роїк, Э. Чейре, С. М. Четиркин, О. О. Яременко та ін. Широке коло питань, пов'язаних з удосконалюванням систем управління, математичним моделюванням стійкого функціонування та розвитку економічних систем, розглянуто такими відомими вченими, як І. Ансофф, В. А. Забродський, Т. С. Клебанова, Е. М. Левицький, Б. М. Панасюк, В. С. Пономаренко та ін. У той же час питання формування стратегії пенсійного страхування на основі комплексу економіко-математичних моделей не знайшли достатнього відображення в наукових працях і мають потребу в подальшому розвитку. Особливої уваги заслуговують питання аналізу та прогнозування розвитку системи добровільного пенсійного страхування як найменш розробленого елемента системи соціального захисту населення.

Сучасний стан економіки України вимагає здійснювати оцінку й аналіз показників величини внесків і розміру пенсії на макроекономічному рівні для прогнозування та розробки ефективних стратегій розвитку системи пенсійного страхування. Так, визначення прогнозної величини сукупних внесків на добровільне пенсійне страхування в межах регіону дозволить спрогнозувати стан регіонального фінансового ринку з надання послуг недержавного пенсійного забезпечення. Прогнозування розміру додаткової (добровільної) пенсії дасть змогу забезпечити наочність розробки стратегічних заходів щодо стимулювання участі населення у добровільному пенсійному страхуванні. Тому необхідно побудувати комплекс моделей системи недержавного пенсійного забезпечення, що дозволить би вирішувати ці завдання на макроекономічному (регіональному) рівні.

Згідно зі ст. 59 Закону умови та порядок недержавного пенсійного забезпечення визначаються пенсійними схемами. Кожен, хто укладає пенсійний контракт з пенсійними фондами або договір страхування довічної пенсії зі страховими компаніями, має право вибору пенсійної схеми [1]. Існують такі схеми: страхова, ощадна, змішана [2 – 5].

Для всіх схем характерним є те, що чим вища процентна ставка (норматив прибутковості), тим нижчий тариф страхування і воно привабливіше для клієнта. Однак при цьому підвищується ризик для страховика — він зобов'язаний забезпечити зазначений рівень прибутковості акумульованих коштів.

Відзначимо, що при застосуванні всіх схем розмір пенсії, яку буде одержувати застрахована особа, залежить від наступних показників [3; 5]:

розміру внесених страхових платежів: чим більша сума внесків, тим вищий розмір пенсії;

кількості років, що пройшли з моменту укладення договору страхування (і першого внеску) до початку пенсійних виплат: чим більший період накопичення, тим більша накопичена сума і тим вищим може бути розмір пенсії за інших рівних умов;

віку застрахованої особи: чим старша застрахована особа, тим менше період накопичення і тим більше страховий внесок, який повинен бути сплачений.

При застосуванні страхової схеми розмір пенсії буде також залежати від статі застрахованої особи. Дана обставина пов'язана з тривалістю життя застрахованої особи й визначає тривалість періоду виплат пенсії і необхідний для цього страховий фонд. Звичайно, розмір страхового внеску для жінок у 1,5 рази вищий, ніж у чоловіків. Однак існують програми страхування, в яких розмір страхового внеску не залежить від статі [6]. У цих програмах таблиці тарифів розраховуються за об'єднаною таблицею смертності.

Варто відзначити, що страхова схема виявляється більш дешевою в порівнянні з ощадною, а змішана схема займає проміжне місце за розміром одноразового внеску [5]. Однак не треба забувати, що страхові схеми не передбачають спадкування залишків коштів на рахунку учасника. Ощадна схема, навпаки, припускає це.

Беручи до уваги викладене вище, в роботі пропонується на макроекономічному рівні розглянути процес формування добровільного пенсійного фонду за ощадною схемою. Вибір цієї схеми пояснюється тим, що в ній не застосовуються таблиці смертності та комутаційні числа. Ще одним доказом на користь застосування ощадної схеми є спадкування накопичених на пенсійному рахунку коштів, що дозволяє розраховувати на велику зацікавленість потенційних страхувальників, хоча дана схема і є дорожчою.

У зв'язку з тим, що значення таких змінних, як термін накопичення коштів, період розстрочки внесків та інших, залежать від віку страхувальника, у роботі пропонується розглянути 7 вікових груп населення, що будуть здійснювати добровільне пенсійне страхування. Виділені групи наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Вікові групи населення

Вікова група	1	2	3	4	5	6	7
Вік, повних років	20 – 24	25 – 29	30 – 34	35 – 39	40 – 44	45 – 49	50 – 54

Розподіл чисельності населення на вікові групи з періодом 5 років є стандартним для демографічних досліджень [7 – 8].

Комплекс моделей системи недержавного пенсійного забезпечення включає дві моделі: добровільного пенсійного фонду та додаткової (добровільної) пенсії, які засновані на формулах приведення рент.

Пропонується наступна модель формування добровільного пенсійного фонду (ДПФ) – агрегованої величини добровільних надходжень до всіх організацій, що займаються недержавним пенсійним забезпеченням, як то пенсійні фонди та страхові компанії:

$$\begin{cases} DV = \sum_j GP_j \\ GP_j = P_j \times G_j \times UZ_j, & j = \overline{1,7} \\ P_j = (1 + \gamma) \frac{R \times a_{t;j} \times v^{n_j}}{a_{m;j}}, & j = \overline{1,7} \end{cases} \quad (1)$$

де DV — це загальна сума щорічних внесків населення, необхідна для забезпечення через n років щорічної пенсії в розмірі R, грн.; GP_j — розмір щорічних внесків страхувальників певної вікової групи; n_j — термін накопичення коштів для кожної вікової групи; t_j — період розстрочки внесків для кожної вікової групи; γ — частка коштів, що йдуть на адміністративні витрати; G_j — чисельність населення в кожній віковій групі; UZ_j — рівень зайнятості в кожній віковій групі; a_{t;j} й a_{m;j} — коефіцієнти приведення постійних рент постнумерандо; P_j — розмір щорічного внеску для кожного страхувальника в певній віковій групі.

Дана модель відповідає ситуації, коли все зайняте населення в кожній віковій групі бере участь у добровільному пенсійному страхуванні.

У випадку, якщо участь у добровільному страхуванні бере обмежене число людей, модель величини внесків кожної вікової групи, що входить у систему рівнянь (1), набуває вигляду:

$$GP_j = P_j \times G_j \times UZ_j \times \beta_j, \quad (2)$$

де β_j — частка населення j-ї вікової групи, що бере участь у добровільному страхуванні.

Відзначимо, що при побудові моделі формування ДПФ за страховою чи змішаною схемами змінюється лише вид моделі щорічного внеску окремого представника кожної вікової групи. Оскільки застосування страхової і змішаної схем засновано на таблицях смертності та комутаційних чисел, то кожному віку необхідно ставити у відповідність окрему вікову групу.

При реалізації моделі формування добровільного пенсійного фонду (1) і (2) було висунуто наступне припущення β_j = 0,5, j = 1, ..., 7. Об'єктом дослідження виступає Харківський регіон. Вихідними даними послужили розрахунки авторів і статистичні дані з офіційних джерел [7; 8].

Результати моделювання величини добровільного пенсійного фонду й скоректованого добровільного пенсійного фонду наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Реалізація моделі формування добровільного пенсійного фонду

Група	Чисельність, чол.	Строк накопичення, років	Період розстрочки, років	Строк виплат пенсій, років	Частка коштів на адм. видатки	Ставка, %	Пенсія, що виплачується щорічно, грн.	Щорічний внесок, грн.	Сумарний внесок у групі, млн. грн.	Частка населення, що бере участь у ДПС	Сумарний внесок у групі скорект., млн. грн.
j	G _j	n _j	m _j	t	Y	i	R	P _j	GP _j	β _j	GP' _j
1	3591292	38	33	20,2	0,08	5	1200	158,987	570,97	0,5	285,48
2	3572343	33	28	20,2	0,08	5	1200	217,954	778,61	0,5	389,30

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
3	3237966	28	23	20,2	0,08	5	1200	307,239	994,83	0,5	497,42
4	3764789	23	18	20,2	0,08	5	1200	452,471	1703,46	0,5	851,73
5	3778496	18	13	20,2	0,08	5	1200	718,630	2715,34	0,5	1357,67
6	3510913	13	8	20,2	0,08	5	1200	1333,01	4680,09	0,5	2340,04
7	2751783	8	3	20,2	0,08	5	1200	4037,77	11111,07	0,5	5555,54
Величина ДПФ, млн. грн.							22554,36	ДПФ скорект., млн. грн.		11277,18	

Отримані величини сумарних внесків (див. табл. 2) визначають потенційну ємність ринку фінансових послуг з недержавного пенсійного забезпечення в Харківському регіоні.

Особливістю застосування наведеного вище підходу до вивчення добровільного пенсійного страхування є те, що розрахована в такий спосіб величина необхідних добровільних відрахувань DV може перевищувати величину коштів, які населення використовує з метою заощадження. Отже, виникає необхідність розрахунку розміру пенсії в залежності від того, яку суму коштів населення направляє на заощадження. Пропонується наступна модель формування середньої добровільної пенсії:

$$\begin{cases} R'_j = \frac{P'_j \times a_{m_j;i}}{(1 + \gamma) \times a_{t_i;i} \times v^{n_j}}, & j = \overline{1,7} \\ P'_j = \alpha_j \times D_j, & j = \overline{1,7} \end{cases} \quad (3)$$

де R'_j — розмір щорічної добровільної пенсії, яку може отримати представник певної вікової групи при існуючій величині середнього за групою доходу й існуючій схильності до заощадження; P'_j — розмір коштів, які населення певної вікової групи щорічно направляє на заощадження; α_j — частка доходів j-ої вікової групи населення, використовуваних на заощадження; D_j — середній щорічний дохід j-ої вікової групи.

Одним із ключових елементів моделі (3) є величина доходів населення різних вікових груп. У зв'язку з цим виникає необхідність побудови моделі розподілу доходів населення за віковими групами.

Існуючі моделі розподілу доходів лежать в основі моделей споживчої поведінки та попиту. При побудові моделей особистого споживання існує два підходи до розподілу споживачів на групи: на підставі даних про соціальний стан родин і на основі відомостей про їхні доходи.

Відповідно до першого підходу вся сукупність споживачів, тобто населення країни чи регіону, розглядається як сукупність декількох груп родин, кожна з яких характеризується певним рівнем доходу і приблизно однаковим соціальним статусом (службовці, робітники, селяни та ін.). При цьому вважається, що кожна така група має деяку спільність у виборі й перевазі тих чи інших споживчих благ.

Відповідно до іншого підходу при розбиванні споживачів на групи за різними рівнями доходу звичайно використовують моделі розподілу доходів різних типів.

Одна з моделей — це крива Лоренца, яка використовується для характеристики рівномірності розподілу доходів у суспільстві. Для її побудови вся сукупність споживачів даної країни чи регіону розбивається на деяку кількість груп, звичайно рівних за чисельністю, але різних за доходами. Потім підраховується, яку частку національного доходу одержує кожна така група.

Модель розподілу доходів, запропонована В. Парето, також призначена для аналізу характеру нерівномірності доходів у суспільстві. Найбільш часто застосовується наступна модифікація формули В. Парето [9]:

$$N(l) = (l_m/l)^\alpha \times 100, \quad (\alpha > 0), \quad (4)$$

де l_m — мінімальний дохід, що може одержувати родина в даному суспільстві; $N(l)$ — відносне число родин (у відсотках), що одержують дохід не менше l . Показник α звичайно знаходиться в інтервалі від 1,2 до 2. Менші значення α відповідають

більш рівномірному розподілу доходів у суспільстві, а високе значення α свідчить про різку диференціацію доходів. У літературі можна зустріти думку про те, що при $\alpha = 1,5$ має місце порівняно справедливий розподіл доходів [9].

Результати досліджень, проведених у суспільствах, де основним джерелом доходів є заробітна плата, показують, що ці доходи розподіляються близько до нормальної кривої, асиметричної і з урізаними кінцями. Такий вид кривої пояснюється наявністю як нижньої, так і верхньої меж заробітків. Можливість одержання високої заробітної плати обмежена внаслідок впливу багатьох факторів, сукупний вплив яких і приводить до квазінормальної кривої розподілу доходів.

Вибір конкретної моделі розподілу доходів, а отже, і спосіб формування дохідних груп визначається в результаті аналізу даних про доходи населення в розглянутому суспільстві або регіоні.

Пропонована в роботі модель розподілу доходів — це модель розподілу доходів населення за сімома віковими групами (див. табл. 1), що є складовою частиною моделі (3).

Вихідними даними для цієї моделі послужили результати анкетування 100 чоловік — жителів м. Харкова і Харківської області.

Отримана модель розподілу доходів населення Харківського регіону за віковими групами наведена в табл. 3.

Таблиця 3

Модель розподілу доходів населення за віковими групами

Вікова група	Середній щомісячний дохід, грн.	Середній щорічний дохід, грн.	Схильність до заощадження, частки	Величина заощаджень, грн.
j	Dm_j	$D_j = 12 \times Dm_j$	α_j	$P'_j = \alpha_j \times D_j$
20 – 24	300	3600	0,10	360
25 – 29	350	4200	0,15	630
30 – 34	400	4800	0,20	960
35 – 39	450	5400	0,20	1080
40 – 44	500	6000	0,25	1500
45 – 49	400	4800	0,30	1440
50 – 54	300	3600	0,35	1260

Як свідчать дані табл. 3, існує виражена диференціація щодо середнього доходу та схильності до заощадження.

Результати реалізації моделі формування середньої добровільної пенсії для Харківського регіону наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Реалізація моделі формування середньої добровільної пенсії

Група	Чисельність, чол.	Строк накопичення, років	Період розстрочки, років	Строк сплати пенсій, років	Частка коштів на адміністративні видатки	Ставка, %	Щорічний внесок, грн.	Щорічна пенсія, грн.	Середня щомісячна пенсія, грн.
j	G_j	n_j	m_j	t	h	i	P_j	R_j	Rs_j
1	591292	38	33	20	0,08	5	360	2717,21	226,43
2	572343	33	28	20	0,08	5	630	3468,62	289,05
3	237966	28	23	20	0,08	5	960	3749,52	312,46

Закінчення табл. 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4	764789	23	18	20	0,08	5	1080	2864,27	238,69
5	778496	18	13	20	0,08	5	1500	2504,77	208,73
6	510913	13	8	20	0,08	5	1440	1296,31	108,03
7	751783	8	3	20	0,08	5	1260	374,46	31,21

Результати моделювання свідчать про те, що для отримання добровільної пенсії великого розміру необхідно якомога раніше починати брати участь у недержавному пенсійному забезпеченні та збільшувати частку коштів, які спрямовуються на заощадження.

Запропоновані в роботі модель розподілу доходів населення за віковими групами, модель формування середньої добровільної пенсії і модель формування добровільного пенсійного фонду дозволяють на основі адаптації й застосування мікроекономічних підходів (теорії правильних фінансових рент, моделювання доходів населення) для цілей макроекономічного аналізу здійснювати оцінку і прогноз стану системи добровільного пенсійного страхування та створювати додаткові передумови для стимулювання розвитку недержавного пенсійного забезпечення.

Література: 1. Закон України "Про недержавне пенсійне забезпечення" // Урядовий кур'єр. — 2003. — №169. — С. 9 – 16. 2. Ганслі Теренс М. Соціальна політика та соціальне забезпечення за ринкової економіки. — К.: Основи, 1996. — 240 с. 3. Міщенко В. І. НПФ у системі реформування пенсійної системи України / В. І. Міщенко, В. В. Гордієнко // Фінанси України. — 1997. — №12. — С. 31 – 36. 4. Терехин С. Солидарная система никогда не будет работать в нашей стране // Украинская инвестиционная газета. — 2001. — №44(316). — С. 2. 5. Четыркин Е. М. Пенсионные фонды. Зарубежный опыт для отечественных предприятий, актуальные расчеты. — М.: АО "АРГО", 1993. — 288 с. 6. Четыркин Е. М. Финансово-экономические расчеты / Е. М. Четыркин, Н. Е. Васильева — М.: Финансы и статистика, 1990. — 304 с. 7. Населення України, 1996. Демографічний щорічник. — К.: Міністерство статистики України, 1997. — 604 с. 8. <http://www.ukrstat.gov.ua> 9. Багриновский К. А. Экономико-математические методы и модели (микроэкономика): Учеб. пособие / К. А. Багриновский, В. М. Матюшок — М.: Изд. РУДН, 1999. — 184 с.

Стаття надійшла до редакції
08.06.2005 р.

УДК 811.111'373

**Петренко В. О.
Пивоварова О. І.**

АДАПТАЦІЯ ТЕРМІНОЛОГІЧНОЇ ЛЕКСИКИ З АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНСЬКІЙ МОВІ БІЗНЕСУ

The article is devoted to the analyses of causes of the English and American term-borrowings penetrating into the modern Ukrainian business language. There has been shown the word-forming adaptation of the term-borrowings and the relevance of new English and American business terms to the modern Ukrainian language.

Інтеграція України в міжнародний інформаційний простір, відкритість українського суспільства, похвалення зацікавлення до вивчення іноземних мов, функціонування міжнародної комп'ютерної мережі (Інтернету) зумовили швидкий процес оновлення лексики української мови, особливо через запозичення з англійської мови та їх новотвори. Лексична одиниця залежно

від її функціонального навантаження в процесі спілкування може частково або цілком асимілюватися, зазнавати семантичних змін. Проблеми іншомовних запозичень і процесам їх засвоєння присвячено чимало наукових досліджень у мовознавстві. Серед них слід відзначити роботи Д. С. Лотте, С. В. Подчасової, І. І. Огієнка, М. А. Жовтобрюха, О. О. Потебні, Л. М. Архипенко, В. П. Сімонок, Л. О. Симоненко, Т. І. Панько та ін. Дослідники характеризували іншомовні запозичення як щось чужорідне в мові. Чим можна пояснити різні підходи до доцільності іншомовної лексики?

Дана стаття дає аналіз чинників запозичення термінологічної лексики з англійської мови та її словотвірної адаптації. Такий науковий напрямок у сучасній лінгвістиці є актуальним, оскільки він сприяє вирішенню низки проблем, пов'язаних з функціонуванням нового гетерогенного матеріалу, а також пошуку відповідників в українській мові та перешкоджає тенденції до втрати "внутрішньої форми" запозичень.

Мета цієї статті – дослідити адаптацію термінів, запозичених з англійської мови в сучасній українській мові бізнесу, та їх доцільність; виявити роль англіцизмів та американізмів у збагаченні української мови.

Характерною ознакою нашого часу є активне запозичення лексики з англійської мови іншими мовами. Українська мова теж не виняток, оскільки англійська мова є провідним засобом міжнародного спілкування, збереження й передачі інформації.

У лінгвістичних енциклопедичних словниках запозичення визначається як елемент чужої мови (слово, морфема, синтаксична конструкція і т. п.), перенесений з однієї мови в іншу в результаті мовних контактів, а також сам процес переходу елементів з однієї мови в іншу.

Олекса Синявський зауважував, що серед найновіших запозичень є багато "тимчасових, недоговірних, бо невдатних новотворів", яких літературна мова звичайно уникає, однак "чимало й таких, що вже цілком унатурилися і навіть переходять в народну мову" [1]. Тому лексичне запозичення є цілком природним і законним, але в межах літературної норми. Не треба усувати чужі слова, якщо вони дають змогу точніше й повніше передати думку – "справа тільки в тому, щоб не вживати їх непотрібно" [2].

В останні роки активізувалися українсько-англійські контакти, результатом яких стала значна кількість запозичень в українській мові бізнесу (ваучер, скетч-картка, фандрейзинг, баер, лот тощо).

Розмаїття чинників позамовного та внутрішньомовного характеру стало предметом багатьох досліджень відомих вчених: І. О. Василенка, Л. П. Крисіна, Д. С. Лотте, відомий фахівець у галузі теорії термінології й лексичного запозичення, вказував на такі позамовні причини запозичення:

- культури вплив одного народу на інший;
- наявність усних або письмових контактів;
- підвищення інтересу до вивчення тієї або іншої мови;
- авторитетність мови-джерела (що іноді призводить до запозичення багатьма мовами з однієї й появи інтернаціоналізмів);
- історично зумовлене захоплення певних соціальних верств культурою чужої країни;
- умови мовної культури соціальних верств, що приймають нове слово [3].

Аналізуючи процес запозичення термінологічної лексики з англійської мови в ХХ – ХХІ ст. в Україні, можна сказати, що всі перераховані Д. С. Лотте фактори відігравали тією чи іншою мірою значну роль в інтенсифікації цього процесу. Серед цих факторів можемо згадати розвиток економічних зв'язків, вплив стилю американського життя, моду на іноземні слова, досягнення англомовних країн в окремих сферах діяльності, двомовності, престиж англійської мови, стереотипи сприйняття США та Великої Британії пересічним громадянином, вживанням англіцизмів та американізмів для прояву освіченості або неординарності, крім того, сьогодні на англійську мову припадає 65% інформаційного потоку в комунікаційних каналах усього світу.

Звернемося тепер до внутрішньомовних причин лексичних запозичень, серед яких Д. С. Лотте виділяв такі:

- відсутність у рідній мові еквівалентного слова або поняття;
- тенденція до використання одного запозиченого слова замість описового звороту: "готель для автотуристів" – мотель, "біг на короткі дистанції" – спринт;

прагнення до підвищення й збереження комунікативної чіткості лексичних одиниць, що виражається в усуненні полісемії або омонімії в мові-реципієнті;

потреба в деталізації відповідного значення, розмежуванні деяких його відтінків;

тенденція до експресивності, що веде до появи іншомовних стилістичних синонімів;

відсутність у рідній мові можливості утворення дериватів від похідного слова;

велика кількість однотипових слів у мові-реципієнті, в яких відбувається вищелювання одного з подібних елементів, і таким чином запозичуються морфеми й словотворчі елементи [4].

Загальновідомо, що відсутність у мові еквівалентного слова є найбільш очевидною причиною запозичення термінологічної лексики. Більшість англomовних запозичень у сфері бізнесу з'явилася в українській мові за останнє десятиліття саме з цієї причини. Як приклад, можна навести такий англіцизм, як *франчайзинг* – процедура видачі компанією ліцензії на виробництво, продаж товарів під її маркою.

Значна частина запозичень з англійської мови зумовлена тим, що в життя пересічного мовця входить багато предметів та понять, які є новими для нього (та й для українського суспільства в цілому). У тлумачному словнику української мови термін "запозичити" визначається як "брати, переймати що-небудь, засвоювати, робити своїм надбанням" [5]. Для людини як носія будь-якої мови реальний світ (матеріальний та фізичний) існує, за Б. О. Сербренниковим, у вигляді:

самої реальної дійсності;

першої сигнальної системи (рівень чуттєвого сприйняття дійсності);

другої сигнальної (вербальної) системи дійсності – мови.

Вчений зауважує, що "типи семантичних зв'язків, міст яких полягає у відображенні реально існуючих відношень, закріплюються перш за все у значеннях слів та поняттях, що їх починають" [6]. Велика кількість нового в предметному (в широкому розумінні слова) світі часто призводить до того, що певна реальність приходить до нас уже з готовим найменуванням, яке закріпилось за нею в мовах тих країн, де вона виникла або була створена. При порівнянні широких семантичних зон внутрішньої форми мови, які співвідносяться з фрагментами світу, виявляються лакуни, що заповнюються запозиченими словами.

Потреба мовної економії призвела до того, що серед однослівних запозичень нерідко зустрічаються слова типу *лєптол*, *ноутбук* ("переносний комп'ютер") або *мас-медіа*, *іміджмейкер*, що в англійській мові є словосполученнями (*lap-top*, *note-book*) або є двома незалежними словами (*mass media*, *image maker*), але в українській мові мають характер нерозчленованості, і тому виявляються переважніше у вигляді словосполучень, що складаються з двох або більше лексичних одиниць (портативний комп'ютер, засоби масової інформації і т. ін.).

Як прагнення до підвищення й збереження комунікативної чіткості лексичних одиниць, що виражається в усуненні полісемії або омонімії в мові-реципієнті, так і потреба в деталізації відповідного значення добре простежуються на прикладах таких запозичень, як *трейдер*, *стрингер*, *бодімейкер*, *хайтек-компанія*, *медіа-ринок*, *веб-дизайн*.

Стали загальноживаними запозичені прислівники та вигуки: *вау*, *о'кей*, *фіфті-фіфті*, *міді*; штампи-варваризми, такі, як *no problem*, *no comment*, *made in*, *and company*, що мають на меті імітувати чужомовне.

Українська мова не встигає створювати такі назви для нових предметів на національній основі й вводити нові номінації в лексичну систему. Таким чином, система української мови, не маючи змоги засвоїти саму предметну реальність, намагається освоїти, натуралізувати її іншомовну назву. В процесі освоєння формуються граматичні значення роду й числа в словах (*відео*, *сканер*, *хакер* тощо), утворюються деривати за допомогою власне українських чи спільнослов'янських словотворчих афіксів (*сканувати*, *клонований*), зрештою, вищелюються нові словотворчі елементи із запозичень (*відео-*, *веб-*, *-нет* тощо), іншомовні основи поєднуються із питомими словами чи натуралізованими запозиченнями у складних словах (*відеоряд*, *веб-сторін-*

ка тощо). Цей процес є об'єктивним і закономірним, бо пріоритет у створенні нової реальності зумовлює пріоритет у її номінації, що веде до "експортування" назви.

Важливими факторами інтенсифікації процесу лексичного запозичення з англійської мови у сферу бізнесу стали: перехід від адміністративно-командної економіки до ринкових відносин; інша організація виробничої діяльності; інший тип стосунків зі споживачем; перебудова соціальних вимог окремої особистості, виробничих колективів і українського суспільства в цілому. При цьому багато запозичених англійських слів швидко вийшли за межі професійного вживання, з'явилися в текстах масових газет та журналів і почали використовуватися мільйонами громадян у щоденному спілкуванні.

Треба відзначити, що й раніше англomовні запозичення зі сфери економіки, фінансів і торгівлі входили в систему української лексики. Серед таких англіцизмів варто виділити фінансові та банківські терміни: *кліринг*, *консолі*, *сейф*, *чек*; назви грошових одиниць: *гінея*, *дайм*, *долар*, *пенні*, *пенс*, *соверен*, *стерлінг*, *фартинг*, *цент*, *шиллінг*, міри ваги, об'єму й довжини: *барель*, *бушель*, *галон*, *фатом*, *фут*, *центал*, *чейн*, *ярд* (багато з них стали історизмами); терміни торгівлі: *брокер*, *букмекер*, *варант*, *дильси*, *імпорт*, *імпортер*, *факторія*, *експорт*, *експортер*, *ендси*; терміни, пов'язані з капіталістичною економікою: *бізнес*, *бізнесмен*, *бум*, *демпінг*, *концерн*, *лобі*, *офіс*, *проспериті*, *пул*, *трест*.

Сьогодні нові англomовні банківські терміни, такі, як *віртуальний банк*, *дисконтна картка*, *дисконтний клуб*, *кредитна картка*, *смайт-картка*, *чип-картка*, відображають поширення й розвиток банківських і фінансових послуг, що стали загальнодоступними завдяки застосуванню нових технологій. Це очевидно і з прикладів у газетах та журналах, де в ділових секціях подібні слова хоча й вживаються досить часто, але автори статей все-таки нерідко вдаються до тлумачних словників для пояснення значень нових англіцизмів.

Зрозуміло, що англійські запозичення, які вживалися раніше як атрибути реальності капіталістичної економіки: *бартер*, *бізнес*, *демпінг*, *лобі* та інші, в наш час розширили свою референтну співвіднесеність і стали активно використовуватися стосовно української економічної дійсності. Крім відомих, реактивованих останніми роками англomовних слів, на сторінках газет і журналів з'явилися англійські запозичення у сфері бізнесу, що називають нові професії: *адвертайзер*, *брокер*, *дилер*, *дистриб'ютор*, *консианатор*, *копірайтер*, *менеджер*, *промоутер*, *ресейлер*, *ріелтер*, *трейдер*, *хед-хантер* тощо.

У тлумаченнях слів *брокер* і *дилер* в українських довідкових виданнях з бізнесу вже можна вищелювати істотні, диференціальні ознаки, які зводяться до того, що один з посередників (*брокер*) — "посередник при укладанні угод між покупцями й продавцями товарів, цінних паперів, валюти й інших цінностей на фондових і товарних біржах, валютних, страхових та фрахтових ринках. Біржові операції брокер здійснює за дорученням та за рахунок клієнтів, одержуючи за посередництво певну плату (брокерську комісію)" [7], а інший (*дилер*) — "особа чи установа – торговельний представник підприємства, фірми; біржовий посередник, який займається купівлею й продажем цінних паперів" [8]. Це пояснюється тим фактом, що в словах *дилер* і *брокер* актуалізувалися відтінки значення, характерні для цих слів в американському варіанті англійської мови. С. В. Подчасова також визначає диференціацію всередині поняття *дилер* і *брокер* за ознакою членства/нечленства на біржі [9].

З розвитком економічних зв'язків між державами СНД та англomовними країнами (США, Канада та ін.) багато іншомовних термінів перейшли в українську мову через російську.

До середини 1990-х років стали поширеними словосполучення: *інвестиційний дилер*, *валютний дилер*, *автомобільний дилер*, *офіційний дилер*, *брокерська діяльність*, *брокерська контора*, *брокерське місце*, *брокерська ставка* й ін. Можна погодитися з висновком С. В. Подчасової про те, що велика семантична визначеність цих слів, а також їх активність є "доказом достатнього ступеня засвоєння їх нашою мовою" [10].

С. В. Подчасова звертається до пояснення слів *дистриб'ютор* (*дистриб'ютор*, *дистрибутор*), *консианатор*, *ресейлер* і *ріелтер* (*ріелтор*) і наводить ґрунтовні тлумачення зазначених

слів і зауваження з приводу їхнього засвоєння й уживання. Автор бере до уваги дані довідників і словників з фінансів, а також факти вживання цих слів у спеціальних журналах з бізнесу. Якщо слова *дистриб'ютор* – підприємець, що здійснює збут на основі оптових закупівель, і *ріелтер* – підприємець, що займається операціями з нерухомістю, набули досить широкого використання в повсякденному вжитку до кінця 1990-х років, то *консилятор* – посередник, що складає та реалізує товари і не є власником товарів, та *ресейлер* – людина, що займається продажем товарів за комісійну винагороду, вживаються рідко і ще не є засвоєними термінами.

Аналізуючи престижність англійських термінів, що позначають професії в бізнесі, порівнюємо тлумачення синонімічних термінів *менеджер* і *керівник*. Якщо *керівник* скромно визначається як людина, що веде справи якого-небудь господарства, установи, підприємства, то в розгорнутому визначенні професії *менеджера* є явні нотки пієтету: "представник найманих працівників, безпосередньо зайнятих управлінням підприємством; фахівець з питань управління" [11]. Його завдання – визначити стратегію розвитку підприємства в умовах ринку, до якої входить формулювання цілей, концептуальних положень, програм, розподіл рівнів компетенції між окремими структурами всієї системи підприємства, планування, координацію й контроль за функціонуванням різних його сфер, забезпечення високої продуктивності й ефективності виробництва. Далі відзначаються такі властивості менеджера, як "високий професіоналізм, компетентність, здатність створити сприятливий комунікативний і виробничий клімат у колективі" та інші атрибути цієї шляхетної професії. Треба зауважити, що, звичайно, не відразу можна засвоїти й зрозуміти всю гаму відношень, закладених у структурі понять слів *маркетинг*, *менеджмент*, *менеджер*, але основні й провідні компоненти цих відношень треба засвоїти [12].

У XIX ст. М. Драгоманов пропонував залишити іншомовні терміни, "коли вони вже вжились скрізь, ... прийняли народну фонетику й дали од себе похідні" [13]. Швидко засвоєння англіцизмів у сфері бізнесу виявляється в їхній словотвірчій активності. Саме словотворення від запозичень з англійської мови, в якій головним чином є службові слова й порядок слів, зумовлює переважання іменників над дієсловами. Наприклад, іменник "*бартер*" запозичено українською мовою за допомогою російської з англійської, в якій слово "*barter*" має значення: "1) міняти, обмінювати; 2) торгуватися; 3) товарообмін, мінова торгівля". Потреба означити нову для нас реалію, а саме "прямий безгрошовий обмін товарами чи послугами", призвела до запозичення слова *бартер* у значенні іменника, тобто на українському мовному ґрунті називалася не дія, а її, умовно кажучи, упередметнений еквівалент. Тому в мовленнєвій практиці не виникло потреби в таких утвореннях, як "*бартерувати*" "*бартерити*", (українські слова "міняти", "обмінювати", "мінятися", "вмінювати" тощо повністю задовольняють потреби спілкування).

Для утворення нових дієслів від іменників найчастіше вживається дієслівний суфікс-ува-. Наприклад, *аудитувати* – *аудит*; *депозувати* – *депозит*; *сертифікувати* – *сертифікат*; *спонсорувати* – *спонсор*; *інвестувати* – *інвестиція*; *приватизувати* – *приватизація*.

Від основ запозичених іменників актуальним є утворення прикметників із суфіксами -ськ-, -ов-, -н-: *аудитор* – *аудиторський* (*аудиторська фірма*), *брокер* – *брокерський* (*брокерська контора*), *ваучер* – *ваучерний* (*ваучерна приватизація*), *демпінг* – *демпінговий* (*демпінгова політика*), *дилінг* – *дилінговий* (*дилінговий союз*), *дилер* – *дилерський* (*дилерська мережа*), *дистриб'ютор* – *дистриб'юторський* (*дистриб'юторська компанія*), *кліринг* – *кліринговий* (*клірингові розрахунки*), *консалтинг* – *консалтинговий* (*консалтингова послуга*), *лізинг* – *лізинговий* (*лізинговий договір*), *маркетинг* – *маркетинговий* (*маркетингове замовлення*), *офшор* – *офшорний* (*офшорна зона*), *промоутер* – *промоутерський* (*промоутерський семінар*), *спонсор* – *спонсорський* (*спонсорський проект*), *тендер* – *тендерний* (*тендерне оголошення*), *чартер* – *чартерний* (*чартерний рейс*).

Часто використовують при словотворенні такі іншомовні префікси: **анти-** (вживається в новотворах, які називають реалію протилежну тому, на що вказує твірне слово): *антимонопольний*, *антидемпінг*, **гіпер-** (виявляє надмірність вияву чого-

небудь): *аперінфляція*, *апердефіцит*; **супер-**: *суперсучасний*, *суперакція* тощо. Префікс **супер-** має набагато вищу частотність ніж питомий **над-**. Словесна мода запозиченого префікса **супер-** виявляється в тому, що з його допомогою впродовж останніх років утворено чимало нових слів від іменників із власне українськими коренями: *суперзнизжка*, *суперціна*.

Проте наплив нового лексичного матеріалу може містити в собі загрозу для порушень рівноваги в мові, може втратити можливість бути універсальним засобом спілкування. Унаслідок невинного вживання іншомовних слів мова може втратити свої головні функції – комунікативну та інформативну. Існує думка, що іншомовне слово тоді має право на існування, якщо в мові-реципієнті немає національного відповідника на позначення цього поняття. Але якщо такі відповідники є, то зловживати іншомовними словами не слід. Порівняймо: компоненти – складові, коефіцієнт – показник, дефекти – недоліки тощо.

Проаналізувавши адаптацію термінологічної лексики з англійської мови в сучасній українській мові бізнесу, можна зробити висновки, що запозичення англійських термінів полягає в тому, що:

підібні слова є інтернаціоналізмами, тобто їхня референтна співвіднесеність у різних мовах багато в чому збігається, раніше вже відзначалася тенденція до інтернаціоналізації ділових термінів (порівн. експорт – імпорт);

англійські однослівні терміни виграють у порівнянні з двослівними або багатослівними українськими аналогами (порівн.: *ріелтер* – агент з нерухомості);

поняття, названі запозиченими словами, нерідко сприймаються носіями мови як більш престижні і респектабельні (порівн.: *дистриб'ютор* – оптовик);

терміни, які частково збігаються з термінами української мови та інтенсифікують розуміння нової інформації в спеціальних текстах (порівн.: *deficit spending* – дефіцитне витрачання).

В умовах максимально стиснутого курсу навчання іноземної мови цілеспрямоване навчання забезпечує можливість набуття студентами за порівняно короткий період достатнього рівня комунікативної компетенції для подальшої професійної та наукової діяльності.

Активний тезаурус для студентів немовного ВНЗ містить загальнонавчальну, загальнонаукову та термінологічну лексику. Для засвоєння лексичної одиниці необхідно, щоб вона застосовувалася багато разів.

Використання матеріалу статті допоможе уникнути труднощів при ознайомленні з лексичними одиницями, а також на етапах удосконалення лексичних навичок та використання сформованих навичок у мовленнєвій діяльності студентів.

Література: 1. Синявський О. Норми української літературної мови. — Львів, 1941. — С. 152. 2. Синявський О. Норми української літературної мови. — Львів, 1941. — С. 219. 3. Лотте Д. С. Вопросы заимствования и упорядочения иноязычных терминов и терминов-элементов. — М., 1982. — С. 112. 4. Лотте Д. С. Вопросы заимствования и упорядочения иноязычных терминов и терминов-элементов. — М., 1982. — С. 112. 5. Калашник В. С. Тлумачний словник української мови. — Харків: Прапор, 2004. — С. 352. 6. Серебренников Б. А. Роль человеческого фактора в языке. Язык и мышление. — М., 1988. — С. 119. 7. Гриньова В. М. Тлумачний словник економічних термінів / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. — Харків: ВД "ІНЖЕК", 2003. — С. 5. 8. Калашник В. С. Тлумачний словник української мови. — Харків: Прапор, 2004. — С. 230. 9. Подчасова С. В. Брокеры, дилеры и другие посредники // Русская речь, 1994 — №6. — С. 52. 10. Подчасова С. В. Брокеры, дилеры и другие посредники // Русская речь, 1994. — №6. — С. 54. 11. Гриньова В. М. Тлумачний словник економічних термінів. Навчальний посібник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. — Харків: ВД "ІНЖЕК" 2003. — С. 12. 12. Захарова Л. Д. Новые слова или новая система отношений? (О словах маркетинг, менеджер, менеджмент, ноу-хау) / Л. Д. Захарова, А. П. Окунева // Русский язык в СНГ. — 1992. — №1 – 3. — С. 18. 13. Українець. Літературна російська, великоруська, українська і галицька // Правда. — Ч. 4. — 1874. — С. 162.

Стаття надійшла до редакції
30.05.2005 р.

УДК 331.101 (477)

Бєлов О. В.

ОЦІНКА РІВНЯ ЗАЛУЧЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ ІЗ НАУКОВИМИ СТУПЕНЯМИ В НАУКОВО-ТЕХНІЧНІЙ СФЕРІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

The analysis of structure of the expert's distribution with the scientific degree among the Ukrainian regions is considered. The level of scientific potential, which is not used now in research and technical sphere in Ukrainian regions, is developed. The ways of improving the quality of the regional structure are offered.

Україна прагне активно брати участь в Євроінтеграційних процесах. А це потребує створення потужної інноваційної власної економіки. Побудова і реалізація інноваційного потенціалу як регіонів, так і країни в цілому повинні базуватись на міцному науково-технічному (НТ) потенціалі, головним призначенням якого є створення нових знань, що мають бути трансформовані у інновації та використані у виробництві.

Науково-технічні кадри є важливою складовою науково-технічного потенціалу країни. Дослідженням формування так званого людського капіталу на мікро- та макрорівнях займалися такі вчені, як Е. Брукінг, Л. Едвінсон, М. Мелоун, Д. Клейне та ін. Серед вітчизняних робіт можна відмітити дослідження О. І. Анчишкіна [1] та Г. М. Доброва [2]. Серед сучасних публікацій, що присвячені проблемами людського та інтелектуального капіталів, необхідно назвати роботи А. Чухна [3; 4], І. Яремка [5], О. Кендюхова [6], О. Грішнєвої, Л. Тертичної [7] та ін. Можна відзначити дослідження, пов'язані із аналізом науково-технічних ресурсів по Україні в цілому, за функціональними ознаками, за галузями науки [8; 9]. Питання аналізу розподілу наукових фахівців найвищої кваліфікації НТ сфери України за її регіонами та оцінка ступеня їх залучення у процес здійснення науково-дослідницьких і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) в сучасній науковій літературі майже не розглядається.

У сучасній економіці дуже актуальним є питання інноваційного розвитку регіонів. Ефективна реалізація власного науково-технічного (НТ) потенціалу регіонів є однією із передумов здійснення ефективної інноваційної політики. Виходячи із ресурсного підходу тлумачення науково-технічного (НТ) потенціалу регіону, він (потенціал) складається із наступних ресурсів: НТ кадрів, матеріально-технічної бази — основних фондів науково-технічної сфери, а також з науково-технічної інформації, яку мають, здобули, винайшли самостійно або придбали у вигляді патентів та ліцензій у інших регіонів, країн тощо, і якою можуть вільно користуватися при проведенні наступних науково-технічних робіт [10]. Науково-технічні кадри є головною частиною науково-технічного потенціалу країни, а також визначальною частиною НТ потенціалу регіону.

До НТ кадрів відносяться працівники самостійних науково-дослідних, конструкторських, проектно-конструкторських, технологічних організацій або тих, що перебувають на балансі підприємства; працівники лабораторій, зайняті на дослідних, експериментальних і науково-дослідних роботах, які поділяються на дослідників, техніків, допоміжний персонал та інші категорії робітників, що виконують функції загального характеру, пов'язані з діяльністю організації в цілому (працівники бухгалтерії, кадрової служби, підрозділів матеріально-технічного забезпечення, друкарки та ін.), а також працівники, зайняті переважно у наданні науково-технічних послуг стороннім організаціям або іншими видами діяльності, що не пов'язані з науковими дослідженнями і розробками. Отже, головною складовою НТ кадрів є, безперечно, дослідники — наукові та інженерно-технічні працівники, — які професійно займаються науковими дослідженнями та розробками і безпосередньо беруть участь у створенні

нових знань, продуктів, процесів, методів та систем і включають фахівців без наукового ступеня або вченого звання, а також кандидатів і докторів наук. Саме останні складають, так би мовити, ядро кадрової складової науково-технічного потенціалу регіону. На думку автора, саме моніторинг розподілу НТ фахівців найвищої кваліфікації дасть чітке уявлення про потужність кадрової складової НТ потенціалу регіонів країни.

Мета даної статті — зробити аналіз трансформацій структури розподілу головної частини кадрової складової науково-технічного потенціалу регіонів України, а саме фахівців найвищої категорії — кандидатів та докторів наук — за період незалежності України, розрахувати їх недовикористаний потенціал, тобто частину робочого часу НТ кадрів, задіяних в економіці регіону, який не використовується для здійснення НТ діяльності.

Аналізуючи останні публікації [8; 9; 11], можна сказати, що однією з головних проблем в НТ сфері є втрата науково-технічних кадрів. Систематизуємо фактори, які цьому сприяють:

1) економічні та соціальні фактори — недостатня оплата праці та зниження престижності стану науковця, відсутність умов для здійснення НТ діяльності в нашій країні як результат недостатнього рівня фінансування НТ діяльності призводить до відтоку наукових працівників із наукової сфери за трьома напрямками:

еміграція за кордон;

перехід в інші галузі, тобто фахівці зовсім покидають наукову діяльність, переключаючись на комерційну або іншу діяльність, яка приносить більше матеріального заохочення;

здійснення сумісницької діяльності, в якій науково-дослідній роботі залишається досить не багато місця, що в результаті може негативно впливати на якість та продуктивність останньої;

2) демографічні та природні фактори. Природне зменшення кількості фахівців за рахунок:

значного рівня природного відтоку, як результату загрозливої вікової структури науковців, відбувається старіння фахівців вищої кваліфікації [8];

низького рівня притоку молодих фахівців у науку.

Щоб комплексно зменшити вплив цих негативних факторів необхідно чітко уявляти, які трансформації в структурі розподілу науково-технічного потенціалу відбулись за цей період. Вихідними даними цього дослідження є дані статистичного щорічника "Наукова та інноваційна діяльність в Україні" [12]. Результати розрахунків наведені в табл. 1–3.

Проаналізуємо отримані результати. В табл. 1 розраховано основні показники динаміки за регіонами чисельності докторів наук, що виконують наукові та науково-технічні роботи. В Україні в 2002 році науковою діяльністю займалися 4003 доктори наук, що на 571 особу більше ніж у 1991 році. Таким чином, спостерігається тенденція до їх збільшення. Розглянемо перші шість позицій табл. 1. Більше 60% науково-технічних кадрів із ступенями доктора наук сконцентровано в м. Києві, майже 75% — у м. Київ та Харківській області (3068 осіб) та близько 92% (3664 особи) сконцентровано всього у 6 регіонах України. Отже, на інші 21 регіон приходить всього 8% докторів наук. Існують регіони, де наукові та науково-технічні роботи виконують менше 10 докторів (на весь регіон!). Заслужує увагу і той факт, що в 6 регіонах (останні 6 рядків табл. 1) України в 1991 році взагалі не працювало в НТ сфері жодного доктора наук, і те, що вони з'явилися в 2002 році є досить позитивним моментом. Слід відмітити, що загальний темп приросту становить 116,6% і 20 регіонів мають темп зростання, що дорівнює або перевищує 100%. У цілому в структурі розподілу докторів наук, які виконують наукові та науково-технічні роботи, в Україні значних змін не відбулось. Зміна питомої ваги кожного регіону відбулася в окремих випадках на 1–1,5%, а в більшості — в межах 0,3%.

Приблизно така ж картина спостерігається й з розподілом кандидатів наук, які виконують наукові та науково-технічні роботи за регіонами України. Структура розподілу залишилась приблизно така ж сама (зміни незначні, хоча дещо більші ніж ті, що спостерігались у зміні структури докторів наук). З іншого боку, на відміну від докторів наук, серед кандидатів наук спостерігається зменшення їхньої чисельності в НТ сфері регіонів України. Коли кількість докторів збільшилась на 571 особу (або на 16,6%), кількість кандидатів зменшилась на 10 681 особу (або на 38,4%).

Механізм регулювання економіки

52

Таблиця 1

Аналіз структури розподілу НТ кадрів, які виконують НР та НТР за регіонами

№	Регіони	Фахівці				Доктори наук				Кандидати наук			
		1991	2002	ПВ91	ПВ02	1991	2002	ПВ91	ПВ02	1991	2002	ПВ91	ПВ92
1	м. Київ	83156	39185	28,2%	36,5%	2167	2515	63,1%	62,8%	13302	8644	47,8%	50,4%
2	Харківська	48928	17950	16,6%	16,7%	442	553	12,9%	13,8%	3857	2672	13,9%	15,6%
3	Львівська	19600	5120	6,6%	4,8%	162	173	4,7%	4,3%	1561	995	5,6%	5,8%
4	Дніпропетровська	24709	8147	8,4%	7,6%	139	146	4,1%	3,6%	1874	966	6,7%	5,6%
5	Донецька	24612	8211	8,3%	7,6%	147	143	4,3%	3,6%	1848	804	6,6%	4,7%
6	Одеська	14771	3783	5,0%	3,5%	110	134	3,2%	3,3%	1185	645	4,3%	3,8%
7	АР Крим	11206	1996	3,8%	1,9%	118	66	3,4%	1,6%	991	394	3,6%	2,3%
8	Київська	4022	2474	1,4%	2,3%	49	65	1,4%	1,6%	621	387	2,2%	2,3%
9	м. Севастополь	—	1469	0,0%	1,4%	—	44	0,0%	1,1%	—	201	0,0%	1,2%
10	Закарпатська	1478	624	0,5%	0,6%	4	20	0,1%	0,5%	159	157	0,6%	0,9%
11	Івано-Франківська	1690	701	0,6%	0,7%	1	17	0,0%	0,4%	105	100	0,4%	0,6%
12	Сумська	5915	1966	2,0%	1,8%	5	16	0,1%	0,4%	180	119	0,6%	0,7%
13	Чернівецька	1983	647	0,7%	0,6%	12	16	0,3%	0,4%	183	114	0,7%	0,7%
14	Херсонська	2821	972	1,0%	0,9%	10	14	0,3%	0,3%	181	129	0,7%	0,8%
15	Чернігівська	1919	773	0,7%	0,7%	9	14	0,3%	0,3%	131	85	0,5%	0,5%
16	Запорізька	11822	3261	4,0%	3,0%	14	12	0,4%	0,3%	428	170	1,5%	1,0%
17	Луганська	8667	2676	2,9%	2,5%	14	12	0,4%	0,3%	361	127	1,3%	0,7%
18	Миколаївська	7548	1931	2,6%	1,8%	8	8	0,2%	0,2%	277	81	1,0%	0,5%
19	Полтавська	2077	1074	0,7%	1,0%	7	8	0,2%	0,2%	111	108	0,4%	0,6%
20	Черкаська	5392	1123	1,8%	1,0%	—	8	0,0%	0,2%	83	51	0,3%	0,3%
21	Вінницька	3195	967	1,1%	0,9%	9	7	0,3%	0,2%	140	74	0,5%	0,4%
22	Житомирська	1582	368	0,5%	0,3%	5	4	0,1%	0,1%	105	57	0,4%	0,3%
23	Хмельницька	1274	191	0,4%	0,2%	—	3	0,0%	0,1%	24	9	0,1%	0,1%
24	Рівненська	917	407	0,3%	0,4%	—	2	0,0%	0,0%	35	19	0,1%	0,1%
25	Волинська	990	590	0,3%	0,5%	—	1	0,0%	0,0%	13	16	0,0%	0,1%
26	Кіровоградська	3116	314	1,1%	0,3%	—	1	0,0%	0,0%	45	9	0,2%	0,1%
27	Тернопільська	1620	527	0,5%	0,5%	—	1	0,0%	0,0%	43	29	0,2%	0,2%
	Україна	295010	107447	100%	100%	3432	4003	100%	100%	27843	17162	100%	100%

Таблиця 2

Розрахунок недовикористаного потенціалу докторів наук в НТ сфері

Аналіз динаміки чисельності докторів наук, які зайняті в економіці України та ранжирування за темпом їх приросту в 2002 р. до 1991 р.							Сумісники		Потенціал докторів наук, який не використовується в НТ сфері	
№	Регіон	1991	2002	Темп зростання	ПВ1991	ПВ2002	1991	2002	1991	2002
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	м. Київ	3364	4242	126,10%	41,51%	38,54%	753	1640	24,39%	21,38%
2	Київська	69	122	176,81%	0,85%	1,11%	12	58	20,29%	22,95%
3	Харківська	1109	1604	144,63%	13,68%	14,57%	404	883	41,93%	38,00%
4	Львівська	515	675	131,07%	6,35%	6,13%	305	467	38,93%	39,78%
5	Чернівецька	85	145	170,59%	1,05%	1,32%	46	133	58,82%	43,10%
6	Тернопільська	80	147	183,75%	0,99%	1,34%	49	161	69,38%	44,56%
7	Закарпатська	78	118	151,28%	0,96%	1,07%	72	90	48,72%	44,92%
8	Донецька	464	623	134,27%	5,72%	5,66%	234	377	43,10%	46,79%
9	Дніпропетровська	572	754	131,82%	7,06%	6,85%	259	458	53,06%	50,27%
10	Полтавська	83	150	180,72%	1,02%	1,36%	32	133	72,29%	50,33%
11	м. Севастополь	—	116	—	—	—	—	22	—	52,59%
12	Одеська	564	690	122,34%	6,96%	6,27%	328	373	51,42%	53,55%
13	Сумська	50	96	192,00%	0,62%	0,87%	19	54	71,00%	55,21%
14	Рівненська	27	48	177,78%	0,33%	0,44%	16	37	70,37%	57,29%
15	АР Крим	312	282	90,38%	3,85%	2,56%	153	103	37,66%	58,33%
16	Чернігівська	32	52	162,50%	0,39%	0,47%	7	14	60,94%	59,62%
17	Житомирська	24	40	166,67%	0,30%	0,36%	8	24	62,50%	60,00%
18	Івано-Франківська	83	159	191,57%	1,02%	1,44%	26	90	83,13%	61,01%
19	Миколаївська	43	75	174,42%	0,53%	0,68%	35	38	40,70%	64,00%
20	Кіровоградська	17	33	194,12%	0,21%	0,30%	5	20	85,29%	66,67%
21	Черкаська	43	73	169,77%	0,53%	0,66%	18	22	79,07%	73,97%
22	Херсонська	61	81	132,79%	0,75%	0,74%	28	13	60,66%	74,69%
23	Запорізька	170	236	138,82%	2,10%	2,14%	109	93	59,71%	75,21%
24	Хмельницька	26	57	219,23%	0,32%	0,52%	15	22	71,15%	75,44%

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
25	Вінницька	107	156	145,79%	1,32%	1,42%	38	61	73,83%	75,96%
26	Луганська	117	187	159,83%	1,44%	1,70%	87	55	50,85%	78,88%
27	Волинська	10	47	470,00%	0,12%	0,43%	2	13	90,00%	84,04%
	Україна	8105	11008	135,82%	100,00%	100,00%	3060	5454	38,78%	38,86%
	Середнє по Україні	300	408	2,23%	3,70%	3,70%	113	202		

Таблиця 3

Розрахунок недовикористаного потенціалу кандидатів наук в НТ сфері

Аналіз динаміки чисельності кандидатів наук, які зайняті в економіці України, та ранжирування за темпом їх приросту в 2002 р. відносно до 1995 р.							Сумісники		Потенціал кандидатів наук, який не використовується в НТ сфері	
№	Регіон	1995	2002	Темп зростання	ПВ1995	ПВ2002	1995	2002	1995	2002
1	м. Київ	15360	16978	110,53%	27,05%	27,09%	4804	4821	14,24%	34,89%
2	Київська	754	865	114,72%	1,33%	1,38%	164	136	18,70%	47,40%
3	Харківська	8932	9765	109,33%	15,73%	15,58%	2845	3913	43,59%	52,60%
4	Закарпатська	490	562	114,69%	0,86%	0,90%	109	216	48,88%	52,85%
5	Тернопільська	865	1108	128,09%	1,52%	1,77%	325	960	76,01%	54,06%
6	Львівська	4014	4470	111,36%	7,07%	7,13%	1951	1729	44,98%	58,40%
7	Дніпропетровська	4629	4467	96,50%	8,15%	7,13%	1996	1699	45,80%	59,36%
8	АР Крим	1188	1541	129,71%	2,09%	2,46%	233	452	48,27%	59,77%
9	Одеська	4006	3916	97,75%	7,05%	6,25%	1720	1713	56,39%	61,66%
10	Рівненська	553	715	129,29%	0,97%	1,14%	170	489	79,75%	63,15%
11	Донецька	4030	4259	105,68%	7,10%	6,80%	1079	1314	52,17%	65,70%
12	Чернівецька	756	934	123,54%	1,33%	1,49%	574	410	41,93%	65,85%
13	Івано-Франківська	643	917	142,61%	1,13%	1,46%	125	392	75,35%	67,72%
14	м. Севастополь	559	686	122,72%	0,98%	1,09%	255	39	18,69%	67,86%
15	Полтавська	1090	1304	119,63%	1,92%	2,08%	234	593	78,72%	68,98%
16	Сумська	708	906	127,97%	1,25%	1,45%	79	280	70,41%	71,41%
17	Херсонська	579	670	115,72%	1,02%	1,07%	78	62	68,74%	76,12%
18	Житомирська	410	550	134,15%	0,72%	0,88%	86	130	67,80%	77,82%
19	Вінницька	1067	1062	99,53%	1,88%	1,69%	170	298	81,54%	79,00%
20	Запорізька	1604	1737	108,29%	2,82%	2,77%	643	333	61,25%	80,63%
21	Чернігівська	476	538	113,03%	0,84%	0,86%	91	33	73,63%	81,13%
22	Миколаївська	675	705	104,44%	1,19%	1,12%	303	90	50,30%	82,13%
23	Луганська	1534	1521	99,15%	2,70%	2,43%	301	214	73,17%	84,62%
24	Черкаська	449	642	142,98%	0,79%	1,02%	84	66	77,28%	86,92%
25	Кіровоградська	445	477	107,19%	0,78%	0,76%	84	77	85,84%	90,04%
26	Волинська	368	546	148,37%	0,65%	0,87%	33	52	90,35%	92,31%
27	Хмельницька	610	832	136,39%	1,07%	1,33%	89	57	87,95%	95,49%
	Україна	56794	62673	110,35%	100,0%	100,0%	18625	20568	43,35%	56,21%
	Середнє по Україні	2103,48	2321,2	0,23%	3,70%	3,70%	—	—	—	—

Примітка до табл. 1–3: ПВ — питома вага, НР — наукові роботи, НТР — науково-технічні роботи.

Порівнюючи ці темпи із темпом зменшення загальної чисельності дослідників в НТ сфері України (їхня чисельність скоротилась на 63,6%), зауважимо, що на фоні впливу НТ фахівців та кандидатів наук із науки збільшення в ній чисельності докторів наук є певним оптимістичним фактором.

Розглянута авторами ситуація стосується тільки тієї частини НТ кадрів, які безпосередньо зайняті дослідною роботою, але в країні існує значно більше фахівців із науковими ступенями, які частково займаються науковою роботою — сумісники, а також ті, які не працюють в НТ сфері, але зайняті в інших галузях економіки. Для розрахунку недовикористаного потенціалу цих НТ кадрів, як кількості робочого часу, який присвячується науковій роботі, припустимо, що НТ кадри, які задіяні в НТ сфері, присвячують 100% свого робочого часу науково-технічній діяльності (у тому числі і діяльності, пов'язаний і з організацією науки); сумісники витрачають не менше 50% свого робочого часу на науково-дослідну роботу; фахівці із науковими ступенями, які працюють у регіоні, але не в НТ сфері та витрачають 0% свого робочого часу на науку. Хоча таке припущення є дуже оптимістичним, розрахуємо величину недовикористаного потенціалу робочого часу НТ кадрів найвищої

кваліфікації, присвяченого НТ діяльності. Отримані результати наведено в табл. 2 та 3.

Загальний потенціал серед докторів наук, що може бути залучений до НТ сфери України, майже не змінився з 1991 року (38,78%) і склав 38,86% у 2002 році, у той час, як недовикористаний потенціал кандидатів наук збільшився в цілому по Україні на 13%. Це означає, що потенціал залучення кандидатів до НТ сфери складає більше 56%, що є значним резервом підвищення ефективності використання НТ ресурсів у країні.

Розглянемо особливості використання наукового потенціалу докторів наук в НТ сфері за регіонами: всього чотири регіони перевищують середній рівень по країні — м. Київ, Київська, Харківська області та до них наближається Львівська область; 12 регіонів використовує потенціал докторів наук лише на половину, а ще 7 регіонів — взагалі менше 25%. Ще гірша ситуація спостерігається із використанням в НТ сфері наукового потенціалу кандидатів наук. Усе це говорить про досить не якісну науково-технічну політику, яка проводиться в більшості регіонів України, якщо, взагалі, вона проводиться.

Узагальнено отримані результати:

Позитивні моменти: збільшення абсолютної чисельності НТ кадрів найвищої кваліфікації; стабільність структури розподілу

докторів та кандидатів наук, які виконують наукові й науково-технічні роботи за регіонами України за досліджуваний період.

Негативні моменти: значний відплив кандидатів наук із НТ сфери; значний дисбаланс розподілу кандидатів та докторів наук за регіонами — від значної концентрації у 3 – 4 регіонах до значного розпушення їх чисельності в решті регіонів; значні показники недовикористаного в НТ сфері наукового потенціалу цих фахівців.

Головним напрямком вирішення даних проблем, на погляд автора, є створення ефективних механізмів реалізації НТ потенціалу регіонів. У першу чергу організація та підтримка технопаркових та інкубаторних структур в кожному регіоні й забезпечення правового та економічного режиму їх ефективного функціонування. Слід також відмітити позитивні тенденції в цьому напрямі: до 2004 року в Україні було створено 8 технопарків, причому 6 з них знаходилися в Києві; в 2004 році їх вже налічувалося 15, а в інших регіонах було створено 7 технопарків. Даний напрямок вирішення ефективності використання науково-технічних ресурсів, спрямований на реалізацію саме тих наукових розробок, які становлять економічний потенціал щодо їх реалізації. І, на думку автора, впровадження цього механізму комерціалізації НТ досягнуть через систему підтримки малого інноваційного бізнесу в інкубаторних організаціях дозволить повернути до НТ сфери певну кількість докторів та кандидатів наук, які зараз задіяні саме в комерційній сфері. Але в такому випадку без підтримки залишаються фундаментальні дослідження, на розвиток яких повинна бути спрямована загальнодержавна програма та доведене фінансування науки хоча б до рівня передбаченого Законом України "Про наукову та науково-технічну діяльність" 1,7% [13]. У підтвердження тезису про те, що необхідно створювати умови для розвитку науки заради науки, інакше виникне її криза, говорять дослідження економіко-математичних моделей ендегенного характеру НТ прогресу в економіці. Згідно з моделлю Ромера необхідно умовою економічного зростання є не тільки вплив сфери НДДКР на економіку через нові прикладні ідеї та розробки, а й важливе саме її існування, оскільки в цьому випадку забезпечується накопичення людського капіталу [14]. Отже, розвиток НТ сфери повинен бути гармонійним: не потрібно робити перекосів на користь прикладної чи фундаментальної наук.

Література: 1. Анчишкин А. И. Наука — техника — экономика. — М.: Экономика, 1989. — 384 с. 2. Научно-технический потенциал: структура, динамика, эффективность // Г. М. Добров, В. Е. Торкань. — К.: Наукова думка, 1988. — 348 с. 3. Чухно А. Интеллектуальный капитал: сущность формы и закономерности развития // Экономика Украины. — 2002. — №11 — С. 48 – 55. 4. Чухно А. Интеллектуальный капитал: сущность формы и закономерности развития // Экономика Украины. — 2002. — №12. — С. 61 – 67. 5. Яремко І. Людський потенціал як капітал підприємства: обліковий аспект // Економіст. — 2004. — №2. — С. 70 – 72. 6. Кендюхов О. Гносеологія інтелектуального капіталу // Економіка України. — 2003. — №4. — С. 28 – 33. 7. Грішнова О. Л. Економічна природа і значення категорії людський капітал / О. Грішнова, Л. Тертична // Україна: аспекти праці. — 2003. — №7. — С. 33 – 37. 8. Жукович І. А. Аналіз особливостей розвитку науково-технічної сфери в Україні в 2002 р. за функціональними ознаками / І. А. Жукович, Ю. О. Рижкова, В. В. Парфян, Д. Г. Вірко-Гонецький // Проблеми науки. — 2003. — №12. — С. 2 – 7. 9. Жукович І. А. Динаміка основних показників діяльності науково-технічної сфери України / І. А. Жукович, Ю. О. Рижкова, В. В. Парфян, Д. Г. Вірко-Галицький // Проблеми науки. — 2003. — №11. — С. 6 – 112. 10. Белов А. В. Основные подходы к определению понятия "научно-технический потенциал региона" // 36. наук. прашь "Економіка: Проблеми теорії та практики". Вип. 191: В 4 т. Т. III. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. — С. 657 – 664. 11. Науково-технічна сфера України: загальна характеристика. Круглий стіл // Проблеми науки. — 2004. — №7. — С. 45 – 52. 12. 36. стат. "Наукова та інноваційна діяльність України". — К.: Держкомстат України, 2003. — 344 с. 13. Закон України "Про наукову і науково-технічну діяльність" // Відомості Верховної Ради (ВВР). — 1992. — №12. — С. 165. 14. Дагаев А. Новые модели экономического роста с эндегенным технологическим прогрессом // Мировая экономика и международные отношения. — 2001. — №6. — С. 40 – 51.

Стаття надійшла до редакції
29.07.2005 р.

УДК 338.5

Резникова Т. А.
Мельник А. А.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ИМ

This article is devoted to the theoretical bases of transfer pricing. Such terms as "transfer price", "transfer pricing", "transfer pricing politics of a company and its management" are defined. Specific transfer pricing principles are marked out. Classifications of transfer prices and transfer pricing strategies are proposed. The conception of the three-scale transfer pricing is worked out.

В современной Украине одним из определяющих путей развития рыночной экономики является ускорение интеграции страны в международную экономическую систему. В стране развиваются финансово-промышленные группы, ассоциации, транснациональные корпорации (ТНК) и другие крупные организационные структуры, для повышения конкурентоспособности которых все большее значение приобретает использование трансфертного ценообразования (ТЦ).

Обзор научной литературы показал, что в развитых странах ТЦ применяются чаще всего в машиностроительной, нефтегазовой, металлургической, фармацевтической отраслях, в строительной промышленности, в аудиторских компаниях, банках и других финансовых учреждениях. Использование ТЦ обеспечивает более эффективное регулирование внутривозрастных связей, снижение затрат, распределение ресурсов и прибыли внутри предприятия, повышая, таким образом, его конкурентоспособность.

В Украине на некоторых предприятиях применяются лишь отдельные элементы ТЦ вследствие недостаточно глубоких теоретических исследований ТЦ в нашей стране, что снижает возможности его адаптации и внедрения на предприятиях. Решение этой проблемы является весьма актуальным вопросом в условиях усиления конкурентной борьбы среди предприятий на украинском рынке.

И хотя теоретические основы ТЦ рассматривались отечественными и зарубежными авторами, такими как: Т. Хорст, Э. Бонд, К. Друри, Л. Иден, А. И. Рогач, В. Пашкус, Е. Л. Драчева, А. М. Либман, И. А. Егерев, А. С. Плещинский и др., которые анализировали роль и значение трансфертных цен в международном и национальном масштабах, методы их установления, однако многие вопросы остаются исследованными не полностью.

Так, большинство авторов рассматривают проблемы ТЦ в контексте стратегической деятельности ТНК (А. Мовсесян, Е. Л. Драчева, А. М. Либман, М. П. Бортова) или же в контексте управленческого учета предприятия (М. А. Вахрушина, В. Э. Керимов). При этом понятие ТЦ, трансфертной цены, структура политики ТЦ, классификация видов ТЦ трактуются неоднозначно, а степень разработанности этих проблем недостаточна.

Поэтому целью данной статьи является систематизированное исследование теоретических основ ТЦ и разработки основ управления им. Предполагается уточнить понятия трансфертных цен, ТЦ, политики ТЦ на предприятии и управления ею, исследовать принципы ТЦ, провести сравнительный анализ классификации видов, целей и задач, факторов и стратегий ТЦ.

В настоящее время в экономической литературе существуют различные трактовки понятия трансфертных цен. Для их изучения был проведен морфологический анализ, результаты которого представлены в табл. 1.

Таблица 1

Морфологический анализ понятия "трансфертная цена"

Группа	Признак понятия	Определение понятия "трансфертная цена"
1	Масштаб предприятия, компании	цена, которая используется во время осуществления коммерческих операций между подразделениями одной и той же компании [1, с. 42]; цена на продукцию, передаваемую между подразделениями внутри фирмы [2, с. 102]; цена, по которой подразделения передают друг другу товар и оказывают услуги [3, с. 497]
2	Масштаб нескольких юридических лиц	цена, обусловленная коммерческими принципами взаимоотношений с дочерними предприятиями, филиалами, отделениями фирм [4, с. 810]; условно-расчетная цена, отражающая переход продукта в границах собственности одной транснациональной корпорации [5, с. 95]; внутрифирменная цена, применяемая в сделках, расчетах между отдельными подразделениями, филиалами, корпорациями [6, с. 213]
3	Оба масштаба	цена, по которой одна бизнес-единица предоставляет ресурс другой внутри бизнеса [7, с. 454]; цена, применяемая внутри фирмы при реализации продукции между подразделениями предприятия, фирмы, а также разных фирм, входящих в одну ассоциацию [8, с. 214]

Морфологический анализ позволил выявить определения трансфертных цен по масштабам их применения, поскольку именно по этому признаку они и отличаются. Так как определения третьей группы отражают сущность первых двух групп, это дает возможность принять их за основу. Детальный анализ понятий трансфертных цен привел к необходимости их обобщения, потому что акцентирование внимания на различных формах организации бизнеса придает им характер разрозненности. Введение понятия взаимозависимых лиц делает определения более универсальными. Кроме того, в определениях не идентифицируется отличие трансфертной цены от рыночной.

С учетом вышеизложенного понятие трансфертной цены следует уточнить, сузив его объем за счет насыщения содержания.

Трансфертная цена — это внутрихозяйственная условно-расчетная цена, по которой совершается купля-продажа товаров, услуг, работ между подразделениями предприятия, организации, а также между взаимозависимыми лицами, и которая в большинстве случаев отличается от рыночной цены.

Определение трансфертной цены является одним из наиболее важных и сложных этапов в процессе реализации ценовой политики предприятия, поэтому в литературных источниках существует ряд мнений по поводу понятия ТЦ. Так, по мнению А. Волкова, трансфертное ценообразование — это проведение расчетов между двумя и более центрами финансовой ответственности одной компании [9, с. 41]. А И. А. Егоров считает, что трансфертное ценообразование — это взаимоотношения, строящиеся на условиях, льготных по отношению к рынку [7, с. 161]. При этом в определении не выявляется характер взаимоотношений, то есть строятся ли они между самостоятельными или взаимосвязанными лицами.

В целях более детального исследования на основе проведенного анализа было уточнено определение ТЦ. Трансфертное ценообразование — это процесс установления цены на товар, работу, услугу в подразделениях предприятия (организации) для проведения расчетов между ними внутри данного предприятия, а также между взаимозависимыми лицами, в большинстве случаев с использованием нерыночных условий сделок. При этом под нерыночными условиями сделок подра-

зумеваются возможность варьирования подразделениями (взаимозависимыми лицами) сроками поставок и оплаты товара; его качеством, условиями выдачи кредитов на более выгодных условиях и т. д.

Таким образом, трансфертная цена может совпадать с рыночной ценой, но при этом предприятие (или взаимосвязанные лица) могут использовать нерыночные условия сделок. Так, банк, входящий в структуру холдинга, может предоставлять компаниям холдинга кредиты на более льготных условиях, чем внешним заемщикам. Или предприятия внутри холдинга могут поставлять друг другу товар лучшего качества, чем когда они поставляют товар на рынок [7].

Из данного определения следует, что важной отличительной чертой ТЦ является взаимосвязь внутрифирменных расчетов и нерыночных условий сделок.

Каждое предприятие, исходя из особенностей своего функционирования на рынке, разрабатывает и реализует политику ценообразования, в том числе и трансфертного. К сожалению, авторы обращают больше внимания на отдельные акценты — конкретные методы установления трансфертных цен, чем на формирование политики ТЦ и управление ею, поэтому данный вопрос нуждается в детальном исследовании.

Политика трансфертного ценообразования на предприятии представляет собой часть ценовой политики предприятия, направленной на установление и поддержание такого уровня трансфертных цен, который повышает эффективность деятельности каждого подразделения, повышая конкурентоспособность предприятия. Управление политикой трансфертного ценообразования на предприятии — это система принципов и методов разработки, а также реализации управленческих решений в соответствии с целями стратегии и тактики трансфертного ценообразования. Кроме того, управление политикой ТЦ предполагает использование материального стимулирования работников и руководителей подразделений.

Механизм управления политикой ТЦ на предприятии — это влияние субъектов управления на объект с учетом внешней и внутренней среды через обратную связь, выражающуюся в корректировке политики ТЦ. В качестве субъектов управления выступают финансовый директор (заместитель директора по экономическим вопросам), аналитическая служба при финансовом директоре, арбитражная комиссия, отдел АСУ и руководители подразделений. Для внедрения системы ТЦ на предприятии создаются аналитическая служба и арбитражная комиссия, состоящие из представителей различных служб аппарата управления. Им подчиняются руководители подразделений и отдел АСУ, при этом сама аналитическая служба подотчетна решениям арбитражной комиссии. Данные субъекты влияют на объект управления — процесс ТЦ на предприятии — посредством анализа микро- и макроусловий, выбора метода ТЦ, систем мотивации и внутреннего арбитража, определения уровня трансфертных цен, организации программного обеспечения, обучения сотрудников и т. д.

Различные факторы внешней и внутренней среды воздействуют на субъект и объект управления и определяют политику ТЦ на предприятии. В результате их влияния субъектами управления осуществляется оценка возможных отклонений и корректировка политики ТЦ.

Рассматривая принципы ТЦ, следует отметить, что они состоят из общих (свойственных рыночному ценообразованию) и специфических принципов (свойственных ТЦ). В результате проведенного анализа литературных источников были выделены следующие специфические принципы ТЦ:

- сопоставимость трансфертных цен;
- характеристика вклада каждого подразделения в результаты производства и сбыта;
- стабильность по сравнению с рыночными ценами;
- обеспечение взаимозависимости общей ценовой политики с политикой ТЦ, а также согласование целей подразделения с общими целями предприятия;
- право выбора подразделениями внутреннего или внешнего покупателя и поставщика (некоторые компании сознательно пренебрегают этим принципом, нарушая сам механизм ТЦ);
- использование различных методов формирования трансфертных цен, часто комплексным образом [9; 3];
- корректировка трансфертных цен;
- соблюдение законодательно установленных норм в сфере ТЦ.

Последние два пункта явились результатом проведенного исследования. ТЦ как динамическая, адаптивная система нуждается в мониторинге (уровня, методов, правил, стратегий), а соблюдение законодательных норм в данной сфере является обязательным правилом при реализации политики ТЦ на предприятии.

Цели и задачи ТЦ кардинально отличаются от рыночных, при этом в научной литературе авторы определяют их, но не дифференцируют. Так, ряд исследователей выделяет международное и национальное ТЦ [3], или микро- и макроуровни ТЦ [10], но не распределяет цели, задачи, факторы, влияющие на ТЦ и т. д., что привело к необходимости выделения трех масштабов использования трансфертных цен:

1) международный, который применяется в ТНК, многонациональных компаниях (МНК), то есть тех структурах, которые ведут свою деятельность в нескольких странах и состоят из нескольких юридических лиц;

2) национальный, на котором оперируют финансово-промышленные группы (ФПГ), консорциумы, холдинги и другие объединения юридических лиц, действующих на рынке одной страны;

3) микроуровень, или уровень предприятия (организации), при котором ТЦ применяется между его подразделениями.

Дифференциация целей и задач ТЦ по масштабу применения позволили представить их следующим образом (табл. 2).

Анализ табл. 2 выявил специфику задач ТЦ на уровне предприятия, которая состоит в нацеленности в основном на достижение максимальной внутренней эффективности.

Изучение мнений специалистов относительно целей ТЦ дало разноплановую картину. Так, целью создания системы ТЦ, по результатам некоторых исследований в Канаде, 50% опрошенных компаний указали оценку показателей деятельности, а 30% компаний стремились к максимизации прибыли компании в целом [3].

Исследования, проведенные в РФ, выявили, что ТЦ используется с целью оптимизации налогообложения в 64% случаев, с целью повышения внутренней эффективности предприятий — в 26% случаев, с целью улучшения инвестиционного климата — в 8% случаев [11].

Таблица 2

Цели и задачи ТЦ [3; 6; 10; 12]

Международный масштаб	Национальный масштаб	Масштаб предприятия
1 цель. Повышение финансовой эффективности деятельности. Задачи		
1	2	3
распределение и перераспределение прибыли между материнской и дочерними компаниями; минимизация таможенных, налоговых платежей, оплачиваемых в глобальном масштабе, путем перераспределения прибыли между странами с высоким и низким уровнем налогообложения и т. д.	распределение и перераспределение прибыли между компаниями, входящими в структуру бизнеса; минимизация налоговых платежей через свободные экономические зоны и др. льготные территории в стране, через разницу в ставках налога в различных типах компаний	распределение и перераспределение прибыли между подразделениями внутри одного предприятия; минимизация экономических рисков
минимизация политических, экономических, кредитных рисков; централизованное распределение рынков сбыта и сфер влияния между компаниями для ограничения внутрифирменной конкуренции; завоевание позиций на новых рынках; проведение единой инновационной политики; поддержка убыточных структур		
2 цель. Достижение максимальной внутренней эффективности. Задачи		

Окончание табл. 2

1	2	3
обеспечение гибкости, адаптивности в условиях постоянно меняющейся внешней среды; стимулирование инвестиционной деятельности		
согласование интересов отдельных компаний в составе ТНК, МНК; продление жизненного цикла товара путем его производства в филиалах развивающихся стран по мере его морального устаревания	согласование интересов отдельных компаний в составе бизнес-структуры	согласование интересов подразделений в составе предприятия; оценка эффективности деятельности подразделений для решения об их дальнейшем развитии, реструктуризации или выделении; определение вознаграждения и создание системы мотивации работников предприятия; снижение издержек производства и сбыта на всех этапах производственно-сбытового цикла; регулирование внутрифирменного спроса и предложения на услуги подразделений

При определении характера политики ТЦ учитывают разнообразные факторы и их влияние на ТЦ (табл. 3). Следует отметить, что в экономической литературе широко изучены факторы международного масштаба, при этом другим уделяется более скромное внимание.

Среди всех факторов достаточно значимым является субъективный, но его, как и при рыночном ценообразовании, в данном процессе ограничивают объективные факторы: затраты предприятия, спрос, конкурентная среда и т. д.

Таблица 3

Факторы ТЦ при различных масштабах применения [9; 11; 12]

	Международный масштаб	Национальный масштаб	Масштаб предприятия
Общие факторы	Степень централизации управления; размеры (ТНК, структуры, предприятия); множественность целей; внешнеэкономические факторы; субъективный фактор; острота конкуренции на рынке (рынках); мотивация (филиалов, бизнес-единиц, подразделений предприятия); колебания спроса и предложения (на рынках различных стран, на рынке одной страны, на внутрифирменном рынке)		
Специфические факторы	Тип рынка, на котором функционирует ТНК. Ограничения иностранного лицензирования. Разница в налоговых ставках, таможенных пошлинах в различных странах. Порядок перевода прибыли и выплаты дивидендов в различных странах. Характер законодательства (антимонопольное, антидемпинговое, в отношении структуры капитала филиалов, требования к финансовой отчетности и др.). Степень вмешательства государств в регулирование экономики. Политическая стабильность. Уровень инфляции в различных странах, валютные риски	Тип рынка, на котором функционирует структура. Наличие длительных связей с поставщиками и покупателями. Организационный тип (вертикальные и горизонтальные интегрированные структуры). Порядок перевода прибыли и выплаты дивидендов между бизнес-единицами структуры. Разница в налоговых ставках, таможенных пошлинах для различных бизнес-единиц структуры	Уровень корпоративной культуры предприятия. Наличие длительных связей с поставщиками и покупателями. Уровень качества системы управленческого учета на предприятии

В практике своей работы предприятия используют различные виды трансфертных цен, часто неосознанно. В результате обобщения изучения научной литературы [11; 12; 13], предлагается их классификация (рисунок), которая позволяет установить значимость той или иной трансфертной цены, а также провести сравнительный анализ трансфертных цен на основе их качественной оценки.

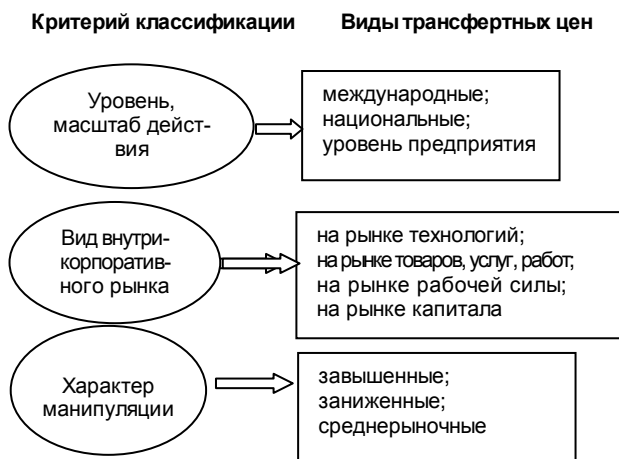


Рис. Классификация видов трансфертных цен

Международные трансфертные цены применяются в ТНК, МНК и других крупных структурах между материнскими и дочерними компаниями. Национальные трансфертные цены используются среди бизнес-единиц внутри одной структуры (ФПГ и др. объединения юридических лиц), а на уровне предприятия цены применяются между его подразделениями.

Специфика ТЦ на рынке технологий заключается в том, что оно осуществляется централизованным образом. Важную роль при этом играет фактор коммерческой тайны, так как любая утечка информации, касающаяся новейших технологий, может привести к потере конкурентных преимуществ компании.

Предметом ТЦ на рынке рабочей силы является зарплата работников, их премии, компенсации, порядок выплат. Внутрикорпоративный рынок труда определяется как система ротации кадров между различными подразделениями, филиалами и другими бизнес-единицами внутри единой структуры. Поэтому ТЦ на данном рынке — это действенный инструмент влияния на персонал компании для повышения мотивации и производительности труда работников.

На рынке капиталов предметом ТЦ выступают стоимость кредитов, величины залогов, сроки возврата и отсрочки платежей и т. д. Предметом ТЦ на рынке товаров, работ, услуг являются не только их цены, но и их качество, сроки и условия поставок и оплат, скидки [7].

Выделение особенностей ТЦ по видам внутрикорпоративного рынка позволяет руководству воздействовать на отдельные сегменты деятельности предприятия с целью ликвидации слабых мест.

В зависимости от целей и задач компании применяются заниженные, завышенные и среднерыночные трансфертные цены. Так, практика работы ТНК показывает, что в целях повышения конкурентных преимуществ компании прибегают к завышенным или заниженным ценам для перераспределения прибыли в страну с меньшими налоговыми и таможенными ставками. Компании завышают цены на импортируемые товары в страны с повышенным риском, что дает минимизацию политических, экономических и кредитных рисков и т. д.

В экономической литературе не существует однозначного подхода к разработке и внедрению политики ТЦ. Каждая компания самостоятельно разрабатывает стратегии ТЦ. При этом стратегии обычного ценообразования не могут применяться к трансфертным ценам в силу специфики последних. В ходе анализа применения ТЦ украинскими предприятиями были выделены стратегии ТЦ по нескольким признакам:

1) по характеру манипуляции: завышенные и среднерыночные трансфертные цены (в зависимости от стратегий и тактик предприятия в области ценообразования);

2) по масштабу действия: международное ТЦ, национальное ТЦ, ТЦ на уровне предприятия (в зависимости от участников процесса ТЦ);

3) по целям компании: налоговая оптимизация, создание ценовых конкурентных преимуществ через повышение внутренней эффективности, стимулирование инвестиционной деятельности, поддержка убыточных предприятий.

Исследование стратегий ТЦ показало их идентичность с видами трансфертных цен по критериям масштаба и характера манипуляции, и отличие по видам внутрикорпоративного рынка.

Стратегия налоговой оптимизации означает манипулирование уровнем трансфертных цен исключительно с целью минимизации налоговых отчислений предприятия. При стратегии повышения внутренней эффективности внимание уделяется, прежде всего, согласованию целей подразделений и компании в целом, мотивации персонала, снижению издержек производства и сбыта. Стимулирование инвестиционной деятельности означает, что система ТЦ помогает выявить объективно прибыльные подразделения с целью их дальнейшего развития, то есть создаются наиболее удобные схемы инвестирования в точки роста. Стратегия поддержки убыточных предприятий рассчитана на долгосрочный период и нацелена на сохранение, увеличение рынка сбыта, закрепление своих позиций, что характерно для международных и национальных масштабов применения трансфертных цен.

На практике компании используют комплексный подход к разработке стратегий, оптимизируя их по целому ряду факторов ТЦ.

Таким образом, были обобщены и систематизированы теоретические положения ТЦ, что выразилось в уточнении понятий трансфертной цены, трансфертного ценообразования, политики трансфертного ценообразования и управлении ею; совершенствовании концепции ТЦ через выделение в ней трех масштабов и рассмотрения целей, задач и факторов в зависимости от масштаба; дополнении признаков ТЦ; классификации видов трансфертных цен и стратегий ТЦ. Полученные теоретические результаты имеют практическое значение для предприятий при разработке и внедрении политики ТЦ, способствуя повышению их конкурентоспособности, улучшению финансового состояния как в целом, так и в разрезе подразделений.

Литература: 1. Гриньова В. М. Тлумачний словник економічних термінів: Навчальний посібник. — Харків: Вид. дім "ИНЖЕК", 2003. — 180 с. 2. Крылов В. М. Трансфертное ценообразование в автомобильной промышленности США // Проблемы теории и практики управления. — 1998. — №4. — С. 99 – 102. 3. Дзюба П. В. Управление финансами: Пер. с англ. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 644 с. 4. Большой экономический словарь / Сост. А. Н. Азрилян. — М.: Институт новой экономики, 1997. — 864 с. 5. Драчева Е. Л. Формирование системы внутренних рынков транснациональных корпораций и место России в этом процессе / Е. Л. Драчева, А. М. Либман // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — №6. — С. 94 – 103. 6. Уткин Э. А. Цены. Ценообразование. Ценовая политика. — М.: ТАНДЕМ, 1997. — 224 с. 7. Егерев И. А. Стоимость бизнеса: искусство управления. — М.: Дело, 2003. — 480 с. 8. Есипов В. Е. Цены и ценообразование: Учебник. — СПб.: Питер, 2001. — 464 с. 9. Волков А. И. Трансфертное ценообразование: возможности и угрозы // Управление компанией. — 2002. — №1. — С. 41 – 45. 10. Дзюба П. В. Трансфертное ценообразование в транснациональных корпорациях: концептуальный подход // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. — 2003. — №9. — С. 39 – 43. 11. Касаткин Д. М. Мотивы использования трансфертных цен в Российской Федерации // Труды 5-й Международ. науч. конф. "Конкурентоспособность и модернизация экономики". — М.: Высшая школа, 2004. — 452 с. 12. Драчева Е. Л. Внутренний маркетинг в управлении внутрикорпоративными рынками / Е. Л. Драчева, А. М. Либман // Маркетинг в России и за рубежом. — 2003. — №2. — С. 3 – 17. 13. Белошапка В. А. Стратегическое управление и маркетинг в практике фармацевтических фирм. Учебник / В. А. Белошапка, Г. В. Загорий, В. А. Усенко. — К.: РИА "Триумф", 2001. — 360 с.

Стаття надійшла до редакції
24.06.2005 р.

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

А. Франс

Економіка підприємства та управління виробництвом

УДК 658.15

Гриньова В. М.

ФІНАНСОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

In the article the importance of the financial function is considered; the financial processes, that are the clue for creating the effective financial structure, and the main aspects as for the reorganization of enterprise financial function are revealed.

Фінансова діяльність підприємств будь-якої організаційно-правової форми та форми власності на сучасному етапі розвитку економіки України є надзвичайно важливою складовою їх ефективного функціонування і забезпечення фінансової безпеки. Тому роль фінансової діяльності підприємств виражається у таких проявах: наявність можливості здійснювати фінансову діяльність відповідно до чинного законодавства; спроможність своєчасно реагувати на зміни, пов'язані зі станом фінансово-кредитної сфери на державному або регіональному рівнях; зацікавленість у стабільній підтримці відповідності діючих на конкретному підприємстві нормативів щодо здійснення фінансової діяльності таких, які існують у світовій практиці.

На фінансову діяльність підприємств істотно впливають організаційно-правові форми власності та організаційно-правові форми господарювання, яким притаманна певна специфіка (рис. 1).

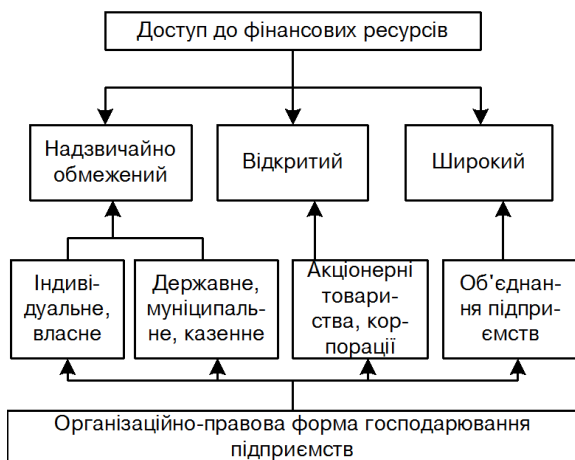


Рис. 1. Схема взаємозв'язку організаційно-правових форм господарювання з доступом до фінансових ресурсів

Аналіз стану фінансової діяльності підприємства повинен базуватися на системі обґрунтування критеріїв, які повинні забезпечувати фінансову безпеку, якісну оцінку загроз, реалізацію комплексу програмно-цільових заходів з метою стабілізації його діяльності.

Розробка таких критеріїв повинна здійснюватись з урахуванням основних принципів, до яких слід віднести: системність, що передбачає врахування всіх взаємозв'язків і взаємозалежностей фінансової безпеки підприємства; комплексність, яка сприяє можливості визначення всіх сторін фінансової діяльності; альтернативність аналізу багатьох варіантів усунення можливих загроз у фінансовій діяльності; безумовний пріоритет фінансової безпеки підприємства; прийнятий рівень ризику, пов'язаний з виникненням граничних ситуацій у фінансовій діяльності.

При цьому необхідно забезпечувати можливість одночасного використання певних критеріїв, їх сумісності на всіх ієрархічних рівнях, достатності ступеня конкретності, визначеності та можливості моніторингу і прогнозування фінансових результатів діяльності підприємства. Узагальнену сукупність взаємозв'язків складових фінансової безпеки підприємства наведено на рис. 2.

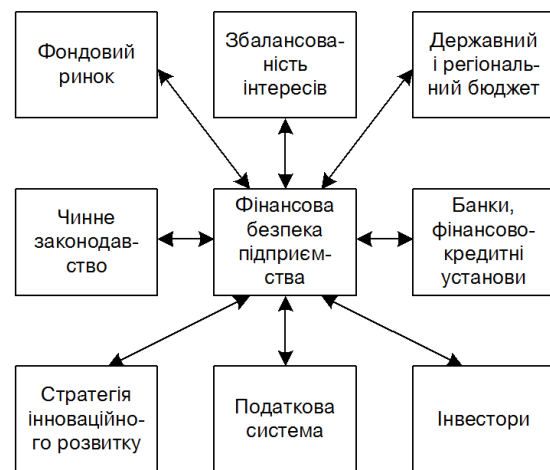


Рис. 2. Схема взаємозв'язків складових фінансової безпеки підприємства

Ефективне управління підприємством значною мірою базується на реалізації фінансової функції, яка становить сукупність необхідних процесів, циклів і підрозділів, що: сприяють одержанню вибору на всіх стадіях за допомогою проведення фінансового аналізу; управляють витратами за допомогою аналізу необхідності закупівель, усіх витрат (включаючи капіталовкладення) у масштабі всього підприємства; контролюють наявні фінансові кошти і зобов'язання; здійснюють управління надходженнями та витратами коштів, включаючи оплату податків; забезпечують пошук оптимальних джерел і умов фінансування інвестиційних та інноваційних проектів і проведення їх фінансового аналізу тощо.

Основне завдання фінансової функції полягає в оптимізації використання підприємством своїх ресурсів. Саме раціонально поставлена фінансова функція необхідна для успішної роботи в умовах твердої ділової конкуренції і дозволить підприємству досягти відчутних матеріальних результатів. Правильно організована фінансова функція підприємства мінімізує можливості зловживань на робочому місці і шахрайства. Потенційні вигоди можуть значно перевершувати витрати реорганізації.

Реорганізацію фінансової функції на підприємстві варто проводити навколо основних фінансових процесів, які слід розглядати як послідовність завдань або процедур, що в сукупності полегшують завершення операції.

Створення організаційної структури саме навколо цих процесів пов'язано з тим, що:

процеси, а не функції, повинні визначати або визначають характер роботи підприємства;
процеси, взяті в сукупності, уможливають завершення операцій;

процеси удосконалюються з часом, але вони змінюються не так стрімко, як інші ресурси підприємства;

основні процеси підприємства продовжують жити після того, як звільнився окремий менеджер або співробітник;
керівництво і співробітники найчастіше обмежені неоптимальними процесами.

Фінансовий процес, а не функція, повинен зв'язувати суміжні завдання на виробництво продукту або надання послуги покупцеві, постачальникові, фінансовій установі або керівництву.

Усі необхідні фінансові процеси повинні бути поставлені при утворенні/реорганізації фінансових служб. Процеси є ключем до створення ефективної фінансової структури. Якщо вони поставлені правильно, то реальний рівень витрат мінімальний, не відбувається дублювання зусиль і виникнення конфліктів при перетинанні зон впливу.

Типова організаційна структура підприємств приводить до нечіткого розподілу відповідальності, конфлікту інтересів і неефективності. При цьому існуючим структурам притаманні такі загальні проблеми:

1. Керівництву доводиться звертатися до багатьох підрозділів, щоб одержати повну інформацію з конкретного питання (наприклад, інформацію про дебіторську заборгованість можна знайти у фінансовому відділі, відділі експорту, комерційному відділі і житлово-комунальному відділі).

2. Деякі важливі функції не виконуються, що призводить до неефективності управління (наприклад, аналіз витрат, аналіз грошових потоків, збір дебіторської заборгованості).

3. Невизначеність у розподілі обов'язків і відповідальності між відділами може призвести до непотрібних конфліктів між ними і до того, що ніхто не буде займатися окремими питаннями (наприклад, бухгалтери не проводять визначених звірянь за операціями, оскільки вважають, що цю роботу повинен виконувати відділ збуту).

4. Деякі нефінансові функції виконуються в рамках фінансової структури, тим самим знижуючи ефективність фінансової функції.

5. Терміни документообігу рідко дотримуються, що призводить до виникнення небезпеки штрафів і стягнень за неправильне вирахування податків і до фінансових втрат у ході поточних операцій: (наприклад, бухгалтери найчастіше не в змозі закрити рахунок наприкінці місяця, оскільки інші відділи не подали необхідних документів).

6. Жоден менеджер не веде цілеспрямованої роботи щодо напрямку і координації фінансової діяльності.

7. Бухгалтери цехів звітують перед керівником цеху і не є незалежними, тим самим вони зацікавлені в обслуговуванні потреб своїх цехів, а не всього підприємства.

Діяльність, що здійснюється в рамках погано працюючої фінансової функції, може призвести до фінансової небезпеки підприємства.

Результати від змін виникають уже під час процесу, однак повна значимість реорганізації буде виявлена наприкінці. Найбільш значні результати досягаються з часом у процесі розвитку та зростання підприємства, коли з'являється необхідність і виявляються всі можливості нової фінансової функції.

Фінансова функція складається з усіх процесів, що є продовженням створення доходів і ведуть до витрат діяльності підприємства. Зазначені процеси, як правило, починаються і закінчуються за межами фінансового відділу — звичайно починаються у відділах збуту або постачання й закінчуються в бухгалтерії. Іншими словами, фінансова функція охоплює майже всі відділи підприємства, при цьому на визначеному етапі всі процеси контролюються фінансовим відділом.

Якщо фінансовий відділ є серцем підприємства, то ці процеси можна уявити артеріями, що несуть необхідну інформацію у фінансовий відділ та з нього в усі інші підрозділи підприємства.

Фінансова функція відрізняється циклом фінансування. Останній становить цикл залучення коштів — або короткострокових (обігові кошти), або довгострокових (кредити чи внески в акціонерний капітал), залучення свого капіталу для покриття різних потреб і одержання доходу від використання такого капіталу.

Цикли містять у собі послідовні процеси, виконувані різними відділами. Цикл доходів складається в основному з продажів продукції підприємства і збору дебіторської заборгованості, в той час як цикл витрат — з покупки матеріалів і наступної оплати.

Багато відділів (планування, постачання тощо) відповідають за систему управлінської звітності підприємства, але її робота координується групою управлінського обліку, використовуючи стандарти, що відповідають вимогам процесу прийняття рішень керівництвом підприємства.

Основна мета управління витратами полягає в ефективному використанні фінансових ресурсів. Відділ планування повинен нести основну відповідальність за управління витратами, але фінансовий відділ зобов'язаний допомагати йому в цьому і ставити завдання. Він має подати інформацію про те, які є витрати та чи існує спосіб уникнути їх. Фінансовий відділ здійснює контроль за витратами на підставі даної інформації.

Значно практика управління обіговими коштами спрямована на забезпечення необхідного рівня ліквідності. Фінансовий відділ несе повну відповідальність за управління обіговими коштами, визначаючи потреби в них і способи їхнього задоволення. Серед інших вигод — відповідне податкове планування може допомогти підприємству мінімізувати суми штрафів. Бухгалтерія повинна заздалегідь планувати, які податки потрібно заплатити і скільки коштів знадобиться для цього.

Розуміння інформаційних потреб інвестора збільшить шанси підприємства на одержання фінансування, яке слід розглядати як складову фінансової функції підприємства. Воно включає: відбір проектів для фінансування (фінансовий відділ), вибір відповідних джерел фінансування (відділ планування), підготовка, встановлення контактів і переговори з потенційним кредитором / інвестором (відділ маркетингу, виробничий відділ).

Фінансовий відділ несе основну відповідальність за одержання фінансування, але передбачається, що інші відділи йому значно сприяють в цьому (у зборі інформації, підготовці бізнес-плану й ін.). Фінансовий відділ визначає потребу у фінансуванні, оцінює проекти, виявляє джерела фінансування, готує підприємство до одержання фінансування.

Оцінка поточних процесів важлива не тільки сама по собі, але й для захисту активів: у цілому для відгородження підприємства від зон ризику, що ведуть до шахрайства, непередбачених збитків, розкрадання та ін. Фінансові процеси підприємства можна проаналізувати шляхом проведення опитування. Працівники фінансового відділу можуть самі односкладово (так, ні) відповісти на питання. Якщо є хоч одна відповідь "ні", варто переглянути фінансові процеси на підприємстві.

Важливо не тільки якісно організувати процеси, а й забезпечити структуру і напрямку руху документів. Документи не повинні "губитися" на чийомусь столі, або повертатися у відділи, що їх обробляли. Необхідно підтримувати послідовний письмовий обмін інформацією — тільки надходження письмової документації, розробленої попереднім відділом, дає хід проведенню наступної операції у відділі. Повинна бути можливість легко знайти документ у будь-якому місці та визначити, хто і що зроблено з документом, коли, де і чому. Потрібно зберігати документи одного типу в одному місці. Всі операції мають супроводжуватися підготовленими документами. Документи повинні

бути складені так, щоб можна було швидко провести вибірко-вий аналіз даних.

Таким чином, реорганізація фінансової функції підприємства необхідна для того, щоб переконати акціонерів, керівників і фахівців вивчати й застосовувати сучасні фінансові технології, що дозволяють мінімізувати оборотний капітал, точно розробляти стратегію поведінки підприємства на ринку, рівномірно розподіляти фінансову відповідальність між відділами, уникати проблем із запасами, кредиторською і дебіторською заборгованістю, грамотно будувати інвестиційну стратегію й аналізувати можливі джерела короткострокового і довгострокового фінансування тощо. Реорганізація фінансової функції підприємства можлива власними силами і не вимагає фінансування, а заснована на знанні керівництвом підприємства методика реорганізації сприяє послідовному її впровадженню.

Література: 1. Гриньова В. М. Фінанси підприємств: Навч. посібник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. — К.: Знання-Прес, 2004. — 424 с.

*Стаття надійшла до редакції
30.06.2005 р.*

УДК 658.12

Ястремська О. М.

ВИЗНАЧЕННЯ СПРИЙНЯТЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО РОЗВИТКУ

In the article the usage of methods of neuronal networks and indistinct sets for the analysis of parameters of the enterprises susceptibility to development is offered, the expediency of such offer is proved on the basis of the statistical data of the enterprises work.

Сучасні умови ринкових перетворень вимагають від підприємств застосування методів аналізу результатів та визначення напрямків їх діяльності, які були б адекватні особливостям перебігу економічних процесів господарювання й чинників впливу на них. Оскільки основними особливостями ринкового середовища є нелінійність, динамічність і невизначеність, брати до уваги їх у процесі управління суб'єктами господарювання можна за допомогою методу нейронних мереж, що здатний враховувати нелінійність і динамізм середовища життєдіяльності підприємств, та методу нечітких множин, застосування якого уможливіє зменшення інформаційної невизначеності за допомогою врахування думок кваліфікованих експертів щодо ймовірних наслідків впливу певної низки економічних та соціальних чинників на перебіг процесів господарювання. Таким чином, вирішення нагальної проблеми щодо врахування переважних особливостей діяльності підприємств у ринковому середовищі підтверджує актуальність тематичної спрямованості даної статті.

Дослідженню науково-практичної проблеми аналізу діяльності підприємств за допомогою адекватних їх середовищу методів присвятили свої роботи такі вчені, як В. С. Пономаренко [1; 2], О. М. Тридід [1; 2], М. О. Кизим [1; 3], В. А. Забродський [3], Т. С. Клебанова [4], О. І. Пушкар [2] та ін. Їх дослідження широко висвітлюють можливості й результати застосування економіко-математичних методів і моделей для аналізу діяльності підприємств та управління ними. В той же час окремі сфери господарювання й напрями, такі, як організація виробництва, управління, праці, впровадження інновацій потребують більш детальних досліджень і виявлення тих відмінностей, які притаманні їм

в умовах структурно-інноваційних перетворень економіки України. Вивчення діяльності підприємства в такому контексті дозволяє стверджувати про доцільність визначення його сприйнятливості до розвитку, який слід розглядати як процес вирішення певних суперечностей, досягнення позитивних якісних змін результатів господарювання.

Тому метою даної статті є висвітлення результатів дослідження щодо вирішення проблеми визначення основних складових сприйнятливості підприємства до розвитку за допомогою адекватних особливостям цього процесу методів нейронних мереж і нечітких множин.

Поняття сприйнятливості не є широко розповсюдженим у практиці управління, а також у науково-теоретичних дослідженнях. Зарубіжні вчені [5, с. 47] запропонували використовувати загальну модель сприйнятливості як функцію від особистісно-психологічних характеристик персоналу, особливостей побудови організаційної структури, тобто структурних змінних, характеристик зовнішнього оточення і міжорганізаційних зв'язків, що розглядаються як контекстуальні змінні. Згідно з моделлю особистісно-організаційні характеристики персоналу включають статеві, вікові ознаки, рівень професіоналізму, особливості зв'язків з бізнес-середовищем, місце кожної особи в організаційній ієрархії, ступінь інноваційності сприйняття перетворень, зацікавленість у кар'єрному зростанні, схильність до ризику, вмотивованість. До структурних змінних автори відносять розмір підприємства, наявність резервів економічних ресурсів, вид і тип організаційної структури, її складність, ієрархічність, централізованість, регламентованість, комунікативну сприйнятливість, організаційний клімат та міжорганізаційну інтеграцію. Контекстуальні змінні базуються на характері бізнесових зв'язків з близьким і далеким оточенням.

Безумовний науковий інтерес становить монографія І. Р. Бузько, Е. В. Варташової і А. А. Голубенко [6], у якій автори висвітлили своє розуміння понять здатності підприємства до інновацій, його можливості інноваційного розвитку та готовності до ведення інноваційної діяльності. Сприйнятливості підприємства до інновацій вони розглядають як спонукальний мотив [6, с. 66], тому підприємство, яке є сприйнятливим до розвитку, на їх думку, повинно характеризуватися: наявністю умов для самостійного проведення фундаментальних і прикладних наукових досліджень, можливістю впровадження у виробництво та масовий випуск розробленої продукції, організаційним, кадровим і фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності, наявністю збутових можливостей для просування нового продукту на ринок і подальшого закріплення на ньому, доступністю науково-технічної інформації та можливістю її використання в інноваційному процесі [6, с. 62].

І. Р. Бузько, Е. В. Варташова і А. А. Голубенко розглядають триаду понять здатності, можливості та готовності підприємства до інноваційної діяльності [6, с. 71], що зумовлюють його розвиток. Під здатністю вони розуміють інноваційний потенціал підприємства залежно від обраного стратегічного напрямку інноваційної діяльності, складовими якого є прикладні дослідження і розробки, виробництво, збут, фінансове, організаційне забезпечення, початковий момент виведення нового продукту на ринок [6, с. 63 – 64]. Можливість складається з суми потенціалу та сукупності умов, що сприяють реалізації інновацій, а саме: економічних, ресурсних, соціальних, ринкових, міжнародних і регулюючих факторів [6, с. 64 – 66]. Готовність включає два попередні поняття, доповнює їх наявністю спонукального мотиву до реалізації інновацій, тобто сприйнятливості, і підрозділяється на економічну, виробничу, екологічну, психологічну, правову [6, с. 66 – 72].

Відаючи належне результатам цього дослідження, яке є одним із перших в Україні щодо поняття і явища сприйнятливості підприємства до розвитку взагалі й інноваційних перетворень зокрема, доцільно уточнити його. Згідно з проведеними дослідженнями під сприйнятливостю розуміється не спонукальний мотив, що звужує сутність даного поняття і неповністю відповідає його природі, а властивість підприємства, зумовлену сукупністю його готовності, внутрішніх організаційно-структурних взаємозв'язків та організаційно-культурних взаємовідносин персоналу, забезпечувати впровадження соціально-економічних здобутків. Сприйнятливості повинна включати готовність

підприємства, а не навпаки, оскільки остання характеризує його організаційно-економічну спроможність, тобто підготовленість до проведення можливих перетворень, які забезпечують розвиток суб'єкта господарювання взагалі. Якщо стратегічні перетворення відносяться до всього підприємства, сприйнятливість доцільно розглядати відносно майнового комплексу в цілому. Але якщо перетворення здійснюються в окремих його підрозділах і не розповсюджуються безпосередньо на інші, не зачіпають їх взаємозв'язків, тоді сприйнятливість, як і її складову готовність, доцільно розглядати з позиції окремих структурних частин підприємства.

За допомогою сприйнятливості та її складової готовності здійснюється поєднання переваг бізнес-пропозицій, які забезпечують (сприяють) розвиток суб'єкта господарювання з його можливостями, що дозволить з меншим ризиком отримати очікувані результати економічних перетворень на підприємстві.

Згідно із запропонованим визначенням сприйнятливості ґрунтується на трьох складових: готовності, організаційно-структурних взаємозв'язках та організаційно-культурних взаємовідносинах підприємства, які є спорідненими, але характеризують явища різної природи: готовність має організаційно-економічне, взаємозв'язки — управлінське, взаємовідносини — соціальне підґрунтя. У комплексі вони дають повне уявлення про сприйнятливості суб'єкта господарювання до розвитку. Щодо кількісного визначення, таке комплексне поняття можна оцінювати тільки за допомогою системи часткових та інтегрального показників. Штучне стиснення інформації щодо сприйнятливості в один показник є недоцільним і неможливим, оскільки його результат не має економічної інтерпретації. Тому сприйнятливості, як комплексне явище, необхідно розглядати в широкому і вузькому аспектах. У широкому — для визначення всіх факторів (організаційних, економічних, соціальних, управлінських), що сприяють розвитку підприємства, а у вузькому — з позицій його готовності, тобто визначення можливостей до реалізації заходів, передбачених обґрунтованою стратегією розвитку. Готовність уособлює дві основні складові: організацію функціонування підприємства або його підрозділів та економічні результати їх господарювання. Необхідно зауважити, що підприємству доцільно дотримуватися не максимального значення рівня готовності, а оптимального поєднання її складових, які знаходяться в постійному діалектичному розвитку, взаємозв'язку та взаємозумовленості як під впливом зовнішніх факторів, так і внаслідок внутрішньої взаємодії. В організаційному аспекті готовність (Г) можна характеризувати рівнем організації виробництва (В), підготовки виробництва (ПВ), праці (П), управління (У), в економічному — ефективністю використання економічних ресурсів для виробництва продукції в динаміці (ЕР) та досягнутими результатами фінансування розвитку підприємства, який у сучасних умовах можливо забезпечити активними діями з впровадження інновацій (ФР), тобто

$$Г = f(В, ПВ, П, У, ЕР, ФР), \quad (1)$$

де В, ПВ, П, У, ЕР, ФР — вектори, що складаються з відповідних наборів показників.

Основне завдання визначення готовності підприємства можна сформулювати таким чином: вибрати такі значення варіюваних параметрів, які зможуть забезпечити максимальну ефективність впровадження стратегії розвитку підприємства.

Поняття готовності підприємства з позицій математичного моделювання характеризується сукупністю показників, що повністю відображають складові організаційно-економічного аспекту сприйнятливості підприємства.

Комплекс чинників і характеристик сприйнятливості у вузькому розумінні, тобто готовності підприємства, детально розглянутий у роботі автора [7, с. 185]. Так, до чинників і характеристик організаційного напрямку доцільно віднести за складовими:

- організації виробництва — застосування прогресивних принципів і методів;
- організації підготовки виробництва, окрім принципів і методів, якість виконуваних робіт;
- організації праці — її нормування, організацію робочих місць, прогресивні форми і методи колективної праці, кваліфікацію персоналу;

організації управління — якість управлінських робіт, рівень їх автоматизації, інформованості, науково-математичного забезпечення, якісний склад керівників.

Чинниками і характеристиками економічного напрямку є фінансування: заходів, що спрямовані на розвиток підприємства за рахунок впровадження інновацій в інформаційну, технологічну, товарну сфери; підвищення кваліфікації персоналу, його матеріального стимулювання щодо впровадження інновацій, а також результати економічної ефективності підприємства в динаміці. Порівнюючи дві складові економічного напрямку, можна прийти до висновку, що результати фінансування інновацій дозволяють оцінити майбутні витрати, що здатні забезпечити підприємству пріоритетні позиції в перспективі, тобто характеризують його стратегічні можливості, а результати економічної ефективності дозволяють оцінити досягнутий рівень розвитку підприємства в динаміці з позицій використання ресурсів за період, що аналізується, тобто характеризують тактичні досягнення. Таким чином, готовність підприємства уособлює як організаційні, так і економічні здобутки функціонування і розвитку підприємства у тактичному та стратегічному аспектах.

Формули практично всіх запропонованих показників розглянуті автором у роботах [7, с. 247 – 249; 8, с. 96, 100 – 103], інші є досить простими в розрахунку, бо становлять питому вагу кожної характеристики, насамперед інвестицій в інновації, у зазначеній сумі або індекси, винятком є коефіцієнти автоматизації та гнучкості. У свою чергу коефіцієнти автоматизації можна розрахувати як частку трудомісткості робіт, які виконані за допомогою засобів автоматизації, в загальній трудомісткості фактично виконаних робіт. Щодо коефіцієнтів гнучкості, їх кількісні розрахунки викладені в роботі [9, с. 180 – 181].

Усі запропоновані показники є зіставленими за обсягом поняття і методикою вимірювання; стимуляторами, оскільки більшому значенню аргументу відповідає краще значення показника і вони можуть бути об'єднані в інтегральний показник, що визначається як сума нормованих значень часткових показників з урахуванням їх значущості.

Запропонована система показників дозволяє комплексно охарактеризувати готовність підприємства до розвитку за запропонованими вище складовими (1). Її застосування дає можливість власникам і менеджерам підприємства отримати об'єктивну інформацію про його організаційні та економічні можливості, яку доцільно використати для визначення спрямованості вкладання коштів з метою здійснення напрямків необхідної організаційної перебудови суб'єкта господарювання та його спрямованості на впровадження інновацій. Отримати більш детальну інформацію про об'єкти, напрямки, форми, терміни проведення структурної реорганізації дозволить аналіз наступної складової сприйнятливості — організаційно-структурних взаємозв'язків між підрозділами підприємства, який можна розглядати як додаткову інформацію для формування корпоративних стратегій, оскільки вона у більшій мірі потрібна на етапі їх впровадження, коли вони вже сформовані, обрані і потребують втілення. Щодо останньої складової сприйнятливості — організаційно-культурних взаємозв'язків, її інформація має більшу цінність для вибору мотивуючих, стимулюючих і спонукальних заходів впровадження стратегій. Тому завантажувати процес їх безпосереднього формування цими даними є недоцільним, оскільки використання останніх може мати негативний інформаційно-шумовий ефект.

Дослідження довели, що як основні методи дослідження готовності підприємств доцільно застосовувати факторний аналіз і нейронні мережі, оскільки перший дозволяє визначити загальні тенденції зміни показників та довести системність їх сукупності, а другий — уточнити відповідно до головних характеристик процесу господарювання: нелінійності та динамічності.

Проведений аналіз кількісних значень запропонованих показників готовності для сукупності підприємств трьох галузей промисловості (машинобудування і металообробки, харчової, легкої) Харківського регіону за період з 2000 по 2004 роки дозволив зробити висновок про необхідність їх ушліщення, яке було здійснене за правилами: виключення показників, що не мають варіабельності, мають незначну кількість первинних даних відмінних від нуля та корелюють між собою. Результати застосування факторного аналізу з урахуванням селективно відібраної та сформованої системи показників, їх значущості, кількості отри-

маних факторів і значення загальної накопиченої дисперсії за факторами свідчить про системність, збалансованість складу часткових показників, їх здатність достовірно описувати процеси функціонування і розвитку суб'єктів господарювання. Інтерпретація отриманих факторів сприйнятливості згідно з результатами факторного аналізу, спираючись на значущість часткових показників, наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Характеристики факторів за галузями

Галузь промисловості	Номер фактора	Сутність фактора
Харчова	1	організація виробництва, його підготовки, праці, управління
	2	інвестування в технологічні інновації та активну частину основних виробничих фондів для їх впровадження
	3	динаміка використання економічних ресурсів
	4	інвестування у виробництво інноваційної продукції
	5	витрати на технологічну підготовку виробництва
	6	загальне інвестування на інновації
	7	витрати на дослідження ринку, зовнішні комунікації та питома вага персоналу, що виконують НДР, тобто інвестування в інтелектуальний капітал
	8	інвестування в інформатизацію та персонал, тобто в інтелектуальний капітал
Машинобудування і металообробка	1	організація виробництва, його підготовки, праці й управління
	2	динаміка використання економічних ресурсів
	3	інвестування в технологічні інновації та активну частину основних виробничих фондів для їх впровадження
	4	інвестування в інформатизацію та технологічні інновації виробництва
	5	забезпечення трудовими і фінансовими ресурсами випуску інноваційної продукції
	6	загальне інвестування на інновації
	7	стимулювання персоналу, витрати на дослідження ринку, зовнішні комунікації
Легка	1	організація виробництва, його підготовки, праці й управління
	2	інвестування в технологічні інновації та активну частину основних виробничих фондів для їх впровадження
	3	інвестування технологічної підготовки виробництва
	4	динаміка використання економічних ресурсів
	5	інвестування в основний капітал для виробництва інноваційної продукції
	6	забезпечення фінансовими і трудовими ресурсами процесу розроблення інноваційної продукції
	7	інвестування в інформатизацію та стимулювання трудових ресурсів, тобто інвестування в інтелектуальний капітал
	8	інвестування у дослідження ринку і зовнішні комунікації та загальне інвестування інновацій з власних джерел

Результати факторного аналізу дозволяють зробити висновок про: адекватність запропонованої системи показників економічної сутності поняття готовності;

пріоритетне значення складової "організація" для всіх галузей; приділення меншої уваги складовим ефективності використання ресурсів у динаміці й фінансування розвитку за інноваційною моделлю, що здійснює негативний вплив на значення інтегрального показника готовності підприємств.

З метою визначення готовності підприємств до розвитку за якісними ознакам розраховані значення їх інтегральних показників доцільно розподілити за інтервалами універсальної шкали Харрінгтона (табл. 2).

Таблиця 2

Розподіл досліджуваної сукупності промислових підприємств за якісними ознаками готовності

Галузь промисловості	Якісна ознака готовності	Питома вага підприємств у їх загальній кількості, %				
		2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.
Харчова	висока	8,33	8,33	—	3,41	4,02
	середня	45,83	33,33	29,17	31,25	34,42
	низька	12,51	25,01	41,66	34,31	30,45
	дуже низька	33,33	33,33	29,17	31,03	31,11
Машинобудування і металообробка	висока	7,89	10,53	—	2,67	2,67
	середня	15,79	15,79	21,05	20,43	24,89
	низька	31,58	31,58	28,95	19,05	21,73
	дуже низька	44,74	42,10	50,0	57,85	50,74
Легка	висока	—	—	—	2,58	2,39
	середня	40,74	29,63	33,34	32,24	31,90
	низька	25,93	33,33	33,33	33,33	35,86
	дуже низька	33,33	37,04	33,33	31,85	29,85

Дані табл. 2 свідчать про наявність значної питомої ваги підприємств як з високою готовністю до розвитку, так і з дуже низькою, тобто про розшарованість суб'єктів господарювання за рівнем організації ефективності результатів господарювання та фінансуванням інновацій. Цей факт доводить необхідність приділення значної уваги удосконаленню методів менеджменту та розвитку методологічного і методичного забезпечення з формування стратегічних альтернатив їх розвитку.

Згідно з особливостями економічних процесів у швидкозмінному середовищі доцільно здійснити додаткове дослідження готовності за допомогою методу нейронних мереж, що дозволить вирішити два завдання: уточнити кількісні значення інтегральних показників готовності, розраховані за допомогою даних факторного аналізу, та остаточно довести нелінійність перебігу процесів господарювання у сучасному ринковому середовищі.

За допомогою методу та апарату нейронних мереж для підприємств кожної галузі побудовано по 30 моделей нейронних мереж за допомогою Майстра рішення задач [10], які наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Види побудованих моделей нейронних мереж

Галузь	Кількість моделей за видами			
	лінійні	багаторівневий перцептрон	радіальні базові функції	узагальнено-регресійні
Легка	10	8	6	6
Машинобудування і металообробка	8	10	5	7
Харчова	9	9	6	6

Для підприємств трьох досліджених галузей промисловості автоматичним конструктором нейронних мереж найкращою моделлю була обрана лінійна. Порівняння характеристик найкращих в кожному класі моделей нейронних мереж дозволило зробити висновок про те, що хоча автоматичний конструктор обрав за найменшою помилкою найкращими лінійні моделі для кожної галузі, але їх здатність до класифікації є найнижчою.

Порівнюючи другі типи моделей, слід зупинити увагу на моделі багаторівневого перцептронну, яка є найкращою за критеріями простоти та можливості використання для прогнозів.

Таким чином, результати моделювання інтегральних показників готовності доводять, що якнайкраще пристосовані до цілей дослідження економічних процесів два типи моделей нейронних мереж: лінійні та багаторівневого перцептронну. У випадку однорідних вибірових даних, що характеризують діяльність промислових підприємств з відносно простими процесами організації та управління, слід застосовувати лінійні нейронних мереж. У нестабільному середовищі, що характеризується швидкозмінними умовами перебігу відтворювальних процесів, яким притаманні "викиди" даних, доцільно використовувати моделі багаторівневих перцептронів, що враховують і підкреслюють складність, поступовість перетворень та нелінійність перебігу економічних процесів.

Результати ретельного аналізу характеристик найбільш придатних для опису економічних реалій моделей багаторівневого перцептронну за галузями дозволяють зробити висновок про те, що значення коефіцієнтів кореляції у всіх моделей більше 0,99. Позитивним спостереженням є край мале значення ще одного показника якості (S. D.Ratio), що практично складає 0. Щодо аналізу чутливості обраних галузевих моделей до вхідних показників, доцільно зазначити, що майже для всіх сукупностей виділених вхідних показників значення Ratio більше 1, тобто всі показники, означені як входи моделей, є дуже важливими.

У модель багаторівневого перцептронну підприємств легкої промисловості увійшли 17 показників готовності. У цій моделі сильний вплив (ранги від 1 до 5) на інтегральний показник готовності мають такі показники: X_4 (коефіцієнт автоматизації), X_{42} (питома вага інвестицій на інновації в загальному капіталі), X_{10} (коефіцієнт автоматизації організації підприємства), X_{25} (коефіцієнт якісного складу менеджерів), X_{12} (коефіцієнт організації робочих місць). Середній вплив (ранги від 6 до 12) на інтегральний показник готовності мають такі фактори: X_{29} (індекс фондівіддачі), X_{10} (коефіцієнт автоматизації організації управління), X_9 (коефіцієнт якості документації), X_{28} (індекс продуктивності праці), X_{13} (коефіцієнт прогресивності організації праці), X_6 (коефіцієнт тривалості циклу підготовки виробництва), X_{23} (коефіцієнт гнучкості). Відносно низький вплив (ранги від 13 до 17) на інтегральний показник готовності мають такі фактори: X_{34} (індекс коефіцієнта використання фонду матеріального заохочення працівників, що виробляють інноваційну продукцію), X_{24} (коефіцієнта інформованості менеджерів), X_{55} (питома вага інвестицій з власних коштів підприємства в обсязі інвестицій на інновації в основний капітал), X_2 (коефіцієнт безперервності), X_{39} (питома вага інвестицій на інформатизацію в загальному обсязі інвестицій в основний капітал).

У модель багаторівневого перцептронну підприємств машинобудування і металообробки увійшли 32 показника готовності. Серед тих восьми, що не підтвердили своєї значущості, є коефіцієнти: гнучкості виробничого процесу; комплексності; гнучкості підготовки виробництва, використання технічно обґрунтованих норм; автоматизації; індекс виробництва інноваційної продукції; питома вага інвестицій на інформатизацію в загальному обсязі інвестицій в основний капітал; питома вага витрат на машини, устаткування, інструменти, пов'язаних з впровадженням інновацій у загальному обсязі витрат на інновації. У цій моделі сильний вплив (ранги від 1 до 10) на інтегральний показник готовності мають такі фактори: X_{25} (коефіцієнт якісного складу менеджерів), X_{55} (питома вага інвестицій з власних коштів підприємства в обсязі інвестицій на інновації в основний капітал), X_2 (коефіцієнт безперервності), X_{13} (коефіцієнт прогресивності організації праці), X_{21} (коефіцієнт економіко-математичних методів в управлінні), X_{10} (коефіцієнт автоматизації організації підготовки виробництва), X_3 (коефіцієнт спеціалізації), X_{23} (коефіцієнт гнучкості), X_{28} (індекс продуктивності праці), X_{31} (індекс капіталовіддачі). Відносно низький вплив (ранги від 22 до 32) на інтегральний показник готовності мають такі фактори: X_{12} (коефіцієнт організації робочих місць), X_6 (коефіцієнт тривалості циклу підготовки виробництва), X_{17} (коефіцієнт гнучкості організації праці), X_{45} (питома вага довгострокових витрат на технологічні інновації

у загальному обсязі витрат на інновації), X_{46} (питома вага витрат на дослідження і розробки в загальному обсязі витрат на інновації), X_{35} (питома вага інвестицій в основний капітал у загальному капіталі), X_{52} (питома вага працівників, що виконують науково-технічну роботу), X_{49} (питома вага витрат на маркетинг і рекламу в загальному обсязі витрат на інновації), X_{20} (коефіцієнт оснащеності управлінської праці засобами обчислювальної оргтехніки), X_{38} (питома вага інвестицій на інновації у загальному обсязі інвестицій в основний капітал). Решта показників мають середній вплив на показник готовності та ранги відповідно від 12 до 21.

У модель багаторівневого перцептронну підприємств харчової галузі увійшли 36 показників готовності. Не увійшли лише 4 показники — коефіцієнти: комплексності, гнучкості, використання технічно обґрунтованих норм, автоматизації, якості використання управлінських функцій. У цій моделі значний вплив (ранги від 1 до 10) на інтегральний показник готовності мають такі фактори: X_{55} (питома вага інвестицій з власних коштів підприємства в обсязі інвестицій на інновації в основний капітал), X_{34} (індекс коефіцієнта використання фонду матеріального заохочення працівників, що виробляють інноваційну продукцію), X_{44} (питома вага поточних витрат на технологічні інновації в загальному обсязі витрат на інновації), X_{31} (індекс капіталовіддачі), X_{23} (коефіцієнт гнучкості), X_{45} (питома вага довгострокових витрат на технологічні інновації в загальному обсязі витрат на інновації), X_{13} (коефіцієнт прогресивності організації праці), X_2 (коефіцієнт безперервності), X_7 (коефіцієнт паралельності). Відносно низький вплив (ранги від 26 до 36) на інтегральний показник: X_{28} (індекс продуктивності праці), X_{26} (індекс виробництва інноваційної продукції), X_{47} (питома вага витрат на технологічну підготовку виробництва в загальному обсязі витрат на інновації), X_{35} (питома вага інвестицій в основний капітал у загальному капіталі), X_{46} (питома вага витрат на дослідження і розробки в загальному обсязі витрат на інновації), X_{38} (питома вага інвестицій на інновації у загальному обсязі інвестицій в основний капітал), X_{25} (коефіцієнт якісного складу менеджерів), X_{49} (питома вага витрат на маркетинг і рекламу в загальному обсязі витрат на інновації), X_{11} (коефіцієнт гнучкості), X_{48} (питома вага витрат на машини, устаткування, інструменти, пов'язаних з впровадженням інновацій у загальному обсязі витрат на інновації), X_{42} (питома вага інвестицій на інновації в загальному капіталі). Решта показників мають середній вплив на показник готовності та ранги відповідно від 11 до 25.

Отримані результати в цілому підтверджують склад системи часткових показників готовності, яка використовувалася у факторному аналізі.

Оскільки метод нейронних мереж дозволив уточнити кількісні значення інтегральних показників готовності промислових підприємств за галузями, їх доцільно розширювати за якісними ознаками. Але використання з цією метою універсальної шкали Харрінгтона є складним, оскільки існуючі інтервали шкали доцільніше застосовувати в стабільних соціально-економічних умовах або в разі більшого розширення підпорядкування за кількісними значеннями відповідних інтегральних показників. Тому з метою підвищення наукової обґрунтованості формування і вибору стратегій розвитку підприємств доцільно застосовувати математичну теорію нечітких множин для визначення кількісних значень меж якісних ознак "низька", "середня" й "висока" готовність підприємств до розвитку.

Математична теорія нечітких множин дозволяє описувати нечіткі поняття і знання, оперувати цими знаннями та робити нечіткі висновки; нечітка логіка відображує невизначеності й неточності реального світу. Нечітке управління виявляється особливо корисним для процесів формування стратегій розвитку, оскільки:

- на їх перебіг впливають об'єктивні і суб'єктивні фактори; вони є занадто складними для формалізації й аналізу тільки за допомогою загальноприйнятих кількісних методів;
- доступні джерела інформації інтерпретуються недостатньо точно, якісно і виразно;
- за технологією процеси формування стратегій співпадають з процесами людського мислення і природних мов.

Наявність математичних засобів відображення нечіткості вихідної інформації дозволяє побудувати моделі, адекватні реальності.

Розглянемо поняття нечітких множин для процесів формування корпоративних стратегій. Нехай E — універсальна множина підприємств, що характеризуються значенням інтегральних показників готовності, x — елемент E , а P — властивість готовності. Нечітка підмножина відрізняється від звичайної (чіткої) тим, що для елементів x з E немає однозначної відповіді "так/ні" щодо властивостей P . У зв'язку з цим нечітку підмножину A універсальної множини E необхідно визначити як множину упорядкованих пар з характеристичною функцією приналежності $\mu_A(x)$ (чи просто функцією приналежності, в англійській літературі позначається аббревіатурою μ_f), що приймає значення в деякій цілком упорядкованій множині M . Функція приналежності вказує ступінь приналежності елемента x підмножині A . Тоді множина M буде множиною приналежностей, яка може задаватися функціонально. Для визначення функції приналежності можливо використати прямі експертні групові методи, коли експерти просто задають значення $\mu_A(x)$ для кожного $x \in E$. Тоді функція приналежності вказує залежність між частотою віднесення властивості (параметра) — в даному разі готовності підприємств — і кількісними характеристиками їх інтегральних показників до певного класу: "низького", "середнього", "високого". Частота визначається відношенням кількості позитивних відповідей експертів щодо приналежності заданому класу до їх загальної кількості.

Типові форми функцій приналежності можуть бути трикутними (trimf); трапецеїдальними (trapmf); гауссовими (gaussmf); подвійними гауссовими (gauss2mf); узагальненими дзвоноподібними (gbellmf); сигмоїдальними (sigmf); подвійними сигмоїдальними (dsigmf); добутком двох сигмоїдальних функцій (prigmf); Z — функціями; S — функціями; P_i — функціями. Конкретний вид даних функцій залежить від значення параметрів, що входять у їхні аналітичні представлення.

Оскільки економічний агент ринку може обирати підприємства за готовністю без урахування їх галузевої приналежності, для побудови функцій приналежності було обрано по 10 підприємств трьох аналізованих галузей, а саме: машинобудування і металообробки, легкої, харчової, що розглядалися експертами як одна сукупність суб'єктів господарювання. Хоча при потребі можна побудувати функції приналежності для кожної галузі окремо. Згідно з правилами застосування експертних методів для підтримки надійності інформації на рівні 95% кількість експертів дорівнювала 15 особам [11, с. 65], приналежність підприємств до класу готовності вони здійснювали на основі ознайомлення з результатами їх господарювання за 2003 — 2004 роки за формами статистичної звітності 1-п, 1 і 2. Розраховані значення коефіцієнта конкордації за відповідями експертів ($w_{\text{готовності}} = 0,4153$) дозволяє стверджувати про існування невідповідної узгодженості їх відповідей, а фактичне значення критерію Персона ($X^2_{\text{готовності}} = 186,7$) більше за табличне, що також з імовірністю 95% підтверджує достатність погодженості відповідей експертів. Графік функції приналежності промислових підприємств наведений на рисунку.

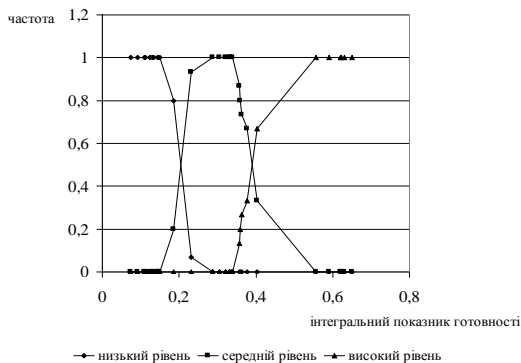


Рис. Функція приналежності інтегрального показника готовності підприємств до якісних ознак низького, середнього, високого рівнів

Аналізуючи вид графіків, можна сказати, що функції приналежності елементів до класів з низьким і високим рівнями готовності мають вид сигмоїдальних (2), а функція приналежності до середнього класу є дзвоноподібною (3):

$$\text{sigmf}(x, a, c) = \frac{1}{1 + \exp(-a(x - c))}, \quad (2)$$

$$\text{bellmf}(x, a, b, c) = \frac{1}{1 + \left| \frac{x - c}{a} \right|^{2b}}, \quad (3)$$

де a, x, c — параметри функцій.

Чим більше значення функції приналежності (частоти) всіх трьох класів наближаються до одиниці, тим імовірніше можливо стверджувати, що підприємства, які характеризуються відповідним інтегральним показником, значення якого відбивається на осі X , належать до певного класу. Згідно з побудованим графіком функцій приналежності можна розмежувати кількісно-якісні ознаки готовності підприємств до розвитку (табл. 4), а також розподілити досліджувану сукупність підприємств за кількісними значеннями показника готовності на такі, що мають високу, середню та низьку готовність до розвитку.

Таблиця 4

Межі якісних ознак інтегральних показників інвестиційної привабливості та готовності підприємств згідно з побудованими функціями приналежності

Характеристика підприємства	Кількісні значення меж якісних ознак готовності				
	низька	низька або середня	середня	середня або висока	висока
Готовність	від 0,000 до 0,190	від 0,191 до 0,290	від 0,291 до 0,360	від 0,361 до 0,560	від 0,561 до 1,000

Таким чином, остаточні дані щодо приналежності промислових підприємств до класів "низького", "середнього" і "високого" рівнів готовності згідно з уточненими значеннями їх інтегральних показників для досліджуваної сукупності підприємств за галузями, отриманими за допомогою моделей нейронних мереж, наведені у табл. 5. Порівнюючи початкові дані (див. табл. 2) з уточненими, можна зробити висновок про те, що останні характеризуються більшою гнучкістю, кращим розкидом і надають більшої свободи вибору суб'єктам, які приймають управлінські рішення, щодо обґрунтування і формування стратегій розвитку для кожного суб'єкта господарювання.

Таким чином, при моделюванні оцінок показників готовності підприємств до розвитку доцільно застосовувати два методи: багатфакторного аналізу на першому етапі для визначення загальних тенденцій перебігу економічних процесів і нейронних мереж на другому для уточнення отриманих кількісних значень інтегральних показників готовності та їх прогнозування, а також два типи моделей нейронних мереж: лінійні та багаторівневі перцептрони.

Таблиця 5

Питома вага підприємств за якісними ознаками готовності, %

Характеристика підприємства	Галузь промисловості	Рік	Якісна ознака характеристики				
			низька	низька або середня	середня	середня або висока	висока
Готовність	Легка	2000	19,50	13,84	—	46,26	20,40
		2004	38,02	4,78	27,69	20,20	8,31
	Машинобудування і металообробка	2000	4,24	51,20	—	27,94	16,80
		2004	44,80	7,70	20,05	11,54	15,91
	Харчова	2000	7,40	16,80	7,40	60,07	8,33
		2004	24,90	8,33	30,95	27,48	8,34

Лінійні моделі можуть бути використані для оцінок суб'єктів господарювання, які знаходяться в усталеному середовищі і характеризуються простою організацією бізнес-процесів та неактивною позицією щодо економічного розвитку, а моделі багаторівневих перцептронів доцільно використовувати для тих підприємств, яким притаманна складна траєкторія розвитку, нестабільне зовнішнє середовище, стрибкоподібність діяльності та активна інвестиційна політика інновацій, тобто для тих, які знаходяться на шляху соціально-економічних перетворень. Враховувати як об'єктивні, так і суб'єктивні чинники впливу на процес прийняття управлінських рішень щодо визначення якісних ознак готовності підприємств до розвитку доцільно за допомогою методу нечітких, що дозволило підвищити рівень їх обґрунтованості.

Подані результати досліджень є підґрунтям для подальших наукових розвідок у напрямку розбудови методичного забезпечення економічного і соціального розвитку суб'єктів господарювання у мінливому трансформаційному середовищі, яким є економіка України.

Література: 1. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. Харків: ВД "ІНЖЕК", 2003. — 328 с. 2. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, О. І. Пушкар. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2003. — 640 с. 3. Кизим М. О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємств / М. О. Кизим, В. А. Забродський, П. А. Зінченко. — Харків: ВД "ІНЖЕК", 2003. — 144 с. 4. Клебанова Т. С. Математические модели трансформационной экономики / Т. С. Клебанова Е. В. Раевневна, К. А. Стрижиченко, Л. С. Гурьянова, Н. А. Дубровина — Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2004. — 172 с. 5. Инновационный менеджмент. — К.: Издательство "РАМО", 1991. — 280 с. 6. Бузько И. Р. Стратегическое управление инвестициями и инновационная деятельность предприятия / И. Р. Бузько, Е. В. Варганова, А. А. Голубенко. — Луганск: Изд. ВУ им. В. Даля, 2002. — 176 с. 7. Пономаренко В. С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / Е. Н. Ястремская, В. М. Луцковский, Ф. Л. Кушнарев, Л. И. Полуэктова, Т. А. Шульга. — Харьков: Изд. ХГУУ, 2002. — 252 с. 8. Пономаренко В. С. Реальное инвестирование суб'єктів господарювання. Навч. посібник / В. С. Пономаренко, О. М. Ястремська. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2000. — 168 с. 9. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2004. — 472 с. 10. Нейронные сети. STATISTIKA Neural Networks / Пер. с англ. — М.: Горячая линия — Телеком, 2002. — 184 с. 11. Райхман Э. Н. Экспертные методы в оценке качества товаров / Э. Н. Райхман, Г. Г. Азгальдов. — М.: Экономика, 1974. — 152 с.

Стаття надійшла до редакції
07.07.2005 р.

УДК 658.012.45

Пушкар А. И.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

In the article the analysis of the category "information economy" is executed; the components of information economy ratio from the positions of systematic approach are described; the tendencies of development of information economy and their influence upon the strategic development of the high technologies are generalized.

Начало третьего тысячелетия обозначено качественно новым этапом развития цивилизации, характерными чертами которого являются глобализация мировой экономики и формирование информационного общества. В свою очередь, глоба-

лизация и информационализация ведут к интенсивному развитию информационной экономики, информация становится важным ресурсом любого предприятия. Подход к информации как самостоятельному экономическому ресурсу привело к развитию нового направления экономической науки — теории информационной экономики. Различные исследователи дают различные названия и трактовки информационной экономики [1–5], большое количество работ посвящено анализу факторов информационной экономики, например в работах [6–8]. В то же время проблема управления стратегическим развитием предприятий в информационной экономике практически не нашла отражения в научной литературе.

Задача формирования рекомендаций по стратегическому развитию предприятий в условиях информационной экономики решается в рамках приоритетного научно-технического направления в Украине "Новые компьютерные средства и технологии информатизации общества".

Целью настоящей статьи является анализ категории "информационная экономика" и описание с позиций системного подхода соотношения компонентов информационной экономики; обобщение тенденций развития информационной экономики и их влияния на стратегическое развитие предприятий наукоемких отраслей.

В фундаментальном исследовании М. Кастельса экономика нового типа определяется как информационная и глобальная: "Информационная — так как производительность и конкурентоспособность факторов или агентов этой экономики (будь то фирма, регион или нация) зависят в первую очередь от их способности генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на знаниях. Глобальная — потому что основные виды экономической деятельности такие, как производство, потребление и циркуляция товаров и услуг, а также их составляющие (капитал, труд, сырье, управление, информация, технология, рынки) организуются в глобальном масштабе непосредственно либо с использованием разветвленной сети, связывающей экономических агентов" [1, с. 81].

В работе О. Б. Шевчука [2] информационная экономика определяется как сетевая глобально-информационная экономика. Российские исследователи С. И. Паринова и Т. И. Яковлева [3;4] используют термин "сетевая экономика". Европейская комиссия определяет понятие глобальной сетевой экономики, трактуя ее как "среду в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для торговли, для обмена идеями и ноу-хау" [5].

Рассматривая системы с критической массой потребителей и нарастающей предельной доходностью, Р. Вайбер показывает, что для них требуются новые модели поведения при принятии экономически рациональных решений в рамках новой экономической формы. Исследователь указывает, что "ее можно назвать и информационной экономикой, и сетевой экономикой или даже высокотехнологичной экономикой. При этом особую важную роль играет образование *сетевых структур*, оказывающих решающее влияние на продвижение к сетевой экономике, и возникновение новой хозяйственной формы, в рамках которой начинает действовать закон нарастающей предельной доходности и эффективно работать положительная обратная связь" [9].

Многие исследователи, решающие прикладные задачи, опираются на термины "Интернет-экономика", "новая экономика" [6–8]. В "новой экономике" главную роль играет информация, которая в отличие от материальных ресурсов имеет низкую стоимость и высокую скорость обмена. Важнейшим условием эффективной работы субъектов новой экономики является способность использовать информацию в конкурентной борьбе.

Рассматривая информационную экономику в качестве области знания, Р. Р. Толстяков характеризует ее как "метаэкономику по отношению к отраслевым экономикам (изучающим экономические аспекты материальной базы информационных технологий, их эффективного применения, создания научных знаний и средств их передачи)", которая "специфически проявляет себя в исследовании информации как ресурса, в обоб-

ценном рассмотрении информационных отношений, объединяя отдельные их аспекты в единый объект, функционирующий в системе рынка и государственного регулирования" [10].

Обобщая различные трактовки и определения информационной экономики, можно сказать, что независимо от используемого термина ключевыми ее элементами являются:

информационные ресурсы – главный фактор успешного развития каждого экономического субъекта и экономики в целом;
новые формы делового взаимодействия, реализуемые через технологии электронного бизнеса;

создание мирового информационного пространства на основе глобальной компьютерной сети Интернет. Данное информационное пространство сочетает в себе структурирование информационных ресурсов как продуцируемых, так и используемых в процессах экономической деятельности и возможность неограниченной коммуникации во времени и пространстве практически для всех агентов экономики;

источник производительности заключается в технологии генерирования знаний, обработки информации и коммуникации, воздействии знания на само знание [1, с. 39];

базовыми формами рыночного взаимодействия становятся сотрудничество и кооперация. Управление строится на принципах самоорганизации и самоуправления;

исчисление себестоимости по объему хозяйственной деятельности на основе сопоставления затрат и результатов с учетом стоимости того, что не было выполнено. Относительно каждой операции и каждого бизнес-процесса ищется ответ на вопрос: "Нужно ли это делать? Если да, то где и когда это сделать лучше всего?" [11, с. 151 – 152].

Представляется целесообразным рассмотреть с позиций системного подхода соотношение индустриальных и информационных компонентов экономики. Представим упрощенную схему материального и информационного взаимодействия субъектов экономики в виде многослойной структуры, как показано на рис. 1. На схеме выделено четыре уровня. Уровень U_m соответствует бизнес-процессам материального производства предприятий. Каждый субъект экономической деятельности на данном уровне может быть в различных качествах: поставщика, производителя, потребителя.

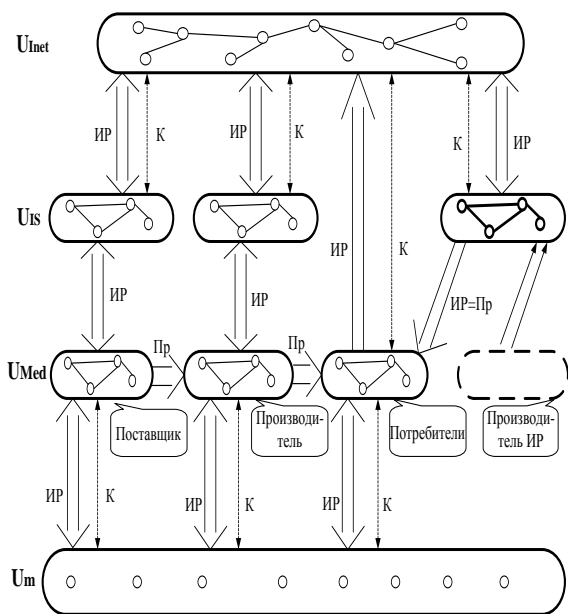


Рис.1. Схема материального и информационного взаимодействия субъектов экономики в виде многослойной структуры

Уровень U_{Med} соответствует "классическим" медиасредствам и средствам коммуникации, с помощью которых традиционно строились механизмы взаимодействия субъектов рыночной среды — печатные информационные и рекламные издания, телевидение, телефон, телеграф, факсимильная связь. Развитие механизмов рыночного взаимодействия, формирование

структур и моделей бизнеса до появления компьютерных технологий и информационных систем было связано с новациями уровня U_{Med} . Так, например, бурное развитие международных бизнес-структур, корпораций и концернов связано с появлением и совершенствованием телефонной и факсимильной связи; активизация международных рынков — с продвижением рекламной продукции через печатную продукцию, а позже через радио и телевидение.

Начало компьютерной эпохи (2-я половина XX столетия) связано с решением задач повышения эффективности бизнеса за счет увеличения степени его автоматизации. В это время на основе компьютерных технологий и информационных систем предприятия начинают формировать собственные информационные образы всех объектов и процессов, составляющих содержание их деятельности. Совокупность всех таких информационных образов составляет информационное пространство или информационное поле предприятия [12, с. 509]. Содержание информационного образа представляет собой знания и информацию, которые возникают в процессе деятельности предприятия и с точки зрения дальнейшего их использования являются информационными ресурсами предприятия.

На схеме рис. 1 это соответствует уровню U_{Is} . Каждая операция бизнес-процессов на материальном уровне U_m порождает транзакцию в информационной системе субъекта экономической деятельности, создавая фрагмент информационного ресурса и модифицируя информационное пространство субъекта экономической деятельности на уровне U_{Is} . Заметим, что появление и развитие уровня U_{Is} позволило повысить скорость и качество принятия решений при организации и осуществлении взаимодействий в бизнесе, но не привнесло качественных изменений в эти процессы. Как отмечает Роберт Томпсон: "Компьютеризация была, по сути, предпоследним достижением индустриального века — автоматизация "бумажной" работы представляла собой апогей индустриальной автоматизации...организации оптимизировали свою работу настолько, насколько это позволяла компьютеризация бизнес-процессов и автоматизация уровня индустриальной эпохи. Дальнейшее развитие уже не могло вызвать существенных изменений" [13].

Качественный скачок в организации и характере взаимодействий субъектов рыночной среды произошел с включением в них сети Интернет. Уровень U_{Inet} (см. рис.1) соответствует глобальной информационно-коммуникационной сети Интернет. Через этот уровень субъекты экономической деятельности осуществляют обмен информационными ресурсами в объемах, необходимых для осуществления взаимодействия, а также коммуникационные бизнес-процессы взаимодействия.

С активизацией уровня U_{Inet} началось бурное развитие отраслей, связанных с продуцированием информационных продуктов (Производитель ИР на рис. 1), как конечных продуктов потребления. Это, в первую очередь, отдельные программные продукты и программное обеспечение крупных информационных систем. Для индивидуального потребителя – продукты мультимедийных электронных изданий – презентации, мультимедийные средства обучения, альбомы, энциклопедии, аудиокниги и т. д. Такие продукты носят виртуальный характер и могут быть доставлены непосредственно потребителю через глобальную сеть Интернет. Такие же неограниченные возможности открываются для функционирования и развития предприятий, оказывающих банковские услуги, работающих на финансовых и страховых рынках.

Активное использование в экономике уровня U_{Inet} обеспечивает предприятиям не только повышение эффективности взаимодействий, но и доступ к возрастающим объемам знаний о новых продуктах, технологиях, инновациях, что и обеспечивает для них активизацию технологий генерирования знаний. Этим процессам способствует и активное перемещение информационных ресурсов с уровня U_{Med} на уровень U_{Inet} : многие печатные издания, радио и телеканалы имеют на Web-сайтах копии своих материалов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что прямое проявление воздействия информационной экономики на бизнес состоит в изменении характера взаимодействий субъектов экономики и повышение эффективности взаимодействия. Косвенное проявление состоит в повышении инновационного потенциала предприятий. За счет электронной прозрачности мирового рынка потребитель получает мгновенный доступ к ин-

формации о любых товарах, что ведет к росту конкуренции между производителями и, как следствие, — росту производительности и качества продуктов и услуг.

Исходя из важности аспекта взаимодействия, рассмотрим факторы, определяющие взаимодействие, их динамику в контексте становления и развития информационной экономики. На основе анализа работ [6;14–16] представим диаграммы причинно-следственных связей факторов, связанных с формированием и проявлением процессов взаимодействия. На рис. 2 представлена диаграмма влияния и причинно-следственных связей факторов для индустриальной экономики, а на рис. 3 — диаграмма влияния факторов информационной экономики на характеристики процессов взаимодействия.

Что характерно для процессов взаимодействия индустриальной экономики? Затраты на взаимодействие между субъектами экономики в значительной степени определяются такими элементами затрат, как расходы на поиск информации, координацию взаимодействия, обмен данными, контроль эффективности взаимодействия.

С другой стороны, ценность самого взаимодействия, определяющая увеличение добавленной стоимости и прибыли, обусловлена целым рядом социокультурных и экономических факторов: ограниченная мобильность капитала, расстояния между субъектами экономики, различия в методах регулирования экономики, использование различных стандартов. Наличие такого рода факторов ведет к снижению ценности взаимодействия. В результате, везде, где затраты на организацию и осуществление взаимодействия превышают ценность взаимодействия, образуются границы рынков. Наличие рыночных границ и определяют состав поставщиков и потребителей конкретных рынков.

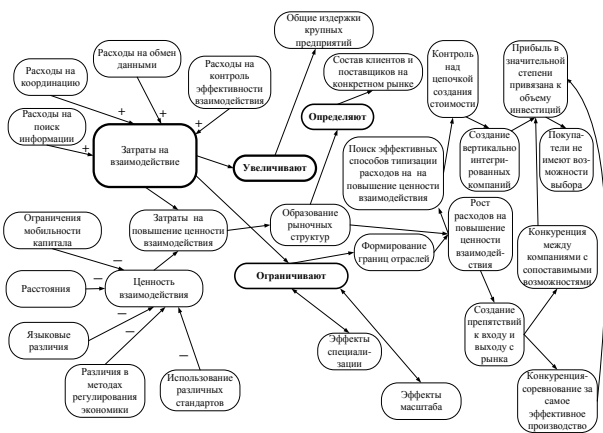


Рис.2. Диаграмма влияния и причинно-следственных связей факторов индустриальной экономики

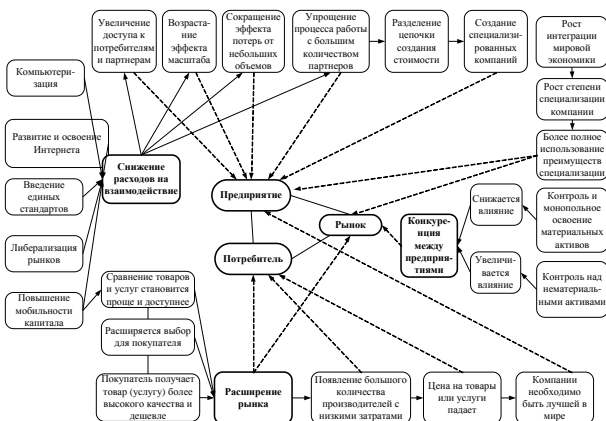


Рис.3. Диаграмма влияния факторов информационной экономики на характеристики процессов взаимодействия

Сами по себе большие затраты на взаимодействие, с одной стороны, ограничивают для предприятия-производителя получение эффекта специализации и масштаба, что определяет условия формирования отраслевых границ, а с другой стороны, ведут к росту общих издержек крупных производителей. Предприятия в результате поиска способов снижения расходов на взаимодействия создают вертикально-интегрированные компании, осуществляющие контроль над цепочкой создания стоимости. В результате – два ключевых эффекта: прибыль весьма существенно зависит от инвестиций; покупатель не имеет возможности выбора из всех возможных альтернатив.

Рассмотрим, как изменяются характеристики процессов взаимодействия в ходе развития составляющих информационной экономики (см. рис. 3). Активизация ряда разнородных по своей природе факторов – интенсивная компьютеризация, развитие и освоение Интернета, введение единых стандартов, либерализация рынков, повышение мобильности капитала – все это ведет к резкому снижению расходов на взаимодействие, эти же факторы для потребителей ведут к тому, что сравнение товаров (услуг) становится доступнее и проще.

В свою очередь снижение расходов на взаимодействие позволяет уменьшать относительные потери от малых объемов продаж и увеличивать эффект масштаба, расширять доступ к потребителям и партнерам. Упрощение работы с партнерами позволяет разделять цепочку создания стоимости и тем самым стимулировать создание специализированных компаний. Для потребителей происходит расширение рынков, на которых снижаются цены на товары или услуги.

Предприятия, вовлеченные в деятельность на основе информационной экономики, функционируют в новых условиях и имеют новые возможности и угрозы, усложняющие достижение успеха. В таблице на основе обобщения работ отечественных и зарубежных исследователей [9; 16 – 19] представлены отличия индустриальной (постиндустриальной) и информационной экономики.

Таблица

Сравнительные характеристики индустриальной (постиндустриальной) и информационной экономики

Индустриальная и постиндустриальная экономика 1	Информационная экономика 2
Действует закон убывающей предельной доходности и отрицательная обратная связь в качестве фактора равновесия и стабилизации	Доминируют прямые сетевые эффекты и положительная обратная связь, что находит воплощение в возрастающей предельной доходности
Высокая степень внешнего регулирования	Формирование альянсов и ориентация на саморегулирование
Конкурентоспособность предприятий любых отраслей зависит от материальных ресурсов (территории, зданий и цехов, производительности станков и машин)	Конкурентоспособность предприятий любых отраслей зависит от эффективности их организации и управления, наличия развитых средств коммуникации и кооперации с клиентами и партнерами, объема накопленных сотрудниками знаний и умений
На рынках крупные конкуренты поглощают мелких	На мультимедийных рынках не крупные конкуренты поглощают мелких, а быстрые — менее расторопных (преимущества получают предприятия-инноваторы)
Потребитель — преимущественно массовый, не осуществляющий контроль над рынком	Потребитель — индивидуальный заказчик — осведомлен о состоянии дел на рынке и о всех возможностях выбора продукции
Периодическое обновление компетенций с опорой на полученные знания и навыки	Непрерывный процесс совершенствования компетенций на основе постоянного обучения

Окончание таблицы

1	2
Основу поведения на рынке составляют безопасность и стабильность	Предприятие отличается готовностью к риску и умеет преодолевать его негативные последствия
Ориентация на сохранение старых рабочих мест	Ориентация на создание новых рабочих мест
Опора на капитал	Опора на знания и интеллектуальную собственность. Капитал рассматривается преимущественно как рабочий инструмент
Стремление к сохранению status quo	Скорость и изменения
Концепция "выигрыш-проигрыш": от сделки одна из сторон выигрывает больше другой, и "нулевого баланса": обе стороны просто стремятся минимизировать свои потери	Концепция "выигрыш-выигрыш", когда каждая из сторон получает явный выигрыш от сделки
Устойчивая, иерархическая организационная структура с преобладанием вертикальных связей	Плоские горизонтальные самоорганизующиеся структуры, ситуативные гетерархии
Предприятие — монолитная, устойчивая и централизованно управляемая организация	Предприятие — форма адаптации к быстро меняющимся требованиям рынка, разворачивающейся на основе реинжиниринга деловых процессов и тотального управления качеством
Работа с информацией базируется преимущественно на стратегии сокрытия	Стратегия распространения информации с целью получения преимущества путем стратегической инициативы (способности влиять на развитие тенденций и технологий)
Сотрудники позиционируют свое положение на основе заменяемости, зависимости, подчиненности	Сотрудники позиционируют свое положение на основе ангажированности, лояльности, информированности, независимости

Для информационной экономики характерен целый ряд новых тенденций, которые не были присущи постиндустриальной экономике. Рассмотрим основные из них.

Обработка информации и производство знаний являются ведущим направлением деятельности преимущественно в сфере услуг, которая по показателям занятости и доле в национальном продукте начинает превосходить традиционную промышленность. Человеческий капитал становится лидирующей сферой накопления и использования капиталовложений на основе использования информационных ресурсов, не имеющих ограничений в силу своей формы существования и способов использования [14]. Если для индустриальной экономики источником роста производительности были топливные ресурсы, то в информационной экономике рост производительности определяют информационные ресурсы [13].

Ряд макроэкономических тенденций формируется с развитием информационной экономики [6]:

коммерческая деятельность субъектов экономики распространяется на весь мир, так как факторы пространства и времени утрачивают свое значение;

взаимодействие потребителя с производителем в интерактивном режиме ведет к снижению транзакционных издержек, поскольку исключаются посредники. В то же время происходит расширение круга субъектов, участвующих в коммерческих и бизнесовых операциях;

резко возрастают возможности кастомизации — любые доступные конфигурации изделий по желанию потребителя могут формироваться в реальном масштабе времени. Таким образом информационная экономика открывает возможности удовлетворения элитарных индивидуальных запросов потребителей;

наличие единых для всех предприятий условий взаимодействия дает возможность малым предприятиям конкурировать на равных с крупными и хорошо известными предприятиями;

характерной чертой процесса встраивания информационной экономики в механизм традиционной экономики является проникновение крупнейших транснациональных компаний в сферу электронного бизнеса. Транснациональные компании модернизируют свою инфраструктуру на основе Интернет-технологий и используют инструменты электронного бизнеса для расширения рынков сбыта и привлечения клиентов.

Начало третьего этапа технологической революции человечества связано с широким распространением творческого труда. Принципиальная неотчуждаемость работника творческого труда от средств производства (собственного интеллекта) делает технологии информационной экономики колоссальным мультипликатором отдачи информационных ресурсов в воспроизводственных процессах предприятий. В этих условиях возникает устойчивая тенденция к возрождению универсального знания [20], которую необходимо учитывать в процессах развития информационных ресурсов предприятий.

Развитие информационной экономики и глобализация — тесно связанные процессы по принципу положительной обратной связи. Рост экономической и деловой активности, развитие многонациональных компаний, создание экономических сетей разных стран — эти процессы, характеризующие современный этап развития внешнеэкономической деятельности, указывают на наличие тенденции к слиянию глобализации и экономической интеграции стран в информационной экономике [21].

Одной из характерных особенностей информационной экономики является появление и развитие виртуальных предприятий, которые интегрируют материальные, организационно-технологические и другие ресурсы на основе использования компьютерных сетей. С одной стороны, виртуальное предприятие отличается адаптивной, гибкой и динамичной сетевой структурой, а с другой — осуществляет синтез культур, традиций, опыта множества предприятий. Виртуальное предприятие, координируя цели, ресурсы, процессы развития юридически самостоятельных предприятий, представляет своего рода "метапредприятие" [21]. Результативность работы таких предприятий определяется качеством управления информационными ресурсами участников, которые вовлечены в сетевую структуру.

Одна из ключевых тенденций — изменение характера времени. Сложность технологий ведет к удлинению сроков и удорожанию разработки при сокращении периодов эффективной эксплуатации технологий. Амортизация капиталовложений должна производиться за очень ограниченное время. И как указывает автор работы [9]: "время стало стратегическим фактором успеха, так как, во-первых, при запоздалом проникновении на рынок срока присутствия там не хватает, чтобы покрыть высокие постоянные затраты, во-вторых, может сформироваться новый стандарт, который будет предопределять дальнейшее развитие рынка."

Особенностью информационной экономики является изменение роли малых предприятий — небольшие компании могут присутствовать на рынках многих стран. Инструментом такого присутствия может являться, например, аутсорсинг, когда "относительно небольшая компания может, с привлечением малых предприятий, работать по всему миру из центрального офиса или "штаба", сохраняя контроль над выполнением поставленных задач в рамках выбранной стратегии" [22].

Предприятия информационной экономики переходят от традиционных жестких иерархических структур к динамической сетевой организации, которые также несут название организации с модульной структурой [22]. В таких предприятиях ключевые бизнес-процессы (например, производство, маркетинг, проектная деятельность, бухгалтерский учет и т. п.) выполняются отдельными организациями на основе различного рода схем контрактных договоренностей. Процессы взаимодействия при этом осуществляются на основе коммуникационных технологий и глобальной сети Интернет.

Организация бизнеса на основе сетевых структур позволяет предприятиям выбирать и использовать ресурсы по всему миру, что позволяет обеспечивать наивысшее качество при минимизации затрат. Для сетевых или модульных структур характерны быстрые переходы на новую продукцию при условии высокой производительности труда.

Для электронного бизнеса характерна тенденция к увеличению количества участников цепочек по формированию добавленной стоимости. Снижение стоимости взаимодействия позволяет переходить на технологию управления электронны-

ми цепочками формирования добавленной стоимости [23], что позволяет принципиально по-новому подойти к организации бизнес-процессов. Препятствием в организационных нововведениях в данном направлении на сегодня являются преимущественно культурные традиции персонала и менеджеров. Об этом свидетельствуют данные исследований Forrester Research, приведенные в источнике [23]: 68% руководителей компаний из списка Fortune 500 определяют культурные традиции в качестве главного фактора противодействия внедрению новых технологий.

Модели электронного бизнеса позволяют осуществлять полное сегментирование рынка и персонализировать продукты и услуги на основе интерактивного общения с каждым клиентом. Каждый потенциальный потребитель, общаясь с использованием каналов обратной связи, становится и потребителем, и поставщиком информационных ресурсов, что позволяет снизить риски и неопределенность взаимодействий производителей и потребителей [24].

В информационной экономике расширение источников развития предприятий может осуществляться за счет роста качества продуктов и услуг, формирования более тесных и глубоких связей с потребителями. Все большую ценность приобретают такие технологии электронного бизнеса, как системы управления отношениями с потребителями (CRM — Customer Relationship Management), системы планирования ресурсов предприятия (ERP — Enterprise Resource Planning), системы управления жизненным циклом изделия (PLM Product Life Cycle Management) [25].

Интенсивная динамика процессов информационной экономики создает большие проблемы для персонала как носителя и продуцента информационного ресурса предприятия. Это проявляется в том, что изменения носят все более глобальный и быстрый характер, поэтому накопленные знания и навыки персонала устаревают в течение жизни одного поколения [26]. Связанная с этим потеря компетенции является не только производственной и управленческой проблемой, но и в значительной мере проблемой социально-психологической. Такая тенденция требует более внимательного изучения и разработки методологических проблем культуры деятельности и в особенности управленческой деятельности.

Анализ характеристик и тенденций информационной экономики позволяет указать ключевые направления стратегического развития украинских предприятий, работающих в наукоемких отраслях экономики:

1. Выявление ключевых компетенций, которые опираются на информационные ресурсы, на знания и интеллектуальный капитал предприятия.

2. Интенсивное формирование технологических, информационных и сетевых структур электронного бизнеса.

3. Организация на основе сетевых и коммуникационных технологий интерактивного общения с партнерами и клиентами с использованием рефлексивных механизмов информирования и управления.

4. Формирование альянсов и развитие виртуальных предприятий, которые интегрируют материальные, организационно-технологические и другие ресурсы на основе использования компьютерных сетей. Создание организационных структур с ориентацией на саморегулирование.

5. Формирование стратегий развития предусматривающих: а) непрерывный процесс совершенствования компетенций путем постоянного обучения; б) распространение информации с целью получения преимуществ путем стратегической инициативы (способность влиять на развитие тенденций и технологий).

6. Передача предприятиями ключевых бизнес-процессов для выполнения отдельным организациям на основе различного рода схем контрактных договоренностей (в частности, аутсорсинга).

7. Активная трансформация системы ценностей, целевых установок и культурного аспекта менеджмента в целом для предотвращения негативных последствий чисто технократического подхода к развитию электронного бизнеса предприятия.

Проявление воздействия информационной экономики на бизнес состоит в изменении характера взаимодействий субъектов экономики и повышении эффективности взаимодействия. Косвенное проявление состоит в повышении инновационного потенциала предприятий — рост производительности

и качества продуктов и услуг происходит в результате электронной прозрачности мирового рынка, когда потребитель получает мгновенный доступ к информации о любых товарах, что ведет к росту конкуренции между производителями. Информационная экономика открывает новые возможности перед украинскими предприятиями, работающими в наукоемких отраслях, создающих информационные продукты и услуги. Реализация потенциала таких возможностей связана с необходимостью своевременного выбора ключевых направлений стратегического развития, отвечающих общим тенденциям развития экономики знаний. Направления дальнейших исследований в рамках данной проблематики связаны с моделированием взаимоотношений бизнес-структур в информационной экономике.

Литература: 1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. / Под науч. ред. О. И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с. 2. Шевчук О. Б. Глобально-информационная экономика та синергетичний підхід до її дослідження. — К.: Фенікс, 2004. — 112 с. 3. Паринов С. И. Экономика 21 века на базе Интернет-технологий / К. И. Паринов, Т. И. Яковлева // Вопросы экономики. — 2000. — №4. — С. 21 — 25. 4. Паринов С. И. Экономика в новом информационном пространстве. — Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2000. — 160 с. 5. Status Report on European Telework: Telework 1997. European Commission Report, 1997. // <http://www.eto.org.uk/twork/tw97eto/> 6. Климович Л. Новая экономика как тенденция развития мирового хозяйства // Белорусский журнал международного права и международных отношений — 2002. — №1. — С. 11—14. 7. Касьянов Ю. Public Relations и "новая экономика" // Источник: Internet UA. — 2003. — №9. — С. 32 — 36. 8. Кудрявцева С. С. "Новая экономика" — продукт современной стадии экономического развития // Экономика XXI века. — 2003. — №11. — С. 35 — 47. 9. Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики // http://www.ptpu.ru/issues/4_03m. 10. Толстяков Р. Р. Информационная экономика — экономика постиндустриального общества // <http://knowhow.virtech.ru> 11. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке: Пер. с англ. — М.: Изд. дом "Вильямс", 2000. — 272 с. 12. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством. — Харків: Основа, 1999. — 620 с. 13. Томпсон Р. Инфраструктуры Интернет-аналитики для информационной экономики // <http://www.olap.ru/trends/news> 14. Тарасов В. Б. Предприятия XXI века: проблемы проектирования и управления // <http://masters.donntu.edu.ua/2001/fvti/matsak/diss/lib/indx1.htm> 15. Газин Г. Феномен новой экономики // [Логинфо](http://loginfo.ru). — 2001. — №1. — С. 25 — 29. 16. Бондарев Д. Интернет-инкубаторы: История. Модели. Советы начинающим // Мир Интернет. — 2001. — №2. — С. 8 — 12. 17. Косяков И. Выбор стратегии использования интеллектуальных активов компании в информационной экономике // Межвузовский сборник научных работ сотрудников, аспирантов и студентов "Интеллектуальный капитал: проблемы измерения, учета и управления", 2002. // http://www.kosyakov.info/rus/it/articles/intellect_assets.htm 18. Паринов С. И. Экономика в новом информационном пространстве. — Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2000. — 160 с. 19. Сигел Д. Шаги в будущее: стратегия в эпоху электронного бизнеса. — М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2001. — 372 с. 20. Братимов О. В. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи / О. В. Братимов, Ю. М. Горский, М. Г. Делягин, А. А. Коваленко — М.: ИНФРА-М, 2000. — 344 с. 21. Манюшис А. Виртуальное предприятие как эффективная форма организации внешнеэкономической деятельности компании / А. Манюшис, В. Смолянинов, В. Тарасов // http://www.ptpu.ru/issues/4_03 22. Бабкин Ф. В. Электронная коммерция и новые организационные формы компаний // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — №1. — С. 16 — 19. 23. Лугачев М. И. Электронный бизнес. — 10.03.2003 / М. И. Лугачев, С. Н. Смирнов // <http://it.econ.msu.ru/article/articleview> 24. Рублевская Ю. В. Моделирование бизнеса в Интернет-среде / Ю. В. Рублевская, Е. В. Попов // Маркетинг в России и за рубежом. — 2001. — №2. — С. 30 — 33. 25. Бритков В. Электронный бизнес и наше будущее / В. Бритков, Н. Смолянинов // Бизнес академия. — 2004. — № 005-006. — С. 38 — 48 / <http://www.logistics.ru> 26. Электронный бизнес и новая экономика. — 2003. // http://www.e-center.com.ua/level_0/editorial

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ В ТРАНЗИТНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Under conditions of transition to the market economy the wider approach to the concept of enterprise production potential is needed. The category of effective enterprise production potential, which embraces its motion in the field of production and sphere of market circulation is grounded. Rich in content aspects and peculiarities of displaying the new category in these spheres under conditions of transitive economy are studied.

Рыночные отношения порождают адекватное восприятие экономических процессов, вытекающее из представлений субъектов, вовлеченных в повседневную хозяйственную практику. В первую очередь их волнует проблема реализации произведенных товаров, так как на этой стадии движения капитала в наиболее открытой и убедительной форме раскрывается эффективность хозяйственной деятельности предприятия, решается его судьба. Не случайно в процессе перехода к рынку как в теории, так и в профессиональной подготовке экономистов, на авансцену вышли проблемы реализации произведенного товара, а на задний план отодвинуты проблемы производственные, в частности, эффективного развития и использования производственных потенциалов предприятий на основе современной техники, технологии, организации производства. Сейчас не испытывается недостатка в научной и учебной литературе по проблемам маркетинга: поведения предприятия в конкурентной среде, продвижения товара на рынок, рекламы, тому подобному. Содержание витрин и полок книжных магазинов, каталоги экономической литературы убедительно свидетельствуют об этом. А ведь успех на рынке, эффективность маркетинговой деятельности предприятия закладываются в сфере производства, где рождаются и качество, и стоимость товаров, которые зависят, в конечном счете, от производственного потенциала предприятия и уровня его использования. Поэтому актуальным является восстановление нарушенного равновесия, усиление интереса к научному поиску путей совершенствования производственной деятельности предприятий, улучшению использования их производственных потенциалов в условиях активного освоения рыночного механизма хозяйствования.

Предлагаемая статья имеет целью осмысление современного содержания категории производственного потенциала предприятия в транзитивной экономике для усиления теоретической основы эффективных практических решений по его развитию и лучшему использованию.

Учитывая современное состояние экономики Украины, необходимость реализации стратегической задачи — интеграции в ЕС, повышение эффективности использования производственного потенциала предприятий имеет для страны особенно важное значение. В течение почти десятилетнего периода после обретения независимости экономика Украины двигалась в обратном направлении относительно развитых стран Европы. В этих странах валовой внутренний продукт неуклонно возрастал, а в Украине вплоть до 2000 года — снижался. Это вызвало крайне негативную тенденцию: понижение главного индикатора общественной производительной силы труда — внутреннего валового продукта на душу населения — и увеличение разрыва по этому показателю между развитыми странами и Украиной. Если в конце 1980-х годов ВВП на душу населения в Украине (находившейся еще в составе СССР) был меньше, чем, например, во Франции в 4,3 раза, то в 2000 году — в 10,9 раза. От-

носительно Великобритании разница составляла 3,0 и 9,9, Германии — 3,6 и 10,3 раза [1, с. 112, 761; 2, с. 768 – 791, 858]. Такой отрыв от стран-лидеров характерен для группы так называемых "менее развитых стран". За последние годы ВВП на душу населения в Украине вырос, но по-прежнему находится по величине в диапазоне показателей названной группы стран. Например, в 2002 году он составлял (в долларах США) в Алжире — 5300, Египте — 3900, Иордании — 4300, Марокко — 3900, Турции — 7300, а в Украине — 4500 [3, с. 768 – 847]. Это реальный барьер, который отделяет Украину от стран ЕС и служит веской причиной неприятия населением развитых стран идеи включения ее в состав организации.

Однако следует принципиально отметить, что уровень развития экономики Украины качественно отличается от уровня так называемых "менее развитых стран". Несмотря на понесенные потери, страна обладает мощным производственным, научным, кадровым, образовательным потенциалом и, что очень важно, общественным опытом производственно-хозяйственной деятельности в условиях индустриальной экономики, чего нет ни в одной из этих стран. Поднять этот потенциал, использовать его как фактор ускоренного экономического развития страны — жизненно важная задача, решение которой дает Украине шанс интегрироваться в сообщество развитых европейских государств. Решающее значение имеет подъем экономики предприятий. Это требует новых подходов к пониманию производственного потенциала предприятия, факторов и механизма его эффективного использования в неустойчивых условиях переходной экономики.

Переход экономики Украины к рыночным отношениям находит отражение в категоричном аппарате, характеризующем производственный потенциал предприятия. Его начинают связывать не только с производством, но и с обменом продукции. Появляются новые категории: "рыночный потенциал предприятия" [4, с. 42], "предпринимательский потенциал" [5, с. 7], "стратегический потенциал предприятия" [6, с. 47], другие. Происходит переосмысление категории "производственный потенциал предприятия", однако не найдена категория, которая комплексно охватывает все стадии его движения.

При исследовании собственно производственного потенциала предприятия в большинстве случаев внимание ограничивается его производственной, ресурсной составляющей. О. С. Федонин, И. М. Репина, О. И. Олексюк [5, с. 6 – 8] в развитии современных представлений о потенциале выделяют три направления: потенциал — это совокупность необходимых для функционирования или развития системы различных видов ресурсов; потенциал — это система материальных и трудовых факторов (условий, составных элементов), которые обеспечивают достижение цели производства; потенциал — это способность комплекса ресурсов экономической системы выполнять поставленные перед ней задачи. И. П. Отенко и Л. М. Малярец отмечают следующие теоретические направления в исследовании категории "потенциал предприятия": ресурсный подход — именно ресурсы (факторы производства) определяют возможности или потенциал предприятия; функциональный подход — виды деятельности предприятия определяют его потенциал; институциональный подход — потенциал предприятия характеризуют способности и возможности персонала, которые определяются его интеллектуальными и морально-этическими качествами, а также накопленным опытом, знаниями, традициями [7, с. 24 – 25]. В данном случае понятие производственного потенциала предприятия правомерно выводится за рамки применяемых материальных ресурсов, внимание акцентируется также на профессиональных, интеллектуальных и морально-этических качествах персонала и, что немаловажно, на позиции предприятия, которую оно занимает в разделении труда. Тем не менее и здесь упор делается на производственные возможности предприятия, на его ресурсы в широком смысле слова.

Такие определения отражают сложившуюся в течение многих лет традицию сугубо производственного подхода к потенциалу предприятия, когда проблема реализации продукции, собственно рыночные отношения выносятся за скобки, ограничивающие интересы исследователя. Отношениям в сфере

обращению уделяется, как отмечалось, больше внимания, и они служат предметом маркетинговой деятельности предприятия, но возникают как бы в дополнение к производственной деятельности. Сегодня такое разграничение уже недопустимо. Производственная и маркетинговая деятельности предприятия слились в единый целостный процесс, в котором установить прерогативу какой-либо из них весьма затруднительно. Это требует переосмысления и новых подходов к производственному потенциалу предприятия, отражения в новых категориях его современного содержания в рыночных условиях.

Как известно, каждая новая категория отражает единство определенных противоречивых процессов, происходящих в реальной действительности, и служит "узлом", связывающим эти процессы. Методология разработки экономической категории как раз и предполагает выяснение противоречивых процессов в экономической жизни общества, на пересечении которых образуется эта категория, давая импульс дальнейшему познанию этих процессов.

В данном случае противоречие состоит в том, что в рыночной экономике потенциал предприятия *формируется* в сфере производства, подчиняясь определенной технологической логике, а *реализуется* в сфере обращения, подчиняясь законам обмена. При этом устойчивый процесс формирования производственного потенциала предприятия возможен лишь при условии его успешной реализации на рынке (путем продажи продукции), а процесс реализации предопределяется, в свою очередь, адекватностью сформированного в сфере производства потенциала требованиям рынка. Противоречия между этими процессами возникают потому, что возрастание потребностей человека порождает рыночный спрос на товары, по своим качественным и количественным характеристикам вступающий в противоречие с наличными производственными возможностями предприятий. Это вынуждает производителей реагировать на запросы рынка, перестраивать и развивать свою производственную деятельность, что, в свою очередь, формирует новые потребности, новые требования к рынку, вынуждает последнего к адекватной реакции. Такова диалектика взаимосвязи производственного и рыночного аспектов движения производственного потенциала предприятий. Категорией, которая увязывает эти совместные и противоречивые процессы, может служить *эффективный производственный потенциал предприятия*.

Эффективный производственный потенциал предприятия определяется максимальным возможным объемом произведенной предприятием продукции (услуг), который может быть реализован на рынке в течение определенного периода времени в условиях сложившейся конъюнктуры при оптимальном использовании материальных, кадровых, финансовых ресурсов.

Стремление отразить в категориях рыночной экономики противоречивое единство процессов производства и реализации товаров не является чем-то экзотическим и находит примеры в зарубежной литературе. В фундаментальном английском учебнике "Экономика" такой подход используется относительно таких ключевых категорий, как *спрос* и *предложение*. Применяются категории *эффективного спроса* и *эффективного предложения*. Так, категория эффективного предложения необходима для того, чтобы отразить различие в количестве товаров, которое может быть поставлено производителями на рынок при определенной цене (что зависит от производственного потенциала), и тем количеством товаров, которое рынок способен принять. Относительно эффективного предложения отмечается, что "не следует включать полный объем какого-либо представленного на рынке товара, а только тот объем, который притягивает рынок ценами, регулируемыми его в данный период времени" [7, с. 162]. Приводится пример: эффективное предложение нефти определяется не суммарной мощностью нефтедобывающих предприятий, а только объемом, воспринимаемым рынком.

Категория эффективного производственного потенциала позволяет более глубоко отразить возможности предприятия как в сфере производства, так и в сфере обращения, раскрыть совместность проблем, преодолеть сложившийся дисбаланс

в их теоретическом освещении. Она позволяет перейти от двухмерного к трехмерному пространству для более глубокого освещения современного содержания производственного потенциала предприятия, дополнив двухфакторное содержание третьим фактором — маркетинговым (рисунок).

Эффективный производственный потенциал графически представлен на рисунке точкой **Z**. Она располагается в пространстве, ограниченном тремя плоскостями:

- первая плоскость (I): в координатах материально-техническая база предприятия — кадры;
- вторая (II): материально-техническая база — маркетинг;
- третья (III): кадры — маркетинг.

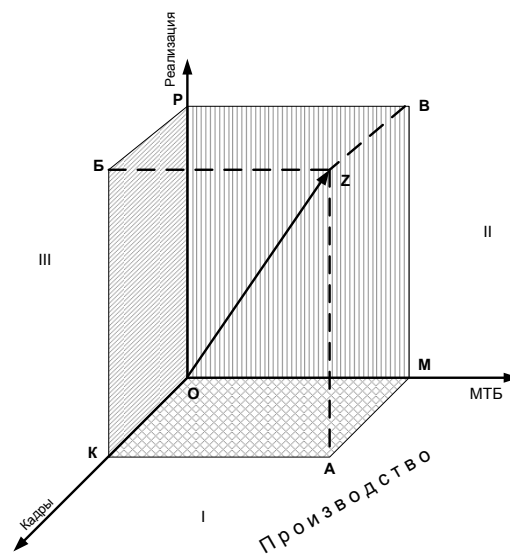


Рис. Содержание эффективного производственного потенциала предприятия

Положение эффективного производственного потенциала в этом виртуальном пространстве одновременно определяется координатами трех точек, которые показывают соотношения, соответственно, развития материально-технической базы и кадрового потенциала предприятия (**A**), материально-технической базы и маркетинга (**B**), кадрового потенциала и маркетинга (**B**).

Каждая из этих связей трех попарно рассматриваемых факторов отражает особые условия формирования и использования эффективного производственного потенциала предприятия, в том числе в современной транзитивной экономике.

Общей характерной особенностью экономик, находящихся в транзитивном состоянии, является резкое нарушение сложившихся экономических отношений и хозяйственных структур и освоение в течение, как правило, длительного периода времени новых отношений, формирование новых структур. При этом коренные макроэкономические перестроенческие процессы определяют движение экономики на микроуровне, в частности, использование производственных потенциалов предприятий.

На использование эффективного производственного потенциала предприятий в транзитивной экономике Украины наиболее сильно негативное и многоплановое воздействие оказал разрыв хозяйственных связей предприятий, то есть нарушение фундаментального закона рыночной экономики: *индивидуальный капитал может эффективно функционировать лишь как элемент совокупного капитала общества*. Выпадение индивидуального капитала, организационной формой которого является предприятие, из этой совокупной системы связей означает его деградацию и, в крайнем случае, гибель как самостоятельного товаропроизводителя.

Это прослеживается во всех представленных выше аспектах, раскрывающих содержание эффективного производственного потенциала предприятия.

В первой (производственной) плоскости наиболее значимым является ухудшение использования производственного потенциала предприятий. О динамике уровня использования производственных мощностей промышленных предприятий по выпуску некоторых важнейших видов продукции свидетельствуют данные таблицы. Резкое снижение показателей в 1990 – 1994 годы сменилось по некоторым экспортируемым продуктам (сталь, чугун, прокат черных металлов, железная руда, другие) позитивной тенденцией. Однако использование мощностей предприятий, производящих важнейшие виды инвестиционной продукции, необходимой для развития материально-технической базы производства, обеспечения технического прогресса (станки, машины, оборудование, строительные материалы), находится на крайне низком уровне.

Таблица

Использование мощностей промышленных предприятий, производящих средства производства в Украине [8, с. 120]

Продукция	1990 г.	1992 г.	1994 г.	1996 г.	1999 г.
Чугун	88,6	76,6	51,1	53,4	59,8
Сталь	89,3	81,7	51,4	51,6	65,3
Прокат черных металлов	90,2	78,0	49,7	50,3	58,6
Железная руда	86,7	64,0	49,5	45,7	61,5
Серная кислота	83,8	51,6	29,7	31,5	36,3
Металлорежущие станки	87,1	73,4	29,1	11,4	5,8
Кузнечно-прессовые машины	87,2	75,6	26,1	7,2	4,5
Тракторы	75,8	59,5	16,4	6,1	6,0
Цемент	94,4	85,8	48,7	22,7	26,6
Сборные железобетонные конструкции	80,6	71,4	31,5	11,5	12,1

В последующие годы в Украине началось оживление экономики. За 2000 – 2003 годы увеличилось производство чугуна на 14,8%, стали — 17,9%, проката — 20,9%. Возросло производство тракторов на 12,5%, кузнечно-прессовых машин — 50%, но металлорежущих станков уменьшилось в полтора раза [расчет: 9, с. 65 – 66]. По другим отраслям также наметился рост производства, но наблюдалось также и его снижение. Таким образом, несмотря на некоторое оживление экономики, нагрузка мощностей предприятий невелика.

Низкий уровень использования мощностей предприятий усугубляется значительным физическим и моральным износом оборудования. Об этом свидетельствует пример даже относительно успешно функционирующего сегодня предприятия: из общего числа металлорежущего оборудования 52% имеет срок службы от 20 до 40 лет, а выше 40 лет — 11%. По токарным станкам эти показатели равны, соответственно, 64% и 7%, по фрезерным — 48% и 7%, сверлильным — 66% и 3%, кузнечно-прессовому оборудованию — 46% и 3%. Низкий уровень использования производственного потенциала предприятий, вялый характер обновления материально-технической базы создают неблагоприятные условия для реализации их эффективного производственного потенциала.

К подобному выводу можно прийти относительно второй координаты — кадрового потенциала. Во-первых, застой в техническом переоснащении производства не создает условий для профессионального роста кадров и повышения продуктивности труда. Во-вторых, в Украине сложился крайне низкий уровень оплаты труда в производственной сфере, который не обеспечивает нормальный процесс воспроизводства рабочей силы. По некоторым специальностям приток рабочей силы прекратился, по другим — она воспроизводится в "ущербном виде". Для сравнения: среднечасовой доход занятого населения (2002 г. в долларовом исчислении) составляет в Германии 26,18, Фран-

ции — 17,42, Испании — 12,04 [2, с. 146], в Украине он не превышал одного доллара.

В условиях транзитивной экономики современное состояние производственного потенциала предприятий, рассматриваемое в плоскости развития и взаимосвязи двух основных факторов производства: субъективного (трудового) и объективного (материально-технического), его динамика не соответствует расширенному воспроизводству, формированию эффективного производственного потенциала (точка А стремится к началу координат).

Категория эффективного производственного потенциала предприятия в двух других плоскостях, в координатах материально-технической базы — реализация и кадры — реализация, раскрывает тесную взаимосвязь сфер производства и обращения. Успешность реализации произведенного товара определяется объемом *совокупного спроса*. Последний, как известно, состоит из двух слагаемых: *потребительского спроса* (на предметы потребления) и *инвестиционного спроса* (на средства производства).

Низкий уровень использования производственных возможностей предприятий, вялотекущий процесс обновления материально-технической базы производства ограничивают инвестиционный спрос, снижают эффективный производственный потенциал предприятий, производящих инвестиционную продукцию (точка Б→0).

В то же время отмеченное выше нарушение нормального процесса воспроизводства рабочей силы, низкий платежеспособный спрос населения не позволяют на здоровой основе расширяться потребительскому спросу. Тем самым сужается эффективный производственный потенциал предприятий, производящих предметы потребления (В→0).

Ведущей, закономерной тенденцией в развитии эффективного производственного потенциала предприятия является, несомненно, его качественное совершенствование и рост во всех его компонентах.

Отмеченные выше негативные явления, которые позволяют выявить парный анализ взаимосвязей динамики материально-технической базы, кадрового потенциала и условий реализации продукции предприятий в современной транзитивной экономике, синтезируются в общий вектор (Z→0).

Однако представленные выше частные и общий векторы следует рассматривать как контртенденции, противостоящие закономерной тенденции, нарушающие естественный процесс роста эффективного производственного потенциала предприятий. Они имеют системный характер. Поэтому для ослабления и устранения этих негативных контртенденций необходим также системный комплекс мер, последовательное претворение которых в жизнь расчистит путь для более успешного формирования и максимального использования потенциальных возможностей предприятий.

Таким образом, улучшение использования имеющегося в Украине производственного потенциала является ключевой задачей, решение которой позволит стране приблизиться по экономическому развитию к странам ЕС. Это требует более глубокой теоретической разработки и принятия активных практических мер по значительному повышению уровня использования производственных потенциалов предприятий.

Введение в научный оборот категории *эффективного производственного потенциала предприятия* позволяет комплексно отразить его движение как в сфере производства, так и в сфере рыночного обращения, выявить особенные черты его проявления в условиях транзитивной экономики.

В неустойчивой транзитивной экономике низкий уровень использования производственных мощностей, вялотекущий процесс обновления материально-технической базы предприятий, нарушение нормального процесса воспроизводства рабочей силы, сужение в связи с этим потребительского и инвестиционного спроса на рынке порождают контртенденции, противодействующие закономерному качественному и количественному росту и реализации эффективного производственного

потенциала підприємств. Это требует комплекса соответствующих мер, последовательно устраняющих препятствия на пути значительного повышения использования потенциалов украинских предприятий.

Литература: 1. The World Almanac and Book of Facts, 1990. — N. Y. — World Almanac Ed, Group, Inc. — P. 112, 761. 2. The World Almanac and Book of Facts, 2002. — N. Y. — World Almanac Ed, Group, Inc. — 2002. — P. 768 — 791, 858. 3. The World Almanac and Book of Facts, 2004. — N. Y. — World Almanac Ed, Group, Inc. — P. 768 — 847. 4. Отенко И. П. Механизм управления потенциалом предприятия. Научное издание / И. П. Отенко, Л. М. Малярец. — Харьков: Изд. ХГЭУ, 2003. — 220 с. 5. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. Навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк. — К.: КНЕУ, 2003. — 316 с. 6. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 2. Книга II: Процесс обращения капитала. — М.: Государственное издательство политической литературы, 1949. — 532 с. 7. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия. — М.: ЗАО "Изд. "Экономика", 2002. — 560 с. 8. Статистичний щорічник України за 1999 р. — К.: Техніка, 2000. — 648 с. 9. Україна в цифрах у 2003 році. Короткий статистичний довідник / За ред. О. Г. Осауленко. — К.: Держкомстат України, 2004. — 272 с. 10. Бузько Й. Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий: Монография / И. Р. Бузько, И. Е. Дмитренко, Е. А. Сущенко. — Алчевск: Изд. ДГМИ, 2002. — 216 с. 11. Hanson J. L. A Textbook of Economics, 5-th ed. — Macdonald & Evans, Ltd, — London. — 1970. — 572 p.

Стаття надійшла до редакції
04.07.2005 р.

УДК 658.015

Зима О. Г.

ПОБУДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОН'ЮНКТУРОЮ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗВОРОТНОГО ЗВ'ЯЗКУ

In the article the managerial system of enterprise conjuncture labour resources by means of organization the feedback between infrastructural elements of labour market and enterprises is built. The construction of managerial system basing on monitoring and market studies is shown.

Наприкінці 60-х років XX століття процес управління отримав достатній розвиток, для того щоб врегулювати зміни, які впливають на діяльність підприємств та на ефективність управління в різних ситуаціях. Ситуаційне управління — це процес послідовних дій, спрямованих на досягнення певних результатів залежно від змін об'єкту та його зовнішнього середовища у визначений момент часу [1]. Використовуючи ситуаційне управління, можна визначати значущість змінних ситуації та можливий вплив на процеси, пов'язані з попитом і пропозицією трудових ресурсів на підприємстві.

Проблемами ситуаційного управління займаються багато вчених-економістів: А. Я. Берсуцький, В. А. Василенко, В. Герасимчук, І. М. Герчикова, Г. В. Назарова, В. С. Пономаренко, М. Слонов, про що свідчать їх численні напрацювання, але розробку цілісної концепції системи управління трудовими ресурсами на підприємстві сьогодні не можна вважати завершеною. При розробці системи управління кон'юктурою трудо-

вих ресурсів на підприємстві недостатньо розглянуто значення зворотного зв'язку. Через це з'явилась потреба розкрити сутність і показати необхідність формування зворотного зв'язку при побудові системи управління трудовими ресурсами підприємств за результатами кон'юнктурних досліджень.

Поняття "зв'язок" входить до будь-якого визначення системи та забезпечує виникнення й використання цілісних його властивостей. Це поняття одночасно характеризує і структуру (статику), і функціонування (динаміку) системи [2, с. 33].

Значення зв'язків у системному управлінні важко переоцінити, тому що за їх допомогою коригуються потоки інформації, що дозволяють впливати на ситуації, зокрема пов'язані з попитом та пропозицією трудових ресурсів підприємств.

Усі види зв'язків у системах розглянуто В. М. Мішиним [3, с. 32], але для функціонування системи управління кон'юктурою трудових ресурсів підприємств виключно важливість має зв'язок, який класифіковано за напрямом дії, тобто прямий і зворотний.

На базі загальних теоретичних принципів зворотного зв'язку, які розроблені О. Яхонтовою [4], автором на основі власних досліджень адаптовано ці принципи для проведення кон'юнктурних досліджень попиту та пропозиції трудових ресурсів підприємств.

Для формування управлінського впливу на покращення функціонування зворотного зв'язку запропоновано використати такі принципи:

об'єктивності, що здійснюється за допомогою впровадження та використання показників діяльності підприємства, зокрема руху трудових ресурсів;

конструктивності, що здійснюється після оцінки позитивного досвіду та обов'язково переходить до аналізу помилок і недоліків при проведенні кон'юнктурних досліджень трудових ресурсів;

цілеспрямованості: мета зворотного зв'язку повинна відповідати цілям підприємства;

своєчасності, тобто ефективність зворотного зв'язку обернено пропорційна часу, який пройшов з моменту отримання результатів дослідження.

Модель, що не має зворотного зв'язку між об'єктами управління, який є необхідним елементом успішного функціонування системи, починає розвиватися спонтанно й неконтрольовано [5, с. 830]. У такому випадку відсутній замкнутий загальнофункціональний управлінський цикл, який включає функції планування, організації, мотивації та контролю.

Автором запропоновано побудувати систему управління кон'юктурою трудових ресурсів на базі моніторингових досліджень руху трудових ресурсів, що проводились Обласним центром зайнятості та Головним управлінням праці та соціального захисту населення облдержадміністрації (далі Управління праці).

У своїх дослідженнях попиту та пропозиції трудових ресурсів підприємств автором [6] побудовано схему проведення моніторингу підприємств Обласним центром зайнятості та Управлінням праці на регіональному рівні. І було доведено, що моніторингові дослідження, які проводяться цими інфраструктурними об'єктами, між собою не взаємодіють і не співставляються, отримані результати моніторингу не мають зворотного зв'язку з підприємством, а це є недоліком при побудові системи управління кон'юктурою трудових ресурсів.

Основними завданнями моніторингу є оперативне оцінювання збалансованості попиту і пропозиції трудових ресурсів на підприємствах, визначення вектору та швидкості змін амплітуди й частоти їх коливань [7] на зовнішньому ринку праці.

Якщо говорити про кон'юктурні дослідження підприємств, то вони орієнтовані не стільки на задоволення потреб державних органів, скільки самих підприємств [6].

Залежно від завдання кон'юктурного дослідження застосовуються різноманітні показники, що характеризують стан кон'юктури трудових ресурсів.

Особливе місце в кон'юктурних дослідженнях попиту та пропозиції трудових ресурсів на підприємстві займає інтерпретація кількісних характеристик динамічних процесів, пов'язаних з рухом працівників підприємства, тобто побудова кон'юктури динамічного процесу. Це найважливіший і найскладніший мо-

мент дослідження. Як правило, інтерпретація проводиться з використанням накопиченого досвіду на основі попередніх моніторингових досліджень.

Можна довести, що основними завданнями дослідження кон'юнктури трудових ресурсів є:

встановлення основних тенденцій змін трудових ресурсів на підприємстві;

оцінювання й аналіз руху та основних пропорцій трудових ресурсів.

Автор погоджується з науковцями В. М. Мішиним [3] та Є. М. Коротковим [8], що система управління — це сукупність дій, які здійснюють процес управління, та зв'язки між елементами системи.

У своїх дослідженнях системи управління організації В. М. Мішиним [3] було доведено існування різних тлумачень поняття зв'язку. Автор статті погоджується з його думкою, що зв'язок можна визначати як процес обміну інформацією, особливо для досягнення встановлених цілей підприємства.

При побудові системи управління кон'юктурою трудових ресурсів автором запропоновано впровадити зворотний зв'язок від Обласного центру зайнятості та Управління праці до підприємств.

Автором розроблено систему проведення кон'юнктурних досліджень попиту та пропозиції трудових ресурсів підприємств Обласним центром зайнятості і Управлінням праці (рисунок).



Рис. Система управління кон'юктурою трудових ресурсів підприємств із застосуванням зворотного зв'язку

З рисунка видно, що підприємства подають до Обласного центру зайнятості форми звітності 3-ПН (про наявність вільних робочих місць та потребу в працівниках), 4-ПН (про вивільнення працівників) і ПН-1 (про прийнятих працівників). При проведенні моніторингових досліджень Управлінням праці підприємствам надавались для заповнення форми звітності основних показників економічного розвитку та руху трудових ресурсів, які спеціально були розроблені для отримання результатів щодо обґрунтування стану зайнятості населення регіону.

На рисунку жирними лініями виділено зворотні зв'язки, які запропоновано для проведення кон'юнктурних досліджень. Побудова цих зв'язків створює систему управління кон'юктурою трудових ресурсів підприємств. На рівні інфраструктурних елементів дослідження проводяться для з'ясування інформації про збалансування пропозиції трудових ресурсів за професійно-кваліфікаційним складом на підприємстві.

Моніторинги, як і кон'юнктурні дослідження попиту та пропозиції трудових ресурсів, можна проводити на рівні інфраструктурних елементів ринку праці, до яких належать: Обласний центр зайнятості, Управління праці, кадрові агентства, рекрутингові агентства тощо. Ці дослідження попиту та пропозиції трудових ресурсів проводяться за результатами інформації, що отримується з підприємств. В умовах ринкового середовища підприємство є основним господарюючим об'єктом, де формується попит на трудові ресурси та відбувається створення нових робочих місць. Тобто вирішення проблеми зайнятості населення в регіоні значною мірою залежить від підприємств.

При проведенні кон'юнктурних досліджень трудових ресурсів дані отримують у результаті вивчення конкретних ситуацій, пов'язаних з попитом та пропозицією трудових ресурсів підприємств на необхідні професії. Цей процес повинен бути безперервним [6].

Проведення кон'юнктурних досліджень трудових ресурсів підприємств дозволить останнім вивчати ситуації щодо попиту та пропозиції і розробляти систему управління для збалансування трудових ресурсів.

Інформація про рівень попиту та пропозиції трудових ресурсів дає можливість на підприємстві своєчасно приймати дії, які дозволяють запобігати й вирішувати проблеми, пов'язані з рухом трудових ресурсів. Отримання такої інформації можливо тільки за допомогою зворотного зв'язку. Стійкий зворотний зв'язок сприятиме оцінюванню правильності вибраного напрямку дій, пов'язаних з рухом трудових ресурсів на підприємстві, за допомогою перевірки їх відповідності бажаному або необхідному стану.

Тобто для проведення кон'юнктурних досліджень, пов'язаних з попитом та пропозицією трудових ресурсів, необхідно мати зворотний зв'язок між інфраструктурними елементами ринку праці і підприємствами.

У дослідженнях технології управління персоналом О. Яхонтовою [4] було розглянуто процес зворотного зв'язку, який адаптовано автором до кон'юнктурних досліджень.

На основі поданих вище досліджень автором побудовано систему управління кон'юктурою трудових ресурсів на основі зворотного зв'язку між Обласним центром зайнятості, Управлінням праці і підприємствами, що складається з етапів, які наведено у таблиці.

Таблиця

Кон'юнктурні дослідження за результатами моніторингу попиту та пропозиції трудових ресурсів

Етапи використання зворотного зв'язку	Характеристика дій
1	2
Формування інформаційної бази	Здійснюється збір інформації про попит та пропозицію трудових ресурсів на основі показників, що характеризують рух працівників підприємств
Аналіз отриманої інформації щодо попиту та пропозиції трудових ресурсів підприємств	Проводиться її аналіз й оцінюються ситуації, що пов'язані з попитом та пропозицією трудових ресурсів підприємств, на основі отриманої інформації про рух трудових ресурсів
Визначення мети зворотного зв'язку	Визначається мета зворотного зв'язку стосовно дослідження попиту та пропозиції трудових ресурсів підприємств
Планування здійснення зворотного зв'язку	Здійснюється формування рекомендацій підприємствам стосовно кон'юнктури трудових ресурсів. Формуються документи аналізу проведених досліджень

Закінчення таблиці

1	2
Здійснення зворотного зв'язку	Надсилаються (передаються) підприємствам, на яких проводились кон'юнктурні дослідження, результати проведеного аналізу з рекомендаціями. На практиці має місце недооцінка зворотного зв'язку і зайве захоплення односторонньою комунікацією, коли тільки знизу вгору надходить інформація про стан трудових ресурсів підприємств
Оцінка результатів попиту та пропозиції трудових ресурсів підприємств	Зіставляються різні ситуації щодо попиту та пропозиції трудових ресурсів і за допомогою зміни показників, які характеризують рух трудових ресурсів
Прийняття рішень відносно отриманих результатів	Приймаються рішення на підприємствах щодо управління кон'юнктурою трудових ресурсів на основі отриманих результатів аналізу руху трудових ресурсів за умов зворотного зв'язку

Таким чином, зворотний зв'язок дозволить підприємствам отримувати дані кон'юнктурних досліджень трудових ресурсів, а Обласному центру зайнятості, Управлінню праці використовувати інформацію про стан трудових ресурсів підприємств для моніторингу.

Як доводить Й. С. Завадський [9, с. 389], існують основні функції, які виконує зворотний зв'язок. Автором запропоновано основні функції зворотного зв'язку, які адаптовано до управління кон'юнктурою трудових ресурсів підприємств. Зворотний зв'язок: а) протистоїть тому, щоб інфраструктурні об'єкти ринку праці не виходили за встановлені обмеження при проведенні досліджень; б) компенсує збурювальні дії зовнішніх і внутрішніх факторів навколишнього й ринкового середовища, підтримує стан стійкої рівноваги попиту та пропозиції трудових ресурсів на підприємстві; в) допомагає синтезувати зовнішні і внутрішні збурювання, які прагнуть вивести підприємство із стану стійкої рівноваги; г) допомагає виробляти управлінські рішення для цілеспрямованого впливу на кон'юнктуру трудових ресурсів.

Тобто можна довести, що зворотний зв'язок дозволяє своєчасно коректувати ситуації, пов'язані з попитом та пропозицією трудових ресурсів, з метою їх збалансування та результативності роботи на підприємстві за допомогою більш раціонального використання можливостей цих ситуацій.

Для досягнення мети підприємства можливо ув'язувати конкретні прийоми та концепції з визначенням ситуацій, пов'язаних з попитом та пропозицією трудових ресурсів, за допомогою ситуаційного управління.

Автором запропоновано для створення системи управління кон'юнктурою трудових ресурсів підприємств виконання наступних дій:

організувати функціональний зв'язок між Обласним центром зайнятості та Управлінням праці щодо проведення моніторингу і створити якісно новий рівень переходу до кон'юнктурних досліджень попиту та пропозиції трудових ресурсів підприємств;

організувати зворотний зв'язок між результатами кон'юнктурних досліджень попиту та пропозиції трудових ресурсів Обласним центром зайнятості, Управлінням праці і підприємством.

Для функціонування системи управління кон'юнктурою трудових ресурсів підприємств необхідна реалізація управлінських рішень, які відносно підприємства потрібно розглядати як сукупність організаційних економічних дій, що забезпечать погоджене, взаємопов'язане функціонування всіх елементів системи для досягнення мети підприємства.

Запропонована система управління кон'юнктурою трудових ресурсів підприємств з використанням зворотного зв'язку розвиватиметься передбачено та підконтрольно як з боку підприємств, так і з боку інфраструктурних елементів ринку праці. Такий механізм і надалі забезпечуватиме в межах системного управління вироблення й реалізацію ефективних цілеспрямованих управлінських дій на всі умови та елементи, від яких залежать кінцеві результати функціонування системи управління кон'юнктурою трудових ресурсів підприємств.

Література: 1. Зима О. Г. Ситуаційний аналіз руху трудових ресурсів на підприємстві // Економіка розвитку. — 2004. — №4(32) — С. 79 – 83. 2. Валуев С. А. Системный анализ в экономике и организации производства: Учебник для студентов, обучающихся по специальности "Экономическая информатика и АСУ" / С. А. Валуев, В. Н. Волкова, А. П. Градов; [Под общ. ред. С. А. Валуева, В. Н. Волковой]. — Л.: Политехника, 1991. — 398 с. 3. Мишин В. М. Исследование систем управления: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 528 с. 4. Яхонтова Е. Эффективные технологии управления персоналом. — СПб.: Питер, 2003. — 272 с. 5. Економічна енциклопедія. У 3-х т. Т. 1 / Відп. ред. С. В. Мочерний. — К.: Видавничий центр "Академія", 2000. — 864 с. 6. Зима О. Г. Місце моніторингу в кон'юнктурних дослідженнях трудових ресурсів підприємств // Коммунальное хозяйство городов. Сер. "Економічні науки". — К.: Вид. "Техніка". — 2005. — Вип. 62. — С. 282 – 289. 7. Єріна А. М. Моделі адаптивного згладжування в моніторингу економічної кон'юнктури // Щорічник наукових праць "Проблеми статистики". — 2001. — №3. — С. 101 – 103. 8. Коротков Е. М. Исследование системы управления. — М.: ООО "Издательско-консалтинговое предприятие "ДеКА", 2003. — 336 с. 9. Завадський Й. С. Менеджмент: Management. У 3-х т. Т. 1. — 3-тє вид., доп. — К.: Вид. Європ. університету, 2002. — 544 с.

Стаття надійшла до редакції
16.06.2005 р.

УДК 331.101.262

Артюшина О. Л. ГЕНЕЗИС КАТЕГОРІЇ "ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ"

In the article the place of the category "the human capital" among other economical categories which characterize work and staff is proved. The classification of human capital is submitted on the basis of the level of management, the directions of formation, types and sources of investment.

Акцентуалізація уваги наукових діячів та практиків у галузі управління на проблемах формування й відтворення людського капіталу обумовлюється декількома причинами. По-перше, матеріальні ресурси в принципі доступні всім суб'єктам господарювання на відміну від залучення висококваліфікованих працівників; по-друге, тільки людина завдяки своїм фізіологічним, психологічним й інтелектуальним здібностям може створювати додану вартість будь-якої продукції (робіт, послуг); по-третє, потенціал людини є невичерпним, але відтворювальним, а процес розвитку особистісних і професійних якостей (протягом працєактивного періоду її життя), що доцільно використовувати задля досягнення цілей підприємства. Отже, розвиток концепції людського капіталу, зачинателями якого стали Г. Беккер, Т. Шульц, Я. Мінсер, Дж. Кендрік та ін., є закономірним результатом розвитку наукової думки й науково-технічного прогресу ХХ ст.

Дослідження останніх років щодо особливостей формування людського капіталу стикаються із значною кількістю проблем стосовно плутанини в категоріальному апараті, тобто у застосуванні таких понять, як "трудоі ресурси", "робоча сила", "трудоі потенціал", "кадри", "персонал". Тому доцільно обме-

жити використання підібної економічної термінології, а також простежити генезис категорії "людський капітал".

У вітчизняній економічній літературі, статистичному обліку для визначення людських ресурсів використовується термін "трудові ресурси", який виник у перші роки радянської влади з метою забезпечення централізації управління. Так, трудові ресурси — це "частина населення країни, що за своїм фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями здатна працювати в народному господарстві" [1, с. 34]. Отже, трудові ресурси включають як тих працівників, що вже зайняті в економіці країни, так і потенційних, які не зайняті, але потенційно можуть працювати. Таким чином, це поняття акумулює в собі населення в працездатному віці, працюючих підлітків, пенсіонерів та інвалідів без урахування якісних складових їх формування.

Політекономічна категорія "робоча сила" становить "сукупність фізичних і духовних здібностей, якими володіє організм, жива особистість людини, і які використовуються нею щоразу, коли вона виробляє певні споживчі вартості" [2, с. 178]. На підставі цього визначення можна зробити декілька висновків. По-перше, фізичні й духовні здібності людини без їх застосування у трудовій діяльності не приносять будь-якого ефекту й тут мова йде про можливість використання потенціалу; по-друге, результатом використання індивідуальної робочої сили є трудовий вклад працівника, що виражається через створення конкретного продукту, а також у певному рівні продуктивності й ефективності праці.

Таким чином, робочу силу індивіда до використання у трудовій діяльності закономірно розглядати як трудовий потенціал — джерело робочої сили. Перетворення у робочу силу, бути використаним як робоча сила — призначення й об'єктивна мета трудового потенціалу. Теоретична й практична значимість даного твердження полягає в тому, щоб розглядати робочу силу як постійний резерв підвищення продуктивності праці.

Поряд з цим трудовий потенціал — це "узагальнююча характеристика кількості, якості та міри сукупної здатності до праці, які є у індивідуума, групи, працездатного населення при даному рівні розвитку економіки, науки та техніки, освіти та ін." [3]. Відмінність поняття "трудоий потенціал" від понять "трудові ресурси" й "робоча сила" полягає в тому, що перше — це персоналізована робоча сила, яка розглядається у сукупності своїх якісних характеристик і дозволяє оцінити рівень використання потенційних можливостей на всіх рівнях управління (країна, регіон, підприємство, окрема людина).

Інші два поняття "кадри" й "персонал" застосовують переважно на рівні управління окремим господарчим суб'єктом. Як вважає В. Співак, кадри — це "основний (штатний) склад кваліфікованих працівників підприємства" [4, с. 25]. Щодо категорії "персонал" як множини слова "персона", то це всі працівники, які виконують виробничі й управлінські операції та займаються переробкою предметів праці з використанням засобів праці [5]. Застосування самого поняття "персонал" в управлінні відображає зміни сприйняття людей на виробництві, тенденцію переходу від ресурсно-споживчого відношення до працівників до гуманістичного, до сприйняття персоналу як головного надбання підприємства щодо унікальності й безмежності його можливостей.

Поняття "людський капітал" почало використовуватися у вигляді науково-практичної категорії у 60-х роках ХХ ст., а саме офіційною датою її народження вважається жовтень 1962 р., коли була опублікована серія статей Г. Беккера, присвячених концепції людського капіталу. Незважаючи на те, що основний вклад у популяризацію ідей людського капіталу був внесений Т. Шульцем, класикою сучасної економічної думки стали роботи Г. Беккера.

За Г. Беккером, "людський капітал" — це сукупність природжених здібностей і набутих знань, навичок та мотивацій, доцільне використання яких сприяє збільшенню доходу (на рівні індивіда, підприємства чи суспільства) [6]. Сформульована ним модель людського капіталу стала основою для наукових розробок наступних поколінь.

Так, Л. Михайлова визначає людський капітал як "капітал, сформований людиною завдяки освітньому рівню, кваліфікації, знанням, досвіду, містить природжені (фізичні та інтелектуальні) здібності, таланти, які є підставою для його накопичення і розвитку, і який може забезпечувати віддачу (дохід)" [7]. Дещо по-іншому підходить до визначення цієї категорії С. Дятлов, а саме з позиції функціонального аналізу економічних явищ як "сформований у результаті інвестицій та накопичений людиною пев-

ний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, які використовуються в тій або іншій сфері суспільного відтворення, сприяють зростанню продуктивності праці й ефективності виробництва й тим самим впливають на підвищення заробітків (доходів) даної людини" [8, с. 47]. На погляд автора, це найбільш вдалі визначення сутності людського капіталу, які враховують як особливості економічної категорії "капітал", так і особливості, розроблені щодо людини та її місця у процесі виробництва.

Поняття "людський капітал" прийшло до нас із Заходу, однак на сучасному етапі воно стало логічним продовженням послідовності понять: трудові ресурси — робоча сила — трудовий потенціал [9]. У сучасній літературі існує безліч підходів до визначення категорії "людський капітал". Незважаючи на це, виокремимо деякі методологічні особливості, які необхідно враховувати при формуванні й використанні людського капіталу:

це передусім актив, який повинен приносити його власнику дохід (або його зростання) й використовуватися з метою підвищення продуктивності;

людський капітал, здатний створювати нову вартість й зберігати (переносити) стару, що втілена в матеріальних елементах капіталу;

підвищення доходів стимулює людину до більш ефективної діяльності шляхом здійснення інвестицій в освіту, охорону здоров'я;

тільки постійний процес інвестування в людський капітал і застосування відповідної системи мотивації спроможні підвищувати рівень людського капіталу.

Основним моментом нарощення людського капіталу є його інвестування, яке полягає у вкладенні грошових коштів на зміцнення здоров'я, підвищення рівня освіти й кваліфікації, мобільність тощо. Так, К. Макконнел і С. Брю розглядають інвестиції в людський капітал як "будь-який захід, що підвищує кваліфікацію та здібності і тим самим продуктивність праці працівників. Витрати, які сприяють підвищенню чистих продуктивності, можна розглядати як інвестиції, бо поточні витрати здійснюються з тим розрахунком, що ці витрати багаторазово компенсуються зростаючим потоком доходів у майбутньому" [10, с. 171].

Важливим аспектом вивчення особливостей формування людського капіталу є побудова класифікації за різними ознаками. Так, автор пропонує такі класифікаційні ознаки людського капіталу: за рівнем управління, напрямками формування, типами, джерелами інвестування (рисунок).

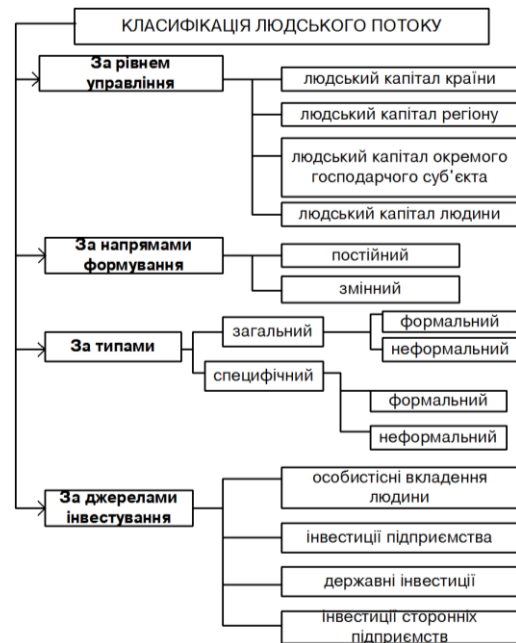


Рис. Класифікація людського капіталу

За рівнем управління людський капітал можна поділити на людський капітал країни, регіону, окремого господарчого суб'єкта, людини.

За напрямками формування людський капітал буває постійний і змінний. Постійний — це накопичений рівень загальних знань, здоров'я, мотивації протягом усього періоду життя людини, а змінний — варіюється залежно від роду діяльності, кваліфікації, місця проживання особистості.

За типами розмежовують загальний і специфічний людський капітал. Загальний поділяється на формальний (загальна й шкільна освіта) і неформальний (соціологізація людини у суспільстві). Специфічний також включає формальний (фахова вища освіта, підвищення кваліфікації) й неформальний (досвід, що отриманий у процесі соціологізації та професійної діяльності) людський капітал.

За джерелами інвестування розрізняють людський капітал, що сформований за рахунок особистісних вкладень людини в здоров'я, освіту, трудову мобільність, інвестиції підприємства у підвищення професійно-кваліфікаційного рівня людського капіталу й державних асигнувань у вигляді надання освітніх послуг, послуг у галузі охорони здоров'я, а також вкладень сторонніх зацікавлених суб'єктів господарювання.

Таким чином, на підставі гносеологічного аналізу представлено визначення людського капіталу як економічної категорії й обґрунтовано місце цієї категорії серед інших політекономічних понять, які характеризують роботу та кадри. Запропонована класифікація людського капіталу за відповідними ознаками розкриває його сутність у різних аспектах і створює наукову базу для методичних положень з таких актуальних проблем, як формування системи управління людським капіталом господарчого суб'єкта, його накопичення, відтворення й оцінки.

Література: 1. Богиня Д. П. Основи економіки праці: Навч. посібник / Д. П. Богиня, О. А. Грیشнова. — К.: Знання-Прес, 2000. — 312 с. 2. Маркс К. Сочинения Т. 23. / К. Маркс, Ф. Энгельс. — 2-е изд. — 908 с. 3. Золотогор В. Г. Экономика: Энциклопедический словарь. — Мн.: Интерпрессервис; Книжный Дом, 2003. — 720 с. 4. Спивак В. А. Организационное поведение и управление персоналом. — СПб.: Изд. "Питер", 2000. — 416 с. 5. Егоршин А. П. Управление персоналом: Учебник для вузов. — 4-е изд., испр. — Н. Новгород: НИМБ, 1999. — 720 с. 6. Becker G. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. — N. Y.: 1964. 7. Михайлова Л. И. Экономические основы формирования людского капитала в АПК. — Суми: Вид. "Довкілля", 2003. — 328 с. 8. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // Мировая экономика и международные отношения. — 2001. — №12. — С. 42 – 49. 9. Грیشнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. — К.: Тов. "Знання", КОО, 2001. — 256 с. 10. Макконнел К. Р. Экономика: принципы, проблемы и политика Т. 2 / К. Р. Макконнел, С. Л. Брю. — М.: Республика, 1992. — 400 с.

Стаття надійшла до редакції
01.08.2005 р.

УДК 330.45:658.016

**Отенко І. П.
Грачов О. В.**

ОЦІНКА ГНУЧКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ВИЯВЛЕННЯ РЕЗЕРВІВ ЙОГО РОЗВИТКУ

In the article the algorithm of accounting the complex quantitative evaluation of flexibility is described; the group of indices that influence the financial state of the enterprise is singled out, the flexibility of enterprises' group of region is evaluated; the way to distribution of investment resources in dependence on flexibility of the enterprises is offered.

Нові умови господарювання спонукають підприємства до активних дій як у внутрішній організації виробництва, так і в зовнішніх господарських зв'язках. Необхідність постійного освоєння

нової продукції, що задовольняє вимоги споживачів, змушує виробника підвищувати ступінь гнучкості підприємства до потреб ринку.

Необхідність розвитку гнучкості виробництва викликана господарською практикою, яка підтверджує, що прискорення організації випуску нової продукції виступає як найважливіший інструмент задоволення запитів споживача й поліпшення фінансового стану підприємства.

Розроблені вченими за останні роки рекомендації [1 – 5] щодо вирішення економічних протиріч сучасного виробництва через відмову від старих форм і методів господарювання до формування й затвердження нових – один із проявів розвитку гнучкості підприємств. Однак ці рекомендації є ще недостатньо ефективними, тому що не всебічно розглянуті й встановлені найбільш значущі важелі впливу на цей процес. Гнучкість до потреб ринку стала головним фактором виживання підприємства в конкурентній боротьбі.

Для розробки рекомендацій з оцінки гнучкості підприємства необхідно визначитися із сутністю поняття "гнучкість підприємства"; вибором системи показників, методикою розрахунку комплексного показника гнучкості підприємства й набором інструментів її регулювання.

Мета статті — апробація запропонованої методики оцінки гнучкості підприємства на прикладі групи підприємств Харківського регіону для виявлення резервів їхнього розвитку.

Соціально-економічні системи на початкових етапах дослідження практично завжди вимагають багатоаспектного розгляду й багатомірного уявлення. При цьому ефект багатомірності полягає в тому, що вивчається не довільний перелік ознак, а система органічно пов'язаних і взаємодоповнюваних одна одну ознак, що складають визначений критерій і дозволяють повно та всебічно оцінювати процеси в економіці [6, с. 91].

До таких критеріїв належить показник гнучкості підприємства. Аналіз наявних підходів до визначення поняття "гнучкість" і спроб її виміряти показав, що різні види гнучкості перебувають у складних взаємозв'язках, які у більшості випадків не є прямими. Тому визначення ступеня гнучкості підприємства повинно проводитися з урахуванням впливу усіх факторів на кінцевий результат його діяльності. Досліджуючи економічну сутність поняття "гнучкість підприємства" у роботі [7], автор запропонував під гнучким підприємством розуміти такий суб'єкт господарювання, який, спираючись на організаційно-технологічні принципи розвитку виробництва, може за короткий час і при мінімальних витратах, не перериваючи технологічний процес, переходити на випуск нової продукції, забезпечуючи прибутковість і конкурентоспроможність підприємства.

Ґрунтуючись на даному визначенні, у роботі [8] викладені методичні рекомендації щодо оцінки гнучкості підприємства. Відповідно до зазначених рекомендацій комплексний показник гнучкості підприємства (Γ_{ij}) розраховується за формулою:

$$\Gamma_{ij} = \sqrt{K_{fsj}(t) \times K_{z.o.j}(t)}, \quad (1)$$

де K_{fsj} — коефіцієнт, що визначає наявність фінансових можливостей підприємства до відновлення продукції;

$K_{z.o.j}$ — коефіцієнт, що визначає наявність організаційно-технологічних передумов розвитку гнучкого виробництва

Схема алгоритму побудови моделі комплексної кількісної оцінки гнучкості підприємства наведена на рис. 1.

Формування концептуальної моделі оцінки гнучкості підприємства базувалося на дослідженні фінансових і виробничо-технологічних можливостей 15-ти підприємств машинобудівного комплексу Харківського регіону.

Система показників для дослідження фінансових можливостей підприємств складається з двох груп:

показників фінансової стійкості підприємства — коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності. Недостатня фінансова стійкість, її зниження може призвести до відсутності в підприємств засобів на розвиток виробництва, до кризи і, у кінцевому результаті, до банкрутства;

показників результатів фінансово-економічної діяльності — рентабельність продукції, рентабельність основної діяльності,

рентабельність активів, коефіцієнт оборотності обігових коштів. Існує пряма залежність між рентабельністю підприємств, прибутковістю й можливостями розвитку їх виробництва. Зниження рентабельності зменшує власні кошти, що спрямовуються на модернізацію й відтворення основного капіталу підприємств.

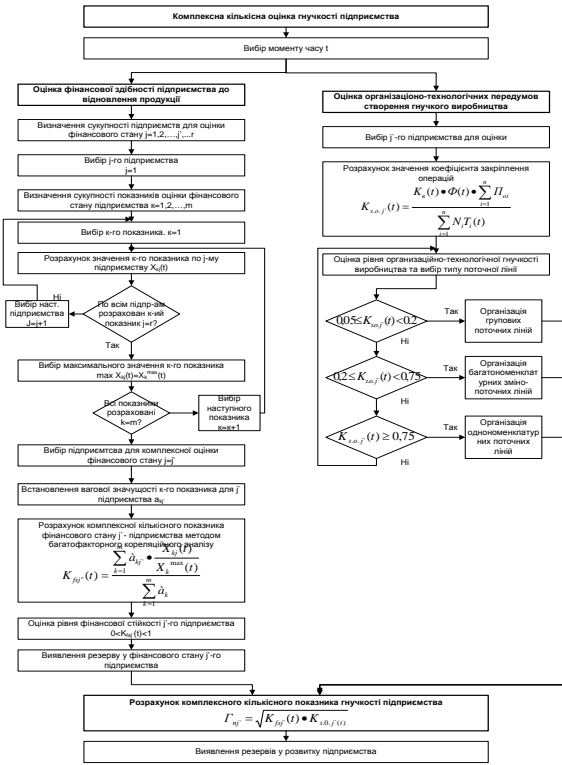


Рис. 1. Схема алгоритму розрахунку комплексного кількісного показника гнучкості підприємства

Для дослідження процесів зміни фінансових можливостей підприємств на основі сформованої системи показників-ознак методом кластерного аналізу підприємства були об'єднані в кластери. При цьому дослідження кластерів підприємств проводилися в динаміці за чотири роки, що дозволило виділити ті підприємства, де спостерігалася стійкість процесів змін фінансових можливостей (табл. 1).

Таблиця 1

Групування підприємств за подібністю їх фінансового потенціалу

Групи (кластери) підприємств	Найменування підприємств
1 група	ВАТ "Автомат", ВАТ "ХЗЕМІ", ВАТ "Завод "Електромаш", ВАТ "Електромашина", ДП "Завод "Електротяжмаш", ВАТ "ХТЗ ім. Орджонікідзе"
2 група	ВАТ "Харківський завод агрегатних верстатів", ВАТ "Харківський завод штамів і пресформ", ЗАТ "Харківський велосипедний завод", ВАТ "Харківський електроапаратний завод", ВАТ "ХЕЛЗ"
3 група	ВАТ "Харківський підшипниковий завод", ВАТ "Завод ім. Фрунзе", ВАТ "Лозівський кувалдно-механічний завод"

Проведена класифікація підприємств за ознакою подібності їхнього фінансового потенціалу на відновлення продукції забезпечила базу порівняння для реалізації подальших етапів оцінки гнучкості підприємства. Аналіз фінансового потенціалу за сформованими групами підприємств виявив

підприємства другої групи як представників процесів стійкого зростання їх фінансового потенціалу.

На другому етапі даного дослідження було побудовано багатофакторну модель, що відбиває вплив фінансових показників на результативний показник фінансово-економічної діяльності підприємства — рентабельність продукції.

Для побудови моделі взаємозв'язку було виконано поетапний регресивний аналіз або покрокову регресію послідовного підключення факторів за допомогою модуля Sterwise Variable Selection спеціального статистичного пакета STATGRAPHICS PIUS V5.1 International Professional, у результаті якого отримана наступна багатофакторна регресійна модель:

$$y = 0,04 x_2 + 0,826 x_6 + 0,0425 x_8 - 0,146. \quad (2)$$

Аналізуючи рівняння регресії слід відзначити, що рентабельність продукції (Y) залежить найбільшою мірою від поточної ліквідності підприємства (X₂), рентабельності основної діяльності (X₆), кількості оборотів обігових коштів (X₈). Графік багатофакторної регресійної моделі подано на рис. 2.

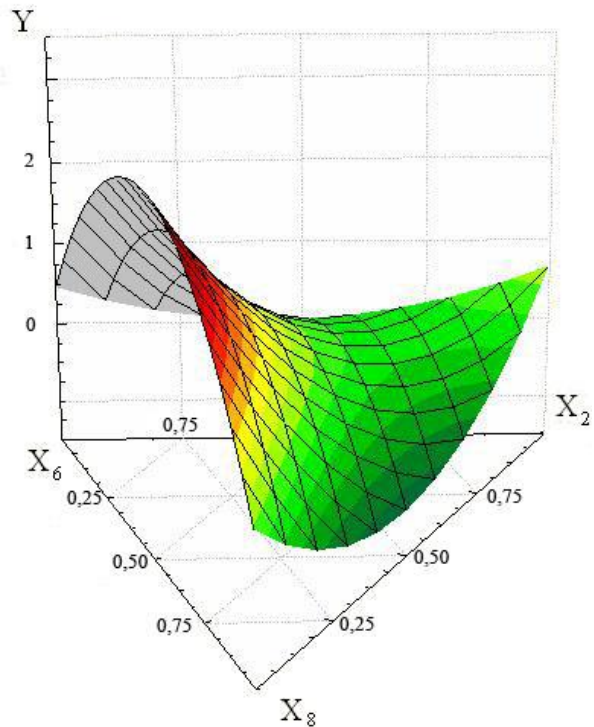


Рис. 2. Графік багатофакторної регресійної моделі

Залежність підтверджена статистичними критеріями. У дисперсійному аналізі при порівнянні розрахункових значень t-критерію з табличними було встановлено значущість кожного з отриманих коефіцієнтів регресії. Оскільки P-value у таблиці дисперсійного аналізу менше 0,01, маємо статистично значущу залежність між рентабельністю продукції й відображеними факторами із 99% ймовірності. Коефіцієнт детермінації свідчить, що підбрана модель пояснюється на 64,43% мінливістю інтегрального показника. За статистикою Дарбіна – Уотсона, перевірка залишків на наявність значущих кореляцій між послідовними спостереженнями в тому порядку, в якому вони знаходяться у масиві даних, показала, що оскільки P-value більша ніж 0,05, то можна зробити висновок, що серійні автокореляції відсутні.

Отримані результати дослідження збігаються з думкою М. О. Кизима [10, с. 29] вимірювати тип фінансового стану підприємства такими показниками: ліквідність підприємства, співвідношення власного й позикового капіталу, рентабельність активів, оборотність обігових коштів.

Ґрунтуючись на результатах проведених етапів дослідження, було зроблено розрахунок показника фінансових

можливостей до відновлення продукції (K_{fsj}) однієї з груп виділених підприємств (табл. 1) за формулою:

$$K_{fsj} = \frac{\sum_{k=1}^m a_{kj} \times \frac{X_{kj}(t)}{X_k^{max}(t)}}{\sum_{k=1}^m a_k} \quad (3)$$

де a_k — коефіцієнти значущості приватних показників фінансового стану підприємства (визначаються за рівнем регресії);

$X_{kj}(t)$ — фактичне значення k -го показника для j -го підприємства;

X_k^{max} — максимальне значення k -го показника для групи однорідних показників.

Результати проведених розрахунків зазначено в табл. 2.

Таблиця 2

Вихідні дані для оцінки фінансових можливостей підприємства до відновлення

Найменування підприємства	Приватні показники фінансового стану підприємств			Розрахунковий показник фінансових можливостей до відновлення продукції
	Коефіцієнт поточної ліквідності	Коефіцієнт рентабельності основної діяльності	Коефіцієнт оборотності обігових коштів	
ЗАТ "Харківський велосипедний завод"	0,36	0,229	0,872	0,922
ВАТ "ХЕЛЗ"	0,958	0,071	5,09	0,343
ВАТ "Харківський завод агрегатних верстатів"	1,694	0,06	2,27	0,333
ВАТ "Харківський завод штамів і пресформ"	2,648	0,096	2,01	0,441
ВАТ "Харківський електроапаратний завод"	2,673	0,063	1,438	0,306
Максимальне значення показника				
	2,673	0,229	5,09	
Коефіцієнт значущості фактора				
	0,04	0,826	0,042	

Як видно з отриманих результатів розрахунків, найвища фінансова здатність до відновлення в ЗАТ "Харківський велосипедний завод". Аналіз показав, що значне випередження ЗАТ "ХВЗ" від інших підприємств відбулося за рахунок впливу фактора рентабельності основної діяльності.

Для оцінки організаційно-технологічної гнучкості підприємства авторами статті використовувався комплексний показник:

$$K_{3.0}(t) = \frac{K_B(t) \times \Phi(t) \times \sum_{i=1}^n \Pi_{oi}}{\sum_{i=1}^n N_i T_i(t)} \quad (4)$$

де $K_{3.0}$ — коефіцієнт закріплення операцій;

$K_B(t)$ — коефіцієнт виконання норм часу;

$\Phi(t)$ — дійсний фонд часу роботи устаткування, година;

Π_{oi} — кількість технологічних операцій на i -й деталі, штук;

N_i — програма випуску i -ї деталі, штук;

T_i — трудомісткість виготовлення i -ї деталі, норма/година.

Аналіз значень коефіцієнта закріплення операцій ($K_{3.0}$) показує, що на ВАТ "ХЕАЗ", ВАТ "ХЗШП", ВАТ "ХЗАС" можливо розвинути гнучке виробництво на принципах організації групових технологічних процесів. На ЗАТ "Харківський велосипедний завод" і ВАТ "ХЕЛЗ" найбільш ефективним варіантом організації виробництва є організація багатомоделювальних змінно-поточкових ліній. Результати комплексної кількісної оцінки гнучкості досліджуваних підприємств подано в табл. 3.

Таблиця 3

Результати комплексної кількісної оцінки гнучкості досліджуваних підприємств

Назва підприємства	Показник K_{fsj}	Показник $K_{3.0j}$	Комплексний показник гнучкості підприємства Γ_{pi}
ЗАТ "Харківський велосипедний завод"	0,922	0,64	0,76
ВАТ "ХЕЛЗ"	0,343	0,5	0,41
ВАТ "Харківський завод агрегатних верстатів"	0,333	0,2	0,25
ВАТ "Харківський завод штамів і пресформ"	0,441	0,17	0,26
ВАТ "Харківський електроапаратний завод"	0,306	0,07	0,14

Аналіз значень комплексного показника гнучкості дозволяє зробити висновок, що найбільш гнучким у досліджуваній сукупності підприємств є ЗАТ "Харківський велосипедний завод", найменш гнучким — ВАТ "Харківський електроапаратний завод".

З огляду на те, що розвиток гнучкості підприємства вимагає значних зовнішніх інвестицій на технічне переозброєння виробництва, у інвестора виникає проблема — яке з підприємств вибрати об'єктом інвестування і скільки виділити інвестицій з мінімальним строком окупності. Посилаючись на думку авторів [11, с. 44–48], що підприємець буде займатися додатковим інвестуванням у виробництво або в тому випадку, коли норма прибутку буде вища за норму відсотка від депозиту в комерційному банку, або від покупки корпоративних цінних паперів, пропонується вибрати як критерій оптимальності при виборі об'єкта інвестування нерівність:

$$H \times \Pi \geq V_{инв} \quad (5)$$

де H — норма прибутку від інвестиційного проекту, %;

Π — річна величина прибутку підприємства, тис. грн.;

$V_{инв}$ — величина інвестицій, тис. грн.

Вибір об'єкта інвестування проводиться, як правило, із сукупності підприємств, тому як об'єкт дослідження пропонується використовувати групу підприємств, які оцінювались на гнучкість свого розвитку.

Слід розподілити підприємства в порядку спадання комплексного показника гнучкості. Для підприємства, що має мінімальне значення гнучкості, встановимо мінімальну норму прибутку в розмірі 1%. Розмір норми прибутку для підприємств, що мають більш високий показник гнучкості, повинен зростати в арифметичній прогресії. Так, норма прибутку для j -го підприємства складе:

$$H_j = H_{j-1} + B \quad (6)$$

Параметр управління B — величина, на яку відрізняється норма прибутку між двома суміжними підприємствами залежно від зростання рівня гнучкості, визначається із наступного рівняння:

$$H_1 \times \Pi_1 + (H_1 + B) \times \Pi_2 + (H_1 + 2B) \times \Pi_3 + (H_1 + 3B) \times \Pi_4 + (H_1 + 4B) \times \Pi_5 = V_{инв}; \quad (7)$$

$$H_1(\Pi_1 + \Pi_2 + \Pi_3 + \Pi_4 + \Pi_5) + B(\Pi_2 + 2\Pi_3 + 3\Pi_4 + 4\Pi_5) = V_{инв};$$

$$B = \frac{V_{\text{інв}} - H_1 \left(\sum_{j=1}^5 \Pi_j \right)}{\sum_{j=1}^5 (j-1) \Pi_j} \quad (8)$$

Часткові розміри інвестицій у розвиток гнучкості підприємств визначаються за формулою:

$$D_j = H_j \times \Pi_j \quad (9)$$

Як приклад потрібно розглянути варіант розподілу інвестицій в обсязі 20 000 тис. грн. У результаті рішення задачі сумарна величина часткових розмірів інвестицій підприємств повинна бути гранично близька до загального обсягу інвестицій.

Розрахунок абсолютних розмірів часткових інвестицій щодо аналізованої сукупності підприємств зведено у табл. 4.

Таблиця 4

Розрахунок часткових інвестицій у розвиток гнучкості підприємств

Найменування підприємств	Коефіцієнт гнучкості підприємств	Норма прибутку, (H _j)	Обсяг прибутку, (Π _j)	Частковий розмір інвестицій, (D _j)
ХВЗ	0,76	0,242	28 291	6 846,4
ХЕЛЗ	0,41	0,184	55 456	10 204,7
ХЗШП	0,26	0,126	7 135	899
ХЗАВ	0,25	0,068	27 904	1 897,02
ХЕАП	0,14	0,01	11 018	110,18
Разом	—	—	129 804	19 957,3

Як показують розрахунки на прикладі ВАТ "ХЕЛЗ" і ЗАТ "ХВЗ", величина розміру інвестицій на розвиток гнучкості підприємства значною мірою залежить від фінансового стану підприємства (прибутку) і наявності організаційно-технологічних передумов створення гнучкого виробництва.

Література: 1. Кэллог Д. Гибкие предприятия и бизнес-процессы в XXI веке // Корпоративные системы. — 2003. — №26. — С. 20. 2. Экономическая стратегия фирмы / Под ред. А. П. Градова. — 3-е изд. — СПб.: Спец — Лит, 2000. — 588 с. 3. Петров В. А. Планирование гибких производственных систем. — Л.: Машиностроение, Ленингр. отделение, 1985. — 184 с. 4. Самочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия: анализ и планирование. — 2-е изд. — М.: Дело, 2000. — 376 с. 5. Пономаренко В. С. Стратегия развития предприятия в условиях кризиса: Монография / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, О. М. Тридід. — Харків: Вид. дім "ІНЖЕК", 2003. — 328 с. 6. Отенко И. П. Механизм управления потенциалом предприятия. Научное издание / И. П. Отенко, Л. М. Малярец. — Харьков: Изд. ХГЭУ, 2003. — 220 с. 7. Грачев А. В. Теоретические предпосылки развития гибкости предприятия // Управление развитием. — 2005. — №1. — С. 101 — 106. 8. Грачев А. В. Методические предпосылки количественной оценки гибкости предприятия // Управление развитием. — 2005. — №3. — С. 78 — 82. 9. Мандель И. Д. Кластерный анализ. — М.: Финансы и статистика, 1988. — 176 с. 10. Кизим М. О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія / М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко. — Харків: Вид. дім "ІНЖЕК", 2003. — 144 с. 11. Грачев О. В. Протиріччя економічного розвитку суспільства як джерело інвестиційного процесу // Всеукраїнська науково-практична конференція молодих вчених "Україна у світовій економічній спільноті". — Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2003. — 148 с.

Стаття надійшла до редакції
08.09.2005 р.

УДК 330.131.7:658.589

Бубенко П. Т.

МІНІМІЗАЦІЯ ПРОЕКТНИХ РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

In the article the complex of problems connected with the definition of risk factor influence upon the introduction of investment and innovative projects into the industrial enterprises activity is investigated. The mechanism of definition the risk from realization such projects on the basis of minimization the level of the charges for the whole life cycle of the separate project is developed and offered.

Активний розвиток ринкових відносин у господарському комплексі України спонукає до формування усіма суб'єктами виробництва ефективної інвестиційно-інноваційної політики, яка б дозволила їм підвищити конкурентоспроможність своєї продукції. У свою чергу інноваційна діяльність та опанування виробництвом сучасних зразків нової техніки і технології істотно збільшує невизначеність подальшого стабільного функціонування господарських систем. Наслідки такої невизначеності безпосередньо залежать від того, наскільки своєчасно і точно проведена оцінка ризиковості, а також наскільки адекватними є запроваджені методи управління ризиками.

Дослідженням питань та пошуку механізмів визначення ризиків реалізації інноваційних та інвестиційних проектів присвячено багато наукових праць [1 – 7], однак проблема мінімізації ризиків залишається далекою від свого розв'язання, оскільки "ризиковість" у господарському полі національної економіки є надзвичайно високою, що безпосередньо впливає на недостатність надходження у промисловість України продуктивних інвестицій та уповільнення темпів зростання обсягів промислового виробництва.

Тож метою статті є дослідження проблеми та розробка науково-практичних рекомендацій відносно механізмів визначення ризиків реалізації інноваційних та інвестиційних проектів промисловими підприємствами.

Відомо, що усі без винятку господарські суб'єкти є складними системами, які зазнають впливу різноманітних внутрішніх і зовнішніх факторів ризику. Їх реалізація породжує невизначеність, за якої виникають певні шанси отримання прибутку, але з одночасними загрозами втрат.

Для забезпечення порівнянності й наочності економічних альтернатив та їх відбору за найменшими ризиками їх описують економічними показниками, що кваліфікуються як результативні та факторні. Результативні показники виступають як засоби визначення цілі, як критерії ступеня її досягнення, а також як складові напрямки результатів альтернатив. Факторні показники відображають умови та засоби формування результативних показників, тобто вони є джерелом визначення альтернативних варіантів дій.

Однак таке розподілення показників на результативні й факторні є відносним, оскільки економічні важелі, особливо в умовах невизначеності, мають характерні ознаки як результативного, так і факторного показника. Наприклад, прибуток підприємства, з одного боку, можна розглядати як фінансовий результат з вивчення впливу факторів, що позначаються на його рівні, як показника економічної ефективності підприємства; з іншого — він може виступати в ролі фактора, від якого прямо залежать ступінь надійності та рівень ризику підприємства.

Сучасні уявлення дослідників про ризик досить різноманітні, але в переважній більшості його пов'язують з поняттям невизначеності (ситуації, середовища, обставин). Так, А. П. Альгін вважає, що категорія ризику безпосередньо пов'язана з наявністю невизначеності, яка сама є неоднорідною і за зміс-

том, і за формою виявлення [1, с. 28]. Ця невизначеність, підкреслюють В. В. Вітлінський та С. І. Наконечний [2, с. 24], призводить до ризику через відсутність достатньої інформації й неможливість точного передбачення.

Невизначеність, несприятлива загальноекономічна ситуація, слабка купівельна спроможність населення, незадовільний фінансовий стан більшості підприємств та організацій, додає О. І. Лабурица [7, с. 35 – 36], доповнюють ризикові очікування потенційних інвесторів, котрі не схильні обтяжувати себе можливими втратами за відсутності сподівань на отримання відповідної "премії за ризик" у вигляді наступного одержання значних прибутків.

До основних факторів, які обмежують ризик, можна віднести такі, котрі дозволяють регулювати його параметри, оскільки він стосується, за великим рахунком, того, чи досягло підприємство очікуваних результатів, чи понесе втрат за результатами своїх дій. У залежності від ступеня впливу таких факторів досліджується і ступінь ризику. Таким чином, фактори, що елімінують ризик, за своїм протилежним значенням стають факторними, такими, що збільшують ризик.

Під вибором рішення в умовах ринку розуміють ситуацію, коли результат більш-менш точно не може бути визначений заздалегідь, але існує інформація про вірогідність очікування можливих економічних наслідків. Приріст доходу, який очікується та має компенсувати витрати, обумовлені зростанням ризику, визначають у понятті премії за ризик. Природно, що у теперішній час, в умовах дії ринкових чинників, виникає гостра потреба у застосуванні точних і адекватних методів оцінки ризиків реалізації як інвестиційних, так і інноваційних проектів.

Літературні джерела стосовно механізмів оцінки ризиків реалізації будь-яких проектів приділяють більше уваги методології оцінки ризиків саме інвестиційних проектів, оскільки така оцінка та власне ступінь ризику, як правило, пов'язані зі змінами зовнішнього середовища. Ризики ж інноваційних проектів у своїй більшості напружно пов'язані з внутрішнім станом підприємств, їх фінансовими можливостями спрямувати певну частку прибутків або обігових коштів на впровадження нової техніки чи технології, хоча, як правило, великі інвестиційні проекти неможливі без використання сучасних досягнень науки. Образно кажучи, інноваційні ризики у практиці сучасного господарювання є невід'ємною складовою ризиків інвестиційних.

У практиці аналізу та кількісного вимірювання рівня ризиків існують різні методики. Переважна більшість з них побудована на використанні алгоритмів експертної оцінки, коли найнижчий бал відповідає найгіршому стану розвитку певної системи (економічної, соціальної, політичної), а найвищий — ідеальному. Власне ризик визначається ступенем відхилення реального рівня привабливості за тим чи іншим чинником від його реального значення [3; 8].

Окрім дослідники пропонують визначати обґрунтованість інвестиційних проектів на основі поєднання впливу стандартних показників економічної ефективності інвестицій та кількісних показників ризику з наступним використанням апарату імітаційного моделювання [2]. Основними кількісними показниками ризику інвестиційних проектів у цьому випадку виступають:

імовірність втрат, тобто ймовірність отримання від'ємних значень чистої теперішньої вартості проекту;
середньоквадратичне відхилення можливих значень чистої теперішньої вартості проекту від її сподіваного значення;
варіація значень чистої теперішньої вартості.

Слід зазначити, що такий розподіл показників ризику є досить привабливим, використання ж імітаційного моделювання забезпечує більш повну, досконалу і, головне, неупереджену інформацію та оцінку вартості того чи іншого інвестиційного проекту. Але, як небезпідставно підкреслює О. І. Лабурица, цей метод виявляється або взагалі недосяжним для розробників проекту через надмірну складність досліджень, їх високу вартість, або економічно недоцільним завдяки тому, що витрати коштів на імітацію перевищують вартість отримання додаткової інформації [7, с. 36].

Коллективом вчених [5, с. 67] запропоновані статистична і динамічна моделі механізму мінімізації ризиків інвестиційних проектів. Статистична модель рекомендується до використання для інвестиційних проектів, котрі ще не реалізовані, але вже вибрані та перебувають на стадії прогнозування оцінки впливу факторів ризику. Динамічна модель застосовується для урахування факторів, які виникають у процесі реалізації інвестиційного проекту і раніше не могли бути враховані, або могла бути недооцінена величина їх впливу на подію, яка очікується.

Є. П. Гомозов та Т. В. Меркулова [4, с. 61] пропонують, зокрема, при аналізі інвестиційних ризиків, використовувати моделі кумулятивної побудови ставки дисконту шляхом підсумку безризикової ставки та премій за систематичні і несистематичні ризики.

Член-кореспондент НАН України М. І. Іванов для розв'язання задач управління і планування в умовах ризику та невизначеності пропонує застосовувати моделі стохастичного програмування, у яких цільова функція економіко-математичної моделі слугує критерієм для вибору оптимального варіанта рішення [6, с. 63].

Однак автор підійшов до проблематики визначення ризиків реалізації будь-яких зачаткування з іншого боку. У ряді технічних галузей міцно затвердилося поняття об'єкта з чисто економічною відповідальністю, яке припускає можливість виражати втрати від різного роду відказів у вартісному еквіваленті. Така обставина дозволяє залучити до дослідження проблематики оцінки ризиків у цілому невласливі для неї алгоритми оптимізаційного спрямування. Основоположником такої істотної трансформації поглядів став відомий російський вчений А. Р. Ржаніцин [9, с. 216]. Сутність його концепції полягає у використанні вираження витрат на весь життєвий цикл проекту. З деякими доповненням подано таке допущення наступним чином:

$$S = S_0 + \sum_{i=1}^n S_i + g_i U_i \rightarrow \min, \quad (1)$$

де S — витрати на весь життєвий цикл; S_0 — витрати на реалізацію проекту в умовах відсутності відказів; $\bar{g} = \{g_1, g_2, \dots, g_n\}$ — вектор ризиків; S_i — витрати на ідентифікацію ризику g_i від i -го відказу; U_i — вартісне вираження витрат від i -го відказу; n — кількість можливих відказів.

Якщо втрати від j -го відказу накопичуються зі швидкістю $U_j(t)$ ($j = 1, 2, \dots, m$), то в (1) з'являється додатковий доданок вигляду:

$$\sum_{j=1}^m \int_0^T e^{-\epsilon t} U_j(t) dt,$$

де T — заданий часовий інтервал; ϵ — коефіцієнт, що враховує віддаленість витрат.

Таким чином, S_0 — це вартість проекту, призначеного для впровадження, без врахування гіпотетично можливих відказів, підсумована з витратами на зменшення встановлених ризиків. Побудова функцій $U_j(\bar{g})$ становить набір прозорих процедур, оскільки припущення про реалізацію конкретного відказу дозволяє з високою вірогідністю судити про зміни стану об'єкта.

Аналітичне уявлення $S_0(\bar{g})$ і $U_j(\bar{g})$ здійснюється на основі структурної схеми проекту та послідовності виконання необхідних етапів робіт. При цьому для $U_j(\bar{g})$ першорядне значення має розрахунок вартості витрат від конкретних відказів та їх можливих поєднань.

Відомо, що процес отримання знань у загальному вигляді дуже гарно апроксимується так званою логістичною кривою, котра широко застосовується в процесі науково-технічного прогнозування у координатах: показник досяжної ефективності — час (див., наприклад, [10, с. 122 – 128]). Природно, що аналогічний характер буде мати також залежність подібного показника

від обсягів витрат на наукові дослідження. Слід додати, що така залежність уявляється навіть більш адекватній саме цій ситуації і такою, яка більш підходить для проблематики мікрорівня.

Тому залежність ризику від витрат на його дослідження буде мати такий вигляд:

$$g_i = 1 - \frac{1}{1 + \alpha_i e^{-\beta_i S_i}} \quad (2)$$

де $\alpha_i \geq 1, \beta_i \geq 0$ — параметри, що об'єктивно відображають специфіку відповідних процесів та становлять перевернуту логістичну криву. Необхідна в (1) залежність $S_i(g_i)$ достатньо просто знаходиться з (2) і має вигляд, показаний на графіку (рисунок).

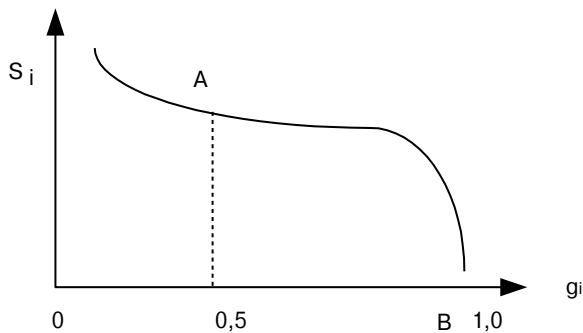


Рис. Графічна модель залежності ризику витрат на реалізацію проекту від витрат на його дослідження

На цьому графіку А — точка перегину кривої з координатами $0,5; (\ln \alpha_i) / \beta_i$; В — точка з координатами $0; \alpha_i / (1 + \alpha_i)$, $g_i = 0$ — асимптота кривої.

Для знаходження α_i підходять прості міркування типу $g_i = 0,5$ при $S_i = 0$, звідки $\alpha_i = 1$. Значення β_i можна встановити, звернувшись до вартості послуг еталонного консалтингу, який гарантує у подібній ситуації, наприклад, $g_i = 0,05$ при деякому $S_i = S_i^*$. Природно, не виключені варіанти апріорного визначення g_i та S_i , зокрема:

впевненість у відсутності ризику на i -му етапі адекватна $g_i = S_i = 0$;

вартість інформації, що виключає ризик, складає а, відповідно $g_i = 0, S_i = a$;

зниженню ризику від $0,5$ пропорційно інформації, яка поступає, $0 \leq c_i \leq c_i^*$, з одиничною вартістю ρ_i , відповідає $g_i = 0,5 \left(1 - \frac{c_i}{c_i^*} \right); S_i = \rho_i c_i^* (1 - 2g_i)$.

Далі поведемо мову про схему чисельної реалізації. Витрати на наукове дослідження та різного роду попереджувальні заходи об'єктивно сприяють зниженню ризиків, але будь-який проект при цьому може опинитись нерентабельним, а через це необхідно приймати припущення:

$$S_i \leq S_* \quad (3)$$

де S_* — гранична межа величини витрат, на яку ще можна погодитись.

Повернемося до вираження (1), в самій структурі якого закладений достатній конструктивний потенціал. Дійсно, зниження g_i поєднано зі зменшенням $g_i U_i$, але одночасно збільшується S_0 та S_i . Зростання g_i дає прямо протилежний ефект і, таким чином, задача мінімізації S набуває явно виражений екстремальний характер.

Припустимо, що $k < n$ значень g_i встановлено, виходячи з деяких міркувань, попередньо (розуміється, зокрема, аналітичне дослідження функції S). Тоді знаходження значень g_i , що мінімізують S , зводиться до розв'язання системи трансцендентних (диференціальних) рівнянь типу:

$$\frac{\partial S}{\partial g_i} = 0, \quad i = 1, 2, \dots, n - k, \quad (4)$$

для якої розроблено алгоритмічне та програмне забезпечення, що буде наведено нижче.

Весь комплекс робіт, пов'язаних з визначенням ризиків, які узгоджуються з вимогами рентабельності проекту, здійснюється за наступною схемою:

побудова функцій S_0, S_i та U_i в (1) з використанням (2), аналіз вихідної інформації; знаходження g_i у результаті розв'язання системи рівнянь (4);

перевірка дотримання вимоги (3) та прийняття рішення про доцільність реалізації проекту або необхідності внесення відповідних коректив.

Для виконання останньої вимоги може знадобитись серія варіантних розрахунків. Наприклад, при $S < S_*$ — для збільшення найбільш критичних g_i до значень, які відповідають $S = S_*$. Мінімізація S може здійснюватись на базі чисельного алгоритму, який враховує умову (3).

Тепер слід проаналізувати зміст, який закладається у поняття ризику викладеної вище методикою. Починаючи копітку роботу з реалізації будь-якого науково-технічного, інноваційного проекту, спочатку лише маємо формально збалансований сітвий графік, або іншого типу модель великого проекту, тож зрозуміло, що далі не обійтись без додаткових заходів, пов'язаних з підвищенням надійності практичної реалізації такого проекту в умовах об'єктивно існуючих загроз негативного впливу різного походження.

У цьому сенсі доцільно окреслити такі важливі моменти:

указані фактори негативного впливу у якісному відношенні, як правило, відомі або можуть бути знайдені аналітичними засобами;

вірогідність реалізації кожного з них (або їх несприятливої сукупності) становить певний ризик в умовах відсутності статистично-інформаційного підґрунтя;

гарне дослідницьке супроводження сприяє захисту проекту від потенційно негативних впливів, а також слугує справі уточнення, конкретизації ризиків.

Достовірність визначення ризиків у більшості своїй є серйозною перешкодою, коли постає питання прийняття відповідальних рішень у фінансово-економічній діяльності підприємства. Поняття достовірності у цьому контексті є вельми доречним, оскільки наочно показує, що визначення "істинного" ризику в дійсності поєднане з пошуком вірогідності від вірогідності, причому внутрішні проблеми апарату, що використовується, а також чисельні інші фактори начебто нанижують нові ланки, переплітаючи гіпотетичний ланцюжок невизначеності.

З цього приводу дуже важко сподіватись на появу суто формалізованого алгоритму знаходження ризиків, формування сужень про них забезпечується виключно засобами системного аналізу, які дозволяють робити спеціальне шкалювання, до якого прив'язуються потім ті або інші суб'єктивні вірогідності. Але абсолютно необхідним критерієм, без якого не обійтись

у справі досягнення максимальної ефективності того чи іншого науково-технічного проекту і, в кінцевому рахунку, вартості дослідження, є (див. рисунок) верхнє значення кожного конкретного ризику.

Підсумовуючи, робимо висновок, що для наведених критеріїв – верхніх значень ризиків — є свій загальний критерій — рентабельність проекту. Отже, в рамках розробленого підходу знаходяться максимальні значення ризиків, що забезпечують належну рентабельність проекту за умов раціонального і прогнозованого за своєю ефективністю розподілення коштів на ідентифікацію ризиків та попередження пов'язаних з ними відказів.

З ризиком, і це є природним, міцно пов'язане поняття "вірогідність". Існує два полюси вірогідності: об'єктивна (мається на увазі, головним чином, частотна інтерпретація) та суб'єктивна (як "розумний" рівень довіри) [11, с. 19 – 27]. В об'єктивному значенні вірогідність деякої події розглядається як здійснення визначеного, такого, що принципово відтворюється необмежену кількість разів, комплексу умов. Це за змістом не відповідає більшості реальних ситуацій.

Власне кажучи, вірогідність є чисельною оцінкою можливості настання події, котру дослідник задає, наприклад, на основі свого індивідуального досвіду, або, інакше кажучи, за допомогою апріорної інформації про дослідження чи явище. Така інформація може бути отримана у ситуації, коли комплекс зовнішніх умов не можна вважати незмінним.

Поняття ризику досить природно розкривається категоріями класичної теорії вірогідності, але використання її потужного апарату для практичних цілей потребує наявності представницьких статистичних даних про параметри розрахункової моделі чи реалізаційні можливості процесів, що досліджуються. Прикладом може слугувати відома задача щодо формування оптимального портфелю цінних паперів за результатами минулих котировок фондового ринку [12, с. 90 – 99]. Але для аналізу великих комерційних проектів подібна ситуація в принципі нехарактерна, отже практика проведення вірогіднісних розрахунків за допомогою неякісних початкових даних отримує справедливу критику.

Так чи інакше, але ризик (g) здебільше трактується як міра можливості відбуття несприятливої події (відказу), або поєднання таких подій. При цьому величина комерційного ризику виглядає як $R=gU$, де U – кількісне значення витрат, і, таким чином, множина невеликих прорахунків може ототожнюватися за своїми негативними наслідками з однією істотною помилкою, на яку небезпідставно вказують автори дослідження [13, с. 155 – 160].

Як відзначає наведене джерело, будь-який математичний алгоритм оцінки ризику повинен виходити з того, що має бути чітко встановлений економічний еквівалент загрози. Цей еквівалент повинен бути обґрунтований відповідно до витрат, які та чи інша господарська система може собі дозволити, щоб запобігти або зменшити загрози. Необхідно перешкодити, з одного боку, зменшенню незначного ризику ціною великих витрат, з іншого – збереженню загрозливого ризику, котрий можливо було б ліквідувати шляхом невеликих витрат.

Припустимі характеристики ризиків, що визначаються в рамках запропонованого механізму при умові збереження достатнього рівня рентабельності проекту, дають можливість зацікавленій у реалізації такого проекту стороні більш об'єктивно оцінювати власний потенціал. У неї також з'являється можливість предметної оптимізації через пошук паритетів на стику показників рентабельності, надійності та ризику.

Алгоритм реалізації розробленого автором механізму буде показано на практиці виготовлення і впровадження умовної конкурентоспроможної установки.

Слід припустити, що розрахункова собівартість її виготовлення складає a . Витрати на впровадження науково-технічного проекту, який дозволяє підвищити конкурентоспроможність установки, можуть призвести до зменшення собівартості до значення $a - b$, і у цьому випадку реалізація установки буде

гарантованою. Припускаючи також динаміку зниження собівартості пропорційною g – ризику нереалізації проекту і враховуючи вимогу (2), доданки вираження (1) можна подати наступним чином:

$$S_0 = a - b(1 - g); S_1 = -\frac{1}{\beta} \ln \frac{g}{\alpha(1 - g)}; \quad (5)$$

$$U = \frac{c}{b}(S_0 - a + b) = cg,$$

де c — величина збитків, отриманих фірмою від непродажу, котрі можуть значно перебільшувати власні виробничі втрати (неістотні індекси тут не наведені).

Нехай базова собівартість (a) умовної установки складає $a = 12$ млн. грн., а зниження її собівартості (b) за рахунок впровадження науково-технічного проекту, що дозволяє підвищити конкурентоспроможність такої установки, дорівнює $b = 4$ млн. грн. При цьому емпіричні параметри, які відображають залежність ризику від витрат на його визначення, набувають значення $\beta^1=1$ та $\alpha = 2$. Підстановка (5) в (1) та (4) дозволяє отримати наступне рівняння (при підстановці наведених умовних даних):

$$48g^3 - 44g^2 - 4g + 1 = 0,$$

якому задовольняє значення ризику на рівні $g = 0,117$.

Таким чином, вартість проекту, який пропонується до впровадження на підприємстві, включно з витратами на визначення ризиків, складає $S_0 = 8,468$ млн. грн., витрати на ідентифікацію ризику — відповідно $S_1 = 2,717$ млн. грн., а витрати на весь життєвий цикл проекту дорівнюють $S = 11,514$ млн. грн.

Оскільки витрати на весь життєвий цикл проекту є меншими базової собівартості установки, то тим більше їх величина буде меншою порогового значення витрат. А враховуючи, що витрати на ідентифікацію ризику складають 23,5% від величини витрат на весь життєвий цикл проекту, то можна стверджувати про високий рівень вимог до ефективності дослідницької компоненти – рівня науково-технічного проекту, матеріалізованого у такій установці.

Якщо ж у вихідних даних змінити значення емпіричного параметра α до рівня $\alpha = 4$, то величина ризику нереалізації проекту залишиться без змін, а витрати на ідентифікацію ризику і життєвого циклу проекту зростуть ненабагато. Однак за тих чи інших умов, але при зміні параметра b (зменшення собівартості установки за рахунок впровадження науково-технічного проекту) до рівня $b = 2$ млн. грн., при однакових значеннях величин витрат від відказів та збитків від недопродаж, виявляється, що у зв'язку з великими "штрафами" ризик повинен бути зведений до мінімуму — $g = 0,04$. Відповідно до цього рівня вартість науково-технічного проекту складає $S_0 = 10,08$ млн. грн., витрати на ідентифікацію ризику становитимуть $S_1 = 3,871$ млн. грн., а видатки на весь життєвий цикл проекту — $S = 14,911$ млн. грн.

Отже, під вибором того чи іншого господарського рішення в ринкових умовах розуміється ситуація, коли очікуваний від такого рішення результат не може бути визначений заздалегідь, але є достовірна інформація про вірогідність можливих економічних наслідків, і цим пояснюється висока актуальність застосування точних та адекватних методів оцінки ризиків реалізації нововведень, інноваційних або інвестиційних проектів.

Оцінка ризику реалізації будь-якого проекту за допомогою умови мінімізації рівнів видатків на весь життєвий цикл проекту, який пропонує автор, дозволяє не тільки розрахувати ступінь ризику у вартісному еквіваленті, а й оптимізувати техніко-технологічні параметри, які впливають на ризик, що дозволяє здійснювати вплив на рівень конкурентоспроможності

сті продукції, в якій матеріалізовані технічні параметри окремого проекту.

Таблиця 1

Внутрішні конкурентні переваги підприємства

Конкурентні переваги	Умовне позначення
Конкурентні переваги об'єкта управління	
1. Виробнича структура підприємства	Z ₁
2. Рівень уніфікації й стандартизації продукції, що виробляється, і складових частин виробництва	Z ₂
3. Персонал	Z ₃
4. Устаткування	Z ₄
5. Якість виготовлення продукції	Z ₅
Конкурентні переваги системи управління	
1. Організаційна структура підприємства	U ₁
2. Облік і регулювання виробничих процесів	U ₂
3. Облік та аналіз використання всіх видів ресурсів	U ₃
4. Наявність висококваліфікованих менеджерів	U ₄
5. Ефективність каналів розподілу	U ₅
6. Ефективна система стимулювання збуту й післяпродажного обслуговування	U ₆
Конкурентні переваги входу системи	
1. Наявність надійних конкурентоспроможних постачальників	X ₁
2. Доступ до якісної дешевої сировини й інших ресурсів	X ₂
Конкурентні переваги виходу системи	
1. Конкурентоспроможність продукції	Y ₁
2. Лідируюче положення на ринку товарів	Y ₂
3. Показники прибутковості	Y ₃
4. Інтенсивність використання капіталу	Y ₄
5. Фінансова стабільність функціонування підприємства	Y ₅
Конкурентні переваги системи оптимізації управління	
1. Місія підприємства	L ₁
2. Патентований товар	L ₂
3. Патентована технологія	L ₃
4. Система управління якістю на підприємстві	L ₄
5. Проведення внутрішньої й зовнішньої сертифікації продукції	L ₅
6. Організація поставок за принципом "точно в строк"	L ₆

Таблиця 2

Зовнішні конкурентні переваги підприємства

Конкурентні переваги	Умовне позначення
Конкурентні переваги, що відображають сформовані умови функціонування підприємства в країні	
1. Рівень конкурентоспроможності країни	W ₁
2. Рівень конкурентоспроможності галузі	W ₂
3. Рівень конкурентоспроможності регіону	W ₃
4. Відкритість суспільства й ринків	W ₄
5. Процентні ставки в країні й регіонах	W ₅
6. Наявність доступних і дешевих природних ресурсів	W ₆
7. Кліматичні умови й географічне положення країни	W ₇
Конкурентні переваги, що безпосередньо забезпечуються державою	
1. Державна підтримка малого й середнього бізнесу в країні й регіонах	W ₈
2. Стабільність законодавства у сфері економіки	W ₉
3. Державна підтримка розвитку людини	W ₁₀
4. Державна підтримка науки й інноваційної діяльності	W ₁₁
5. Податкові ставки в країні	W ₁₂

Література: 1. Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни. — М.: Мысль, 1989. — 188 с. 2. Вітлінський В. В. Ризик у менеджменті / В. В. Вітлінський, С. Ш. Наконечний. — К.: ТОВ "Борисфен-М", 1996. — 336 с. 3. Головатюк В. М. Методичні аспекти аналізу та оцінки політичного ризику // Проблеми науки. — 2002. — №5. — С. 36 – 47. 4. Гомозов Е. П. Учет налоговых рисков при оценке бизнеса в Украине / Е. П. Гомозов, Т. В. Меркулова // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". Тематичний випуск: Технічний прогрес та ефективність виробництва. — 2001. — №9. — С. 59 – 62. 5. Губарева И. О. Проблемы инвестиционных рисков / И. О. Губарева, В. В. Иванченко // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". Тематичний випуск: Технічний прогрес та ефективність виробництва. — 2001. — №9. — С. 66 – 68. 6. Иванов Н. И. Экономические аспекты производственного потенциала. Теория и практика. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. — 420 с. 7. Лабурицева О. І. Прийняття інвестиційних рішень з урахуванням зв'язків між сподіваною доходністю та ризиком // Проблеми науки. — 2000. — №8. — С. 35 – 40. 8. Фирсов В. А. Американская модель инновационной деятельности в малом бизнесе // США – Экономика, политика, идеология. — 1994. — №6. — С. 44 – 51. 9. Ржаницын А. Р. Теория расчета строительных конструкций на надежность. — М.: Стройиздат, 1978. — 240 с. 10. Эйрес Р. Научно-техническое прогнозирование. — М.: Мир, 1977. — 296 с. 11. Савчук В. П. Байесовские методы статистического оценивания: надежность технических объектов. — М.: Наука, 1979. — 324 с. 12. Первозванский А. А. Финансовый рынок: расчет и риск / А. А. Первозванский, Т. Н. Первозванская. — М.: Инфра-М, 1994. — 192 с. 13. Мушик Э. Методы принятия технических решений. — М.: Мир, 1990. — 208 с.

Стаття надійшла до редакції
12.09.2005 р.

УДК 658.012.4:339.137.2

Мілов О. В.
Мілевський С. В.

**КОМПЛЕКСНА МОДЕЛЬ
ВИБОРУ КОНКУРЕНТНОЇ
СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

In the article the authors deal with the problem of definition the enterprise competitiveness estimation parameters set and with the problem of development of the individual parameter estimation scales. Also the model choosing the competitive strategy is developed.

У сучасних умовах розвитку економіки України забезпечення конкурентоспроможності підприємства є основою ефективної діяльності на стратегічному рівні. Це обумовлено ускладненням конкурентної боротьби на внутрішньому й зовнішніх ринках, що пов'язано із стабілізаційними процесами в економіці України та посиленням глобалізації світової економіки. З метою підвищення або утримання на поточному рівні конкурентоспроможності підприємства необхідно проводити її повний аналіз. Але аналіз конкурентоспроможності підприємства є складною багатовитратною процедурою. Тому першим кроком аналізу є оцінка конкурентоспроможності підприємства з метою виявлення пріоритетних напрямків аналізу.

Розробка системної моделі оцінки конкурентоспроможності підприємства [1 – 3] дозволила скласти перелік параметрів (конкурентних переваг) для оцінки (табл. 1 і 2).

З метою досягнення компромісу між суб'єктивністю експертних оцінок, достатньою кількістю оцінюваних параметрів конкурентоспроможності й об'єктивним визначенням коефіцієнтів значимості параметрів конкурентоспроможності підприємства був визначений математичний апарат. Для вирішення поставленого завдання найбільш придатним є метод аналізу ієрархій Т. Сааті [4]. У результаті розрахунків була отримана модель оцінки конкурентоспроможності підприємства:

$$I_{mk} = 0,57 \times \left(\begin{aligned} &0,19 \times (0,18Z_1 + 0,12Z_2 + 0,25Z_3 + 0,21Z_4 + 0,24Z_5) + \\ &+ 0,21 \times (0,20U_1 + 0,15U_2 + 0,13U_3 + 0,20U_4 + 0,17U_5 + 0,15U_6) + \\ &+ 0,18 \times (0,48X_1 + 0,52X_2) + 0,24 \times \\ &\times (0,28Y_1 + 0,23Y_2 + 0,18Y_3 + 0,14Y_4 + 0,17Y_5) + \\ &+ 0,18 \times (0,17L_1 + 0,15L_2 + 0,16L_3 + 0,22L_4 + 0,13L_5 + 0,17L_6) \end{aligned} \right) + \\ + 0,43 \times \left(\begin{aligned} &0,51 \times (0,14W_1 + 0,18W_2 + 0,11W_3 + 0,16W_4 + 0,17W_5 + 0,17W_6 + 0,07W_7) + \\ &+ 0,49 \times (0,19W_8 + 0,29W_9 + 0,11W_{10} + 0,19W_{11} + 0,22W_{12}) \end{aligned} \right)$$

Реалізація розробленої моделі оцінки конкурентоспроможності підприємства припускає виставляння оцінки, що відображає наявність і ступінь розвитку кожної конкурентної переваги. Такі оцінки доцільно виставляти за десятибальною шкалою (від

0 до 9). При цьому значенню 1 відповідає мінімальний ступінь розвитку конкурентної переваги (окремий випадок — відсутність конкурентної переваги оцінюється як 0 балів), а значенню 9 — максимальний ступінь розвитку розглянутої конкурентної переваги.

З метою подолання суб'єктивності експертних оцінок були розроблені кількісні шкали оцінки за кожною конкурентною перевагою. Отримані оцінки за кожною конкурентною перевагою (табл. 1 і 2) наведені в табл. 3 і 4 відповідно. Така шкала становить максимальні, мінімальні й проміжні значення цифрових показників, що відображають наявність досліджуваної конкурентної переваги, зіставлені з десятибальною шкалою оцінки. Граничні значення показників, що оцінюють ступінь розвитку конкурентних переваг $Z_1, Z_2, Z_3, Z_4, U_2, U_4, U_5, X_1, Y_1, Y_2, L_2, L_3, L_5$, розраховані на основі підстановки до формули мінімально можливих (найгірших) та максимально можливих (найліпших) значень показників. Для інших конкурентних переваг шкали засновані на дослідженні статистичної інформації та визначенні на її основі граничних значень показника, що розраховується (при цьому явні викидання із сукупності отриманих оцінок включалися з розрахунку).

Таблиця 3

Кількісні шкали оцінок внутрішніх конкурентних переваг підприємства

Конкурентні переваги	Модель (показник) оцінки параметра	Умовне позначення	Мінімальне граничне значення (0 балів)	Максимальне граничне значення (9 балів)
1	2	3	4	5
Конкурентні переваги об'єкта управління				
1. Виробнича структура підприємства (пряма залежність)	$ПСП = \frac{П_{ЧА} \times K_A + П_{ПА}}{П}$	$П_{ЧА}$ — вартість у досліджуваному періоді продукції (послуг), при випуску якої частково використовуються автоматизовані лінії, гр. од.; K_A — коефіцієнт автоматизації: частка автоматизованих операцій у процесі виробництва одиниці продукції, м. д.; $П_{ПА}$ — вартість у досліджуваному періоді продукції (послуг), випуск якої повністю здійснюється на автоматизованих лініях, гр. од.; $П$ — вартість усієї продукції, виробленої в досліджуваному періоді, гр. од.	0,1	0,9
2. Рівень уніфікації й стандартизації продукції, що виробляється, і складових частин виробництва (пряма залежність)	$СТ = \frac{D_{cm} + П_{cm}}{D_{ob} + П_{ob}}$	D_{cm} — кількість стандартизованих деталей у виробленому виробі; $П_{cm}$ — кількість уніфікованих процесів на підприємстві; D_{ob} — загальна кількість деталей у виробі; $П_{ob}$ — загальна кількість виробничих процесів на підприємстві	0,1	0,9

1	2	3	4	5
3. Персонал (пряма залежність)	$\bar{P} = \frac{\sum P_i \times \kappa_i}{\sum P_j \times \kappa_j}$	P_i — i -й розряд працівників підприємства, з 1 по 6; κ_i — кількість робітників i -го розряду на підприємстві в досліджуваному періоді, чол. P_j — j -й розряд, що відповідає робочому місцю, з 1 по 6; κ_j — кількість робочих місць, що вимагають j -го розряду на підприємстві в досліджуваному періоді	0,1	0,9
4. Устаткування (пряма залежність)	$O = \%ПО - \%И$	$\%ПО$ — частка прогресивного устаткування (не старше 3 років); $\%И$ — відсоток спрацювання устаткування	10	90
5. Якість виготовлення продукції (зворотна залежність)	$K_{II} = \frac{P_B + СП_P + З_{ГР}}{СП}$	P_B — втрати від браку в досліджуваному періоді, включають собівартість забракованої продукції й витрати на виправлення браку, гр. од.; $СП_P$ — вартість продукції, на яку отримані рекламачії в досліджуваному періоді, гр. од.; $З_{ГР}$ — витрати на гарантійний ремонт у досліджуваному періоді, гр. од.; $СП$ — вартість виробленої у звітному періоді продукції, гр. од.	0,10	0,02
Конкурентні переваги системи управління				
1. Організаційна структура підприємства	Наявність елементів організаційної структури	Кількість балів	0	9
	Відсутність подвійної або нечіткої підпорядкованості	3		
	Відповідність організаційної структури цілям підприємства	2		
	Здатність організаційної структури до адаптації	2		
	Відсутність нефункціональних і дублюючих підрозділів	2		
2. Облік і регулювання виробничих процесів (пряма залежність)	$УП = \frac{СП_{AV}}{СП}$	$СП_{AV}$ — вартість продукції, при виробництві якої використовуються автоматизовані кошти обліку	0,1	0,9
3. Облік й аналіз використання всіх видів ресурсів (зворотна залежність)	$\%ПС$	$\%ПС$ — відсоток втрат сировини й інших видів ресурсів	4,5	0,5
4. Наявність висококваліфікованих менеджерів (пряма залежність)	$M = \frac{CD}{KD}$	CD — кількість співробітників управлінського персоналу, кваліфікація й досвід яких відповідає займаній посаді; KD — загальна кількість робочих місць для управлінського персоналу за штатним розкладом	0,1	0,9

1	2	3	4	5
5. Ефективність каналів розподілу (пряма залежність)	$\mathcal{E}P = \frac{PP_{MH}}{PP}$	PP_{MH} — обсяг продукції, що продається з мінімальною націнкою; PP — обсяг реалізованої продукції	0,1	0,9
6. Ефективна система стимулювання збуту й післяпродажного обслуговування (пряма залежність)	$CPO = \frac{OP_C}{C} \times \overline{CG}$	OP_C — частка продукції, проданої в досліджуваному періоді із застосуванням будь-якого виду знижок, %; \overline{C} — середній відсоток знижки в досліджуваному періоді, %; \overline{CG} — середня тривалість періоду гарантійного обслуговування для продукції, реалізованої в досліджуваному періоді, років	1,64	15,00
Конкурентні переваги входу системи				
1. Наявність надійних конкурентоспроможних постачальників (пряма залежність)	$KP = \frac{PC_{KP}}{PC}$	PC_{KP} — вартість сировини й матеріалів, що здобуваються у постачальників з високою конкурентоспроможністю; PC — загальна вартість придбаної сировини й матеріалів	0,1	0,9
2. Доступ до якісної дешевої сировини й інших ресурсів (пряма залежність)	$C = \frac{2 \times CC_C + CC_{HP}}{CC}$	CC_C — вартість придбаної в досліджуваному періоді сировини, якість якої підтверджено сертифікатами, гр. од.; CC_{HP} — вартість сировини, придбаної в досліджуваному періоді за цінами нижчими від ринкових, гр. од.; CC — загальна вартість придбаної в досліджуваному періоді сировини, гр. од.	0,3	2,7
Конкурентні переваги виходу системи				
1. Конкурентоспроможність продукції (пряма залежність)	$I = \frac{Q}{P}; K_{\text{прод}} = \frac{I}{I_3}$	Q — сумарна оцінка продукції за якісними параметрами; P — ціна споживання продукції; I_3 — еталонне значення інтегрального показника конкурентоспроможності продукції	0,2	1,0
2. Лідируюче положення на ринку товарів (пряма залежність)	$\overline{D} = \frac{\sum P_i \times D_i}{\sum P_i}$	P_i — вартість продукції і-го виду, реалізованої підприємством у звітному періоді, гр. од.; D_i — частка ринку, займана і-м видом продукції підприємства, %	10	90
3. Показники прибутковості (пряма залежність)	$P_q = \frac{ЧП}{OA}$	$ЧП$ — чистий прибуток за досліджуваний період, гр. од.; OA — загальна величина активів підприємства в досліджуваному періоді, гр. од.	2,76	25,0
4. Інтенсивність використання капіталу (пряма залежність)	$K_{oa} = \frac{PP}{AK}$	PP — обсяг продажів у досліджуваному періоді, гр. од.; AK — величина акціонерного капіталу, гр. од.	0,188	1,660

1	2	3	4	5
5. Фінансова стабільність функціонування підприємства (зворотна залежність)	$K_{\phi c} = \frac{ЧА}{ОА}$	ЧА — чисті активи підприємства в досліджуваному періоді, гр. од.	0,074	0,650
Конкурентні переваги системи оптимізації управління				
1. Місія підприємства	Наявність розвинених елементів місії	Кількість балів	0	9
	Популярна торговельна марка	3		
	Оригінальна ідея	2		
	Ексклюзивна сфера діяльності	2		
	Конкурентоспроможний продукт	2		
2. Патентований товар (пряма залежність)	$ПТ = \frac{ОП_{П}}{ОП}$	ОП _П — обсяг виробленої патентованої продукції; ОП — загальний обсяг виробництва продукції	0,1	0,9
3. Патентована технологія (пряма залежність)	$ПТХ = \frac{ОП_{ПТХ}}{ОП}$	ОП _{ПТХ} — обсяг продукції, виробленої за допомогою патентованої технології	0,1	0,9
4. Система управління якістю на підприємстві	Наявність розвинених елементів системи управління якістю на підприємстві	Кількість балів	0	9
	Сертифікація процесу управління якістю відповідно до національних стандартів	1		
	Сертифікація процесу управління якістю відповідно до стандарту ISO 9001	3		
	Застосування стандарту ISO 9004 (безперервне вдосконалювання)	3		
	Застосування підходів TQM	2		
5. Проведення внутрішньої й зовнішньої сертифікації продукції (пряма залежність)	$СП = \frac{ОСП}{ОП}$	ОСП — обсяг виробництва сертифікованої продукції	0,1	0,9
6. Організація поставок за принципом "точно в строк" (зворотна залежність)	$ЗТС = \frac{\bar{З}}{ОС}$	$\bar{З}$ — середній розмір запасів товарно-матеріальних цінностей на підприємстві, гр. од.; ОС — середній залишок обігових коштів, гр. од.	0,45	0,05

Таблиця 4

Кількісні шкали оцінок зовнішніх конкурентних переваг підприємства

Конкурентні переваги	Модель (показник) оцінки параметра	Умовні позначення	Мінімальне граничне значення (0 балів)	Максимальне граничне значення (9 балів)
1	2	3	4	5
Конкурентні переваги, що відображають сформовані умови функціонування підприємства в країні				
1. Рівень конкурентоспроможності країни (пряма залежність)	$K_{СРК} = \frac{ПК - ОК}{ЧН_{НП}};$ $K_{СРН} = \frac{ПН - ОН}{ЧН_{НП}};$ $K_{СР} = 0,75 \times K_{СРК(УЕ)} + 0,25 \times K_{СРН(УЕ)}$	ПК, ОК — приплив капіталу і його відтік в оцінюваному періоді, гр. од.; ПН, ОН — приплив населення і його відтік в оцінюваному періоді, чол.; ЧН _{НП} — чисельність населення на початок оцінюваного періоду, чол.; 0,75, 0,25 — коефіцієнти значимості параметрів оцінки конкурентоспроможності; K _{СРК(УЕ)} , K _{СРН(УЕ)} — конкурентоспроможність країни або регіону за ступенем привабливості для капіталу й населення, виражена в універсальних величинах відповідно до запропонованої шкали оцінок	- 11082,19 - 0,00059998	13506,21 0,00471

1	2	3	4	5
2. Рівень конкурентоспроможності галузі (пряма залежність)	$K_{OK} = \frac{ПК - ОК}{ОС_{НП}}$ $K_{OP} = \frac{ПР - УР}{ЧР_{НП}}$ $K_O = 0,75 \times K_{OK(VE)} + 0,25 \times K_{OP(VE)}$	<p><i>ПК, ОК</i> — приплив капіталу і його відтік в оцінюваному періоді, гр. од.;</p> <p><i>ПР, УР</i> — прийняті й звільнені працівники в оцінюваному періоді, чол.;</p> <p><i>ЧР_{НП}</i> — чисельність працівників на початок оцінюваного періоду, чол.;</p> <p><i>ОС_{НП}</i> — вартість основних коштів у галузі на початок досліджуваного періоду, гр. од.;</p> <p>0,75, 0,25 — коефіцієнти значимості параметрів оцінки конкурентоспроможності;</p> <p><i>K_{OK(VE)}, K_{OP(VE)}</i> — конкурентоспроможність галузі за ступенем привабливості для капіталу й працівників, виражена в універсальних величинах відповідно до запропонованої шкали оцінок</p>	0,00002 0,055	0,2276 0,317
3. Рівень конкурентоспроможності регіону (пряма залежність)	аналогічно конкурентоспроможності країни	аналогічно конкурентоспроможності країни	12,85 -0,003284	231,98 0,0037601
4. Відкритість суспільства й ринків (пряма залежність)	$O_{OP} = \frac{\mathcal{E} + \mathcal{I}}{ВВП}$	<p><i>Э</i> — обсяг експорту в досліджуваному періоді, гр. од.;</p> <p><i>И</i> — обсяг імпорту в досліджуваному періоді, гр. од.;</p> <p><i>ВВП</i> — валовий внутрішній продукт у досліджуваному періоді, гр. од.</p>	0,0871	0,9941
5. Процентні ставки в країні й регіонах (пряма залежність)	$U_{PC} = \frac{\%ИИ}{\%КР}$	<p><i>%КР</i> — середня процентна ставка за кредитами, %;</p> <p><i>%ИИ</i> — середня процентна ставка за прямими інвестиціями, %</p>	0,4	2,01
6. Наявність доступних і дешевих природних ресурсів (пряма залежність)	$НПР = \frac{ПРВО}{ППР}$	<p><i>ПРВО</i> — обсяг виробництва природних ресурсів у досліджуваному періоді, т. у. п.;</p> <p><i>ППР</i> — обсяг споживання природних ресурсів у досліджуваному періоді, т. у. п.</p>	0,0	1,985
7. Кліматичні умови й географічне положення країни	Оцінка, балів	Значення показника "кліматичні умови й географічне положення країни"	0	9
	Середньорічна температура			
	0	до 4 °с		
	1	4 °с – 12 °с		
	2	12 °с – 20 °с		
	3	понад 20 °с		
	Кількість країн, що граничать			
	0	немає		
	1	до 4		
	2	5 – 8		
3	понад 9			
4	є вихід до моря			
Конкурентні переваги, що безпосередньо забезпечуються державою				

1	2	3	4	5
1. Державна підтримка малого й середнього бізнесу в країні й регіонах (пряма залежність)	$MB = \frac{BВП_M}{D_M}$	$BВП_M$ — частка валового внутрішнього продукту, виробленого малими підприємствами в досліджуваному періоді, %; D_M — частка малих підприємств у загальній кількості підприємств у досліджуваному періоді, %	0,066	0,595
2. Стабільність законодавства в галузі економіки (зворотна залежність)	KPK	KPK — кількість виправлень до основного закону країни за умови його функціонування більше 50 років	26	2
3. Державна підтримка розвитку людини (пряма залежність)	CP	CP — частка соціальних витрат у бюджеті, %	2	10
4. Державна підтримка науки й інноваційної діяльності (пряма залежність)	$НИ$	$НИ$ — частка витрат на науку в бюджеті, %	1	9
5. Податкові ставки в країні (комбінований показник)	$OУН$	$OУН$ — загальний рівень оподаткування підприємницької діяльності	до 3,3, більше 56,7	29,7 – 30,3

Оцінка конкурентоспроможності підприємства за розробленою моделлю дозволяє зробити вибір конкурентної стратегії розвитку підприємства [5]. Модель вибору конкурентної стратегії заснована на забезпеченні успішної реалізації стратегії за рахунок розвитку певних груп внутрішніх конкурентних переваг (табл. 5).

Таблиця 5

Відповідність конкурентних стратегій групам конкурентних переваг

Конкурентна стратегія	Групи конкурентних переваг
Стратегія лідерства у витратах	Конкурентні переваги виходу системи
Стратегія диференціації	Конкурентні переваги системи управління
Стратегія сфокусованої диференціації	Конкурентні переваги системи оптимізації управління
Стратегія оптимальних витрат	Конкурентні переваги об'єкта управління
Сфокусована стратегія низьких витрат	Конкурентні переваги входу системи

Відсутність у поданій схемі зовнішніх конкурентних переваг пояснюється застосуванням ресурсно-ситуаційного підходу [6; 7] під час вибору стратегії.

Запропонована модель п'ятикутника вибору конкурентної стратегії наведена на рисунку.

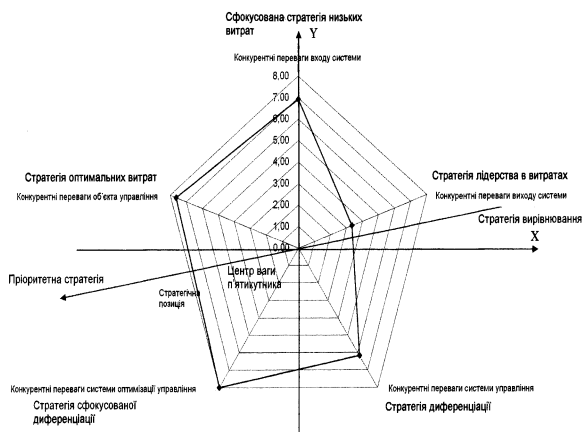


Рис. Модель вибору конкурентної стратегії підприємства

Вектор вибору стратегії визначається шляхом знаходження центра ваги п'ятикутника, побудованого в п'ятисекторній системі

відповідно до розрахованих оцінок за кожною групою внутрішніх конкурентних переваг. Через центр координат і центр ваги проводиться вектор стратегічних пріоритетів, що дозволяє визначити конкурентну стратегію підприємства, виходячи з досягнутого рівня розвитку конкурентних переваг. Таким чином визначається конкурентна стратегія, що може бути забезпечена найбільш розвиненими групами конкурентних переваг. У напрямку зворотному вектору стратегічних пріоритетів перебуває конкурентна стратегія, яку необхідно вибрати для підвищення конкурентоспроможності підприємства шляхом вирівнювання рівня розвитку конкурентних переваг.

Розроблена модель оцінки конкурентоспроможності підприємства має наступні переваги:

1. Не вимагає застосування експертиз у процесі оцінки конкурентоспроможності.
2. Заснована на системному описанні процесу.
3. Оцінює ступінь розвитку окремих конкурентних переваг.
4. Дозволяє швидко здійснювати моніторинг змін конкурентоспроможності.
5. Має високий ступінь деталізації.
6. Надає фахівцеві заздалегідь визначений перелік параметрів та їх ступенів значимості.
7. Розроблені метричні шкали дозволяють проводити процес оцінки конкурентоспроможності підприємства та подальший її моніторинг без застосування експертних оцінок.
8. Розроблена модель вибору конкурентної стратегії підприємства на основі результатів оцінки його конкурентоспроможності дозволяє обрати стратегічний вектор розвитку підприємства з найменшою складовою суб'єктивності прийнятих рішень та визначити напрямки інвестування коштів для реалізації обраної стратегії.

Література: 1. Милевский С. В. Анализ категории "конкурентоспособность предприятия" // Вестник НТУ "ХПИ". — 2002. — №8 – 1. — С. 122 – 125. 2. Милевский С. В. Подходы к оценке конкурентоспособности предприятия // Экономика развития. — 2003. — №1(25). — С. 70 – 72. 3. Милевский С. В. Модель оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств // Економіка: проблеми теорії та практики. — 2004. — №192. — Т. 4. — С. 1325 – 1330. 4. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий: Пер. с англ. — М.: Радио и связь, 1989. — 316 с. 5. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Пер. с англ. / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; [Под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 576 с. 6. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства: Навч. посібник / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. — 640 с. 7. Гридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. — 364 с.

УДК 658.012.32

Шемаєва Л. Г.

ПРОБЛЕМА УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОДІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА ІЗ ЗОВНІШНІМ СЕРЕДОВИЩЕМ НА СИСТЕМНИХ ЗАСАДАХ

In the article the consideration of the systematic complex as the aggregate of the components of the surroundings that interact with the enterprise as the open system in the determined situation is offered. The necessity of working out the situational-subject approach for managing the enterprise interaction with the surroundings in the interests of the former relatively to the determined situation is grounded. Within the framework of the approach the possibilities of transformation the systematic complex into meta-system (quasi-meta-system) by shifting the irrational inter-system cooperations to rational type mainly is determined.

Проблеми розвитку підприємств, визначення політики у сфері споживачів, вибору устаткування, вигідної продукції і напрямків розвитку починають набувати істотно інший характер: зростає масштаб проблем, ступінь їхньої комплексності та складності. Причини, що викликали ці зміни, різноманітні: ускладнення завдань, які розв'язують підприємства, розвиток науки, техніки і технологій.

Зовнішнє середовище підприємства все більше набуває властивостей нестабільності (темпи зміни зовнішнього середовища зростають) і невизначеності (ситуації, що виникають у взаємовідносинах підприємства з зовнішнім середовищем, все частіше стають невпізнаними, унікальними). У таких ситуаціях управління розвитком галузі, корпорації, великого підприємства різко ускладнюється, причому минулий досвід управління, навіть успішний, не завжди придатний для розв'язання нових проблемних ситуацій. Це призводить до збільшення ймовірності прийняття неправильних стратегічних рішень щодо забезпечення цілеспрямованого розвитку підприємства як відкритої системи, що може викликати деградацію, навіть руйнування системи. Тому підприємство як система повинно постійно формувати умови свого функціонування шляхом підвищення своєї упорядкованості, організованості і напрямку трансформації зовнішнього середовища в інтересах покращення функціонування та розвитку системи.

У цих умовах виникає загальна проблема управління взаємодією підприємства як відкритої системи з компонентами зовнішнього середовища з метою врахування, використання або створення у власних інтересах змін у зовнішньому середовищі, що надає змогу підприємству заощаджувати обмежені ресурси на розвиток (інвестиції).

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, свідчить, що багато наукових робіт видатних вчених присвячено розв'язанню методологічних проблем системних досліджень, серед яких: А. А. Богданов, У. Росс Ешбі, Д. Кліланд, Дж. Форрестер, П. Чекланд, І. В. Блауберг, В. М. Садовський, Е. Г. Юдін, Д. М. Гвішіані, Є. М. Мірський, С. А. Валуєв, В. М. Волкова, Ю. І. Черняк, В. М. Спіцнадель та ін. [1 – 8]; ситуаційного підходу: Г. Кунц, С. О' Доннел, Д. О. Поспелов та ін. [9; 10]; стратегічного управління підприємством: І. Ансофф, Р. Акофф, В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід та ін. [11 – 13].

Невирішеними частинами загальної проблеми є недостатня розробка питань управління трансформацією зовнішнього середовища в інтересах функціонування та розвитку підприємства на системних засадах. Спроби використання системного підходу для управління в даному напрямку були обмежені. Головна причина невизначеності в застосуванні понять і прин-

ципів системного підходу полягала в неадекватному поширенні поняття системи на абсолютну всі існуючі об'єкти складної природи, в тому числі з дезінтегруючими та ірраціональними типами взаємодії. Це призводило до розгляду в якості систем сукупності об'єктів, які не мають цілісності або єдиних суб'єктів управління чи пов'язані антагоністичними, конфліктними взаємодіями.

Метою статті є визначення сукупності взаємодіючих з підприємством як відкритої системи компонентів зовнішнього середовища в певній ситуації — як системного комплексу — та обґрунтування можливостей управління взаємодією підприємства із зовнішнім середовищем відносно певної ситуації на основі ситуаційно-суб'єктного підходу.

Розширення масштабів бізнесу й ускладнення взаємозв'язків між його елементами об'єктивно приводять до того, що механізм виживання (розвитку) в конкурентній боротьбі сучасного підприємства виходить далеко за рамки самого підприємства як відкритої системи: найважливіші компоненти підприємства знаходяться безпосередньо в зовнішньому середовищі (оточенні системи), в якому функціонує підприємство. На думку А. Д. Холла, оточення системи — це множина предметів поза системою, зміна ознак яких впливає на систему й ознаки яких змінюються внаслідок поведінки системи [14].

Підприємство, будучи складною соціально-економічною системою, взаємодіє в ході діяльності з іншими складними соціально-економічними системами (постачальниками, споживачами, конкурентами, органами законодавчої і виконавчої влади тощо), що показано на рис. 1.

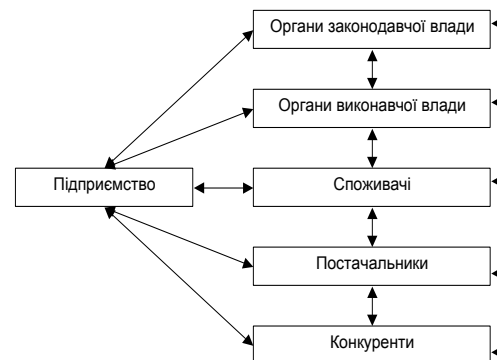


Рис. 1. Фрагмент структури зв'язків підприємства із зовнішнім середовищем

При цьому міжсистемні взаємодії носять як раціональний, так і ірраціональний характер. Раціональні взаємодії — співдружність, сприяння, співробітництво — можуть приводити до утворення метасистеми із взаємодіючих систем, керування в якій можна традиційно здійснювати на системних засадах.

Ірраціональні взаємодії в загальному випадку розуміються як такі, що знаходяться за межами розуму, алогічні або неінтелектуальні, непорівнянні з раціональним мисленням або навіть суперечні йому [15]. У системних дослідженнях під ірраціональними взаємодіями розуміють такі, в яких існують невизначеність, неоднозначність, випадковість, нестійкість відносин і зв'язків між системами, спрямованість цих взаємин полягає в руйнуванні цілісності (протиборство, конфлікт, конкуренція тощо). Наприклад, існування такого типу міжсистемних взаємодій відзначається при аналізі складних ланцюгів постачань, взаємин підприємства з конкурентами та ін.) [18]. Наявність ірраціональної взаємодії між системами не дає можливості вважати сукупність цих систем макро- або метасистемою і здійснювати в ній традиційне управління на системних засадах.

З метою подолання цього протиріччя та здійснення не-суперечливого аналізу широкого спектру різних, а часто і протилежних за природою явищ була зроблена спроба ви-

значення сукупності різних взаємодіючих систем як "системного комплексу" [16].

За визначенням В. П. Кузьміна, системний комплекс — це певна множина самостійних, різноякісних об'єктів-систем, необхідним чином взаємодіючих між собою [17]. Виходячи з цього, при розгляді поглядів на об'єкти природи і суспільства В. П. Кузьмін виділяє два основних типи об'єктів: цілісні системи та системні комплекси. У першому випадку предметом вивчення є структура, закони з'єднання частин у певне структурне і функціональне ціле, їх внутрішні механізми й інтегральні закономірності; у другому — зв'язки, взаємодії та відносини об'єктів-систем, що утворюють системний комплекс. В. П. Кузьмін також приходить до висновку, що при розгляді системного комплексу поняття "цілісність" стає у значній мірі умовним і воно повинно бути замінено поняттям "єдність", виходячи з того, що це поняття є більш широким та менш визначеним. Крім того, втрачає внутрішню властиву йому строгість і поняття "структура", тому що відносини між системами не мають строго закономірного й односпрямованого характеру, вони можуть бути різноспрямованими і складатися стихійно.

У запропонованому В. П. Кузьмінім визначенні системного комплексу основний акцент робиться на різноякісності об'єктів-систем і наявності зв'язків між ними, необхідних для утворення деякої єдності. Тим самим головним стає досягнення єдності через подолання різноякісності систем, що може бути здійснено тільки шляхом узгодження типів взаємодії.

Більш широке визначення поняття системного комплексу було дано В. Н. Садовським — як сукупності взаємодіючих систем [16]. При цьому джерелом функціонування системного комплексу він вважав необхідність здійснення взаємодії між системами. А характер міжсистемних взаємодій обумовлюється індивідуальними цілями кожної із систем у залежності від того, збігаються або не збігаються цілі між собою. Якщо внутрішньо-системні взаємодії або взаємодії між елементами підсистем усередині звичайної системи, як правило, передбачувані, упорядковані, доцільні, стійкі, і є раціональними, то в системних комплексах поряд із системами однієї якості можуть бути з'єднані й системи різної якості, при цьому ірраціонально взаємодіючі між собою.

Аналіз змісту поняття системного комплексу дозволяє зробити висновок щодо можливостей управління взаємодією в системних комплексах. У його основу можна покласти ідею В. П. Кузьміна відносно узгодження типів взаємодії в системному комплексі задля досягнення єдності через подолання різноякісності систем [17].

Але якщо в подальшому мати за мету вплив на системи, що складають системний комплекс, то можливості такого впливу значно обмежуються внаслідок того, що системи, які складають зовнішнє середовище, як правило, взаємодіють між собою з різним ступенем раціональності та ірраціональності. І "виривати" з цього комплексу взаємодії тільки ірраціональні й намагатися впливати тільки на них означало б зводити завдання до лабораторних умов, які не співпадають з реальним життям.

У цілому, погоджуючись із трактуванням поняття системного комплексу як сукупності самостійних взаємодіючих систем, варто в розкриття його змісту внести деякі доповнення, що дозволять у подальшому використовувати його для розробки механізму управління взаємодією в системних комплексах:

по-перше, джерелом функціонування системного комплексу можна вважати необхідність здійснення взаємодії між системами, викликану наявністю "перехресних" інтересів систем, що входять у системний комплекс, складовою якого є підприємство;

по-друге, характер міжсистемних взаємодій обумовлюється індивідуальними цілями, цінностями, інтересами і нормами кожної із систем. У залежності від того, збігаються чи не збігаються вони між собою, ці взаємодії можуть бути як раціональними, так і ірраціональними в певному ступені;

по-третє, цілеспрямований вплив на інтереси та процес формування цілей взаємодіючих систем як суб'єктів дозволить змінити характер міжсистемних взаємодій на більш раціональні і розширити межі управління для підприємства.

Для визначення підходів до управління взаємодією в системних комплексах доцільно розглянути властивості системного комплексу, частиною якого може бути підприємство як відкрита система. Насамперед, необхідно відзначити властивості *поєднуваності* систем внаслідок наявності як раціональних, так і ірраціональних взаємодій між ними на відміну від властивості цілісності, обумовленої тільки раціональними формами внутрішньосистемної взаємодії. Системи, які складають системний комплекс, становлять деяку множину, але в наслідок *невпорядкованості* міжсистемних взаємодій, різноманіття їх типів, а також їх значної мінливості, тобто *варіативності*, системи не утворюють будь-яку структуру.

З огляду на ці властивості системних комплексів можна сформулювати принципи їх функціонування, які відрізняються від системних принципів (таблиця).

Таблиця

Зміст принципів функціонування системних комплексів*

Принцип	Зміст принципу
<i>Принцип поєднуваності</i>	визначає наявність як раціональних, так і ірраціональних міжсистемних взаємодій при об'єднанні самостійних систем у комплекс
<i>Принцип неупорядкованої множини</i>	визначає склад сукупності систем, що складають комплекс; і її найбільш характерна властивість – неупорядкованість
<i>Принцип варіативності</i>	задає різноманіття і допустимість значної мінливості типів міжсистемних взаємодій
<i>Принцип іррегулярності</i>	виражає непропорційність і несумірність між впливами і їхніми результатами в процесі міжсистемних взаємодій
<i>Принцип неоднозначної обумовленості</i>	визначає зміст і характер міжсистемних взаємодій у залежності від співвідношення між цілями, цінностями, інтересами та нормами окремих систем
<i>Принцип різноспрямованої активності</i>	розкриває можливість багатоваріантності процесів функціонування і розвитку системного комплексу

* Узагальнено з використанням матеріалів [18]

Для подальшого дослідження можливостей управління міжсистемними взаємодіями в системних комплексах необхідна розробка нового підходу, який би враховував особливості функціонування системних комплексів. Цей підхід повинен базуватися на положеннях теорії хаосу (встановлення порядку через флуктуації); системного підходу (формування сценаріїв управління взаємодією підприємства з зовнішнім середовищем у рамках квазіметасистем на основі методології системного аналізу); ситуаційного підходу, який, розвиваючи основні ідеї системного підходу, виділяє найбільш важливі фактори, що впливають на систему в рамках ситуації; суб'єктно-орієнтованого підходу (врахування активності систем, які складають системний комплекс, через рефлексивне управління).

Аналіз літератури з питань управління в системах [3 – 9; 13] показав, що невизначеність, неоднозначність, непогодженість, нестійкість міжсистемних взаємодій призводять до непропорційності і несумірності між впливами та результатом, що досягається при функціонуванні. Тому в ньому не можуть існувати будь-які традиційні для систем механізми управління, що припускають наявність суб'єкта й об'єктів керування, відносини між якими реалізуються тільки у вигляді зворотних зв'язків, що полягають у пропорційності управлінських впливів величині неузгодженості між цілями і поточним станом. Фактично замість управління в системному комплексі, де відбувається активна взаємодія цілком самостійних систем (і неможливо виділити

суб'єкт та об'єкти керування), діють механізми іррегуляції (від лат. "irregularis" – неправильний, не підлеглий визначеному порядку).

Наявність сильного ірраціонального впливу зовнішнього середовища (сильних зовнішніх флуктуацій) на підприємство як систему й одночасно частину системного комплексу може викликати деградацію, навіть руйнування системи. Тому підприємству треба постійно здійснювати роботу, щоб формувати умови свого функціонування [19]. Робота ця полягає як у підвищенні системою своєї упорядкованості, організованості, так і в напрямку трансформації зовнішнього середовища в інтересах покращення функціонування системи. Первісна структуризація середовища здійснюється шляхом внесення в неї порядку. Під порядком розуміється стійкість певним чином орієнтованих елементів середовища. У термін "порядок" вкладається широкий зміст систематичності, послідовності, правильності розташування, значення строю, режиму та управління [19].

Внесення в середовище порядку дозволяє його в подальшому організувати, упорядкувати первісний хаос або видозмінити в інтересах ефективності функціонування підприємства як відкритої системи.

Метою управління взаємодією в системних комплексах в інтересах підприємства як складовою комплексу є узгодження типів взаємодії в напрямку трансформації системного комплексу в квазіметасистему шляхом переведу ірраціональних міжсистемних взаємодій до переважно раціонального їх типу та здійснення подальшого управлінського впливу.

Тип поведінки систем, які складають системний комплекс у взаємодії, визначається мірою, в якій системи прагнуть задовольнити власні інтереси й інтереси іншої сторони. Тип поведінки системи може бути спрямований тільки на задоволення власних інтересів або враховувати інтереси й іншої сторони. При цьому система як суб'єкт може діяти пасивно, активно, індивідуально або спільно з іншими суб'єктами. Використовуючи систему стилів вирішення конфлікту Томаса – Кілмена [20], можна відобразити ці дії на трьох опозиційних шкалах, що утворюють осі координат (рис. 2).

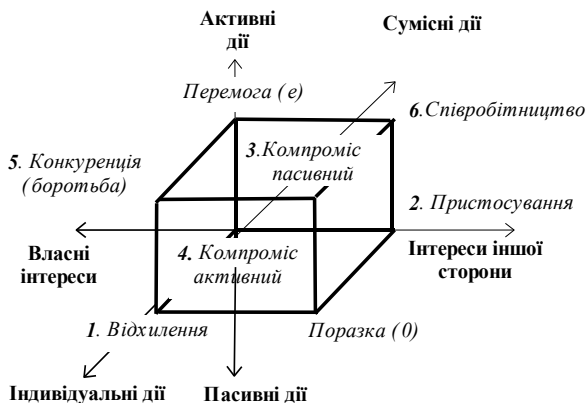


Рис. 2. Типи поведінки систем у взаємодії в межах системного комплексу

Множину типів поведінки на цих осях можна подати точками: 1 — відхилення, 2 — пристосування, 3 — компроміс пасивний, 4 — компроміс активний, 5 — конкуренція (боротьба), 6 — співробітництво.

Відхилення і пристосування — це пасивні дії, спрямовані на переведення характеру взаємодії від ірраціонального до раціонального:

за рахунок відмови від власних інтересів і повного задоволення інтересів іншої сторони. Вважається, що це найгірший варіант вирішення конфлікту і позначаємо його точкою 0 ("поразка");

за рахунок досягнення пасивного компромісу, в якому не задовольняються інтереси ні однієї зі сторін (точка 3).

Активні дії – боротьба, співробітництво, переводять характер взаємодії з ірраціонального в раціональний:

за рахунок максимального задовольняються інтереси однієї зі сторін. Позначимо цю точку через "e" і будемо називати її "перемогою";

за рахунок досягнення активного компромісу: часткового задоволення інтересів обох сторін, їхнього сполучення на більш поверхневу рівні, ніж співробітництво (точка 4).

Вказані типи взаємодії можна поєднати у три спрямованості дій при переведі ірраціональних взаємин у раціональні:

пасивні дії — {0, 1, 2, 3}, активні — {4, 5, 6, e};

індивідуальні дії — {0, 1, 4, 5}, спільні дії — {2, 3, 6, e};

дії, спрямовані на задоволення своїх інтересів — {1, 3, 5, e}, що враховують інтереси іншої сторони — {0, 4, 2, 6}.

Зазначені типи поведінки систем, що відповідають класифікації Томаса – Кілмена, можуть бути виявлені за допомогою експертних досліджень, інтерпретовані в булеву шкалу (як упорядкована множина з нулем і одиницею) і використані в моделях поведінки систем як суб'єктів взаємодії в системних комплексах.

Управлінські впливи зі сторони підприємства в системному комплексі можуть бути використані для зміни типів взаємодії між системами:

у бік зниження ірраціональності міжсистемних взаємодій (наприклад, від протисторства, конкуренції до співробітництва, партнерства, сприяння). На визначеному етапі, коли міжсистемні взаємодії стануть досить передбачуваними, множина систем стане більш упорядкованого, зв'язки між ними придбають усе більш визначений, однозначний, стійкий характер (більш раціональний тип взаємодій). Потенційною ірраціональністю міжсистемних взаємодій у цьому випадку можна знехотити і системний комплекс можна розглядати як квазіметасистему (як проміжний етап) та як метасистему (бажаний результат), загальною метою якої є цільовий вектор підприємства і застосовувати до нього принципи системного підходу;

у сторону посилення ірраціональності міжсистемних взаємодій до припинення будь-яких форм міжсистемної взаємодії, розпаду системного комплексу на цілком автономні системи, руйнування окремих систем (шляхом ізоляції або елімінації протилежної сторони).

Перспективою подальшого розвитку дослідження в даному напрямку є розробка міжсистемного (ситуаційно-суб'єктного) підходу як синтезу положень теорії хаосу, системного, ситуаційного, суб'єктно-орієнтованого підходів. У рамках цього підходу потребує також визначення етапів, методів та інформаційного забезпечення формування сценаріїв управління взаємодією підприємства із зовнішнім середовищем на основі методології системного аналізу.

Отже, зробимо висновки:

1. Управління взаємодією підприємства як відкритої системи із зовнішнім середовищем доцільно здійснювати в межах системного комплексу, що значно розширює межі управління для підприємства.

2. Системний комплекс — це сукупність взаємодіючих систем, джерелом функціонування якої є необхідність здійснення взаємодії між системами, викликана наявністю "пересічних" інтересів систем, що входять у системний комплекс, і складовою якого є підприємство, а характер міжсистемних взаємодій обумовлюється індивідуальними цілями, цінностями, інтересами та нормами кожної із систем. У залежності від того, збігаються або не збігаються вони між собою, ці взаємодії можуть бути як раціональними, так і ірраціональними у визначеному ступені.

3. У системному комплексі процес упорядкування підприємством зовнішнього середовища полягає в переведенні ірраціональних міжсистемних взаємодій у взаємодії, близькі до раціональних (від конфлікту до компромісу, якщо конфлікт був неантагоністичним) У цьому випадку, коли можна знехотити потенційною ірраціональністю міжсистемних взаємодій, сис-

темний комплекс розглядається як квазіметасистема (метасистема), загальною метою якої є цільовий вектор підприємства.

У випадках антагоністичного конфлікту підприємству доцільно припинити взаємодію шляхом посилення його ірраціональності (шляхом ізоляції або елімінації протилежної сторони).

Література: 1. Богданов А. А. Всеобщая организационная наука (Тектология). В 2-х т. — М.: Экономика, 1989. — Т. 1. — 304 с.; Т. 2. — 352 с. 2. Эшби У. Р. Введение в кибернетику. — М.: Изд. иностранной литературы, 1959. — 176 с. 3. Клиланд Д. Системный анализ и целевое управление: Пер. с англ. / Д. Клиланд, Кинг В. — М.: Советское радио, 1974. — 280 с. 4. Форрестер Дж. Мировая динамика. — М.: Наука, 1988. — 168 с. 5. Checkland P. B. Systems Thinking, Systems Practice. Chichester: J. Wiley and Sons, 1986. — P. 19. 6. Блауберг И. В. Системный подход в системной науке, проблемы методологии системного исследования / И. В. Блауберг, В. Н. Садовский, Э. Г. Юдин. — М.: Мысль, 1970. — 360 с. 7. Спицнадель В. Н. Основы системного анализа: Учебн. пособие. — СПб.: Изд. дом "Бизнес-пресса", 2000. — 326 с. 8. Валуев С. А. Системный анализ в экономике и организации производства / С. А. Валуев, В. И. Волкова, А. П. Градов. — Л.: Политехника, 1991. — 398 с. 9. Кунц Г. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. Т. 1. / Г. Кунц, С. О' Доннел. — М.: Прогресс, 1981. — 492 с. 10. Поспелов Д. А. Ситуационное управление: теория и практика. — М.: Наука, 1986. — 352 с. 11. Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ. — М.: Экономика, 1989. — 520 с. 12. Акофф Р. Планирование в больших экономических системах. — М.: Советское радио, 1972. — 224 с. 13. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства. Навчальний посібник / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. — Харків: Вид. ХДГУ, 2002. — 640 с. 14. Холл А. Д. Опыт методологии для системотехники / Пер. с англ. — М.: Советское радио, 1975. — 448 с. 15. Философский энциклопедический словарь. — М.: Советская энциклопедия, 1989. — 452 с. 16. Садовский В. Н. Смена парадигм системного мышления // Ежегодник 1998. "Общесистемологические проблемы системных исследований". — М.: Едиториал УРСС, 1999. — С. 35. 17. Кузьмин В. П. Принцип системности в теории и методологии К. Маркса. — М.: Политиздат, 1980. — 260 с. 18. Голиков Ю. Я. Проблемы и принципы исследования межсистемных взаимодействий в сложных человеко-машинных комплексах / Ю. Я. Голиков, А. Н. Костин // Ежегодник 1998 "Общесистемологические проблемы системных исследований". — М.: Едиториал УРСС, 1999. — С. 64. 19. Переходы и катастрофы / Под ред. Ю. М. Осипова, И. Н. Шургаевой. — М.: Наука, 1994. — С. 6, 8. 20. Пригожин И. Порядок из хаоса: Пер. с англ. / И. Пригожин, И. Стенгерс. — М.: Прогресс, 1986. — 352 с. 21. Конфликтология: Хрестоматия / Сост. Н. И. Леонов. — 2-е изд., стер. — М.: МПСИ; Воронеж: Изд. НПО "МОДЭК", 2003. — С. 189 — 206.

Стаття надійшла до редакції
30.06.2005 р.

УДК 658.012.12

Тыжненко Л. А.

РЕЙТИНГОВЫЙ КРИТЕРИЙ УРОВНЯ СОГЛАСОВАННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ

In the article new rating estimation model of economic processes co-ordination at the enterprise is proposed. Using formal and informal methods, the tight correlation of the rating estimation criterion of economic processes co-ordination with economic potential of an enterprise is confirmed. The time variations of the co-ordination criteria are considered, and primary nature of this criterion regarding the financial status level is grounded.

Современное представление о предприятии как об открытой системе приводит к двум различным направлениям исследований ее динамики:

детерминированному учету всех факторов, определяющему ее развитие во времени, на основе динамической модели определенного уровня детализации [1; 2];

вероятностному учету взаимовлияния внутренних и внешних факторов на основе многомерного статистического анализа [1, с. 16, 12].

Для первого направления исследований используют понятия детерминированного хаоса для анализа синергетических эффектов, что сопряжено с большими вычислительными затратами из-за решения большой системы нелинейных дифференциальных уравнений, описывающих динамическую модель. Ввиду стабильности экономики предприятий, характерной для развитых стран, это направление приобретает все большую область приложения в западной экономике.

В условиях транзитивной экономики Украины более перспективным, на взгляд автора, является второе направление исследований, в котором используют многомерную статистику для анализа взаимовлияния экономических показателей, а, следовательно, и экономических процессов, протекающих на предприятии. При этом существенно сокращаются вычислительные затраты, поскольку число экономических показателей, которые характеризуют экономическую деятельность предприятия, существенно меньше числа внутренних и внешних динамических переменных, используемых в системной динамике. Сокращение числа анализируемых показателей в методе стохастического анализа связано с тем, что огромное число не рассматриваемых факторов учитывается в виде случайных ошибок, добавляемых к рассматриваемым факторам. Это не означает, что значения показателей являются случайными числами. Они считаются вполне определенным образом по балансу предприятия. Однако сами балансовые показатели зависят от множества внутренних и внешних факторов, которые выступают как источник случайности. При таком подходе возникает проблема учета этих случайных воздействий. Ясно, что, рассматривая одно предприятие в конкретный момент времени, невозможно оценить влияние случайных факторов на его показатели. Необходимо использовать либо временной ансамбль предприятий, либо статистический ансамбль, либо статистически-временной. Последний вариант является наиболее приемлемым, поскольку позволяет исследовать также и динамику состояния объекта, что необходимо на современном этапе экономических исследований.

Наиболее приемлемым способом учесть стохастическое взаимовлияние экономических показателей на основе анализа статистически-временного ансамбля является многомерный регрессионный анализ. В данном исследовании используется классический многомерный регрессионный анализ по достаточно однородной выборке, состоящей из 12 предприятий тяжелого машиностроения, рассматриваемых за пять лет (2000 — 2004 гг.). При этом анализируется 25 показателей, разбитых по уровням смысловой иерархии на шесть групп сходных показателей: рентабельности, ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, использования основных фондов и затрат на производство продукции. Показатели подобраны таким образом, что первые пять групп содержат только стимуляторы, а последняя группа затрат на производство продукции — только дестимуляторы экономического потенциала предприятия. Обоснованием использования классического регрессионного анализа является однородность выборки и элиминация автокорреляции остатков по критерию Дарбина — Уотсона методом, рассмотренным в работе [3].

Идея воспользоваться регрессионным анализом для выявления силы влияния частных показателей технико-организационного уровня производства (ТОУП) на комплексный показатель (КП) ТОУП была высказана в Институте экономики АН УССР [4] и использовалась в работе [5] на статистически-временном ансамбле, состоящем из 35 предприятий тяжелого машиностроения за 8 лет. При этом КП ТОУП рассчитывался усреднением 6 (из 48) частных показателей ТОУП с весовыми коэффициентами, равными стандартизованным коэффициентам регрессии в линейной модели, где зависимой переменной была производительность труда.

В этих работах была высказана очень важная идея возможности выявления причин высокого или низкого ТООП по анализу уравнения регрессии, коэффициенты регрессии которого и показывают силу и характер влияния частных показателей ТООП на комплексный показатель ТООП.

В то время, однако, не было возможности использовать все 48 частных показателей ТООП, ввиду того, что увеличение числа независимых переменных приводит, как правило, к мультиколлинеарности. В настоящее время такая возможность есть. Этот вопрос подробно обсуждается в работе А. Н. Тридеда и Л. Н. Тьжненко [3]. Здесь же отметим только, что общеизвестные пакеты статистических программ такой возможности не предоставляют, хотя программы, основанные на градиентных методах, существуют и собраны, например, в среде программирования MATLAB. Проблема заключается в том, что градиентные методы не всегда сходятся, однако всегда найдется один из них, который сходится в конкретном случае. Такая ситуация мешает созданию программы общего пользования и поэтому разработчики всех известных статистических пакетов прикладных программ по регрессионному анализу используют гребневую регрессию. К чему это приводит подробно описано в источнике [3]. Однако отметим, что использование гребневой регрессии не позволяет правильно оценить значимость коэффициентов регрессии и, следовательно, ее нельзя использовать для усреднения показателей с целью вычисления комплексного показателя как в источнике [5], ввиду некорректного определения множества значимых факторов, влияющих на зависимую переменную. Поэтому в настоящее время для применения многофакторного регрессионного анализа в экономике все расчеты следует проводить на программном уровне. В данной работе все необходимые вычисления проводились в среде MATLAB.

Существует еще одна проблема, не рассмотренная в источнике [5]. Она связана с тем, что в реальной ситуации коэффициенты регрессии могут быть разных знаков, в зависимости от того, является показатель стимулятором или дестимулятором для зависимой переменной. В этом случае формула расчета комплексного показателя, предложенная в работе [5], не подходит. Этот вопрос подробно рассмотрен в источнике [6], где приведена новая модель расчета обобщающих показателей (ОП), как таковых, которые учитывают влияние как стимуляторов, так и дестимуляторов. Здесь следует отметить только, что учет отрицательных коэффициентов регрессии кардинально изменил смысл обобщающих показателей. В отличие от комплексного показателя ТООП [5], который представляет собой некоторый интегральный показатель, усредняющий значения частных показателей ТООП с помощью коэффициентов регрессии в качестве весовых множителей, ОП [6] представляет собой рейтинговый показатель силы влияния стимуляторов и дестимуляторов на зависимую переменную, с критериальным уровнем равным нулю. Если ОП > 0, то это свидетельствует о доминирующем влиянии стимуляторов, а если ОП < 0, то — о доминирующем влиянии дестимуляторов на зависимую переменную. В данном исследовании автор пытается обобщить результаты работы [6] и рассмотреть построение интегральных и комплексных обобщающих показателей, характеризующих согласованность или рассогласованность экономических процессов на предприятии на основе ОП.

Комплексный обобщающий показатель (КОП). Согласно методике источника [6], каждому экономическому показателю ставится в соответствие обобщающий показатель (ОП). Далее все обобщающие показатели одного уровня смысловой иерархии усредняются с равными весами, образуя интегральные обобщающие показатели (ИОП). Подобным образом рассчитанные ИОП представляют собой рейтинговые критерии уровня влияния стимуляторов и дестимуляторов на группу сходных показателей (одного уровня смысловой иерархии), например, на группу рентабельности, состоящую из рентабельности собственного и совокупного капитала, или другие группы. Как и ОП [6], ИОП изменяется от -1 до 1 и может быть отражен на модифицированной шкале Харрингтона [6], предназначенной для числовых критериев, изменяющихся в интервале [-1; 1].

Это позволяет оценить качественный уровень влияния стимуляторов и дестимуляторов на интегральные показатели исследуемого предприятия и сравнивать различные предприятия по этому критерию. Как будет показано далее, исследование уровня влияния дестимуляторов на интегральные показатели позволяет исследовать причины их сильного влияния в условиях кризиса.

Полученные интегральные обобщающие показатели (ИОП) для всех сходных показателей дают возможность рассчитать комплексный обобщающий показатель (КОП). Рассмотрим его расчет для конкретного набора показателей, разбитых на шесть групп, обозначенных выше. Будем считать, что I_1 соответствует ИОП рентабельности, I_2 – ИОП ликвидности, I_3 – ИОП финансовой устойчивости, I_4 – ИОП деловой активности, I_5 – ИОП использования ОФ, I_6 – ИОП затрат на производство продукции. В результате многочисленных исследований способов усреднения этих показателей и проверки адекватности полученных в результате этого моделей была выбрана модель расчета комплексного обобщающего показателя, основанная на методике Д. Дюрана [7; 10] расчета уровня платежеспособности предприятия по трем финансовым показателям: рентабельности совокупного капитала, коэффициенту покрытия и коэффициенту автономии. Ввиду важности методики Д. Дюрана для наших исследований и в связи с небольшой известностью метода в отечественной научной литературе, приводим суть метода, которая объяснена в табл. 1.

Таблица 1

Методика оценки платежеспособности предприятия по Д. Дюрану

Показатель	Класс предприятия по Д. Дюрану				
	I	II	III	IV	V
Рентабельность совокупного капитала, $P_{ск}$, %	$P_{ск} \geq 30$ 50 баллов	$30 > P_{ск} \geq 20$ от 50 до 35 баллов	$20 > P_{ск} \geq 10$ от 30 до 20 баллов	$10 > P_{ск} \geq 1$ от 20 до 4 баллов	$P_{ск} < 1$ 0 баллов
Коэффициент текущей ликвидности, $K_{тл}$	$K_{тл} \geq 2$ 30 баллов	$2 > K_{тл} \geq 1,7$ от 30 до 20 баллов	$1,7 > K_{тл} \geq 1,4$ от 20 до 10 баллов	$1,4 > K_{тл} \geq 1,1$ от 10 до 1 балла	$K_{тл} < 1,1$ 0 баллов
Коэффициент автономии, K_a	$K_a \geq 0,7$ 20 баллов	$0,7 > K_a \geq 0,45$ от 20 до 10 баллов	$0,45 > K_a \geq 0,3$ от 10 до 5 баллов	$0,3 > K_a \geq 0,2$ от 5 до 1 балла	$K_a < 0,2$ 0 баллов
Границы классов	100 баллов	от 100 до 65 баллов	от 65 до 35 баллов	от 35 до 6 баллов	0 баллов

В соответствии с моделью Д. Дюрана, предприятия имеют следующее распределение по классам:

- I. Предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости.
- II. Предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваемые как рискованные.
- III. Проблемные предприятия.
- IV. Предприятия с высоким риском банкротства.
- V. Практически несостоятельные предприятия.

Исследование всех 12 рассматриваемых предприятий по методике Д. Дюрана показало, что в среднем они находятся на границе III и IV классов. В этой связи при построении модели расчета КОП весовыми коэффициентами для I_1, I_2, I_3 были выбраны соответственно: 20, 10 и 5. Весовые коэффициенты для I_4 и I_5 были выбраны такие же, как и для I_3 из соображений их одинаковой весомости, что подтвердилось дальнейшей проверкой модели на адекватность. Что касается I_6 , то этот показатель

является дестимулятором и поэтому знак его влияния противоположен всем остальным показателям. В результате этих рассуждений была составлена следующая модель расчета комплексного обобщающего показателя для i -го предприятия:

$$КОП_i = \frac{1}{2} \left[\frac{1}{45} (20I_{1i} + 10I_{2i} + 5I_{3i} + 5I_{4i} + 5I_{5i}) - I_{6i} \right]. \quad (1)$$

Здесь учтено, что затраты на производство продукции имеют ту же степень весомости, что и все остальные показатели в среднем, стимулирующие экономический потенциал предприятия [8]. Поскольку показатель затрат берется с противоположным знаком, то уменьшение затрат приводит к увеличению КОП. Поскольку все $|I_{ki}| \leq 1$, согласно источнику [6], то выражение в квадратных скобках изменяется от -2 до 2 , а КОП:

$$-1 \leq КОП_i \leq 1, \quad (2)$$

что позволяет отразить его на модифицированной шкале Харрингтона [6]. Согласно смыслу интегральных обобщающих показателей, комплексный обобщающий показатель (1) отражает степень влияния стимуляторов и дестимуляторов на каждый интегральный показатель I_{ki} ; а если опуститься ниже по иерархической структуре, то на каждый показатель, рассмотренный в анализе. Это означает, что КОП (1) характеризует уровень согласованности экономических показателей, а, следовательно, и экономических процессов на предприятии, так как существование сильного влияния дестимуляторов на все показатели как раз и означает рассогласованность экономических процессов на предприятии. При этом если КОП > 0 , то доминирует влияние стимуляторов и предприятие функционирует конструктивно. В противном случае, если КОП < 0 , то доминирует влияние дестимуляторов и предприятие функционирует деструктивно, что ведет к кризисному состоянию. Именно поэтому КОП можно считать рейтинговым показателем уровня согласованности экономических процессов на предприятии.

Понятие согласованности и рассогласованности процессов функционирования открытой экономической системы связано с широко обсуждающимся в настоящее время синергетическим эффектом, с которым связывается резкое улучшение или ухудшение состояния объекта, часто наступающее без видимых причин. Автор считает, что определяющую роль при этом играет именно согласованность процессов. Действительно, предприятия, входящие в кризисное состояние и выходящие из него, могут иметь приблизительно одинаковые экономические показатели при одном и том же экономическом потенциале. Разница заключается в том, что у предприятия, входящего в кризис, экономические процессы рассогласованы, а у предприятия, выходящего из кризиса, — согласованы. Именно согласованностью экономических процессов объясняется фаза роста жизненного цикла системы, следующая за моментом ее создания или после очередного спада, если проведены соответствующие оздоровительные мероприятия.

Адекватность КОП. По своей сути уровень согласованности экономических процессов должен быть пропорционален экономическому потенциалу предприятия [8, с. 363], в качестве показателя которого часто используется таксономический показатель уровня развития [9]. В этом случае временные изменения комплексного обобщающего показателя уровня согласованности экономических процессов (1) должны достаточно сильно коррелировать с таксономическим показателем уровня развития предприятия (d). Чтобы это проверить, сравним временные изменения КОП (1) и d за пять лет для 12 предприятий. Динамика изменений этих показателей представлена на рис. 1 (а). При этом значения показателя уровня развития считались по стандартной схеме [9], считая все показатели, кроме затратных, стимуляторами. На рис. 1 (а) для наглядности приведены значения d/d_{max} , где d_{max} — максимальное значение показателя по всей выборке. Динамика этого показателя изображена ломаной линией со "звездочками". Ломаная линия с точками

изображает динамику показателя уровня согласованности экономических показателей (КОП). Притом, что некоторые различия в динамике обоих показателей, естественно, есть, видим высокий уровень корреляции показателей. Парный коэффициент корреляции этих двух показателей $r \approx 0.7$.

В качестве второго показателя, который должен сильно коррелировать с КОП, был выбран показатель, пропорциональный экономическому потенциалу предприятия и характеризующий эффективность его деятельности [8, с. 363]:

$$K_{P3} = \frac{\text{интегральный показатель рентабельности}}{\text{интегральный показатель затрат}} = \frac{ИП_P}{ИП_3}. \quad (3)$$

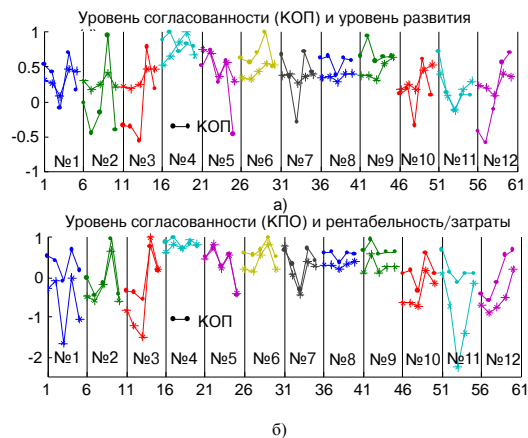


Рис. 1. Временные изменения КОП, показателя уровня развития d и показателя "рентабельность/затраты" для 12 предприятий за пятилетний период — всего 60 измерений

При расчете K_{P3} интегральный показатель рентабельности ($ИП_P$) считался как среднее арифметическое: рентабельности совокупного и собственного капитала. Интегральный показатель затрат ($ИП_3$) считался как среднее арифметическое: затрат оборотных средств (ОС) на создание единицы реализованной продукции, затрат ОС в сфере производства на создание единицы реализованной продукции и затрат ОС в сфере обращения на создание единицы реализованной продукции. Динамика временных изменений КОП и $K_{P3}/\max K_{P3}$, где $\max K_{P3}$ — максимальное значение K_{P3} по выборке, приведена на рис. 1 (б). Здесь видим еще более сильную корреляцию между показателями. Парный коэффициент корреляции $r \approx 0.8$. Высокий уровень корреляции КОП (1) с обоими показателями говорит о достаточно высокой степени адекватности комплексного обобщающего показателя как рейтингового критерия уровня согласованности экономических процессов. Это подтверждается также исследованием динамики финансового состояния рассматриваемых предприятий. Далее, используя вышеописанную идеологию КОП, рассмотрим методику определения причин попадания предприятия в кризисное состояние, что является одной из наиболее важных задач экономического анализа.

Причинный анализ. Диагностика состояния предприятия является, безусловно, одной из первостепенных задач экономического анализа. Существующие методы анализа балансовых показателей позволяют оценить общий уровень состояния предприятия в данный период, но не дают количественной его оценки. Поэтому основные усилия ученых в этом направлении сосредоточены на создании адекватной модели рейтинговой оценки финансового состояния предприятия, отражающей особенности национальной экономики и позволяющей оценить количественно уровень экономического состояния объекта. Не останавливаясь в данной работе на существующих проблемах, отметим, что диагностика в любом ее виде дает недостаточную информацию для принятия управленческих решений. Необходимо знать причины, ответственные за спад или рост экономи-

ческого потенциала объекта [8, с. 7]. Учитывая, что предприятие является открытой системой, такие причины следует искать во взаимодействии предприятия с внешней средой. Переводя это взаимодействие в плоскость стохастических явлений, упомянутые причины следует искать в корреляционном взаимодействии экономических показателей, рассматривая достаточно большую однородную выборку предприятий. Исходя из этих рассуждений, в данной работе предлагается методика определения причин текущего состояния предприятия, основанная на дедуктивном анализе уровня согласованности экономических процессов, оценкой которого является КОП (1). Эта методика для i -го измерения состоит в следующем:

рассматриваются все интегральные обобщающие показатели (ИОП), а именно I_{ki} , и выбираются те из них, которые имеют негативные значения;

для каждого такого ИОП строится регрессионная модель, в которой данный показатель является зависимой переменной;

модель проверяется на значимость по критерию Фишера и на отсутствие автокорреляции остатков по критерию Дарбина — Уотсона;

в значимой по Фишеру модели выбираются значимые по Стьюденту объясняющие показатели, часть которых является стимуляторами для ИОП, а часть — дестимуляторами в зависимости от знака коэффициентов регрессии;

для каждого ИОП с негативными значениями рейтингового числа находится свое множество стимуляторов и дестимуляторов и отбираются показатели, общие для всех стимуляторов и общие для всех дестимуляторов;

полученное множество стимуляторов увеличивает согласованность экономических процессов и, как следствие, увеличивает экономический потенциал предприятия, а множество дестимуляторов, его, соответственно, снижает.

Моделирование стратегии управленческих решений.

Описанная процедура позволяет не только определять причины текущего состояния предприятия, но и моделировать стратегию управленческих решений для его улучшения. Для этого предполагается следующая методика, основанная на генетическом алгоритме:

решается задача определения КОП;

определяется множество стимуляторов и дестимуляторов, соответственно, улучшающих и ухудшающих уровень согласованности экономических процессов на предприятии;

средние значения стимуляторов увеличиваются случайным образом, а средние значения дестимуляторов — уменьшаются;

функцией полезности выбирают КОП i -го измерения;

решается задача определения КОП с новыми значениями параметров i -го измерения;

запоминаются те изменения, которые ответственны за его увеличение (генетический принцип);

итерационный процесс продолжается до тех пор, пока КОП i -го измерения не достигнет желаемого уровня.

Приведенный алгоритм позволяет, в принципе, учесть взаимовлияние показателей, отражающее не только внутренние процессы на предприятии, но и влияние внешних факторов. Речь идет о том, что выявление причин текущего состояния объекта еще не полностью определяет стратегию управленческих решений, так как изменение стратегии, основанное на этих причинах, обязательно вызовет ответную реакцию окружающей среды, поскольку любое предприятие — открытая система с обратной связью. Учесть реакцию окружающей среды возможно двумя способами:

используя принципы системной динамики, то есть моделируя предприятия открытой системой с обратными связями;

используя принципы стохастического анализа, то есть моделируя воздействия окружающей среды случайными ошибками в экономических показателях.

В данном исследовании предлагается использовать второй метод как наиболее приемлемый для экономики Украины. Обоснованием для этого является то, что методы системной динамики требуют огромных вычислительных затрат, ввиду необходимости учета очень большого числа модельных пере-

менных даже для стабильной экономики. В условиях же транзитивной экономики применимость методов системной динамики вообще сомнительна, ввиду перманентно меняющихся условий хозяйствования.

Возможность ранней диагностики финансового состояния предприятия с помощью КОП. Основной проблемой диагностики финансового состояния (ФС) предприятия на сегодняшний день является моделирование рейтингового критерия уровня ФС. В данной работе вопрос адекватности существующих моделей оценки финансового состояния затрагиваться не будет только лишь следует отметить, что модель такой оценки должна соответствовать специфике экономики той страны, где она применяется. В научной литературе не приводятся модели, основанные на отечественной экономике. Учитывая сходство экономики Украины и России, автор статьи выбрал единственную, вошедшую в учебники, модель Сайфуллина — Кадыкова [1; 11] рейтинговой оценки уровня финансового состояния предприятия. Адекватность модели в условиях национальной экономики была проверена нами на 12 упомянутых выше предприятиях за пятилетний период (2000 — 2004 гг.). Эта модель была использована автором для исследования взаимосвязи временных изменений уровня согласованности экономических процессов на предприятии и уровня его финансового состояния. Из общих положений, изложенных выше, следует, что первопричиной изменений финансового состояния предприятия является изменение уровня согласованности экономических процессов. В настоящей работе это подтверждено также формальными методами, с помощью вычисления тесноты связи между комплексным обобщающим показателем уровня согласованности и показателем "рентабельность / затраты", который пропорционален экономическому потенциалу предприятия [8, с. 363]. В свою очередь экономический потенциал предприятия определяет его финансовое состояние. Учитывая взаимосвязь уровня согласованности экономических процессов и экономического потенциала, следует ожидать, что комплексный обобщающий показатель уровня согласованности экономических процессов (КОП) должен являться предвестником изменений финансового состояния предприятия. То есть изменение КОП во времени должно опережать изменение уровня финансового состояния (ФС), что должно проявиться в смещении графиков временной динамики КОП и уровня ФС. Следует, однако, учесть, что предприятие является динамической системой с обратной связью, роль которой выполняет управленческий персонал. Поскольку уровень финансового состояния является наблюдаемой величиной, которая предоставляется управленческому персоналу вместе с другими финансовыми показателями для принятия управленческого решения, то уменьшение уровня финансового состояния стимулирует принятие комплекса оздоровительных мер, которые, в зависимости от их эффективности, увеличивают уровень согласованности экономических процессов, что приводит в дальнейшем к синхронному изменению КОП и уровня ФС. Такое поведение комплексного обобщающего показателя и показателя уровня финансового состояния характерно для большинства исследуемых предприятий (для 9 из 12) и оно показано на примере предприятия №5 на рис. 2 (г). Здесь видно, что увеличение уровня согласованности (линия с "о" — маркером) ведет к увеличению рейтингового критерия уровня ФС для периода 2000 — 2001 гг. (линия с точками). В следующем периоде (2001 — 2002 гг.) КОП уровня согласованности экономических процессов падает и вместе с ним — показатель уровня ФС. Уменьшение показателя уровня ФС приводит в действие рычаги менеджмента — предпринимается оздоровительные мероприятия в период (2002 — 2003 гг.), что приводит к росту КОП и, как следствие, к росту показателя уровня финансового состояния. К концу 2003 г. эффективность предпринятых оздоровительных мероприятий идет на убыль, что является следствием убывающей эффективности эволюционного развития систем [8, с. 41]. Это приводит к падению КОП и, соответственно, показателя уровня ФС, то есть наблюдается типичное циклическое изменение фаз жизненного цикла предприятия.

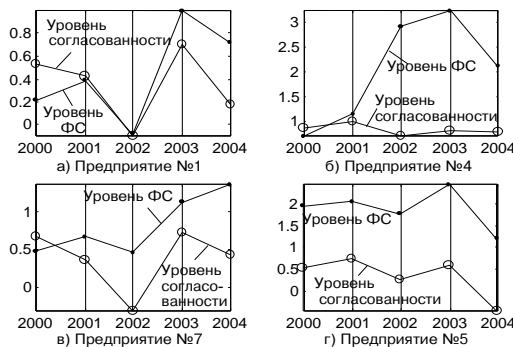


Рис. 2. Зависимость уровня согласованности экономических процессов на предприятии (КОП), линии с "о" – маркерами, и рейтингового критерия оценки финансового состояния предприятия (Сейфуллина – Кадькова), линии с точками

Однако более интересными являются случаи, представленные на рис. 2 (а), (б), (в) (предприятия №1, №4 и №7, соответственно). Здесь показаны случаи опережающего изменения комплексного обобщающего показателя уровня согласованности, за которым с задержкой в один год, происходит изменение уровня финансового состояния предприятия. Во всех трех случаях в период 2000 – 2001 гг. показатель уровня финансового состояния предприятия растет и руководство не имеет поводов для тревоги. Однако если обратить внимание на динамику КОП в этот же период на предприятии №1 (рис. 2 (а)), то увидим, что он резко падает. Ввиду отсутствия заблаговременной информации об ухудшении согласованности экономических процессов, не были приняты своевременные оздоровительные меры, и, как следствие, показатель уровня финансового состояния в период 2001 – 2001 гг. резко падает. Падение показателя уровня ФС стимулирует руководство к принятию комплекса оздоровительных мер и далее все идет по закону циклического развития.

То же самое относится и к предприятию №7 (рис. 2 (в)), но здесь ситуация повторяется и в 2002 – 2004 гг. Принятые после спада уровня ФС в 2001 – 2002 гг. оздоровительные меры приводят к росту комплексного обобщающего показателя уровня согласованности экономических процессов и показателя уровня ФС в период 2002 – 2003 гг. Однако далее видим, что в период 2003 – 2004 гг. показатель уровня ФС продолжает расти, а КОП падает. И опять, руководство не имеет нужной информации для принятия своевременных мер, но падение уровня согласованности предсказывает падение уровня финансового состояния предприятия в 2005 г., если не будет принят комплекс управленческих решений, существенно меняющих ситуацию.

То же самое можно сказать и о самом лучшим (из 12) предприятии №4, изображенном на рис. 2 (б). Высокое значение КОП в период 2000 – 2001 гг. (максимальное значение КОП равно 1) является предпосылкой роста уровня финансового состояния до 2003 г. В то же время, в 2002 г. КОП существенно снизился и продолжал оставаться таким вплоть до 2004 г. Эта ситуация опять таки не была известна руководству до конца 2003 г., поскольку в этот период уровень финансового состояния продолжал расти. Однако падение КОП в 2002 г. сказалось на резком падении показателя уровня ФС в 2004 г. То есть здесь реализовалась ситуация, которая ожидается на предприятии №7 в 2005 г.

Рассмотренные примеры показывают, что как с теоретической, так и с практической точки зрения критерий уровня согласованности экономических процессов (КОП) может быть использован для ранней диагностики изменений финансового состояния предприятия в самый важный период начала фазы спада его жизненного цикла. В этот период финансовые показатели еще высоки и могут даже продолжать некоторое время расти, но, согласно закона убывающей эффективности эволюционного совершенствования систем, согласованность экономических процессов ухудшается, что приводит к последующему падению финансового состояния. Причины ухудшения согласованности экономических процессов надо искать именно в этот период и заранее принимать меры оздоровительного характера, что поможет уменьшить амплитуду циклических изменений уровня финансового состояния предприятия.

Таким образом, в исследовании предложен рейтинговый критерий согласованности экономических процессов на предприятии с критериальным уровнем, равным нулю. Значение критерия рассчитывается на основе классического регрессионного анализа с учетом стохастического взаимовлияния экономических показателей. При этом положительным значениям критерия соответствует доминирование стимуляторов на основные показатели, а отрицательным — доминирование дестимуляторов. Формальным и неформальным методами проверена адекватность гипотезы о том, что полученный критерий свидетельствует об уровне согласованности экономических процессов на предприятии и, как следствие, об уровне эффективности экономической деятельности. На основе полученного критерия предложена методика выявления причин текущего состояния предприятия, представляющая собой дедуктивный анализ составляющих критериальной рейтинговой модели. Полученная методика использована для построения генетического алгоритма поиска стратегии улучшения уровня согласованности экономических процессов, предоставляющей дополнительную информацию для принятия управленческих решений. Практическая ценность этой информации заключается в том, что она учитывает реакцию окружающей среды на внутренние изменения в хозяйственной деятельности, что позволяет полнее оценить последствия того или иного управленческого решения в смысле его влияния на экономический потенциал предприятия.

Предложенный рейтинговый критерий уровня согласованности экономических процессов применен к решению вопроса ранней диагностики изменения уровня финансового состояния предприятия. Возможность решения этого вопроса определяется тем, что временные изменения рейтингового критерия уровня согласованности (КОП) опережают соответствующие изменения уровня финансового состояния, если не принимаются превентивные меры оздоровительного характера. Учитывая то, что превентивные меры не применяются, если уровень финансового состояния растет при сравнении текущего и прошедшего периодов, анализ рейтингового уровня согласованности экономических процессов позволяет предсказать падение уровня финансового состояния в будущем периоде, если за прошедший период уровень финансового состояния возрос, а рейтинговый уровень согласованности упал. Это позволяет заблаговременно принять необходимые оздоровительные меры, уменьшающие амплитуду циклических изменений финансового состояния предприятия.

Литература: 1. Леонтьев В. Исследование структуры американской экономики. Теоретический и эмпирический анализ по схеме затраты — выпуск. — М.: Госстатиздат, 1958. — 640 с. 2. Клебанова Т. С. Моделирование экономической динамики / Т. С. Клебанова, Н. А. Дубровина, О. Ю. Полякова, Е. В. Раевнева, А. В. Милов, Е. А. Сергиенко — Харьков: Изд. дом "ИНЖЭК", 2004. — 244 с. 3. Тридід О. М. До проблеми адекватності визначення інтегральних показників стану економічного об'єкта / О. М. Тридід, Л. О. Тижненко // Економіка розвитку. — 2004. — №3 (31). — С. 70 – 72. 4. Методика количественной оценки уровня организации труда, производства и управления на предприятиях машиностроения и металлообработки. — К.: Изд. ИЭ АН УССР, 1970. — 84 с. 5. Коломиец Р. С. Планирование технико-организационного развития предприятий / Р. С. Коломиец, Н. А. Кизим, Т. М. Хмель, Н. И. Баранова. — Харьков: Вища школа, 1896. — 120 с. 6. Тридід А. Н. Диагностика предприятия в трансформационный период развития экономики / А. Н. Тридід, Л. А. Тижненко // Економіка розвитку. — 2004. — №4 (32). — С. 52 – 56. 7. Казимамедов А. А. Кредит и условия кредитования частных лиц. — СПб.: Изд. СПб УЭФ, 1995. — 124 с. 8. Любушин Н. П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. — М.: ЮНИТИ, 2005. — 448 с. 9. Плота В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях. — М.: Статистика, 1980. — 184 с. 10. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства. — К.: Знання, 2004. — 656 с. 11. Антикризисное управление. Учебное пособие для технических вузов / Под ред. Е. С. Минаева и В. П. Панагушина — М.: Приор, 1998. — 432 с. 12. Пригожин И. Порядок из хаоса: новый диалог человека с природой: Пер. с англ. / И. Пригожин, И. Стенгерс. — М.: Прогресс, 1986. — 432 с.

УДК 658.012.32

**Минухин С. В.
Беседовский А. Н.**

МОДЕЛИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССНО ОРИЕНТИРОВАННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

In the article the models of enterprises' business-processes are considered. This allow to formalize the description of business-processes for the management tasks decision on the basis of single methodological paradigm by the enterprise's process management.

Развитие и внедрение современных подходов и методов управления предприятиями характеризуется использованием новых информационных технологий, повышенным вниманием к качеству производимой продукции и ее соответствию международным стандартам качества, необходимостью повышения эффективности управления предприятием на всех его уровнях. Решение этих задач требует применения и теоретического обобщения результатов, в первую очередь, использования процессного подхода, лежащего в основе систем управления качеством продукции, информационных систем управления классов MRP, MRP II, CRM, показавших в последние годы свою практическую эффективность. Теоретические исследования вопросов, связанных с проблемами процессного управления, нашли свое отображение в работах В. В. Репина, В. Г. Елиферова [1], В. А. Ивлева [2], Т. В. Поповой [2], С. В. Рубцова [3; 4], А. Шеера и целого ряда других авторов. Вместе с тем такие основополагающие вопросы, как построение формализованных моделей бизнес-процессов и моделей управления ими, остаются, по мнению авторов, недостаточно изученными. Сложность указанных задач определяется тем, что они относятся к классу слабо формализованных, что характеризуется отсутствием необходимого информационного обеспечения, в качестве которого в функциональном подходе к управлению выступает бухгалтерский и управленческий учет.

Целью данной работы является построение моделей основных и управленческих бизнес-процессов предприятия с использованием единого представления, построенного на описании входных, выходных параметров, а также параметров, характеризующих состояние (функционалирование) бизнес-процессов (БП), для решения задач управления ими.

При проведении данного исследования были сделаны следующие предположения и ограничения: при анализе БП предприятия используется их типовая классификация, в соответствии с которой определяются основные, управленческие и обеспечивающие БП;

рассматриваемые процессы имеют линейный характер, то есть совокупность БП представляет собой линейную систему;

в основе моделей БП лежит использование модели модульного типа, описываемой входными, выходными параметрами и параметрами протекания БП;

параметризация моделей БП осуществляется на основе определения границ БП, которые отделяют одни БП от других; априори предполагается, что основной БП включает в себя все этапы производственного цикла выпуска конечного продукта.

Для решения задач управления БП был проведен анализ этапов основного (сквозного) БП, на основе которого были выбраны снабжение, производство, сбыт (реализация), и для описания: которых использовались следующие параметры: вход БП, выход БП и параметры, характеризующие процесс протекания БП как совокупности процедур, операций и действий, определяющих его содержание.

Использование этих параметров позволило получить модели этапов сквозного БП – снабжения, производства и сбыта, приведенные на рис. 1 – 3.

Содержательный смысл показателей, используемых на рис. 1, следующий:

оперативность получения данных (ОПД_Сн) характеризует срок снабжения необходимых отчетных документов руководству предприятия;

политика, методы, средства учета определяются в соответствии с Законом Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" [5], Положением (стандартом) бухгалтерского учета №1 "Общие требования к финансовой отчетности" [6], утвержденного на предприятии "Положения о бухгалтерском учете";

качество материалов (комплектующих) – фактическое качество приобретенного сырья, материалов, полуфабрикатов;

величина добавленной стоимости (ДС) БП "снабжение" (ВДС_Сн) рассчитывается как величина заработной платы основных и вспомогательных рабочих (ППП) и величина прибыли, приходящаяся на соответствующий этап основного БП предприятия.

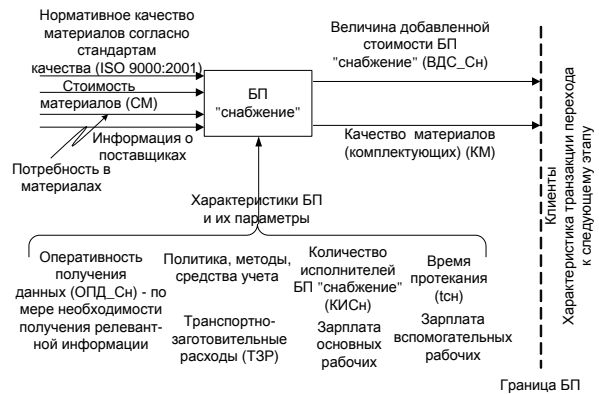


Рис. 1. Модель БП "снабжение"

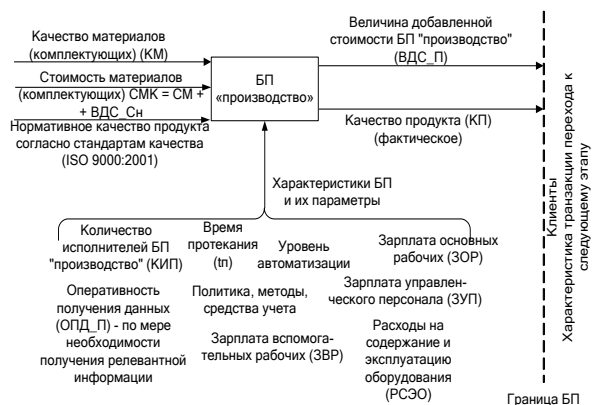


Рис. 2. Модель БП "производство"

Содержательный смысл показателей, используемых на рис. 2, следующий:

фактическое качество продукта (КП) — фактическое качество изготовленного на предприятии продукта, которое зависит от фактического качества приобретенных материалов (KM), квалификации работников предприятия, технологии, которая используется при его производстве;

величина добавленной стоимости БП "производство" (ВДС_П) рассчитывается как заработная плата основных и вспомогательных работников (ППП) и прибыль, приходящаяся на данный этап основного БП предприятия;

стоимость материалов и комплектующих (СМК), которые используются в БП "производство", рассчитывается как стоимость материалов (СМ) и добавленной стоимости БП "снабжение" (ВДС_Сн). Величина ВДС_Сн должна быть как можно меньше по отношению к СМ, что обеспечит незначительное подорожание материалов (комплектующих) для производства.

В соответствии со сделанным предположением о линейности БП предприятия показатели, которые характеризуют выход БП "снабжение", являются входными для БП "производство" (КМ и ВДС_Сн).

Содержательный смысл показателей, используемых на рис. 3, следующий:

качество продукта после этапа "сбыт" (КПС) – фактическое качество реализованного продукта, которое зависит от фактического качества произведенной продукции (КП), маркетинговой стратегии и т. д.;

величина добавленной стоимости БП "сбыт" (ВДС_С) рассчитывается как заработная плата вспомогательных работников и величина прибыли, приходящаяся на данный этап основного БП предприятия;

производственная себестоимость продукта (ПССП) рассчитывается как стоимость материалов (комплектующих) (СМК) и добавленной стоимости БП "производство" (ВДС_П);

потребительская стоимость продукта (ПСП) рассчитывается как сумма средств, полученных предприятием от реализации продукта (характеризует цену продукта, которую готовы заплатить покупатели).

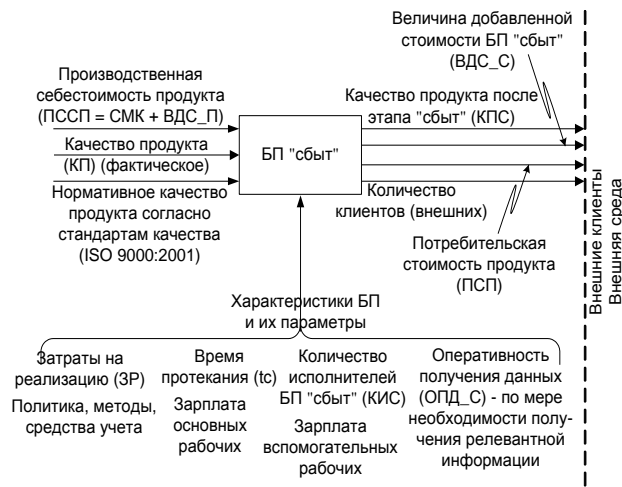


Рис. 3. Модель БП "сбыт"

Величина потребительской стоимости может как превышать сумму ПССП и ВДС_С (в этом случае предприятие получит дополнительную прибыль (сверх нормативной)), так и быть меньше (в этом случае предприятие может не только недополучить нормативную прибыль, но даже и не покрыть всех расходов на производство и реализацию продукции).

Показатели, которые характеризуют выход БП "производство", являются входными показателями для БП "сбыт" (КП, ВДС_П).

Приведенные модели могут быть использованы как для основных, так и для обеспечивающих БП предприятия, причем для последних клиент относительно предприятия будет являться не внешним, а внутренним. Другие показатели могут использоваться для оценки входа, выхода и параметров процесса протекания основных и обеспечивающих БП.

Анализ функционирования БП показал, что рассмотренные показатели можно разбить на группы, которые характеризуют стоимость, выполнение, качество, наблюдаемость, управляемость, эффективность (таблица).

Таблица 1

Показатели результативности этапов сквозного БП

Наименование этапа	Показатели					
	стоимости	выполнения	качества	наблюдаемости	управляемости	эффективности
Снабжение	ТЗР; ВДС_Сн	tcн; КИСн	КМ	ОПД_Сн	tcн; ВДС_Сн	ВДС_Сн / tcн; ВДС_Сн / ТЗР; ВДС_Сн / КИСн
Производство	ЗУП; ЗВР; ЗОР; ВДС_П	tn; КИП	КП	ОПД_п	tn; ВДС_п	ВДС_п / tn; ВДС_п / КИП; ПСП / (ЗУП + ЗВР + ЗОР)
Сбыт	ЗР; ВДС_С; ПСП	tc; КИС	КПС	ОПД_С	tc; ВДС_С; ПСП	ВДС_С / tc; ВДС_С / ЗР; ВДС_С / КИС; ПСП / ЗР

Таким образом, можно выделить следующие параметры модели БП: входы, выходы, участников (ППП и АУП), владельца, время (длительность) отдельных этапов и сквозного БП в целом, границы БП, состав первичных и вторичных клиентов, величины потребительской и добавленной стоимостей.

Обобщение приведенных результатов позволило получить модель БП в виде кортежа (1):

$$БП = \langle V_x, V_{yx}, U, V_l, T, \Gamma_n, \Gamma_k, ПК, ВК, ДС, ПС \rangle, \quad (1)$$

где V_x — входы БП (вся совокупность ресурсов, которая поставляется в начале БП или в ходе его протекания от внешних относительно этого БП поставщиков и превращается в ходе его протекания в выход (результат) БП);

V_{yx} — выходы БП (результат БП, который поставляется клиенту (внутреннему или внешнему) для удовлетворения его потребностей);

U — участники БП (персонал, должностные лица, принимающие участие в процессах превращения входов в выходы (результаты) БП);

V_l — владелец БП (должностное лицо бизнес-центра, ответственное за протекание БП в целом);

T — срок протекания (длительность) БП (время протекания процесса в пределах его границ — от начала БП к концу БП);

Γ_n, Γ_k — границы БП (начало и конец соответственно);

ПК — первичные клиенты (клиенты, которые непосредственно получают результат БП на выходе);

ВК — вторичные клиенты (клиенты, которые получают результат БП от первичных клиентов; чаще всего — потребитель результата БП);

ДС — добавленная стоимость;

ПС — потребительская стоимость (рыночная стоимость продукта как результата БП).

Использование модели (1) для описания различных типов БП позволяет стандартизовать не только их структуру, но поставить задачу управления ими при принятии управленческих решений.

В данной работе процесс принятия и реализации управленческого решения предлагается рассматривать как тип БП,

при помощи которого осуществляется управление функционированием всего сквозного БП в пространстве и времени.

Учет моделей, приведенных ранее, а также использование нормативной модели принятия решений Г. Саймона [7] позволили разработать обобщенную схему БП "Процесс принятия и реализации управленческого решения" (рис. 3.) Применение модели (1), а также состава основных этапов подготовки, принятия и реализации управленческих решений, соответствующих модели Г. Саймона, позволили получить модели управленческих БП, описывающие эти этапы и приведенные на рис. 4 – 7.

В модели, приведенной на рис. 4, использованы показатели, имеющие следующий смысл:

предварительная оценка качества информации – совокупность характеристик, которым должна удовлетворять ожидаемая информация;

фактическая оценка качества информации – оценка качества в зависимости от фактического удовлетворения всех потребностей в ожидаемой информации;

размер ДС БП "Подготовка управленческого решения" – заработная плата АУП, приходящаяся на этот этап принятия решения; прибыль, которая приходится на этот этап БП "Процесс принятия и реализации управленческого решения";

стоимость информации, которая рассчитывается как расходы на приобретение информации, ее поиск посторонними организациями, а также добавленная стоимость БП "Подготовка управленческого решения".

Показатели выхода БП "Подготовка управленческого решения" являются показателями входов БП "Принятие управленческого решения" (фактическая оценка качества информации, стоимость информации).

В модели, приведенной на рис. 5, использованы показатели, имеющие следующий смысл:

предыдущая оценка качества принятого решения – ожидаемый результат от решения, которое принимается; результат, на который направлено решение;

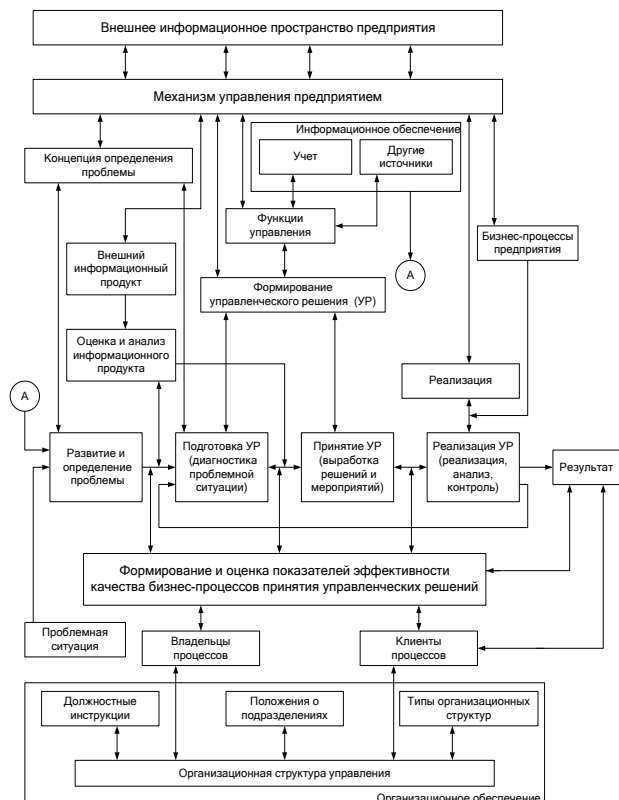


Рис. 3. Схема БП "Процесс принятия и реализации управленческого решения"

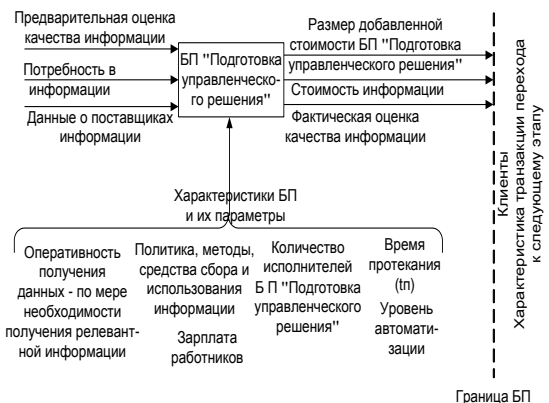


Рис. 4. Модель БП "Подготовка управленческого решения"

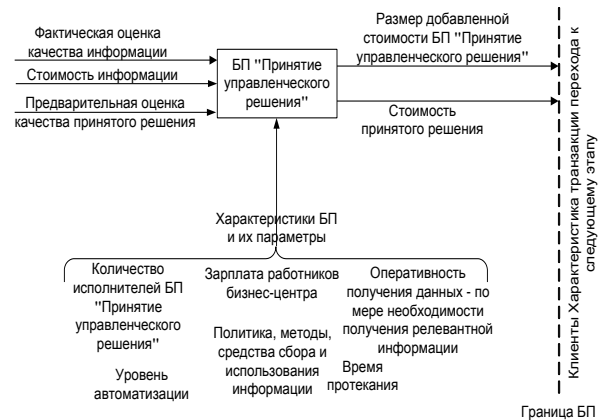


Рис. 5. Модель БП "Принятие управленческого решения"

размер ДС БП "Принятие управленческого решения" – заработная плата рабочих АУП, приходящаяся на этап принятия управленческого решения; прибыль, которая приходится на этот этап БП "Процесс принятия и реализации управленческого решения";

стоимость принятого решения, которая рассчитывается как стоимость информации, а также добавленная стоимость БП "Принятие управленческого решения".

Показатели, которые являются выходными для БП "Принятие управленческого решения", определяют входы БП "Реализация управленческого решения" (фактическое качество принятого решения, стоимость принятого решения).

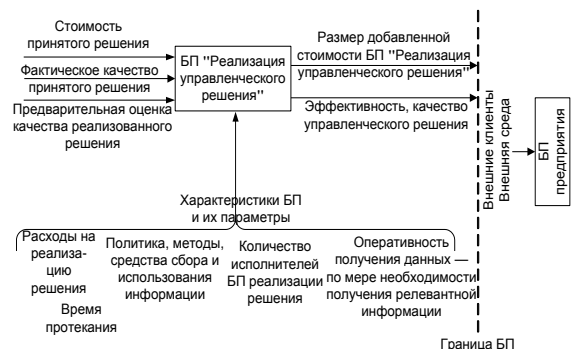


Рис. 6. Модель БП "Реализация управленческого решения"

При построении модели, приведенной на рис. 6, использованы показатели, характеризующие:

предыдущую оценку качества реализованного решения – ожидаемый от решения результат, которое реализуется; результат, на который направлена реализация решения;

размер ДС БП "Реализация управленческого решения" — заработная плата работников АУП, приходящаяся на этап реализации управленческого решения; прибыль, которая приходится на этот этап БП "Процесс принятия и реализации управленческого решения";

эффективность, качество принятого решения – совокупность оценок реализованного решения, определение отклонений от прогнозной оценки и контроль полученных результатов.

На базе основных, управленческих и обеспечивающих БП предприятия, а также их моделей получим структурную схему формирования и расчета потребительской стоимости продукта как результата сквозного БП, которая является его основным показателем, приведенную на рис. 7.

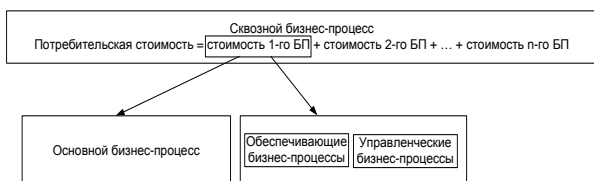


Рис. 7. Модель формирования потребительской стоимости сквозного бизнес-процесса

Схема показывает структурную взаимосвязь затрат предприятия по БП при формировании потребительской стоимости продукта. Сквозной бизнес-процесс состоит из совокупности процессов, каждый из которых формирует свою потребительскую стоимость. Величина прибыли, приходящаяся на отдельный этап БП, может приниматься одинаковой для всех этапов или рассчитываться в соответствии с существующими методиками, использующими выделение ключевого БП и распределение величины прибыли по этапам сквозного БП на основе их ранжирования прямо пропорционально величине параметра при регрессоре, определяющем добавленную стоимость (трудозатраты) этапа [1].

Оценивая эффективность БП на основе критериев, которые базируются на определении материальных и временных затрат, а также на показателях качества, можно оценить эффективность и качество управления предприятием.

Предложенные параметрические модели позволяют осуществить постановку задачи управления БП как задачи управления такими показателями, как добавленная и потребительская стоимость продукта (изделия) как его результата, и определить условия ее реализации, которые сводятся к принятию управленческого решения относительно величины прибыли по продукту и изменения величины добавленной или потребительской стоимости на отдельных этапах сквозного БП предприятия.

Полученные модели позволяют на основе единой методологии построить систему управления предприятием на базе процессного подхода, модифицировать предложенные линейные модели БП для случая нелинейного сетевого представления множества БП предприятия [1; 4], и определить требования к составу и содержанию организационного и информационного обеспечения процессов управления ими.

Литература: 1. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. — М.: РИА "Стандарты и качество", 2004. — 408 с. 2. Ивлиев В. А. Процессная организация деятельности: методы и средства / В. А. Ивлиев, Т. В. Попова // <http://www.user.cityline.ru/~anatech>. 3. Рубцов С. В. Уточнение понятия "бизнес-процесс" // Менеджмент в России и за рубежом. — 2001. — №6. — С. 24 – 27. 4. Рубцов С. В. Целевое управление корпорациями. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 286 с. 5. Закон Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" от 16.07.99. №996-XIV // Налоги и бухгалтерский учет. — 2000. — Спецвыпуск №1 (1). — С. 25 – 29. 6. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 1 "Общие требования к финансовой отчетности" // Налоги и бухгалтерский учет. — 2000. — Спецвыпуск №1 (1). — С. 30 – 32. 7. Саймон Г. Наука об искусственном. — М.: Мир, 1972. — 244 с.

Стаття надійшла до редакції
25.07.2005 р.

УДК 658.152

Громика Р. П.

ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

In the article the theoretical development of definition of fixed capital concept is conducted, the structural elements of fixed capital are singled out and the functional predestination for the maintenance of the enterprise activity is formulated.

За підсумками 2004 року темп зростання промисловості складав 12,5%, але на кінець року темпи почали уповільнюватися, що може позначитися на зростанні всієї промисловості 2005 року. За прогнозом річна динаміка зменшиться до 10%. Позитивним є те, що у темпах зростання домінує обробна галузь над добувною у 3,5 раза. Лідером залишається машинобудування (28%), між тим у 2003 році його зростання становило 35,8% [1].

Зміни у розвитку промисловості в бік машинобудування, де виготовляються майбутні основні засоби, не можуть не вплинути на зміни в структурі основного капіталу і його функціональному призначенні.

Відповідно до Державної програми розвитку промисловості на 2003 – 2011 роки, схваленої Постановою Кабінету Міністрів України від 28 липня 2003 року №1174, відзначено, що поліпшення інвестиційної привабливості промисловості пов'язано із збільшенням загальних обсягів інвестицій в основний капітал усієї економіки, в яких промисловість складає 40,6%. Але незадовільною є структура інвестицій в основний капітал, що не змінює технологічного устрою промисловості, тому необхідно посилити дослідження функціональної ролі основного капіталу в розвитку промисловості.

Основні фонди мають одну важливу особливість: у ході свого виробничого використання вони збільшують первісну вартість засобів, вкладених на їхнє придбання. Саме тому вони називаються капіталом [2].

Капітал — це створені людиною ресурси (машини, устаткування), що використовуються для виробництва товарів та послуг, блага, які опосередковано задовольняють людські потреби [3]. В більш вузькому значенні — це вкладене в діло джерело доходу у вигляді засобів виробництва [4]. Основний капітал прийнято виділяти як ту частину капіталу, що бере участь у виробництві протягом багатьох циклів. Як найважливіша і значна частина національного багатства країни основний капітал характеризує матеріальну базу, технічний рівень виробництва [5]. До визначення призначення основного капіталу звертаються майже всі автори економічних і фінансових словників [6 – 14].

Автори, які досліджують сутність основного капіталу: В. П. Грузинов [2], Н. В. Колчина, Г. Б. Поляк, Л. П. Павлова [5], Л. М. Алексєвина, В. М. Олексєнко, А. І. Юркевич [15], Р. Грачова [16], М. Г. Лапуста [17], І. В. Зятковський [18] та ін., недостатньо уваги приділяють функціональному призначенню основного капіталу та його суттєвому впливу на забезпечення діяльності підприємств і розвитку промисловості.

Актуальним є розробка теоретичних положень із визначення функціонального призначення основного капіталу, які б найповніше характеризували і розкривали його сутність та надавали можливість встановити вплив на забезпечення діяльності промислових підприємств.

Більшість авторів розглядає основний капітал як узагальнююче поняття і визначає його як частину виробничого капіталу, який повністю та багаторазово бере участь у виробництві товару [11; 12; 14; 19; 20], або основні засоби, які необхідні для здійснення виробництва [5]. Існують й інші уявлення про поняття основного капіталу, що подано у табл. 1.

© Громика Р. П., 2005

Таблиця 1

Морфологічна декомпозиція визначення поняття основного капіталу у викладі різних авторів

Порівняльні характеристики	Морфологічний склад поняття із вказівкою джерел
Виділення головної (ключової) ознаки	Капітал [2; 13; 20 – 22], частина капіталу [6; 7; 11; 12; 14; 15; 17], активи [8; 9; 23], основні фонди [5; 14], вкладення [18], сума капітальних благ [10]
Функціональне призначення	Формує неліквідні активи підприємства [17], інвестується в основні (фіксовані) активи [15], інвестується в позаоборотні (довготермінові) активи підприємства [18; 22], розміщується в основних активах — ресурсах підприємства [16], є грошовою оцінкою ресурсів [2], витрачається на машини, обладнання, будинки, споруди [21], повністю та багаторазово бере участь у виробництві товару [7; 13; 14; 20], цілковита участь у процесі виробництва [6; 12]
Механізм перенесення вартості на продукт	Кошти відшкодовуються поступово, частинами, впродовж тривалого періоду часу (більше ніж один рік) [13; 14; 17], кожного року списується частина його первісної вартості, щоб відобразити зниження цінності активу [23], повертається у грошовій формі шляхом амортизаційних відрахувань по мірі зносу його окремих елементів [6; 19; 21], частково переносить свою вартість на новий продукт упродовж ряду періодів [11; 20; 24].

Як видно з табл. 1, основний капітал різними авторами подається як головна ознака капіталу взагалі, як його частина, як активи, як основні фонди або як вкладення, навіть без вказівки на їх основний характер.

Розгляд основного капіталу як збірного терміна або як суми капітальних благ не надає конкретної характеристики сутності поняття саме основного капіталу, тому що не визначає ознаки "основний". Тому більш прийнятним є визначення його як частини капіталу, так і активів із вказуванням на їх функціональне призначення.

Подані в табл. 1 напрями призначення не є однорідними, але здебільшого казується на обслуговування активів (неліквідних, позаоборотних, основних, необігових). Між тим за ознакою самих активів вони мають різні характеристики.

У табл. 2 наведено більш детальну характеристику функціонального призначення основного капіталу для забезпечення діяльності підприємства відповідно до ролі капіталу у задоволенні потреб людей на основі проведеного аналізу визначень різних авторів (див. табл. 1).

Таблиця 2

Функціональне призначення основного капіталу

Дія, яка відбувається за умов участі основного капіталу	На яку частину активів спрямована дія	Можливий ефект цієї дії для забезпечення діяльності підприємства
Формування	Неліквідних активів	Створення передумов для виробництва товарів та послуг
Вкладення	У необігові активи	
Інвестування	В основні (фіксовані) активи В позаоборотні (довготермінові) активи	
Розміщення	В основні активи — ресурси	
Витрачання	На машини, обладнання, будинки, споруди	
Грошове оцінювання	Ресурсів	Виконання фінансової або оціночної функції, пов'язаної з визначенням вартості окремих ресурсів або підприємства для одержання благ, які опосередковано можуть задовольнити людські потреби
Взяття участі	У виробництві товару	Безпосереднє забезпечення діяльності підприємства з виробництва товару за функціональним призначенням основного капіталу

Як видно з табл. 2, більшість авторів приділяють увагу при визначенні функціонального призначення основного капіталу тільки створенню передумов для майбутнього виробництва товару або послуги, і лише деякі автори вказують на безпосередню участь основного капіталу в процесі виробництва. Не можна не звернути увагу на важливу оціночну функцію, яка пов'язана із визначенням вартості, зокрема всього підприємства, що буде набувати особливої ваги в подальшому розвитку економіки і власності в Україні.

Таким чином, можна виділити у функціональному призначенні основного капіталу три складові: створення передумов для виробництва, участь у виробництві і збільшення вартості самого підприємства.

Особливістю формулювання функціонального призначення є також неоднорідність визначення цієї частини активів, які визначають особливості основного капіталу. Для пошуку узагальнюючої характеристики виконано додаткову класифікацію згадуваних видів активів (табл. 3).

Таблиця 3

Класифікація морфологічних одиниць морфологічної складової поняття основного капіталу

Структурний елемент	Інформаційні джерела											К ^{згд} _{згд} діван- тин
	[2]	[5]	[22]	[15]	[20]	[21]	[23]	[16]	[25]	[18]	[17]	
Основні фонди, основні засоби, основні активи, матеріальні активи	+	+		+	+	+	+		+	+	+	0,81
Незавершені капітальні вкладення									+	+		0,36
Нематеріальні активи									+	+	+	0,27
Фінансові активи, довгострокові фінансові інвестиції									+	+	+	0,18
Позаоборотні активи підприємства			+					+				0,18
Усього структурних елементів	1	1	1	1	1	1	1	1	4	4	3	-

Як видно з табл. 3, у більшості джерел автори відзначають головну функцію основного капіталу через основні засоби, що є автентичними за назвою. Вони вважають, що основний капітал складається з чотирьох елементів, що відповідає структурі і розділу активу балансу (рисунок).

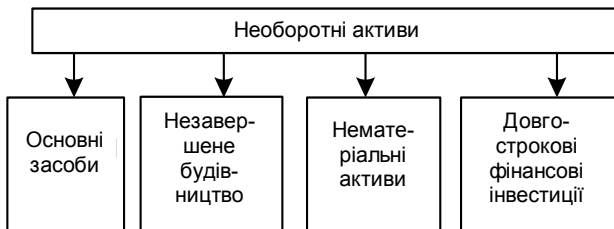


Рис. Елементи необоротних активів (основного капіталу) підприємства за балансом

За обліково-фінансовою сутністю основний капітал — це вкладення в необоротні активи у вигляді вартості матеріальних активів — основних засобів у робочому стані та незавершеного будівництва, нематеріальних активів, зокрема об'єктів прав та інтелектуальної власності, і довгострокових фінансових інвестицій.

Для розробки програм інвестиційного розвитку на інноваційній основі розглянуто технологічну структуру інвестицій в основний капітал 52 промислових підприємств міста Харкова (табл. 4).

Таблиця 4

Технологічна структура інвестицій в основний капітал за групою машинобудівних підприємств Харкова

Рік	Інвестиції в основний капітал, %	Зокрема на		
		будівельно-монтажні роботи	машини, обладнання, інструмент, інвентар	інші капітальні роботи та затрати
2002	100	24,13	75,87	—
2003	100	27,47	72,52	0,01

Як видно з табл. 4, питома вага будівельно-монтажних робіт деякою мірою збільшилася в 2003 році, що є позитивним з урахуванням того, що в 2003 році в Україні виконано будівельних робіт на 26,6% більше, ніж у 2002 році [24], тому можна передбачати подальше зростання обсягів будівельно-монтажних робіт. Також збільшився загальний рівень інвестування на 38,8%. Негативним є те, що відсутні інвестиції в нематеріальні активи, що не сприяє інноваційній моделі розвитку економіки.

Ключовими у функціональній ролі основного капіталу є його вартісні ознаки і збільшення прибутковості діяльності підприємств.

За відтворювальною структурою інвестиції спрямовувалися в технічне переозброєння, модернізацію, реконструкцію, а також в будівництво як нових підприємств, так і окремих об'єктів, що значною мірою впливає на покращення діяльності будь-якого підприємства з точки зору функціональної ролі основного капіталу.

Важливим висновком є те, що необхідно розширити уявлення про всі напрями можливого функціонального впливу основного капіталу на забезпечення діяльності підприємств та підвищення збалансованості розвитку його структурних складових за рахунок вкладення коштів у нематеріальні активи, довгострокові фінансові інвестиції та ін.

Перспективою подальших розробок є аналіз стану інвестування в основний капітал у регіональному та галузевому

аспектах і формування напрямів найбільш ефективного управління цим процесом.

Література: 1. Литвицький В. Промисловість — 2004: прискореного фінішу не відбулося // Урядовий кур'єр. — 2005. — №37. — С. 5.
 2. Грузинов В. П. Економіка підприємства. Учебник для вузів / Под ред. проф. В. П. Грузинова. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 536 с. 3. Кемпбелл Р. Макконнелл Макроекономіка / Кемпбелл Р. Макконнелл, Стенлі Л. Брю. — Львів: Просвіта, 1997. — 670 с. 4. Словарь бизнесмена. — М.: Економіка, 1999. — 380 с. 5. Колчина Н. В. Финансы предприятий: Учебник / Н. В. Колчина, Г. Б. Поляк, Л. П. Павлова; [Под ред. проф. Н. В. Колчиной. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. — 416 с. 6. Вечканов Г. С. Микро- и макроэкономика. Энциклопедический словарь / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. — СПб.: Изд. "Лань", 2000. — 352 с. 7. Економічна енциклопедія: У 3-х т. Т. 2. — К.: Видавничий центр "Академія", 2002. — 952 с. 8. Пасе К. Б. Большой толковый словарь бизнеса / К. Пасе, Б. Лоунс. — М.: Вече, 1998. — 688 с. 9. Розенберг Д. М. Бизнес и менеджмент. — М.: Инфра-М, 1997. — 464 с. 10. Словник сучасної економіки Макміллана. — К.: АртЕк, 2000. — 628 с. 11. Словник термінів ринкової економіки. — К.: Глобус, 1996. — 288 с. 12. Современный экономический словарь. — М.: Инфра-М, 1997. — 496 с. 13. Финансовый словарь. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 256 с. 14. Экономическая энциклопедия / Гл. ред. Л. И. Абалкин. — М.: ОАО "Изд. "Экономика", 1999. — 1056 с. 15. Алексеев Л. М. Экономический словарь: банковская справа, фондовый рынок / Л. М. Алексеев, В. М. Алексеев, А. И. Юркевич. — К.: Видавничий будинок "Максимум"; Тернопіль: Економічна думка, 2000. — 592 с. 16. Грачева Р. Собственный капитал: исторические корни бухгалтерского понятия // Бухгалтерия. Право. Налоги. Консультации. — 2003. — №32. — С. 43 — 48. 17. Современный финансово-кредитный словарь / Под общ. ред. М. Г. Лапусты, П. С. Никольского. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 526 с. 18. Зятковский І. В. Фінанси підприємств: Навч. посібник. — Тернопіль: Економічна думка, 2002. — 400 с. 19. Новиков В. А. Практическая рыночная экономика. Толкование 4000 терминов: Словарь. — М.: Флинта, 1999. — 376 с. 20. Словарь современных экономических и правовых терминов / Под ред. В. Н. Шимова и В. С. Каменкова. — Мн.: Амалфея, 2002. — 816 с. 21. Большой энциклопедический словарь. — М.: Большая Российская энциклопедия; СПб.: Норинт, 2002. — 1456 с. 22. Загородній А. Г. Финансовый словарь / А. Г. Загородний, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. — К.: Тов. "Знання", КОО; Львів: Вид. Львів. банк институту НБУ, 2002. — 568 с. 23. Словарь по экономике: Пер. с англ. / Под ред. П. А. Ватника. — СПб.: Экономическая школа, 1998. — 752 с. 24. Економіка України за 2003 рік // Урядовий кур'єр. — 2004. — №12. — С. 6 — 7. 25. www.gazeta.ua. 26. Баранов В. В. Финансовый менеджмент: Механизмы финансового управления предприятиями в традиционных и наукоемких отраслях. — М.: Дело, 2002. — 272 с. 27. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. — К.: Ника — Центр, Эльга, 2002. — 528 с. 28. Гончаров А. Б. Финансовый менеджмент: Навчальний посібник. — Харків: ВД "ІНЖЕК", 2003. — 240 с. 29. Национальные стандарты бухгалтерского учета // Все о бухгалтерском учете. — 2001. — 19 апреля. — С. 1 — 63.

Стаття надійшла до редакції 30.05.2005 р.

УДК 658.114

Жуков Ю. Є.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ КЛАСИФІКАЦІЇ Й СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ГРУПАМИ ПІДПРИЄМСТВ

The methodical recommendations for drawing-up the group of enterprises strategy development are offered. The necessity of determination the partner's relations between the enterprises the members of groups is motivated. The conditions of organizational redesigning the structure of the group are determined. The multivariate space of criteria of agreement the conflicting tendencies is designed. The directions of common functioning and development are determined.

Зараз однією з найпоширеніших тенденцій світової економіки стає її кластеризація [1; 2], яка проявляється в поширенні процесів інтеграції, створенні дієвих корпоративних структур

і зростанні кількості й різновидів групових об'єднань підприємств. Поява груп підприємств, на думку У. Пауелла та Л. Сміт-Дора, виражається в розмиванні організаційних границь, зміні структур підприємств, поширенні взаємодії з конкурентами й активізації роботи з субпідрядниками [3]. Г. Р. Хасаев й Ю. В. Міхеєв взагалі стверджують про необхідність подальшого еволюційного переходу від групи підприємств до кластер-орієнтованої регіональної політики, яка передбачає стійке територіально-галузеве співробітництво, поєднане інноваційною програмою впровадження сучасних виробничих, інжинірингових та управлінських технологій з метою підвищення конкурентоспроможності учасників кластеру [2]. Об'єктивні інтеграційні процеси також характерні й для вітчизняної економіки, що обумовлює актуальність теми дослідження.

Питанням розробки й управління реалізацією стратегії присвячено багато досліджень. Проте більшість з них орієнтовано або на окреме підприємство [4], або на велику корпоративну структуру холдингового типу [5; 6]. При цьому аспекти розробки стратегії групи підприємств, між якими відсутні відношення підпорядкування, залишаються недостатньо розробленими в науково-практичному плані. В наявних розробках подано лише окремі аспекти управління групою підприємств, такі, як визначення різних видів і способів взаємодії з іншими підприємствами [7], гармонізація відповідності елементів системи [1], покращення координації в процесі взаємодії [5] та управління взаєминами з постачальниками й клієнтами, спрямоване на досягнення більш високої споживчої вартості при менших витратах усього ланцюга постачань [8]. Термін "група підприємств" взагалі є досить новим для вітчизняної економічної науки [9], а наявний його тлумачення не відбивають усіх економічних передумов виникнення об'єднань підприємств, унаслідок чого з'являється розрив між формальними (зареєстрованими відповідно до вимог законодавства) й реальними (неформальними) групами.

Зазначені невідповідності обумовили мету написання статті — розробка типології групових об'єднань підприємств, визначення особливостей розробки стратегії групи й обґрунтування організаційно-структурних передумов її ефективної реалізації.

Відсутність загально визнаного поняття групи підприємств обумовило введення авторського тлумачення групи підприємств як об'єднання декількох економічних агентів, між якими існують стійкі взаємозв'язки, більш постійні, ніж прості ринкові транзакції; існує центральний елемент — стратегічний центр прийняття рішень, що може бути як юридичною особою, так і групою фізичних осіб; у деяких істотних (принципових) аспектах все об'єднання виступає як єдине ціле. Зрозуміло, що організаційна побудова й різновид групи визначають і стратегічні орієнтири її розвитку. В більшості наявних підходів до класифікації форм групового об'єднання підприємств виділяють ознаки ступеня взаємодії, тривалості співробітництва, формальної або неформальної організації групи тощо. Також для цілей формування

системи управління групою найчастіше розподіляють групи на холдингові (засновані на акціонерному способі контролю та відносинах власності) й нехолдингові (взаємини всередині яких регулюються спеціальними угодами).

Важливим питанням буде також визначення підходу до розробки загальної стратегії групового утворення та до створення системи реалізації обраних стратегічних альтернатив. Саме тому пропонується створення відповідної системи інтегрованого управління групою підприємств (СІУГП), основним завданням якої буде виявлення й максимально можливе задоволення потреб усіх членів групи за допомогою координації їх підсистем управління, спільного визначення цілей і розробки траєкторії групового розвитку.

Проблема розробки стратегічних рішень, перш за все, вимагає від керівництва підприємств, членів групи й обраних суб'єктів СІУГП формування ключових настанов (узгодженої всіма підприємствами місії групи). Умови кластеризації економіки призводять до поступового скорочення кількості завдань, обумовлених факторами внутрішнього середовища підприємств, в інтересах найбільш повного задоволення потреб клієнтів. Таким чином, можна виділити дві головні особливості розробки стратегії групи підприємств. По-перше, це необхідність вибору кращого варіанта сполучення підприємств, який відповідає поставленим цілям і забезпечує виживання всієї системи. По-друге, це необхідність безперервної підтримки й забезпечення максимального ступеня відповідності стратегічних альтернатив, обраних кожним членом групи, одна одній та узгодження кожної окремої альтернативи з загальною стратегією групи. Забезпечення такої відповідності можливе за допомогою авторських розробок поданих у роботі [10].

Слід зазначити, що, з токи зору СІУГП, у кожний заданий момент часу вся множина ринкових контрагентів ділиться на дві групи: група агентів у вільному (не пов'язаному) становищі та група агентів, що знаходяться у зв'язаному стані у вигляді множини організації. Отже, інтегроване управління спрямоване на переведення безлічі соціально-економічних агентів з вільного, "хаотичного" стану в певну упорядковану інституціональну структуру, яка складається з агентів та зв'язків між ними. Водночас варто враховувати, що встановлені зв'язки між економічними агентами регулярно вичерпуються (перестають відповідати цілям, заради яких вони були встановлені). Після цього вони розриваються й агенти повертаються у вільне становище, цикли роботи інтеграційних механізмів повторюються. Разом з тим різноманітні типів групового об'єднання підприємств вимагає наявності відповідної кількості підходів до розробки й реалізації спільної стратегії. При цьому вважаємо за доцільне виділення декількох пар конфронтуючих тенденцій (табл. 1), що будуть здійснювати найбільший вплив на функціонування СІУГП.

Таблиця 1

Дихотомія понять, що визначають стратегію розвитку групи

Пара конфронтуючих тенденцій				Графічне зображення
1	2	3	4	5
Централізація управління (L)		Децентралізація управління (H)		
Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки	
Краща організація координаційних й консолідуючих процесів, легке узгодження інтересів, дієвість розробки й контролю за реалізацією стратегії розвитку групи	Втрата швидкості й оперативності прийняття рішень, ускладнення процесу переконфігурації групи, зростання рівня відповідальності окремих членів групи	Межі групи більш легко керовані, легка модифікація позиції групи, легка реакція на зовнішні обумовлення, зменшення витрат на утримання управлінського апарату	Зменшення відповідальності окремих членів групи, утруднення процедури узгодження інтересів, можливий непропорційний розподіл результатів господарювання	

1	2	3	4	5
Концентрація діяльності (К)		Диверсифікація діяльності (Д)		
Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки	
Поширення інтеграційних процесів, наявність високого спільного потенціалу, прояви синергетичних ефектів, просте використання ключових компетенцій	Утруднення диверсифікації ризиків, втрата суміжних ринків, обмеження деяких напрямків розвитку, неповне використання потенціалу окремих членів групи	Зменшення ризику спільної діяльності, спрощення вирішення питань про зміну складу групи, охоплення значної частини різних ринків	Можлива відсутність відповідних зв'язків між членами групи, нівелювання прояву синергетичних ефектів, відсутність логіки у створенні групи	
Відкритість групи підприємств (В)		Закритість групи підприємств (З)		
Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки	
Висока інтеграція групи зі своїми контрагентами, поширення коопераційних зв'язків та угод	Зростання ризику залежності від середовища, загрози цілісності структури й складу групи	Обмеження впливу зовнішнього середовища, утворення замкнутого виробничого циклу	Утруднення зміни структури та переорієнтації діяльності, наявність втрачених можливостей	
Симетричність групи (С)		Асиметричність групи (А)		
Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки	
Пропорційність внеску членів, простота узгодження інтересів і розподілу ресурсів, досконала внутрішня конкуренція	Відсутність відповідального за прийняті рішення, можлива невідповідність між витратами й отриманим результатом	Відповідність внеску окремого члена групи отриманому результату, зростання відповідальності домінуючих підприємств	Виникають значні переваги на користь якогось із членів групи, зростання ризику виходу з групи підлеглих її членів	
Стойкість мережі (У)		Нестійкість мережі (Х)		
Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки	
Тривалі партнерські зв'язки, адаптивність структури, консолідація функцій управління, інтеграційні процеси	Втрата внутрішньої гнучкості, складність залучення нових членів до інтегрованого утворення	Легка переорієнтація структури тимчасового утворення, легкість проведення трансформаційних процесів	Зменшення довіри між членами групи, ускладнення управління групою, відсутність стратегічної спрямованості	

Так, розробка групової стратегії перш за все повинна передбачити визначення дихотомії понять централізації (Ц) та децентралізації (Н) сформованої групи. Важливість цього питання підтверджується відсутністю в різних авторів згоди відносно його вирішення. Так, наприклад, Р. Метьюз вважає, що різноманіття зв'язків у логістичній мережі створення вартості означає, що й інтеграційне управління повинно бути розосередженим і децентралізованим [5]. Також, оскільки межі сільових форм організації звичайно більш легко керовані, ніж межі ієрархічних структур, більш легким буде й модифікація композиції сільових організацій як відповідна реакція на ці зміни [10]. Водночас питання стратегічного планування, контролю за реалізацією обраної стратегії, стандартизації діяльності, консолідації бюджетів, розробки й проведення єдиної політики оперативного управління доцільно передати спільному керівництву й тим самим централізувати ряд функцій СІУГП. Однак оформлена

відповідним чином централізація управління супроводжується можливістю виникнення різного роду відповідальності окремих суб'єктів СІУГП або підприємства, яке утворило центр ланцюга створення вартості. Таке зростання відповідальності входить у конфлікт з прагненням до мінімізації ризиків.

Іншим важливим протиріччям, яке слід враховувати при побудові СІУГП, є розбіжності в можливому ступені відкритості (В) й закритості (З) групи підприємств, які можуть визначитися за критерієм інтенсивності й спрямованості її взаємодії з зовнішнім середовищем. Для відкритої групи будуть характерні часті та періодичні транзакції з зовнішніми контрагентами, встановлення з ними коопераційних зв'язків і компромісів. Закрита група навпаки прагнучиме до обмеження впливу зовнішнього середовища шляхом епізодичного проведення рідких транзакцій. Також закритій групі властиві переважно жорсткі конкурентні й конфліктні взаємини.

Особливості сучасного етапу розвитку національної економіки обумовили необхідність виділення в якості наступної пари параметрів розробки групової стратегії таких особливостей господарської діяльності групи, як концентрація (*K*) та диверсифікація (*D*). Це обумовлюється тим, що більшість фактично існуючих груп включають широко диверсифіковані об'єднання підприємства, часто утворені за умови повної відсутності зв'язків між собою. Управління такими групами матиме свої особливості, пов'язані з необхідністю виявлення й поширення синергетичних ефектів усередині групи.

Особливою актуальності під час функціонування СІУГП набувають питання асиметричності в розподілі наявних активів і релевантних ресурсів між підприємствами, членами групи. У зв'язку з цим вважаємо за необхідне розглянути дихотомію понять симетричність і повне зосередження ресурсів (*C*) та асиметричність і повне розподілення ресурсів (*A*) групи, що визначатиме бажану модель групи.

Розроблена автором декомпозиція групової стратегії обумовила окреме виділення питань стратегічного переформування складу підприємств групи. У зв'язку з цим виникає необхідність додаткового розгляду періодичності проведення трансформаційних процесів усередині групи. Така періодичність обумовлює виділення таких параметрів, як стійкість мережі (постійність складу учасників) групи (*У*) та нестійкість мережі й проявлення хаотичних зв'язків (*X*). Їх впровадження пов'язано з існуванням протиріччя між необхідністю підтримки стабільності (вертикальна інтеграція) й забезпеченням гнучкості (сітьові групи).

Для полегшення процесу стратегічного управління групою підприємств необхідно отримати кількісну оцінку кожної наведеної пари тенденцій. Для цього можна використати методи експертних оцінок. У такому випадку оцінки ступеня впливу означених тенденцій будуть знаходитись між їх крайніми полюсами (максимальними ступенями позитивної й негативної оцінки за обраним критерієм) в інтервалі $[-1, +1]$. З іншого боку, можна встановити множину параметрів, яка буде характеризувати кожну конфронтуючу тенденцію, так як це було подано в роботі [3]. У такому випадку можна отримати багатовимірний простір критеріїв, що будуються як полярні шкали: "централізоване управління (*Ц*) – децентралізоване управління (*Н*)", "відкритість групи (*В*) – закритість групи (*З*)", "концентрація групової діяльності (*К*) – диверсифікація діяльності групи (*Д*)", "симетри-

чність об'єднання (*С*) – асиметричність об'єднання (*А*)", "стійкість структури (*У*) – нестійкість структури (*Х*)".

Стратегія групового розвитку, напрямки переконафігурації структури групи, особливості побудови підсистем реалізації стратегічних рішень значним чином визначатимуться саме поєднанням означених критеріїв. У табл. 2 подано плумачення особливостей побудови СІУГП у залежності від поєднань крайніх оцінок за обраними критеріями.

Розробляючи СІУГП, можна встановити оптимальні (бажані, еталонні) параметри для кожної пари критеріїв. Бажана структура групового об'єднання може бути задана ідеальною точкою. Тоді завдання СІУГП будуть зводитися до побудови ефективної структури групи й наближення її до оптимально визначеної. При цьому варто враховувати й побудову системи реалізації поставлених стратегічних цілей та її інтеграцію з оперативною складовою інтегрованого управління.

Кожні рішення, які приймаються в системі інтегрованого управління, залежать від вигід, що очікуються. Сприяння або протидія цим рішенням визначається насамперед тим, як особи, що приймають рішення, пояснюють виконавцям поточну ситуацію й передбачають майбутні стани системи. У разі, коли вигоди розглядаються виключно як егоїстичні, неможливо встановити синергію групової діяльності й оптимальним чином розподілити релевантні ресурси. Отже, основою формування системи реалізації встановлених стратегічних альтернатив буде формування відповідного механізму розподілу й оптимізації вигід від спільної діяльності.

Під час застосування СІУГП між підприємствами виникають технологічні зв'язки й специфічні взаємодії, які визначають від кого окреме підприємство одержує проміжний продукт процесу виробництва, і кому передає його далі після завершення своєї частини перетворення цього продукту. Узгодження даного процесу можливе шляхом створення системи взаємного моніторингу, задля чого в табл. 3 наведено агреговане представлення підходів до структурної організації групи й відповідного встановлення механізмів спостереження за внутрішніми процесами контрагентів членів групи. Також у табл. 3 подано узагальнені підходи до розподілу суб'єктів СІУГП ($M(i)$) між підприємствами групи й визначення їхньої пріоритетності (M_j) або підлеглості (m_j).

Таблиця 2

Особливості побудови СІУГП й розробки спільної стратегії для різних типів груп підприємств

№	Тип	Характеристика	Особливості побудови СІУГП	Особливості розробки стратегії
1	2	3	4	5
1	ЦВКСУ	Стійке відкрите утворення рівноправних підприємств, зайнятих одним видом діяльності з єдиним управлінським центром	Відповідно до прийнятих рішень про особливості ведення спільної діяльності на постійній основі формується центр прийняття рішень	За допомогою створеного координаційного центру узгоджуються стратегічні інтереси кожного члена групи
2	ЦВКСХ	Тимчасове відкрите утворення рівноправних підприємств, зайнятих одним видом діяльності з єдиним управлінським центром	Утворення єдиного інформаційного простору за допомогою угод про спільну діяльність та його перегляд у разі зміни складу підприємств групи	Основою для розробки стратегії буде вирішення питання про склад групи підприємств й узгодження інтересів шляхом підпорядкування нових членів
3	ЦВКАУ	Стійке відкрите утворення підприємств, що розрізняються за впливом на групову діяльність, зайнятих одним видом діяльності, підпорядкованих головному підприємству	Основою є система управління, наявна на одному або декількох домінуючих підприємствах. У межах систем управління даних підприємств може бути утворено центр	Головна компанія (домінуюче підприємство) отримує можливість визначати (або на разі декларувати) стратегічні рішення, що зобов'язані виконувати решта членів групи
4	ЦВКАХ	Відкрите утворення ряду головних і допоміжних (підпорядкованих) підприємств, зайнятих одним видом діяльності з постійно змінюваним складом учасників	Поширене ієрархічне підпорядкування членів групи вздовж інтегрованого ланцюга створення вартості та консолідація бюджетування й рішень	Стратегія розробляється домінуючими підприємствами. Основним питанням буде перегляд складу допоміжних членів групи й контрагентів-партнерів
5	ЦВДСУ	Стійке відкрите утворення рівноправних диверсифікованих підприємств з єдиним управлінським центром	Спільний розподіл релевантних ресурсів і конкурентних переваг між усіма різновидами діяльності групи	Вирішення питання про виділення нових ринків (напрямок діяльності) й встановлення відповідного складу групи

1	2	3	4	5
6	ЦВДСХ	Відкрите утворення диверсифікованих підприємств зі змінюваною структурою й виділеним координаційним центром	Централізований перерозподіл ресурсів і активів групи між диверсифікованими видами діяльності її членів для збільшення консолідованого прибутку	Припинення членства у групі підприємств, що відповідають неприбутковим напрямкам діяльності, й активізація роботи на прибуткових ринках
7	ЦВДАУ	Диверсифікована група зі стійкою структурою головних і підпорядкованих підприємств та єдиним управлінським центром	У межах домінуючих членів групи утворюються координаційні центри для підлеглих підприємств відповідно до кожного напрямку діяльності	Консолідацію бюджетів виробляють головні члени групи відповідно до виділених напрямків діяльності з подальшим узгодженням один з одним
8	ЦВДАХ	Широкопрофільне об'єднання підприємств зі змінним складом підпорядкованих їм партнерів	Створюється на головних підприємствах єдиний інформаційний простір, до якого залучаються нові підлеглі члени	Домінуюче на відповідному напрямку діяльності (після узгодження) переглядає склад підлеглих підприємств
9	ЦЗКСУ	Стійке уособлене утворення рівноправних підприємств, зайнятих одним видом діяльності з єдиним управлінським центром	Відповідно до прийнятих рішень про особливості ведення спільної діяльності на постійній основі формується єдиний центр прийняття рішень	Узгодження в межах спільного координаційного центру інтересів кожного з членів групи та їхня переорієнтація на внутрішньогруповий ринок
10	ЦЗКСХ	Тимчасова інтегрована структура рівноправних підприємств, зайнятих одним видом діяльності з єдиним управлінським центром	Тимчасове утворення єдиного інформаційного простору за допомогою угод про спільну діяльність та його перегляд у разі зміни складу підприємств групи	Узгоджена стратегія швидкого досягнення цілей відокремленого інтегрованого тимчасового об'єднання рівноправних підприємств
11	ЦЗКАУ	Стійке відокремлене уособлене утворення головних і підпорядкованих їм підприємств, зайнятих одним видом діяльності з єдиним центром управління	Основою інтегрованого управління є домінування інтересів головних підприємств, які спільно утворюють координаційний центр	Головні підприємства повністю визначають стратегічні альтернативи розвитку групи, яких зобов'язані дотримуватися решта членів групи
12	ЦЗКАХ	Об'єднання підприємств для досягнення певного результату з постійним переглядом складу підпорядкованих членів групи з обмеженням кількості зовнішніх зв'язків	Поширене ієрархічне підпорядкування членів групи впродовж інтегрованого ланцюга створення вартості та консолідація бюджетування й внутрішня спрямованість прийняття рішень	Стратегія розробляється домінуючими підприємствами, які визначають стратегічні альтернативи розвитку та принципи перегляду складу допоміжних членів групи й контрагентів-партнерів
13	ЦЗДСУ	Замкнене об'єднання рівноправних підприємств, що здійснює диверсифіковану діяльність з централізацією координаційних функцій	Організація інтегрованого управління відповідає дивізійній структурі, орієнтованій на задоволення поширених вимог внутрішнього ринку	Консолідована стратегія узгодженого розвитку всіх напрямків діяльності відокремленої групи підприємств, орієнтованих на задоволення власних потреб
14	ЦЗДСХ	Замкнене диверсифіковане тимчасове об'єднання рівноправних підприємств з присутнім централізованим координаційним центром	Утворення уособленого координаційного центру й інформаційного простору для досягнення тимчасових переваг за різними напрямками діяльності	Стратегія тимчасового залучення та подальшого постійного перегляду складу групи диверсифікованих підприємств, орієнтованих на внутрішній ринок
15	ЦЗДАУ	Диверсифікований ланцюг створення вартості з виділеними компетент-центрами та уособленою стійкою структурою дочірніх підприємств	Організація управління відповідає особливостям інтегрованого холдингу з ієрархічною розподіленою організаційною структурою	Стратегія задоволення інтересів головних за відповідними напрямками діяльності підприємств з урахуванням інтересів внутрішньогрупового ринку
16	ЦЗДАХ	Тимчасове замкнене об'єднання підприємств, що веде різнопланову діяльність, яка спрямовується декількома головними підприємствами	Управління поєднанням інтегрованих ланцюгів створення вартості за різними напрямками діяльності групи в інтересах домінуючих підприємств	Стратегія досягнення тимчасових інтересів домінуючих членів групи шляхом залучення до її складу нових контрагентів внутрішнього ринку
17	НВКСУ	Розподілена група рівноправних підприємств-партнерів зі стійкою структурою і зв'язками об'єднана для досягнення спільних за певним напрямком цілей	Взаємна координація досягнення групових цілей шляхом створення системи спільного моніторингу внутрішньогрупових контрагентів	Розробка власної стратегії кожним з членів групи, адаптованої до умов спільної діяльності й означених правил існування групи
18	НВКСХ	Тимчасове утворення однакових за впливовістю на результати діяльності підприємств, що активно співпрацюють один з одним та з зовнішніми контрагентами з перемінним, у залежності від пріоритетності завдання, що вирішується, складом членів	Децентралізоване управління спрямоване на досягнення стратегічних цілей, узгоджених у межах тимчасової групи, орієнтоване на максимізацію власного прибутку, але з врахуванням спільно розробленої групової стратегії	Стратегія залучення нових членів до складу групи, орієнтованої на окремий різновид діяльності, функціонування яких приведе до розширення чисельності, прибутків групи та подальшої інтеграції логістичного ланцюга

1	2	3	4	5
19	НВКАУ	Розподілена група підприємств-партнерів зі стійкою структурою й зв'язками об'єднана для досягнення спільних за певним напрямком цілей з нерівномірно пропорційним розподілом результатів господарювання	Взаємна координація досягнення спільних цілей шляхом пропорційної (для домінуючих підприємств) участі в процесі управління й моніторингу діяльності внутрішньогрупових контрагентів	Домінуючі підприємства отримують можливість декларувати напрями узгодження стратегічних альтернатив внутрішньогрупового розвитку, яких повинні дотримуватися решта підприємств -- членів групи
20	НВКАХ	Об'єднання самостійно керованих підприємств зі змінним складом і різним впливом на розробку стратегії й розподіл результатів господарювання	Узгодження інтересів між підприємствами-лідерами внутрішнього ринку -- з централізацією управлінських функцій стосовно підлеглих членів групи	Стратегія тимчасового перерозподілу релевантних ресурсів домінуючими підприємствами відповідно до обраного виду діяльності групи
21	НВДСУ	Диверсифікована група з відкритою стійкою структурою заснована на горизонтальних зв'язках	Взаємно координована система спільного моніторингу розподілена відповідно до напрямків діяльності	Вирішення питання про виділення нових ринків (напрямків діяльності) й встановлення відповідного складу групи
22	НВДСХ	Диверсифікована група з відкритою змінною структурою з поширеними горизонтальними зв'язками	Система спільного моніторингу розподілена за напрямками діяльності, до якої приєднуються нові члени групи	Перегляд складу групи відповідно до наявних напрямків діяльності й залучення підприємств з прибуткових ринків
23	НВДАУ	Розподілена група диверсифікованих підприємств-партнерів зі стійкою структурою й зв'язками з несиметричним розподілом результатів господарювання	Часткова централізація функцій управління підприємствами, що підпорядковані головним членам групи, між якими поширені горизонтальні зв'язки	Консолідацію бюджетів виробляють головні члени групи відповідно виділеним напрямкам діяльності з подальшим узгодженням один з одним
24	НВДАХ	Об'єднання самостійно керованих, різнопрофільних підприємств зі змінним складом й різним впливом на розробку стратегії й розподіл результатів	Створення єдиного інформаційного простору серед домінуючих підприємств з тимчасовим залученням до нього нових підлеглих членів	Домінуючі на відповідних напрямках діяльності підприємства узгоджують зміни складу підлеглих підприємств і разом встановлюють напрями співпраці
25	НЗКСУ	Стіяка мережа автономних, децентралізовано взаємодіючих підприємств, що прагнуть поєднати ресурси для досягнення певної вузької мети	Координація діяльності учасників групи для реалізації встановлених цілей з розподілом функцій інтегрованого управління між членами групи	Інтегрована стратегія достатньо автономних підприємств у межах замкненого логістичного ланцюга створення вартості
26	НЗКСХ	Тимчасова мережа автономних, децентралізовано взаємодіючих підприємств, що прагнуть поєднати ресурси для концентрації	Утворення єдиного інформаційного простору за допомогою угод про спільну діяльність та його перегляд у разі зміни складу	Реалізація крупної програми або виконання інноваційно-інвестиційного проекту з подальшою переконфігурацією складу групи
27	НЗКАУ	Тимчасова мережа автономних, децентралізовано взаємодіючих підприємств, поєднаних біля виділеного логістичного центру	Наявність ознак централізації управління на домінуючих членах групи відносно підлеглих підприємств-членів групи	Стратегія узгодження інтересів членів інтегрованої групи підприємств з домінуванням головних центрів логістичної взаємодії
28	НЗКАХ	Тимчасово відокремлене від зовнішніх контрагентів об'єднання різновпливових підприємств побудоване для досягнення конкретних цілей	Створюється на головних підприємствах єдиний інформаційний простір, до якого залучаються нові (або від'єднуються старі) підлегли члени	Стратегія тимчасового перерозподілу релевантних ресурсів домінуючими підприємствами відповідно до обраного виду діяльності групи
29	НЗДСУ	Стіяке замкнене об'єднання рівноправних підприємств, що ведуть диверсифіковану діяльність	Створення внутрішньогрупового інформаційного простору, поєднане зі зменшенням зовнішньогрупових зв'язків	Стратегія узгодження інтересів членів групи відповідно до кожного напрямку діяльності, що наявний усередині групи
30	НЗДСХ	Замкнене об'єднання рівноправних підприємств, що ведуть диверсифіковану діяльність, яка характеризується змінною структурою	Створення внутрішньогрупового інформаційного простору й розробка правил функціонування й перегляду складу замкненої групи	Стратегія узгодження інтересів членів групи відповідно до обраних напрямків діяльності з орієнтацією на потреби внутрішнього ринку
31	НЗДАУ	Стіяке замкнене об'єднання підприємств, що ведуть диверсифіковану діяльність, з пропорційним розподілом результатів господарювання	Наявність ознак централізації управління на домінуючих членах групи відносно підлеглих підприємств відповідно до кожного напрямку діяльності	Стратегія узгодження інтересів членів групи відповідно до кожного напрямку діяльності з перевагою головних підприємств -- членів групи

Таблиця 3

Закінчення табл. 3

Базові варіанти структурної побудови груп підприємств

№	Типи	Характеристика	Графічне представлення
1	2	3	4
1	ЦВКСУ ЦВКСХ ЦВДСУ ЦВДСХ	Відкрита група, орієнтована на зовнішніх контрагентів, ієрархічний холдинг, вертикально інтегрована група з втратою або без втрати юридичної самостійності членів групи. Прийняття тактичних рішень і розробка спільної стратегії узгоджуються й контролюються єдиним організаційно виділеним координаційним центром	
2	ЦЗКСУ ЦЗКСХ ЦЗДСУ ЦЗДСХ	Дивізійна організація; диверсифікований холдинг з обмеженими зв'язками із зовнішніми контрагентами; ієрархічний холдинг з поширеними горизонтальними зв'язками між його членами та можливою децентралізацією деяких функцій	
3	ЦВКАУ ЦВКАХ ЦВДАУ ЦВДАХ	Інтегрований (здебільш вертикально) ланцюг створення вартості з поширеним ієрархічним підпорядкуванням підприємств, множинною мережею зворотних зв'язків та єдиним консолідованим бюджетом і спільним центром прийняття рішень	
4	ЦЗКАУ ЦЗКАХ ЦЗДАУ ЦЗДАХ	Група утворюється як великий інтегрований холдинг з ієрархічною організаційною структурою. У більшості випадків члени групи втрачають юридичну самостійність і повністю підпорядковуються головному підприємству	
5	НВКСУ НВКСХ НВДСУ НВДСХ	Відкрите горизонтальне підприємство, в якого межі між підприємством та його середовищем є розмитими й умовними, а управління носить децентралізований характер, тобто перебільшують горизонтальні зв'язки. Цей тип групи утворюється для спільного виконання різних функцій. Взаємодія з зовнішніми контрагентами й вихід з групи здійснюється в односторонньому порядку, без узгодження з партнерами	
6	НЗКСУ НЗКСХ НЗДСУ НЗДСХ	Розподілене підприємство або мережа достатньо автономних децентралізовано взаємодіючих і географічно віддалених підприємств, що прагнуть поєднати фінансові, виробничі, людські та інші ресурси. Така група утворюється за для реалізації крупних програм або виконання інноваційних проектів	

1	2	3	4
7	НВКАУ НВКАХ НВДАУ НВДАХ	Гнучке розширене підприємство, що має відкриту й змінну структуру, де в центральному вузлі зосереджені стратегічні ресурси, котрі формують організаційне ядро, а менш важливі компоненти передані зовнішнім партнерам, які зберігають один з одним горизонтальні зв'язки. Передбачена часткова централізація ряду функцій, що формують створення додаткової вартості	
8	НЗКАУ НЗКАХ НЗДАУ НЗДАХ	Розширене підприємство, що становить замкнену організацію, в якій присутність координаційного центру (який утворюється на одному з головних підприємств) є домінуючою. Водночас наявна децентралізація більшості функцій управління	

Таким чином, оскільки в межах групи поєднуються декілька незалежних підприємств, то в результаті часто наявність декількох керівних центрів, які повинні спільно приймати рішення стосовно напрямків реалізації проекту або спільного розвитку. Саме наявність багатьох керівних центрів і робить інтегроване управління групою більш складним у порівнянні з організацією зі звичайною ієрархічною структурою, оскільки навіть для швидкого вирішення проблемного питання потрібна згода всіх партнерів. Саме тому особливої актуальності набуває проблема створення відповідного для кожного з розглянутих у табл. 3 типів групового об'єднання підприємств координаційного (узгоджувального) центру та його організаційно-структурного регламентування.

Практичне використання розглянутих у табл. 2 напрямків розробки групової стратегії вимагає розробки методики кількісної оцінки (як точної, так і інтервальної) за означеними критеріями. Саме це вимагає проведення подальших досліджень щодо розробки й використання як відповідних лінгвістичних змінних, так і введення коефіцієнтів, що характеризують параметри групи відповідно до табл. 1.

Література: 1. Фишер П. Стратегия привлечения инвестиций в промышленность России // Проблемы теории и практики управления. — 2000. — №3. — С. 20 – 26. 2. Хасаев Г. Р. Кластеры — современные инструменты повышения конкурентоспособности региона / Г. Р. Хасаев, Ю. В. Михеев // Компас промышленной реструктуризации. — 2003. — №5(6). — С. 12 — 18. 3. Пушкар О. І. Теоретичні основи побудови системи інтегрованого управління групою підприємств / О. І. Пушкар, Ю. Є. Жуков // Управління розвитком. — 2005. — №1. — С. 3 – 11. 4. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 576 с. 5. Мэтьюз Р. Новая матрица, или логика стратегического превосходства / Р. Мэтьюз, А. Агеев, З. Большаков. — М.: ОЛМА-ПРЕСС; Институт экономических стратегий, 2003. — 240 с. 6. Пауэлл У. Сети и хозяйственная жизнь / У. Пауэлл, Л. Смит-Дор // Экономическая социология. — 2003. — №3. — Т. 4. — С. 61 — 105. 7. Миклтуэйт Дж. Магия менеджмента / Дж. Миклтуэйт, А. Вулдридж; [Пер. с англ. М. В. Измествьева. — М.: ООО "Издательство АСТ"; ООО "Транзит-книга", 2004. — 416 с. 8. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / Под общ. ред. В. С. Лукинского. — СПб.: Питер, 2004. — 316 с. 9. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 19 "Объединение предприятий" // Бизнес. — 2000. — №385. — С. 58 – 60. 10. Пушкар О. І. Постановка задачі формування системи інтегрованого управління групою підприємств / О. І. Пушкар, Ю. Є. Жуков // Вісник ХНУ. — 2004. — №634. — С. 215 – 220.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

The article deals with the conceptual theses of the worked up approach to substantiation the efficient sequence of transformation the enterprise management system. The results of researches as for the further improvement of the approach considering the specific peculiarities of the sphere of application are analysed.

Актуальность проблем, связанных с преобразованием систем управления предприятиями, обусловлена объективной необходимостью постоянного приведения их в соответствие с уровнем развития управляемых объектов и изменениями влияния факторов внешней среды. Повышение обоснованности решения таких проблем достигается обобщением, систематизацией и уточнением теоретико-методологических основ, а также разработкой научно-прикладных подходов к выбору стратегии развития систем управления предприятиями.

Значительная активизация научных исследований по разработке методологических основ управления предприятиями как социально-экономическими системами была связана с периодом предоставления различным формированиям на уровне основного звена экономики большей хозяйственной самостоятельности, а в последующем — переходом к рыночным отношениям. Трактовку сущности и содержания основных категорий теории управления, методологические принципы, научные подходы к построению и дальнейшему развитию систем управления осветили в своих монографиях, периодической печати и учебной литературе В. Г. Афанасьев, Р. А. Белоусов, Г. И. Бритченко, Л. М. Гатовский, В. М. Геец, В. И. Герасимчук, Г. А. Джавадов, О. А. Дейнеко, Л. И. Евенко, С. Е. Каменецер, О. В. Козлова, Ю. М. Козлов, И. Н. Кузнецов, Б. З. Мильнер, Г. И. Петров, В. С. Пономаренко, Г. Х. Попов, В. С. Рапопорт, Г. Э. Слезингер, С. М. Тихомиров, Н. Г. Чумаченко, З. С. Шершнева и др. Однако и в настоящее время, исходя из общих закономерностей диалектического хода процесса познания, продолжается поиск новых подходов к развитию организационных структур, форм и методов управления, повышению эффективного использования кадрового потенциала. При всей актуальности и важности научно-прикладных разработок в этой области практическое осуществление предлагаемых мер в большинстве случаев не дает ожидаемых результатов. Наибольший эффект может быть достигнут только при взаимосвязанном преобразовании всех составляющих элементов системы управления, масштабы и направленность которого обусловлены непосредственно процессом принятия и реализации управленческих решений по устойчивому функционированию и эффективному развитию предприятия.

Цель данной публикации заключается в углублении раскрытия методологических основ предложенного процессуального подхода к осуществлению диагностики и разработке стратегии преобразования систем управления предприятиями, а также обобщении результатов последующих исследований по его совершенствованию и расширению диапазона использования.

Формирование концепции комплексного преобразования систем управления предприятиями базировалось на уточнении определения этого понятия как целостности, которая включает ряд "компонентов" ("узлов", "звеньев", "элементов"), выявлении

требований к осуществлению такого процесса в реальной действительности, обусловленных действием законов и закономерностей управления. Наибольшее распространение в литературных источниках получило определение, согласно которому "...система управления производством состоит из следующих компонентов: механизм управления, структура управления, процесс управления, механизм развития системы управления" [1, с. 14; 2, с. 13]. При этом утверждается, что структура управления включает: систему органов управления, кадры управления, применяемые технические средства управления. С этим утверждением сложно согласиться, так как оно является дискуссионным с двух позиций. Во-первых, структуру управления можно отождествлять только с первым из названных звеньев, то есть совокупностью управленческих органов определенного уровня и теми формальными и неформальными отношениями, которые существуют между ними в процессе функционирования. Поскольку построение структуры базируется на разделении управленческого труда с выявлением соответствующих видов деятельности (функций), то целесообразно отдать предпочтение такому названию этого элемента: "структурно-функциональное обеспечение" управления предприятием. Во-вторых, кадровое обеспечение управления предприятием и уровень технической оснащенности управленческого труда существенно отличаются по своим качественным и количественным характеристикам как между собой, так и от структуры управления, поэтому вполне правомерно рассматривать их в качестве самостоятельных элементов системы управления. К тому же, кроме названных, нельзя обойти вниманием информационное обеспечение управленческой деятельности (информация является одновременно ее предметом и продуктом), а также методы управления.

Такое выделение элементов системы управления имеет определенную долю условности, поскольку одновременно включает ее статические и динамические характеристики. Возможность использования такого подхода в конкретном исследовании оправдана с двух позиций. Первая заключается в том, что структура, кадры и техника управления исследуются в режиме их функционирования. А вторая связана с самой группировкой элементов по общему признаку — обеспечение (информационное, техническое, кадровое и др.) выполнения работ по каждому этапу процесса принятия и реализации управленческих решений.

Исходя из требований основных законов управления (единства системы управления, пропорциональности субъекта и объекта управления, соотносительности управляющей и управляемой подсистем), именно совместное рассмотрение всех динамических и статических характеристик дает возможность установить их взаимосоответствие как проявление целостности системы и условие обеспечения качества управленческой деятельности. Детальное изучение структуры аппарата управления, анализ состава и трудоемкости выполняемых функций управления, исследование совокупности используемых методов управления и технологии процесса принятия и реализации управленческих решений, квалификации работников аппарата управления, технической оснащенности и организации их труда — несомненно, важные и обязательные условия диагностики состояния на определенный период действующих систем управления предприятиями. По динамике характеристик отдельных составляющих систем управления и их влиянию на конечные результаты обычно определяется общая эффективность реализации мер по совершенствованию управления. Вместе с тем суммарная величина даже с большой долей условности не может характеризовать эффективность преобразования систем управления в целом в связи с различным сочетанием достигнутых и объективно необходимых уровней развития ее элементов. Соотносительность уровней может быть выявлена только в динамике, в процессе управления производством.

Таким образом, при осуществлении отдельных мер по преобразованию управления не обеспечивается четкая ориен-

тация на формирование целостной, гибкой и эффективной системы управления предприятием. Выявление направленности и резервов повышения научной обоснованности построения и развития каждого элемента системы управления предприятиями должно базироваться на исследовании их взаимосвязанного и взаимообусловленного сочетания непосредственно в процессе управления производством. Этим предопределяется объективная необходимость теоретической и методической разработки, а также практической реализации концепции развития управления производством на процессуальной основе, суть которой заключается в переходе от локальных изменений составляющих элементов систем управления к комплексному их преобразованию, обеспечивающему повышение эффективности использования имеющегося управленческого потенциала.

Процесс управления в наиболее общем виде определяется как "обобщенное выражение системы его функционирования", "целенаправленная деятельность", "деятельность органов и кадров управления", "функционирование системы управления" или "ход реализации системой функций управления", "динамика", "движение", "действие", "реальная жизнь", "рабочий процесс" системы управления. Предложенный метод оценки состояния и выбора последовательности преобразования системы управления предприятием базируется на анализе этапов процесса управления, связанного с разработкой, принятием и реализацией решений по конкретным проблемам функционирования и развития предприятия.

Профессиональный опыт управленческих работников дает возможность получить экспертные оценки соответствия:

каждого элемента системы управления требованиям качественного выполнения работ по всем этапам процесса принятия и реализации управленческих решений;

всей совокупности элементов системы управления выполнению работ по каждому этапу процесса принятия и реализации управленческих решений.

Для такой оценки заранее необходимо осуществить отбор наиболее приемлемых частных показателей каждого из элементов системы управления, характеризующих соответствие их требованиям своевременности и качества выполнения управленческих работ в процессе управления производством. Это дает возможность выявить альтернативные варианты стратегических подходов к преобразованию управления предприятием. При выборе стратегии в качестве исходной позиции принимается необходимость первоочередного решения в реально сложившейся ситуации одной из двух взаимосвязанных задач: сокращение длительности сроков выполнения каждого из этапов и всего цикла процесса принятия и реализации управленческих решений; повышение обоснованности и эффективности управляющих воздействий за счет достижения более высокого уровня соответствия элементов системы управления предъявляемым требованиям. Следует отметить, что эти задачи решаются одновременно вне зависимости от того, какая из стратегий принята в конкретных условиях. Речь идет только об изначальном приоритете, определяющем последовательность преобразования системы управления. Если на предприятии сложилась такая ситуация, что разработка и реализация управленческих решений "запаздывают" по времени в связи с большой продолжительностью этого процесса, то целесообразен выбор "поэтапной" стратегии, в остальных случаях более предпочтительна "поэлементная" стратегия перестройки системы управления предприятием.

Основные методические положения, характеризующие содержание и рекомендации по практической реализации процессуальной концепции развития управления предприятием, укрупненно представлены в опубликованной монографии в виде семи блоков, объединяющих все выполняемые исследовательские и расчетно-аналитические работы по их предметной направленности [3, с. 86 – 95].

Реализация предлагаемой концепции преобразования системы управления предприятием на процессуальной основе обеспечивает органичное соединение всех одноаспектных подходов к анализу процесса управления: содержательного (по

видам объектов управления и целевой направленности решаемых проблем); организационного (выделяемые этапы и задачи, последовательность их выполнения и продолжительность, взаимодействие функциональных структурных подразделений в процессе принятия и реализации решений, организация и кооперация труда его непосредственных участников и др.); технологического (способы преобразования информации, процедуры процесса управления, общая технология проведения аналогичных работ разными специалистами, стандартизация оформления, автоматизация управления и т. д.); социально-психологического (форма взаимодействия субъекта и объекта управления, сочетание интересов, творческая активность, развитие самоорганизации).

Одновременно это дает возможность выявить и количественно определить уровень соответствия информационного, кадрового, структурно-функционального и технического обеспечения, а также используемых методов управления осуществлению работ по этапам принятия и реализации управленческих решений. В целом такая оценка позволяет обеспечить преобразование системы управления, ориентированное на повышение ее целостности и гибкости. При этом повышение целостности достигается за счет рационального сочетания уровней соответствия, тесноты взаимодействия и взаимосогласованного развития всех составляющих элементов функционирующей системы управления. Именно процессуальный подход позволяет одновременно обеспечить адаптивность организации управления, приспособляемость к изменяющимся условиям за счет гибкости организационных структур, применяемых форм организации и оплаты коллективного и индивидуального труда, гибкого сочетания используемых организационных, экономических и социально-психологических методов управления. Базируясь на комплексном использовании механизма управления, элементов статики и динамики системы управления, а также механизма ее развития, можно всесторонне и объективно оценить эффективность управления, определить управленческий потенциал предприятия.

Универсальность предложенной концепции развития управления предприятиями на процессуальной основе принципиально отличается от типизации подходов к совершенствованию отдельных составляющих систем управления (структур, функций, методов, информационного обеспечения, кадров и техники управления), использование которых становится все менее целесообразным при существенно различающихся ситуациях производственно-хозяйственной деятельности объектов основного звена, возрастающем многообразии их организационных форм. Только детальное и всестороннее исследование осуществляемых процессов управления производством может в достаточной мере отразить специфические особенности управленческой деятельности каждого предприятия, определить в реально сложившихся условиях объективно необходимую направленность и масштабы преобразования систем управления.

Обоснование рекомендаций по расширению сферы использования процессуального подхода к преобразованию систем управления предприятиями, уточнению некоторых его методических положений и выявлению условий более эффективной реализации в практической деятельности нашли отражение в последующих публикациях [4 – 6].

При исследовании проблемы повышения обоснованности оценки и развития управленческого потенциала предприятия, необходимость решения которой приобретает приоритетное значение в процессе перехода к стратегическому управлению, рассмотренный выше подход к выбору рациональной последовательности управленческих преобразований был принят в качестве базового [4, с. 29; 5, с. 150], исходя из вывода, что это позволит принимать более качественные решения на перспективу и обеспечивать их эффективную реализацию. Такая специфическая направленность исследования дала возможность, с одной стороны, раскрыть особенности применения процессуального подхода к управленческим преобразованиям в процессе стратегического планирования развития предприятия, а с другой — обосновать предложения по совершенство-

ванию некоторых его общих методических положений в целом, то есть которые могут использоваться при разработке, принятии и реализации управленческих решений в любой сфере деятельности.

Отличительные особенности рассматриваемого варианта комплексного преобразования системы управления предприятием состоят в следующем [5, с. 149]:

процесс формирования системы стратегического управления предприятием базируется на диагностике элементов подсистемы управления с точки зрения их готовности к осуществлению стратегического планирования;

к этапам стратегического планирования отнесены: выбор миссии и целей предприятия; предварительный выбор типа базовой стратегии; оценка и анализ внешней среды; стратегический анализ внутренней среды; разработка и анализ стратегических альтернатив; формирование стратегического набора; реализация стратегических решений;

оценка состояния и определение необходимого управленческого потенциала включает проведение таких работ: выявление соответствия действующей системы управления предприятия требованиям качественного осуществления процесса стратегического планирования; определение направлений и сложности необходимых управленческих преобразований при различных вариантах масштабов и способах сокращения "стратегического пробела".

К наиболее важным рекомендациям по совершенствованию базового подхода к преобразованию системы управления предприятием можно отнести: дополнение состава и уточнение названий частных характеристик, которые используются при выявлении соответствия элементов системы управления требованиям качественного и своевременного выполнения этапов процесса разработки, принятия и реализации управленческих решений; детализацию методических положений в части проведения работы по получению экспертных оценок для сравнительного анализа уровня структурно-функционального, информационного, кадрового обеспечения управленческой деятельности, технической оснащенности управленческого труда, методов управления [5, с. 150 – 155].

Другая из разработок рассматриваемой направленности выполнена на примере субъектов управления иного типа — районных государственных администраций — и ориентирована на достижение качественного преобразования системы государственного управления на этом иерархическом уровне [6, с. 88]. Учитывая специфические характеристики таких субъектов управления, доказана необходимость и целесообразность выделения "нормативно-правового обеспечения" в качестве относительно самостоятельного элемента управляющей системы, поскольку управленческая деятельность в этом случае осуществляется в условиях более жесткой правовой среды по сравнению с предприятиями. Однако главной особенностью предложенной по результатам этого исследования модификации процессуального подхода к управленческим преобразованиям является переход к оценке состояния и выбору последовательности реализации мер по развитию систем управления на основе анализа выполнения всех видов работ, относящихся к управленческому циклу. В этих двух позициях к рассмотрению содержания процесса управления нет противоречия, поскольку разработка, принятие и реализация решений осуществляется в практической деятельности по каждой функции управления, а выполнение работ по любому из его этапов связано с разделением управленческого труда на относительно обособленные виды.

На основании вышеизложенного можно сделать несколько обобщенных выводов. Во-первых, результатами исследования подтверждается не только универсальность процессуальной концепции комплексного преобразования системы управления с точки зрения возможности и целесообразности ее реализации для организаций разного типа, но и необходимость учета специфических характеристик субъекта и объекта управления, а также содержательной направленности рассматриваемого управленческого процесса. Во-вторых, при безусловно положительной оценке разработанных авторами названных публикаций предложений по уточнению подхода к диагностике

систем управления и комплексному преобразованию их элементов некоторые вопросы этой тематики продолжают привлекать внимание ученых и практических работников в силу присущего им дискуссионного характера. К ним в первую очередь можно отнести: выбор состава частных показателей по отдельным из элементов системы управления; включение деятельности по координации работ в перечень основных функций управленческого цикла при использовании укрупненной их классификации и др. Решение этих вопросов, а также углубленный сравнительный анализ преимуществ и недостатков использования комплексного подхода к преобразованию систем управления предприятиями, исходя их приведенных выше двух вариантов рассмотрения управленческого процесса, являются актуальными и важными направлениями дальнейших исследований.

Литература: 1. Организация управления общественным производством. Учебник / Под ред. Г. Х. Попова, Ю. И. Краснопопая. — 2-е изд. — М.: Изд. МГУ, 1984. — 256 с. 2. Попов Г. Х. Эффективное управление. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономика, 1985. — 336 с. 3. Управление предприятием в условиях хозрасчета / Отв. ред. Г. С. Одинцова. — К.: Наукова думка, 1992. — 116 с. 4. Одинцова Г. С. Повышение обоснованности оценки и развития управленческого потенциала предприятия / Г. С. Одинцова, Г. А. Шульга // Вісник ХДЕУ. — 2001. — №1 (17). — С. 28 – 30. 5. Пономаренко В. С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская, В. М. Луцковский. — Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. — 252 с. 6. Територіальне управління: проблеми, рішення, перспективи. Монографія / В. В. Корженко, Г. С. Одинцова, Н. М. Мельтохова; [За заг. ред. проф. В. В. Корженко. — Харків: Вид. ХарПІ НАДУ "Магістр", 2004. — 216 с.

Стаття надійшла до редакції
16.09.2005 р.

УДК 338.246: 339.17

Королёва Л. О.

АНАЛИЗ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

In the article the classification of risks is given. Also the main risks of retail trade enterprises' economy safety are characterized.

В последние годы в нашем государстве отмечается устойчивая тенденция к снижению числа предприятий и объектов розничной торговли (РТ). Так, согласно КВЭД в 2003 году в Украине функционировало 17 931 предприятие розничной торговли (ПРТ) (за исключением торговли транспортными средствами), что на 4 043 предприятия или 19% ниже аналогичного показателя 2000 года. Количество объектов РТ в 2003 году в сравнении с аналогичным показателем 2000 года снизилось на 19,4 тыс. ед. или 19%, из них количество магазинов — на 20%, или 15,5 тыс. ед., [1, с. 139, 164]. Данный факт является явным свидетельством негативных тенденций в развитии рыночной инфраструктуры нашего государства, который требует глубокого анализа ситуации в отрасли и разработки научно обоснованных рекомендаций по усовершенствованию функционирования данной сферы.

В перечне проблем, стоящих сегодня перед предприятиями ПРТ и всей отраслью в совокупности, ведущее место за-

нимают низкая эффективность менеджмента на предприятиях, отсутствие действенных методик, позволяющих комплексно анализировать деятельность торговых предприятий, своевременно реагируя на изменения внешней и внутренней среды. Именно поэтому в данный момент является актуальной разработка методики анализа экономической безопасности предприятий розничной торговли (ЭБПРТ). Несмотря на то, что категория "экономическая безопасность" является достаточно новой для нашего государства, уже существует значительное количество работ, посвященных её изучению на различных уровнях: государственном, региональном, отраслевом, личном и, конечно же, на уровне предприятий. Вопросы анализа и обеспечения экономической безопасности предприятий (ЭБП) освещены в следующих работах [2 – 6] и др. При этом в работах большинства авторов предприятия рассматриваются без учета отраслевой специализации, что не позволяет полностью учесть специфику деятельности предприятий различных отраслей.

Единственной на сегодняшний день работой, посвященной изучению экономической безопасности торговых предприятий (ЭБПТ), является [7]. Данное исследование, несмотря на все его достоинства и полноту, имеет ряд недостатков, которые целесообразно учесть при разработке методики оценки ЭБПРТ:

в работе не приводится обоснований выделения приведенных составляющих ЭБПТ;

в работе практически не раскрыта сущность предложенных автором составляющих "экономическая безопасность внутренней деятельности", "экономическая безопасность внешней деятельности";

уделяя внимание ресурсной безопасности, автор не выделяет ни одну из составляющих экономической безопасности, характеризующую рынок и эффективность маркетинговых усилий предприятий, что, на взгляд автора статьи, является недопустимым в современных условиях, так как сегодня большинство исследователей торговой сферы отводят маркетинговым элементам ведущую роль в работе торговых предприятий.

Целью данной статьи является анализ существующих угроз ЭБПРТ. Для ее достижения решены следующие задачи: рассмотрена внутренняя и внешняя среда ПРТ, классифицированы угрозы ЭБПРТ, проанализированы основные угрозы ЭБПРТ, исходящие из внутренней и внешней среды предприятия.

В данной статье под ЭБПРТ понимается состояние экономического субъекта, характеризующееся оптимальным использованием корпоративных ресурсов и рыночных возможностей, которое позволяет минимизировать негативное влияние внешней и внутренней среды предприятия и обеспечивает достижение целей деятельности в процессе продвижения товаров от производителей к потребителям. Исходя из данного определения, одним из важных этапов обеспечения экономической безопасности является анализ негативного влияния внешней и внутренней среды рассматриваемого объекта.

Среда функционирования торговых предприятий подробно рассмотрена в работах [8 – 10] и др. Анализ данных источников, специфика функционирования ПРТ в нашем государстве, а также результаты исследований, приведенные в работе [11], позволяют сделать вывод, что экзогенная среда функционирования ПРТ может быть представлена в виде взаимосвязи двух элементов: микроокружения внешней среды и микроокружения внешней среды предприятия. Данные элементы воздействуют на эндогенную среду предприятия, влияя тем самым и на его уровень экономической безопасности.

С точки зрения обеспечения экономической безопасности, ПРТ должно постоянно проводить не просто анализ состояния экзогенной и эндогенной среды, но и четко понимать возможные угрозы функционирования. Разработка перечня основных угроз ЭБПРТ является актуальной задачей, которая позволит создать объективную методику оценки уровня экономической безопасности и сформировать действенный механизм обеспечения последней. Подтверждение данному факту можно найти в работах [2; 5; 6] и др. При этом большинство авторов согласны с тем, что перечислить все потенциальные угрозы невозможно, поэтому для анализа их целесообразно классифицировать по какому-либо признаку.

На сегодняшний день в работах [2; 5; 6] предлагаются различные классификации угроз экономической безопасности. Опираясь на данные работы, все угрозы экономической безопасности можно классифицировать следующим образом (рис. 1).

По мнению автора, для оценки ЭБПРТ наиболее актуальной является классификация по источникам возникновения, так как она позволяет не просто идентифицировать угрозы, но и определить основные методы по воздействию на них.

Все угрозы ЭБПРТ по источнику их возникновения условно можно разделить на следующие три группы:

- эндогенные;
- экзогенные микроокружения;
- экзогенные макроокружения.

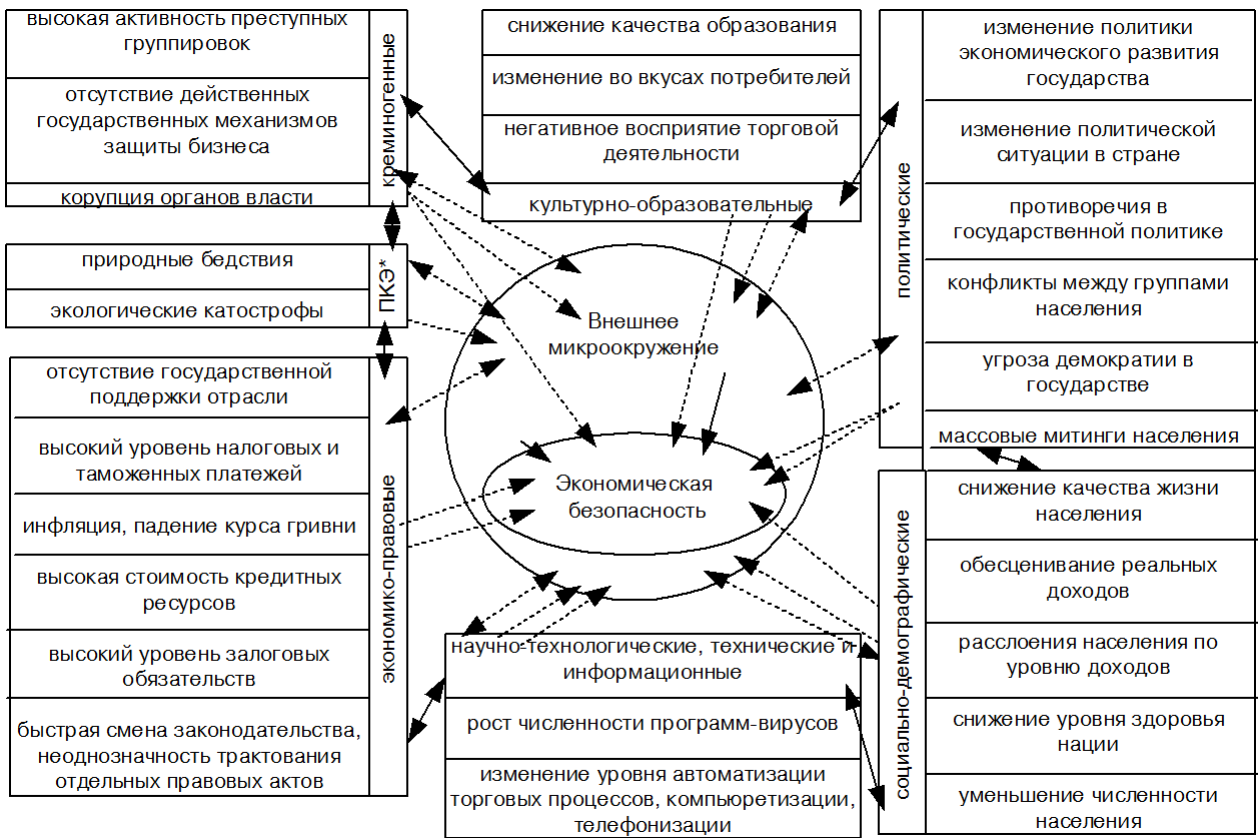
Анализ угроз целесообразно проводить в следующей последовательности: 1) анализ экзогенных угроз макроокружения как факторов воздействия на внутреннюю среду, внешнюю среду и экономическую безопасность предприятия; 2) анализ экзогенных угроз микроокружения как факторов воздействия на внутреннюю среду и экономическую безопасность предприятия; 3) анализ эндогенных угроз как факторов, влияющих на экономическую безопасность предприятия.



Рис.1. Классификация угроз ЭБПРТ

Рассмотрим экзогенные угрозы макроокружения, предварительно сгруппировав их по следующим факторам: экономико-правовые; политические; социально-демографические; культурно-образовательные; научно-технологические, технические и информационные; криминогенно-силовые; экологические и природно-климатические (рис. 2).

В различное время те или иные угрозы имеют большее или меньшее влияние на уровень экономической безопасности предприятия.



Примечание: * ПКЭ — природно-климатические и экологические.

Рис. 2. Экзогенные макроокружения экономической безопасности предприятий розничной торговли

Следующая группа — это угрозы, исходящие из внешней микросреды ПРТ, которые можно сгруппировать следующим образом:

- 1) угрозы, исходящие от поставщиков ресурсов (товарных, технологических, кадровых, информационных и др.);
- 2) угрозы, исходящие от потребителей продукции;
- 3) угрозы, исходящие от государственных структур, контролирующих и регулирующих деятельность предприятия;
- 4) угрозы, исходящие от конкурентов, как в области реализации продукции, так и в области потребления ресурсов;
- 5) угрозы, исходящие от криминальных структур.

В таблице приведены основные экзогенные угрозы микроокружения.

Таблица

Экзогенные угрозы микроокружения

Источник	Описание угроз
1	2
Конкуренты	1. Увеличение численности конкурентов
	2. Увеличение рыночной доли конкурентов
	3. Увеличение осведомленности потребителей о конкурентах
	4. Увеличение лояльности потребителей к конкурентам
	5. Монополизация конкурентами ресурсных источников
	6. Применение методов недобросовестной конкуренции
Потребители	1. Снижение емкости рынка
	2. Снижение осведомленности потребителей о деятельности предприятия
	3. Снижение уровня лояльности потребителей

Окончание табл

1	2
Поставщики ресурсов	4. Снижение доли рынка предприятия
	5. Несоблюдения потребителями условий договоров
	6. Жалобы потребителей в органы государственной власти
	1. Несоблюдение условий договоров
	2. Разглашение конфиденциальной информации
Государственные органы	3. Предоставление неполной (некорректной) информации о ресурсах
	4. Снижение конкуренции между поставщиками
	5. Ужесточение каких-либо требований поставщиков
	1. Увеличение численности плановых и внеплановых проверок
	2. Превышение полномочий представителей органов власти
Криминальные структуры	3. Препятствие деятельности предприятия со стороны государственных органов
	1. Силовое воздействие на имущество предприятия
	2. Силовое воздействие на отдельных работников предприятия
	3. Недейственная защита правоохранительных органов от воздействия силовых структур

В силу своего прямого действия данные угрозы имеют значительное влияние на уровень экономической безопасности торговых предприятий, которое невозможно не учитывать, анализируя и состояние рынка ресурсов, и состояние рынка това-

ров и услуг. Большое значение также имеет и безопасность взаимодействия с государственными органами и криминальными структурами, которые, к сожалению, зачастую препятствуют нормальному развитию бизнеса.

Угрозы, которые могут возникнуть во внутренней среде предприятия, целесообразно сгруппировать следующим обра-

зом: финансово-правовые, кадрово-управленческие, материально-технические, инновационно-технологические, маркетингово-информационные, криминально-силовые. На рис. 3 представлены основные угрозы, которые могут возникнуть в деятельности предприятий розничной торговли различных форм собственности.

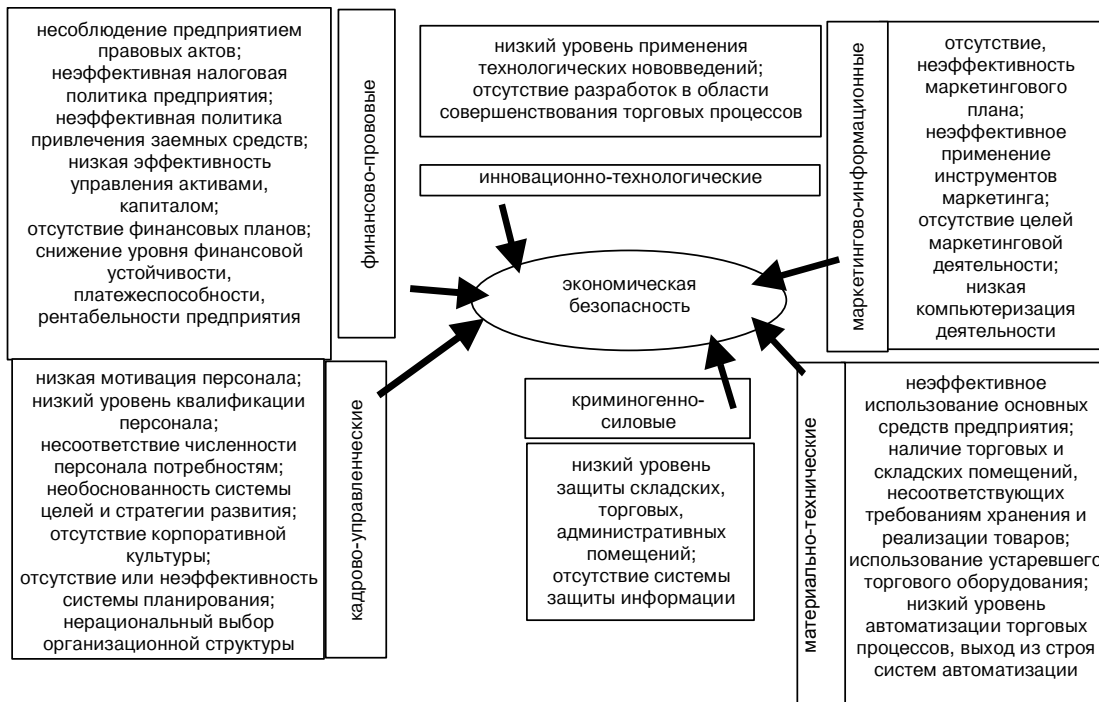


Рис. 3. Эндогенные угрозы экономической безопасности предприятий розничной торговли

В данной работе представлена классификация угроз экономической безопасности предприятий, выявлены, сгруппированы и проанализированы основные угрозы ЭБПРТ, которые исходят из внутренней и внешней среды предприятия. Проведенный анализ позволяет сформировать составляющие экономической безопасности рассматриваемых объектов, определить методику расчета показателей экономической безопасности и определить мероприятия по повышению уровня ЭБПРТ.

Литература: 1. Статистичний збірник "Роздільна торгівля України у 2003 році" / Державний комітет статистики України. — К., 2004. — 232 с. 2. Грунин О. Экономическая безопасность организации / О. Грунин, С. Грунин. — СПб.: Питер, 2002. — 160 с. 3. Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке // Актуальные проблемы экономики. — 2003. — №3. — С. 11 – 20. 4. Козаченко Г. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: Монография / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарёв, А. М. Ляшенко. — К.: Либра, 2003. — 280 с. 5. Основы экономической безопасности: государство, предприятие, личность. / Под ред. Е. А. Олейникова. — М.: ЗАО "Бизнес — школа "Интел синтез", 1997. — 288 с. 6. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов / Под ред. В. С. Гусева. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2004. — 288 с. 7. Дем'яненко Г. С. Економічна безпека торговельного підприємства. Рукопис. — Донецьк, 2003. — 184 с. 8. Бланк И. А. Торговый менеджмент: Учебный курс. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. — 488 с. 9. Пигунова О. В. Стратегия коммерческой деятельности предприятия розничной торговли. / О. В. Пигунова, О. Г. Аниськова — М.: Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", 2002. — 120 с. 10. Сорокина М. В. Менеджмент торгового предприятия. — СПб.: Питер, 2003. — 528 с. 11. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. — М.: Инфра-М, 2000. — 312 с.

УДК 338.534:005

Тадыка И. Б.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КЛАССИФИКАЦИИ ЗАТРАТ

In the article the characteristics of temporary and constant expenditures dynamics depending on the course of their investigations are considered. Two approaches to the expenditure of behaviour and accounts, as well as to analysis of expenses accounts on duration and the product are carried out.

В системе управления предприятием основным звеном является разработка и внедрение мероприятий по повышению эффективности производства и, как следствие, максимизации прибыли предприятия. В период развития рыночных отношений особую значимость и актуальность приобретает задача управления затратами на производство как одного из ключевых аспектов резервов повышения эффективности производства. Развитие стратегии управления оптимизацией затрат, разработка современного подхода в рамках управленческого учёта и анализа его результатов являются важными составляющими общей системы управленческих воздействий на повышение эффективности производства.

Одним из важнейших разделов методологии классификации затрат является деление затрат на переменные и постоянные. Основанием для данной классификации является объём производства продукции или степень загрузки производственных мощностей. Эта классификация в западном управленческом учёте хорошо теоретически разработана и является основой, так как с её использованием принимается большинство

управленческих решений и в первую очередь по управлению затратами. Эта классификация позволяет применять систему учёта затрат, называемую direct-costing.

Высокую зависимость этой классификации для рыночной экономики можно объяснить тем, что на конкурентном рынке постоянно происходят колебания спроса и предложения. Гибко реагируя на эти изменения, предприятия вынуждены увеличивать или уменьшать производство продукции или переходить на выпуск других видов продукции. В этой связи менеджерам необходимо знать, как поведут себя те или иные затраты при изменении объёма или ассортимента производства. Это, на взгляд автора, одна из причин, которая предопределила детальное изучение в рамках международной практики учёта поведения затрат, их связи с объёмом производства. Эта классификация подробно описывается во многих учебниках по управленческому учёту [1 – 4].

Однако до настоящего времени не выработан универсальный приемлемый подход к классификации затрат и не разработан единый метод учета и калькулирования затрат на производство.

Это побуждает к дальнейшему исследованию динамики постоянных и переменных затрат в зависимости от периода их использования с целью поиска оптимального решения проблем управления затратами, упрощения и универсализации методов учета затратами и разработки мер по снижению затратоемкости производства. Изложенное предопределило круг задач по исследованию поведения затрат в процессе их использования, поиску приемлемых потребностям современного производства методов учета и калькулирования затрат, что и явилось целью данной статьи.

В качестве одной из характеристик динамики затрат используется коэффициент реагирования затрат (Кр.з.), впервые применённый немецким учёным К. Меллеровичем для описания соотношения процента изменения затрат (%з) и процента изменения объёма производства (загрузки) (%об).

$$\text{Кр.з.} = \frac{\%з}{\%об}$$

Более подробно порядок изменения динамики затрат излагается в работах М. А. Вахрушиной [2], С. А. Николаевой [6], К. Друри [1] и др.

Кроме общепринятой классификации затрат некоторые авторы, например С. А. Стуков, выделяют в своих работах среди переменных затрат ещё регрессивные, реманентные, скачкообразные и гибкие затраты [7, с. 49].

Важным аспектом данной классификации затрат, является проблема условности деления их на переменные и постоянные. Деление затрат на переменные и постоянные во многом определяется характером принимаемых решений и конкретной ситуацией и зависит от двух факторов: длительности периода, рассматриваемого при принятии решения, и делимости производственных факторов.

Деление затрат на переменные и постоянные актуально лишь для краткосрочного периода деятельности предприятия, так как в долгосрочном периоде все факторы производства становятся переменными. Так, например, амортизационные отчисления основных средств, будучи постоянными для краткосрочного периода времени, в долгосрочном периоде при вводе новых объектов основных средств будут изменяться, то есть станут переменными. Не всегда остаются неизменными и переменные затраты на единицу продукции, так, например, при внедрении новых технологий может измениться норма расхода материалов на единицу продукции.

Другая особенность постоянных расходов — недостаточная делимость производственных факторов. Эти затраты, будучи постоянными для определённого интервала загрузки мощностей или объёма выпуска продукции, в какой-то момент скачкообразно увеличиваются (уменьшаются) и остаются вновь постоянными на более высоком (низком) уровне следующего интервала загрузки производственных мощностей или объёма выпуска продукции. Динамика скачкообразных затрат представлена на рис. 1, 2.

Чем чаще происходят скачки постоянных затрат при изменении объёма, тем ближе их поведение начинает напоминать переменные затраты. Если же рассматривать их поведение внутри короткого интервала, то в полной мере будет проявляться их постоянный характер. Скачкообразные затраты будут постоянными для определённого интервала, когда предприятие приняло решение о вводе новых мощностей с ограниченной делимостью, и они станут переменными, если встанет вопрос о ликвидации данного производственного сектора, например, в случае продажи станка.

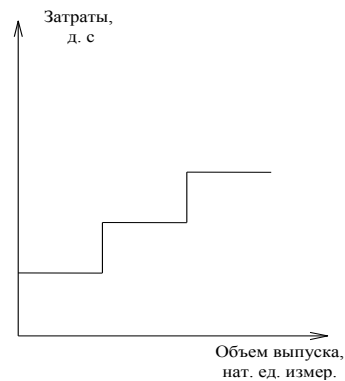


Рис. 1. Скачкообразные совокупные затраты

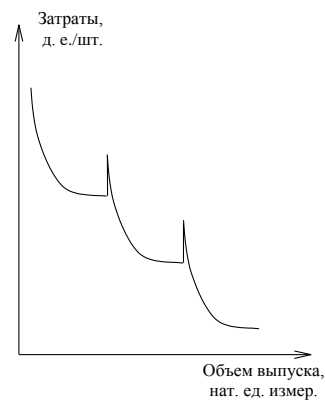


Рис. 2. Скачкообразные затраты на единицу продукции

Поэтому прежде, чем вводить данную классификацию, требующую деления затрат на постоянные и переменные, на уровне структурных подразделений необходимо рассмотреть существующую организационную структуру управления предприятием, выделив в ней центры затрат, отвечающие за уровень формируемых в их рамках затрат. Именно менеджеры центров затрат, которые превращаются в центры ответственности за величину издержек, должны производить деление затрат на переменные и постоянные.

На предприятиях существует достаточно большое число видов затрат, которые имеют смешанный характер. Они состоят из постоянных и переменных затрат. К этой группе относятся расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, в составе которых можно выделить переменную часть, например, расходы на технологическую электроэнергию, и постоянную часть, например, амортизация оборудования, начисленную за период или заработную плату рабочих-ремонтников.

Часть коммерческих расходов также может быть рассмотрена в качестве переменных затрат, например, затраты на упаковку, складирование готовой продукции, так как они реагируют на изменение объёма выпуска.

Надо отметить, что на предприятиях большая часть затрат представляет собой именно смешанные затраты и одной из задач, стоящих перед современным отечественным учётом, является задача выделения из них переменной и постоянной частей.

Нерешённость этой задачи мешает практическому применению рассматриваемой классификации и, как следствие, direct-costing не прижилась на отечественных предприятиях. Несмотря на то, что повсеместное распространение средств вычислительной техники и персональных компьютеров даёт возможность использовать при решении бухгалтерских задач стандартные программы, позволяющие оперативно и с хорошим качеством предоставляемой информации подразделять смешанные затраты на переменные и постоянные, данная классификация затрат практически отсутствует на отечественных предприятиях. В экономике Украины только начинает складываться ситуация, требующая от предприятий управлять своими издержками, изучать их, классифицировать по различным признакам с тем, чтобы, сокращая их величину, увеличить свои прибыли, поэтому до настоящего времени нет пока каких-либо серьёзных, углублённых исследований, проводимых отечественными учёными в данном направлении.

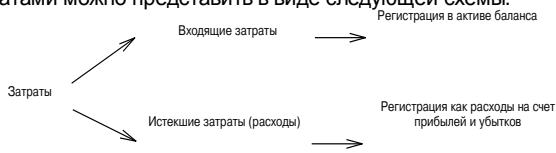
С научной и практической точек зрения следует отметить монографию С. А. Стукова "Система производственного учёта и контроля", где даётся классификация затрат на переменные и постоянные, применительно к отечественному учёту и анализу [7, с. 140 – 143], работы Н. Г. Чумаченко [3] и В. Ф. Палия [8].

Необходимо отметить, что деление косвенных затрат в зависимости от их поведения лежит в основе такого приёма их планирования, как составление гибких смет, получившего широкое распространение на промышленных предприятиях США и других экономически развитых стран.

Классификация затрат на период и на продукт является логическим развитием классификации на переменные и постоянные и применяется для калькулирования себестоимости продукции и выявления финансового результата.

Для определения себестоимости произведённой продукции и полученной прибыли необходимо различать входящие затраты и истёкшие затраты (расходы).

Итак, входящие затраты являются синонимом термина "затраты", а истёкшие — синонимом термина "расходы". Расходы — это часть затрат, понесённых предприятием в связи с получением дохода. Разницу между истёкшими и входящими затратами можно представить в виде следующей схемы:



Правильное деление затрат на входящие и истёкшие имеет важное значение для определения финансового результата. С решением задачи правильного распределения затрат между реализованной продукцией и остатками связана классификация затрат на период и на продукт. Для оценки запасов произведённой продукции только производственные затраты должны включаться в их стоимость. Такие затраты являются запасоемкими и называются затратами на продукт, так как они непосредственно связаны с выпуском конкретной продукции.

Затратами на продукт чаще всего являются:

Затраты на основные материалы.

Прямо относимые трудозатраты.

Косвенные переменные расходы (энергия, расходы по снабжению, косвенная заработная плата) и косвенные постоянные расходы (рента, страхование, местные налоги, амортизация, прочее).

Затраты на продукт (product costs) распределяются между текущими расходами, участвующими в исчислении прибыли, и запасами, иными словами, эти затраты попадают в стоимость запасов незавершённого производства и готовой продукции на складе, а также в стоимость реализованной продукции. Эти затраты ещё называют запасоемкими.

Затраты на период (period costs) – непроизводственные затраты в большей степени обусловленные функционированием предприятия за какой-то период времени, чем выпуском конкретного изделия. Эти затраты связаны с процессом обслуживания и управления производством за какой-то период времени: месяц, квартал, год, а также со сбытом продукции. К ним относятся административные и коммерческие расходы. Они не входят в стоимость остатков, а сразу попадают в затраты за отчётный период и оказывают влияние на исчисление прибыли. Эти затраты называются незапасоемкими.

Отражение учёта затрат на период и на продукт приведено на рис. 3.

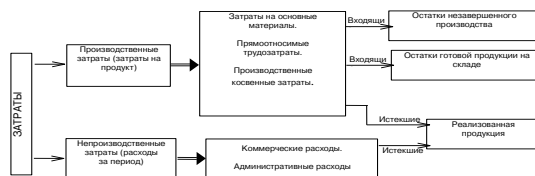


Рис. 3. Классификация затрат при absorption costing

Несмотря на то, что Международные стандарты трактуют все производственные расходы как расходы на продукт, в западной экономической литературе вот уже несколько десятилетий идёт дискуссия по поводу постоянной части производственных затрат.

Некоторые экономисты считают, что постоянная часть производственных расходов более тесно связана со способностью содействовать производству, а не с выпуском конкретного продукта, поэтому постоянные производственные затраты должны быть отнесены к затратам за период и не попадать в стоимость остатков. Их оппоненты отстаивают точку зрения, в соответствии с которой как постоянные, так и переменные производственные расходы тесно связаны с производством продукции, хотя и ведут себя по-разному в зависимости от изменения объёма производства, поэтому они должны включаться в стоимость остатков незавершённого производства готовой продукции.

Сторонники первого взгляда на данную классификацию отстаивают direct-costing как метод калькулирования неполной себестоимости в части переменных затрат, а сторонники второго взгляда придерживаются absorption costing, как метода калькулирования полной себестоимости.

Схемф учёта затрат при неполном калькулировании, отражающая позиции сторонников direct-costing, приведена на рис. 4.

Сравнив эти два взгляда на данную классификацию приходим к выводу, что в условиях direct-costing большая часть затрат попадает в себестоимость реализованной продукции, тем самым участвуя в формировании финансового результата. Такое отнесение затрат увеличивает себестоимость реализованной продукции и уменьшает величину прибыли, если имеет место рост величины запасов.

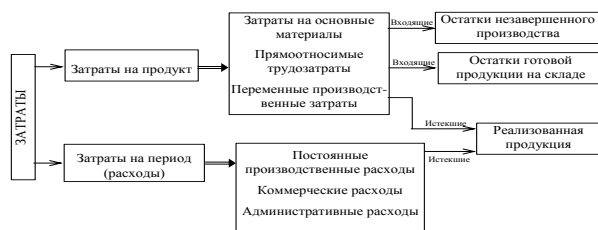


Рис. 4. Классификация затрат при direct-costing

Классификация затрат на период и на продукт тесно связана с вопросами оценки запасов предприятия и оказывает самое непосредственное влияние на величину прибыли. Поэтому выбор учётной политики в отношении методов калькулирования себестоимости продукции и оценки запасов должен быть обоснованным и взвешенным, а также отвечать тем задачам и целям, которые стоят перед предприятием.

Также очень важно отметить то, что совершенствование методов классификации затрат позволяет на более глубоком уровне выявить производственные места возникновения затрат и разработать технико-экономические приемы их снижения. Проводимые исследования в области совершенствования методов учета и калькулирования себестоимости продукции следует продолжать и совершенствовать в направлении разработки эффективного, приемлемого отечественному бухгалтерскому и управленческому учету контроллинга затрат, что является актуальным и необходимым направлением в экономической науке и хозяйственной практике.

Литература: 1. Друри К. Введение в управленческий и производственный учёт / Пер. с англ.; [Под ред. Н. Д. Эриашвили. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. — 784 с. 2. Хорнгрен Ч. Т. Бухгалтерский учёт: управленческий аспект: Пер. с англ. / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер; [Под ред. Я. В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 416с. 3. Чумаченко Н. Г. Методы учёта и калькулирования себестоимости промышленной продукции. — М.: Финансы, 1965. — 124 с. 4. Шим Джей К., Методы управления стоимостью и анализа затрат / Пер. с англ.; / Шим Джей К, Сигел Джозел Г. — М.: Филинь, 1996. — 244с. 5. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учёт. — М.: Финстатинформ, 1999. — 356 с. 6. Николаева С. А. Особенности учёта затрат в условиях рынка: система "директ-костинг". — М.: Финансы и статистика, 1998. — 128 с. 7. Стуков С. А. Система производственного учёта и контроля. — М.: Финансы и статистика, 1988. — 224 с. 8. Палий В. Ф. Основы калькулирования. — М.: Финансы и статистика, 1987 — 288 с. 9. Хараман К. С. Контролинг — усовершенствования системы управления витратами // 36. наук. пр. "Економіка: проблеми теорії та практики". Вип. 198: В 4 т. Том II — Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. — С. 337-342. 10. Тадика І. Б. Аналіз проблем класифікації методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції // Вісник ОІВС. — 2005. — №1. — С. 266 — 270.

УДК 336.647.2

Зинченко В. А.

**ЦЕЛЕВАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ
КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ
И ИНСТРУМЕНТЫ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ**

In the article essence, purposes and directions of the controlling using at native enterprises are investigated. The list of basic instruments of controlling which can be used in native practice are formed and their essence is revealed.

Нестабильность и динамичность экономической среды функционирования предприятий, необходимость повышения их конкурентоспособности в условиях рыночной экономики требуют внедрения новых эффективных подходов к управлению их деятельностью. Особенно остро проблема внедрения таких подходов стоит перед предприятиями, которые не смогли адаптироваться к требованиям рынка и находятся в состоянии кризиса. В настоящее время одним из методов управления деятельностью предприятия, обеспечивающих принятие оптимальных управленческих решений с целью повышения конкурентоспособности и выведения предприятия из кризиса, является контроллинг.

Внедрение системы контроллинга на предприятии предполагает его перевод на качественно новый уровень управления посредством интегрирования, координации и направления деятельности различных служб предприятия в соответствии с поставленными оперативными и стратегическими целями.

Являясь новым направлением в теории и практике современного управления, контроллинг возник на стыке экономического анализа, планирования, управленческого учета и менеджмента.

Необходимо отметить, что в настоящее время сущность контроллинга как вида комплексно сформированной сферы знаний в экономической теории и практике еще окончательно не сформирована.

Понятие "контроллинг" произошло от английского слова "to control" – контролировать, управлять, которое в свою очередь произошло от французского слова, означающего "реестр, проверочный список". Но в Великобритании и в США термин "контроллинг" не используется (в этих странах применяется термин "управленческий учет" — "managerial accounting", management accounting). Понятие "контроллинг" в том понимании, которое используется в отечественной экономике, принят в Германии.

В Украине и России "контроллин" является более емким понятием, чем "контроль" и "управленческий учет". Эти понятия на отечественных предприятиях действуют параллельно с понятием "контроллинг". Таким образом, необходимо отметить, что дефиниция "контроллинг" есть более емкой и включает в себя как основные элементы наряду с планированием и анализом такие понятия, как учет и контроль.

В теории и практике стран СНГ существуют различные подходы к определению дефиниции "контроллинг" [1 – 8]. По мнению автора, сегодня контроллинг целесообразно рассматривать как определенную концепцию руководства предприятием, ориентированную на его долговременное и эффективное функционирование в постоянно меняющихся хозяйственных условиях.

Основная цель контроллинга — ориентация управленческого процесса на достижение целей, стоящих перед предприятием [9]. На основании анализа литературных источников [10; 9; 8] можно выделить следующие направления контроллинга, обеспечивающие выполнение поставленных целей:

- повышение эффективности деятельности предприятия;
- координация управленческой деятельности по достижению целей предприятия;

- обеспечение необходимой информационной и консультационной поддержки принятия управленческих решений путем интеграции процессов сбора, обработки, подготовки, анализа и интерпретации информации;
- предоставление необходимой информации для управления трудовыми и финансовыми ресурсами;
- обеспечение выживаемости предприятия на уровнях стратегического и тактического управления;
- оптимизация затрат и максимизация прибыли предприятия за счет обеспечения эффективного и своевременного управления;
- ориентация управленческого процесса на максимизацию прибыли и стоимости капитала при минимизации риска и сохранении ликвидности и платежеспособности предприятия;
- создание и обеспечение функционирования общей информационной системы управления предприятием;
- обеспечение рациональности управленческого процесса;
- осуществление выбора "правильных" целей из множества возможных и определение их содержания, оценки и временных аспектов.

Согласно мнению ученых стран СНГ и зарубежных экономистов-практиков [1, 11, 12], с помощью контроллинга могут быть устранены такие недостатки функционирования предприятий, связанные с несовершенством действующих на предприятии механизмов учета и управления, как:

- низкая платежная дисциплина структурных подразделений;
- неконтролируемая дебиторская задолженность;
- слабое управление затратами: отсутствие четкого понимания структуры затрат и их целесообразности;
- неверное определение прибыльности филиалов и видов бизнеса;

- нехватка оборотных средств;
- уплата необоснованно высоких налогов в бюджет и пр.

Таким образом, можно сделать вывод, что на данном этапе развития экономики для обеспечения жизнедеятельности предприятия необходимым условием является способность к преобразованиям. В этой связи контроллинг может стать наиболее эффективным инструментом управления предприятием в условиях динамично изменяющейся внешней и внутренней среды хозяйствования. Поэтому проблема внедрения системы контроллинга на отечественных предприятиях является актуальной.

Внедрение и реализация системы контроллинга на предприятиях предполагает использование ряда инструментов. При этом важным моментом в развитии контроллинга является интеграция количественных и качественных методов в процессе принятия управленческих решений.

Рассматривая инструменты контроллинга, необходимо отметить их многообразие и специфику использования в конкретных условиях функционирования предприятий [9, 10]. Поэтому важным является выделение основных инструментов контроллинга, которые могут быть реализованы на отечественных предприятиях, и их целевой направленности.

Основные инструменты контроллинга, которые могут быть использованы в отечественной практике, приведены в табл. 1.

Таблица 1

Инструменты контроллинга

Наименование группы инструментов	Инструменты контроллинга
1	2
Методы анализа	ABC-анализ. Анализ объемов заказов. Анализ "узких мест". Анализ сбыта. XYZ-анализ. Функционально-стоимостной анализ. Анализ конкуренции. Анализ потенциала предприятия. Анализ кривой жизненного цикла продукции. Анализ слабых и сильных сторон. Анализ стратегических разрывов. Бенчмаркинг. Анализ скидок.

Окончание табл. 1

Продолжение табл. 2

1	2
Методы оптимизации	Оптимизация объемов заказа. Оптимизация затрат на основе учета "кривой опыта". Оптимизация на основе принятия логистических решений. Оптимизация на основе анализа портфеля заказов
Методы оценки альтернативных решений	Оценка целесообразности самостоятельного производства объектов (работ, услуг), потребляемых предприятием. Разработка и анализ альтернативных сценариев.
Методы технико-экономического обоснования	Расчет точки безубыточности. Метод расчета маржинального дохода. Методы расчета инвестиций. Расчет производственного результата. "Директ-кост". "Стандарт-кост". "Затраты-прибыль".

Характеристика выделенных инструментов контроллинга и их целевая направленность представлены в табл. 2.

Таблица 2

Характеристика методов анализа, используемых в контроллинге

Наименование инструмента контроллинга	Цель проведения анализа (конечный результат)
1	2
ABC-анализ	Выявление наиболее ценных для предприятия поставщиков и клиентов, важнейших видов сырья и материалов, наиболее весомых элементов затрат, наиболее рентабельной продукции, самых эффективных направлений вложений инвестиций с целью концентрации внимания на наиболее приоритетных направлениях и повышении финансовых результатов
Бенчмаркинг	Выявление негативных отклонений в значениях сравниваемых показателей по аналогичным объектам других предприятий или структурных подразделений и причин таких отклонений, разработка предложений относительно их ликвидации. Результат — ответ на вопрос "Почему другие работают успешнее?"
Анализ объемов заказов	Регулярное отслеживание и оптимизация объемов заказов с учетом целей предприятия. Оптимальный объем заказа позволяет систематически снижать затраты в сфере закупок
Анализ скидок	Направлен на выявление путей повышения прибыльности предприятия путем установления оптимальных дифференцированных цен реализации продукции (работ, услуг)
Анализ "узких мест"	Выявление проблемного поля функционирования предприятия в краткосрочном и долгосрочном периоде на основе расчета и анализа потенциала предприятия и наиболее эффективного его использования. Базируется на расчете производственных мощностей, то есть максимально возможного объема деятельности, который может быть обеспечен предприятием с учетом наиболее эффективного использования имеющихся у предприятия ресурсов в единицу времени во взаимосвязи

1	2
Анализ областей сбыта	Выявление эффективных и неэффективных областей сбыта, а также их ранжирование по степени значимости, принятие решения относительно дальнейшей работы в анализируемой области сбыта. Основные показатели, которые выступают объектом анализа областей сбыта: выручка с оборота, переменные затраты, затраты на сбыт; складские затраты; расходы по отгрузке; производственные затраты
XYZ-анализ	Направлен на анализ структуры потребления сырья, материалов с целью оптимизации принятия решения по каждому из мероприятий в области закупки
Функционально-стоимостной анализ	Предполагает систематическое изучение функций определенных объектов (товаров и процессов) с целью снижения затрат и получения эффекта путем установления оптимального соотношения между этими показателями. Основными целями являются следующие: снижение издержек; повышение производительности; увеличение эффективности; улучшение качества; проведение реорганизации; эффективное использование рабочей силы
Анализ конкуренции	Направлен на анализ деятельности основных конкурентов, функционирующих в той же области, и выявление конкурентных преимуществ с целью разработки стратегии деятельности предприятия
Анализ потенциала предприятия	Предполагает выявление сильных и слабых сторон предприятия с целью наилучшего и своевременного использования имеющихся возможностей для получения конкурентных преимуществ. Анализ потенциала предприятия должен проводиться один раз в год, направления анализа зависят от специфики функционирования предприятия и отраслевой принадлежности
Анализ кривой жизненного цикла продукции	Анализ позволяет определить стадию жизненного цикла продукции и необходимость ее обновления с учетом перспектив функционирования предприятия; даст возможность осуществлять стратегическое планирование, прогнозировать величину денежного потока, разрабатывать маркетинговые мероприятия и планировать затраты на маркетинг
Анализ слабых и сильных сторон	Позволяет выявить круг проблем, которые должны быть решены в будущем
Анализ стратегических разрывов	Оценка отклонений желаемой траектории развития от ожидаемой даст возможность осуществить корректировку стратегических планов предприятия. Базой проведения анализа стратегических разрывов является анализ внешней среды предприятия, выявление возможностей и опасностей, связанных с функционированием предприятия. Для ликвидации стратегических разрывов могут быть использованы различные методы стратегического планирования, в частности, разработка альтернативных сценариев развития

Продолжение табл. 2

Окончание табл. 2

1	2
Оптимизация объемов заказа	Определение оптимального объема закупки с учетом минимизации затрат, связанных с поставкой и складированием
Оптимизация затрат на основе учета "кривой опыта"	Направлена на сокращение затрат, связанных с так называемой "кривой опыта". Кривая опыта связана со вновь созданной стоимостью. Эффект рационализации производства тем больше, чем выше вновь созданная стоимость
Оптимизация на основе принятия логистических решений	Логистика направлена на оптимизацию материальных, информационных и финансовых потоков. Обеспечивает своевременность поставки материалов, полуфабрикатов и готовой продукции в нужное место, в требуемом количестве и соответствующего качества
Оптимизация на основе анализа портфеля заказов	Позволяет улучшить стратегическое планирование на предприятии посредством анализа потенциала рынка в соответствии с выделенными бизнес-единицами (продуктовыми группами)
Оценка целесообразности самостоятельного производства объектов (работ, услуг), потребляемых предприятием	Позволяет оценить целесообразность производства продукции (работ, услуг) собственными силами или приобретение их со стороны в рамках принятия адекватных стратегических решений
Разработка и анализ альтернативных сценариев	Направлена на оценку возможных альтернативных сценариев развития рыночной ситуации в условиях повышенной нестабильности и выработку мероприятий согласно развитию рыночной ситуации с целью получения конкурентных преимуществ
Расчет точки безубыточности	Направлена на: определение целевой прибыли; установление уровня загрузки производственных мощностей; выбор продуктовых групп, приносящих наибольшую прибыль; принятие решения о выпуске отдельных видов продукции; проверку ценовой политики; принятие инвестиционных решений; исследование комплекса работ по расширению производства; определение критической выручки; определение запаса финансовой прочности; определение коэффициента финансовой прочности
Метод расчета маржинального дохода	Позволяет сформировать оптимальную структуру производственной программы на основе анализа маржинальной прибыли по продуктовым группам и в целом по предприятию
Методы расчета инвестиций	Осуществляются с целью определения выгоды отдельных инвестиционных проектов; выбора объектов инвестирования из нескольких альтернатив; формирования инвестиционных программ
"Директ-кост"	Метод учета затрат по усеченной себестоимости, основывающейся на планировании себестоимости только в части переменных затрат. Позволяет реализовать продукцию по маржинальной себестоимости, что актуально в условиях неполной загрузки производственных мощностей
"Стандарт-кост"	Целью является контроль затрат производства

1	2
"Затраты-прибыль"	Позволяет выявить зависимость результатов от издержек и объема производства (сбыта), то есть определить чувствительность результатов к применяемым управленческим решениям по производственно-хозяйственной деятельности

Предложенный комплекс инструментов позволяет реализовать все цели контроллинга на предприятии и качественно изменить процесс принятия управленческих решений.

Преимущества внедрения системы контроллинга на предприятии свидетельствуют, что в целом она позволяет осуществить оптимизацию деятельности предприятия, повысить адаптивность в условиях нестабильности, получить конкурентные преимущества за счет своевременного изменения условий хозяйствования внешней и внутренней среды.

Литература: 1. Ивашкевич В. Б. Контроллинг на предприятиях ФРГ / В. Б. Ивашкевич, С. Н. Зайцев // Бухгалтерский учет. — 1996. — №10. — С. 11 – 17. 2. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления: Пер. с нем. / Под ред. С. А. Николаевой. — М.: Финансы и статистика, 1993. — 76 с. 3. Манн Р. Контроллинг для начинающих / Р. Манн, Э. Майер. — М.: Финансы и статистика, 1992. — 208 с. 4. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Общ. ред. А. П. Градова. — СПб.: Специальная литература, 1996. — 512 с. 5. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Пер. с нем.; [Под ред. и с предисл. А. А. Туркача, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 800 с. 6. Шэффер У. Должен ли контроллинг выполнять функцию контроля? // Проблемы теории и практики управления. — 2002. — №5. — С. 62 – 67. 7. Терещенко О. Функциональный инструментальный контроллинга и его роль в организации антикризисного финансового менеджмента // Экономика предприятия. — 2000. — №2 – 3. — С. 46 – 58. 8. Лабзунов П. Об организации системы контроллинга на промышленных предприятиях России // Проблемы теории и практики управления. — 2003. — №2. — С. 97 – 99. 9. Контроллинг — как инструмент управления предприятием / Е. А. Аняшкина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина; [Под ред. Н. Г. Данилочкиной. — М.: Аудит ЮНИТИ, 1998. — 240 с. 10. Сухарева Л. А. Контроллинг — основа управления бизнесом / Л. А. Сухарева, С. Н. Петренко. — К.: Эльга, Ника-центр, 2002. — 208 с. 11. Керимов В. Э. Управленческий учет: Учебник. — М.: Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", 2001. — 240 с. 12. Килимнюк В. Эволюция контроллингу. Його місце та роль в економіці підприємства // Економіст. — 2004. — №1. — С. 47 – 49.

Стаття надійшла до редакції
08.09.2005 р.

УДК 658.8

Дмитриев И. А.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ КАК ОДНОЙ ИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

In the article the results of small enterprises activity in Ukraine in the dynamics according to the official statistics data of Ukraine are considered.

В современных условиях хозяйствования малые предприятия играют важную роль в развитии экономики всех рыночных стран и Украины в том числе. Поэтому важной проблемой явля-

ется оценка и анализ результатов их деятельности внедрения в контексте построения структурно-инновационной модели развития экономических отношений в Украине, что позволяет рассматривать данную проблематику как актуальную.

Целью данной статьи является исследование результатов развития малого бизнеса в Украине в современных условиях.

Одним из основных субъектов предпринимательской деятельности есть малые предприятия. Основные характеристики их развития в динамике представлены в табл. 1 [1, с. 324], данные которой свидетельствуют об устойчивой тенденции роста

числа малых предприятий на протяжении последних лет. Так, в 2003 году количество таких предприятий составило 272 741, что в 2,8 раза больше их числа в 1996 году. Наряду с ростом количества предприятий наблюдается устойчивая тенденция роста среднегодового количества работающих на них (с 1 178,1 тыс. чел. в 1996 году до 2 034,2 тыс. чел. в 2003 году) при одновременном снижении количества работающих в расчете на одно предприятие. Такие изменения являются, прежде всего, следствием существующих условий льготного налогообложения.

Таблица 1

Основные показатели развития малых предприятий на Украине за 1996 – 2003 годы

Показатели	Годы							
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Количество малых предприятий, всего	96 270	136 238	173 404	197 121	217 930	233 607	253 791	272 741
процентов к предыдущему году	100,3	141,5	127,3	113,7	110,6	107,2	108,6	107,5
на 10000 наличного населения	19	27	34	40	44	48	53	57
Среднегодовое количество работающих на малых предприятиях, тыс.	1 178,1	1 395,5	1 559,9	1 677,5	1 709,8	1 807,6	1 918,5	2 034,2
процентов к предыдущему году	104,7	118,5	111,8	107,5	101,9	105,7	106,1	106,0
в расчете на одно предприятие, чел.	12	10	9	9	8	8	8	7
процентов к количеству наемных работников предприятий, учреждений и организаций	6,2	7,8	9,0	10,1	10,8	12,1	13,2	14,4

Количество малых предприятий по основным видам экономической деятельности в 1998 – 2003 годах представлено в табл. 2 [1, с. 325].

Таблица 2

Количество малых предприятий по основным видам экономической деятельности

Вид экономической деятельности	Годы					
	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Всего	173 404	197 127	217 930	233 607	253 791	272 741
в том числе						
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3 440	4 589	7 839	10 157	11 649	13 439
промышленность	26 166	30 253	34 497	37 652	40 795	43 303
строительство	14 873	16 175	18 323	19 882	21 576	23 890
оптовая и розничная торговля, торговля транспортными средствами, услуги по ремонту	89 928	100 148	101 113	100 248	102 067	104 070
транспорт и связь	5 363	6 598	8 483	9 887	11 423	12 770

Данные, приведенные в табл. 2, свидетельствуют о том, что на протяжении 1998 – 2001 годов происходило постоянное увеличение количества малых предприятий по всем основным видам экономической деятельности. В 2003 году по сравнению с 1998 годом произошло увеличение числа сельскохозяйственных предприятий в 3,9 раза; предприятий промышленности – в 1,7 раза; строительства – в 1,6 раза; торговли – в 1,2 раза (хотя в 2001 году по сравнению с 2000 годом их количество снизилось на 865, что связано с определенными трудностями работы малых предприятий в данной отрасли, в основном

закрывающиеся в возрастании конкуренции); предприятий транспорта и связи – в 2,4 раза. Такие данные свидетельствуют об улучшении экономической конъюнктуры и создании благоприятных условий функционирования для малых предприятий.

Количество малых предприятий по формам собственности за период с 1998 по 2001 год приведено в табл. 3 [1, с. 328].

Из табл. 3 следует, что за период с 1998 года по 2003 год наблюдается постоянное увеличение числа малых предприятий большинства форм собственности. При этом более быстрыми темпами растет количество частных предприятий: в 2003 году

Таблица 3

Количество малых предприятий по формам собственности

Форма собственности	Годы						Темп роста в 2003 г. по сравнению с 1998 г., %
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	
1	2	3	4	5	6	7	8
Всего	173 404	197 127	217 930	233 607	253 791	272 741	157,3

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8
По формам собственности							
государственная	3 032	3 061	3 331	3 084	2 818	2 688	88,7
коммунальная	5 650	5 995	6 190	6 882	7 952	8 944	158,3
частная	51 029	61 064	70 448	75 604	82 410	89 321	175,0
коллективная	112 748	125 867	136 855	146 891	159 334	170 356	151,1
международных организаций и юридических лиц других государств	945	1 140	1 106	1 146	1 277	1 432	151,5

Для малых предприятий коммунальной формы собственности этот показатель равен 158,3%, для коллективных предприятий — 151,1%, а для международных организаций — 151,5%. Динамика изменения числа малых предприятий государственной формы собственности свидетельствует об уменьшении их количества в 2003 году по сравнению с 1998 годом более чем на 10%, что является следствием завершения процессов разгосударствления, приватизации и создания новых более эффективных форм хозяйствования, отвечающих требованиям рынка. Значения основных показателей работы малых предприятий по формам собственности в 2003 году приведены

в табл. 4 [1, с. 329]. Данные табл. 4 свидетельствуют, что значение финансового результата от основной деятельности до налогообложения на малых предприятиях всех форм собственности, кроме частной, имеет отрицательное значение. Малые предприятия частной формы собственности в 2003 году получили прибыль на сумму 333,8 млн. грн., что говорит не только об их эффективной работе, но и о том, что наконец-то экономическую власть получил эффективный собственник, а значит приватизационные процессы, которые осуществлялись в Украине, в основном достигли своей цели.

Таблица 4

Основные показатели малых предприятий по формам собственности в 2003 году (млн. грн.)

Форма собственности	Количество предприятий, имеющих объемы производства	Объем произведенной продукции (работ, услуг)	Затраты на производство продукции (работ, услуг)	Доход (выручка) от реализации продукции (работ, услуг)	Финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения
1	2	3	4	5	6
Всего	200 192	33 802,2	34 289,6	68 459,0	-1 233,6
По формам собственности					
государственная	2 220	567,7	645,2	675,7	-105,8
коммунальная	7 822	1 451,4	2 169,0	1 785,0	-64,8
частная	62 266	7 589,9	6 932,6	18 269,9	333,8
коллективная	126 891	23 852,0	24 132,1	47 228,2	-1 374,4
международных организаций и юридических лиц других государств	993	341,2	410,7	500,2	-22,4

Начиная с 1992 по 2003 год, приватизацией было охвачено 90 449 объектов ЕГРПОУ, из них 6 546 — приватизировано в 2003 году. Кроме того, объектов сельского хозяйства, сменивших форму собственности с 1992 по 2003 год, насчитывалось 3 348, из них за 2003 год — 43; объектов промышленности — 8493, из них 370 — в 2003 году; объектов строительства — 3 637, из них за 2003 год — 120; предприятий оптовой и розничной торговли — 36 009, из них за 2003 год — 2 562; предприятий транспорта и связи — 1 834, из них 135 — за 2003 год; объектов финансовой деятельности — 306, из них за 2003 год — 112 [1, с. 333]. Таким образом, в 2003 году более интенсивно приватизационные процессы проходили в оптовой и розничной торговле, промышленности, на предприятиях транспорта и связи, а также объектах финансовой деятельности.

За период с 1992 по 2003 год из всего количества объектов (90 449) путем: выкупа объекта приватизации сменили свою форму собственности 41 826 предприятий; выкупа имущества, сданного в аренду с выкупом — 16 816 объектов; продажи на аукционе — 14 376 объектов; продажи акций открытых

акционерных обществ — 10 423 объекта; продажи по коммерческому конкурсу — 4 317 объектов [1, с. 336]. За 2003 год эти показатели составляли: всего за год приватизированных объектов — 6 546, из них путем выкупа объекта приватизации сменили форму собственности 4 202 объекта; путем продажи на аукционе — 1 116 объектов; путем выкупа имущества, сданного в аренду с выкупом — 1 038 объектов; путем продажи по коммерческому конкурсу — 126 объектов; путем продажи акций открытых акционерных обществ — 23 объекта [1, с. 336]. Таким образом, как за весь период приватизации (1992 — 2003 годы), так и за 2003 год наибольшее количество объектов было приватизировано путем выкупа объекта. При этом следует отметить, что в 2003 году более интенсивно происходила продажа объектов на аукционе, а также продажа по коммерческому конкурсу.

Предпринимательство развивается не только в производственной сфере, но и в рыночно-инфраструктурной среде. Подтверждением тому является биржевая деятельность. Количество бирж с 1996 по 2004 год в Украине постоянно возрастало, что подтверждают данные табл. 5 [1, с. 343].

Таблица 5

Количество бирж на начало 1996 — 2004 годов

Вид биржи	Годы								
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2002	2003
Всего зарегистрировано	88	191	223	300	365	386	429	459	493
Универсальные	19	46	46	62	88	97	113	118	119
Товарные и товарно-сырьевые	25	54	75	111	146	157	176	201	227
Агропромышленные	9	23	25	29	28	31	32	31	34
Фондовые и их филиалы	14	24	24	27	26	27	27	27	29
Другие	21	44	53	71	77	74	81	82	84

Как свидетельствуют данные табл. 5, за период с 1996 по 2004 год происходит увеличение количества всех видов бирж, при этом более быстрыми темпами росло количество универсальных, товарных и товарно-сырьевых бирж. Меньше всего на Украине зарегистрировано фондовых бирж и их число растет очень медленными темпами. Эта тенденция является следствием недостаточной развитости фондового рынка в Украине.

Одним из негативных факторов, сопровождающих развитие предпринимательства, является безработица. Ее основные причины — экономические и социальные, а именно: увольнение работников по собственному желанию, по состоянию здоровья, переход на инвалидность, окончание срока контракта, неполное трудоустройство после окончания высших учебных заведений и другие причины. В 2003 году в Украине было зарегистрировано 2 059,5 тыс. безработных в возрасте от 15 до 70 лет, что на 241,5 тыс. меньше, чем в 2002 году. Из них по экономическим причинам в 2000 году было уволено 40,2%, в 2001 году — 37,0%, в 2002 году — 33,5%, 2003 году — 33,0%. Несмотря на снижение данного показателя за период с 2000 года по 2003 год, его величина остается достаточно высокой, что является следствием нестабильности экономики страны и отсутствия возможности у предприятий выжить в сложившихся условиях за счет широкого использования инновационных рычагов для сокращения издержек производства. В современных условиях развития рыночных отношений в Украине наиболее вероятным методом сокращения издержек является уменьшение расходов на оплату труда, которым и пользуются предпринимательские структуры как наиболее гибким и дающим ожидаемые результаты. Наблюдается тенденция увеличения доли уволенных по собственному желанию: в 2000 году их количество составляло 29,8%, в 2001 году — 34,0%, в 2002 году — 37,8%, в 2003 году — 39,3% [1, с. 391]. Такая тенденция говорит о наличии большого количества причин личного характера, среди которых важное значение имеют такие, как низкая правовая защищенность работников на предприятиях частной формы собственности, а также попытки населения изменить свой социальный статус и стать предпринимателями.

Таким образом, количественный анализ тенденций становления рыночной экономики Украины на примере малых предприятий с учетом повышения деловой активности населения, бизнес-активности предприятий, свидетельствует о развитии предпринимательства в Украине. Противоречивые явления, данные анализа которых представлены в данной статье, сопровождающие его, позволяют сделать вывод о необходимости проведения дальнейших исследований по формированию методологического и методического обеспечения, применение которого способствовало бы увеличению экономического потенциала предпринимательских структур и развитию предпринимательства в соответствии с тенденциями мирового рынка.

Литература: 1. Статистичний щорічник України за 2003 рік / За ред. О. Г. Осауленка. — К.: Вид. "Консультатнт", 2004. — 632 с.

*Стаття надійшла до редакції
02.06.2005 р.*

К столетию со дня рождения К. Д. Науменко

Хохлов Н. П.

В дни празднования юбилея мысль возвращается к истории университета, к тем личностям, которые создавали его высокий авторитет как питомника экономических кадров высшей квалификации и научной школы, к ученым, всегда активно участвовавшим в решении актуальных проблем экономического развития страны.

К таким ученым относится Константин Денисович Науменко, сто лет со дня рождения которого исполнилось в этом году.

Константин Денисович относится к плеяде ученых, жизнь, научная, преподавательская деятельность которых протекала в бурную эпоху социальных преобразований, становления экономической системы, чуждой окружающему миру. Через их судьбы прошли невиданная по темпам и напряжению индустриализация страны, Великая Отечественная война, ускоренное послевоенное восстановление экономики, выведение страны в мировые лидеры и обеспечение ее безопасности, что потребовало колоссальных усилий. Это были люди особого склада, испытывавшие много в своей жизни, обладавшие волей, внутренней дисциплиной, ответственностью, и в то же время — высокими человеческими качествами.

Сын рабочего-горняка, с тринадцати лет начавший трудовую деятельность на шахтах Донбасса, он прошел путь, характерный в ту эпоху для многих талантливых выходцев из простого народа: профшкола, Лисичанский горный техникум, горный факультет Харьковского инженерно-экономического института, служба в армии. Последовавшие затем годы работы научным сотрудником во Всесоюзном научно-исследовательском угольном институте, защита кандидатской диссертации, переход на практическую работу заместителя главного инженера, директора на угольных шахтах обогатили К. Д. Науменко опытом научной и руководящей деятельности. В суровые годы войны он направлен в Кузнецкий угольный бассейн вначале старшим научным сотрудником, затем руководителем отдела и директором Кузбасского научно-исследовательского угольного института. Работа института под его руководством была высоко оценена правительством за вклад в улучшение использования производственных мощностей угольных шахт бассейна. В период оккупации Донбасса обеспечение страны углем имело жизненно важное значение, и напряженность такой работы могут оценить только ветераны.

В 1946 году Константин Денисович был приглашен на заведование кафедрой экономики и организации горного производства в Харьковский инженерно-экономический институт. Весь его предшествующий жизненный опыт, научная и практическая деятельность в угольной промышленности создали предпосылки для того, чтобы он стал лидером в создании школы горных инженеров-экономистов, сформировался как авторитетный ученый и воспитатель высококвалифицированных специалистов в области экономики и организации горного производства. В 1958 году ему присуждена ученая степень доктора экономических наук, в 1959 году — научное звание профессора. На протяжении многих лет К. Д. Науменко — член Пленума ВАК при Минвузе СССР, научно-методической секции НТС Минвуза СССР, Минуглепрома СССР и УССР, других центральных и региональных организаций.

В те годы в Харьковском инженерно-экономическом институте трудились выдающиеся ученые, лидеры в своих отраслях знания. Их совместная заслуга — в освоении и внедрении в систему высшего образования новой, неизвестной в мировой практике экономической специальности — *инженер-экономист* для базовых отраслей народного хозяйства: угольной, металлургической, машиностроительной, химической промышленности. По сути, это полный экономист, но с достаточной инженерной подготовкой, с инженерным образом мышления. Это требовало особенного круга знаний и навыков.

На горном факультете, на котором несомненным лидером был К. Д. Науменко, студенты получали фундаментальные, подкрепленные производственной практикой знания по технологии горного производства, горным машинам и оборудованию, геологии и геодезии. На первых курсах студенты изучали такие инженерные дисциплины, как сопромат, техническое черчение, теория машин и механизмов и другие, выполняли курсовые работы со сложными техническими расчетами. Базировалось это на солидных курсах высшей математики, физики, химии. Начиная со средних и старших курсов, технологическое инженерное знание студента облекалось в экономическую форму: изучение экономики, организации и планирования производства, анализа производственно-хозяйственной деятельности предприятий, финансов, статистики бухгалтерского учета, организации и оплаты труда, других дисциплин. Это подкреплялось длительными производственными, технико-экономическими, преддипломными практиками на конкретных горнодобывающих предприятиях.

Особенность школы К. Д. Науменко — системный подход к горному предприятию. “ Анализ по процессам ” , то есть исследование движения угольного потока от очистных забоев через сложную систему внутришахтного транспорта по вспомогательным и основным горным выработкам к стволам, подъем на поверхность, обогащение и дви-

жение угля по поверхности к железнодорожному вагону являлись главным содержанием технико-экономического анализа работы шахт и рудников. Необходимо было определить на основе технических расчетов степень взаимосвязки этих процессов по мощности, выявить ограничивающие общий поток "узкие места", экономически оценить вклад каждого звена в формирование себестоимости угледобычи по основным элементам, выйти на общие результаты хозяйственной деятельности предприятия, представить обоснованные технико-экономические мероприятия по их улучшению.

К. Д. Науменко не терпел поверхностных знаний и пустопорожних рассуждений об экономике и формировал у своих учеников четкое представление о взаимосвязи между материально-производственными и социально-экономическими факторами угольного производства с его экономическими результатами. Он учил видеть экономику через призму современных технологий угледобычи, технического прогресса, высокой квалификации кадров, лучшей организации труда и производства, активизации творческой инициативы работников и широкого привлечение их к управлению производством. Он был принципиальным сторонником интенсификации производства, нацеливал на разработку мероприятий по значительному повышению интенсивности горных работ на шахтах, конкретно — по ускорению подвигания очистной линии забоев. В сложных горно-геологических условиях это позволяет своевременно уходить из опасных зон горного давления, усиливает безопасность труда шахтеров. Социальные последствия научно-технического прогресса в горной промышленности и человек, не только как активный субъективный фактор производства, но и как объект заботы о его безопасности, благополучии, всегда волновали ученого.

Монографии, научные статьи, учебники, учебно-методическая литература, подготовленные лично К. Д. Науменко и под его руководством (в частности, "Эффективность прогрессивной организации работы угольных шахт", "Организация и планирование производства на горных предприятиях", "Анализ производственно-хозяйственной деятельности горных предприятий", "Технико-экономический анализ работы горных предприятий"), оказали значительное влияние на формирование корпуса горных инженеров-экономистов в Украине и далеко за ее пределами. Имя ученого широко звучало на шахтах Донбасса, рудниках Кривбасса, в Караганде и Кузбассе. Такие проектные, научно-исследовательские институты всесоюзного значения, как Южгипрошахт, ВНИИОМШС, Южгипроруда, на основе филиалов которых были образованы соответствующие организации в Донбассе и других регионах, формировали экономические подразделения, главным образом, из выпускников горного факультета Харьковского инженерно-экономического института.

Из школы К. Д. Науменко выходил горный инженер-экономист действительно широкого профиля. Для такого специалиста не было больших секретов в технике, технологии, организации производства, в хозяйственном механизме, экономике горного предприятия. Это позволяло успешно включаться в производственный процесс, раскрывать свои способности, работая и проявляя себя не только в горной промышленности, но и далеко за ее пределами.

Константин Денисович учил не только инженерно-экономическому делу, но и умению работать, претворять в жизнь свои замыслы, умения, несмотря на различные препятствия, трудности, противостояния. Его любимое изречение: "Дом горит, а часы идут!". Это следовало понимать так: что бы кругом ни творилось, часы упорно продолжают свою работу. Специалист также должен целеустремленно выполнять свои функции при любых неблагоприятных условиях. Несмотря на свою принципиальность, строгость, внешнюю неприступность, профессор был глубоко душевным человеком, наставником аспирантов, болел за их дела. Он подготовил более пятидесяти кандидатов экономических наук, многие из которых защитили затем докторские диссертации, получили высокие академические звания.

От ответственных работников экономических служб, руководителей шахт и управленческих структур в горной промышленности до руководителей крупных научно-исследовательских организаций, членов правительства и депутатского корпуса — таков диапазон специалистов, получивших профессиональную подготовку на горном факультете ХИЭИ, в обстановке, сформировавшейся под воздействием школы К. Д. Науменко.

Сегодня Украина переживает сложный период становления экономики молодого независимого государства. Многие позиции, устоявшиеся воззрения пересматриваются. Предпринимается наивная попытка решать ключевые проблемы экономики через сферу обращения. На задний план отодвинута сфера производства. Это отразилось на содержании экономического образования. Исчезла специальность инженера-экономиста. Очевидно, по мере перехода украинского общества на более зрелые стадии рыночной экономики общественное сознание возвратится к пониманию производства как ведущей сферы, где реально решаются проблемы экономического строительства независимого государства. Станут более востребованными научное наследие и опыт педагогической деятельности замечательных ученых, стоявших у истоков инженерно-экономического образования, к которым относится доктор экономических наук, профессор Константин Денисович Науменко.

Довідка про авторів

Лепейко Т. І. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Бриль М. С. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Пилипенко А. А. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Горбатов В. М. — докторант ХНЕУ

Наумік К. Г. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Нечепуренко К. І. — аспірант ХНЕУ

Басанцов І. В. — канд. екон. наук, доцент Сумського державного університету

Щербаков О. І. — начальник Контрольно-ревізійного управління в Харківській області

Манцуров І. Г. — канд. екон. наук, доцент Київського національного економічного університету

Штуль В. П. — проректор з економічних та соціальних питань Київського національного економічного університету

Коюда В. О. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Гамова О. І. — аспірант ХНЕУ

Шульгіна Л. М. — канд. техн. наук, доцент Київського національного торговельно-економічного університету

Мороз А. С. — проректор Національного університету "Львівська політехніка"

Фурсова В. А. — здобувач ХНУ ім. В. Н. Каразіна

Чумаченко І. В. — докт. техн. наук, професор Національного аерокосмічного університету ім. М. Є. Жуковського

Момот В. М. — канд. техн. наук, доцент Національного аерокосмічного університету ім. М. Є. Жуковського

Дєєва Н. М. — канд. екон. наук, доцент, заступник голови Дніпропетровської облдержадміністрації

Прокопович С. В. — канд. екон. наук, викладач ХНЕУ

Чернова Н. Л. — канд. екон. наук, викладач ХНЕУ

Петренко В. О. — викладач ХНЕУ

Пивоварова О. І. — викладач ХНЕУ

- Бєлов О. В.** — аспірант Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка
- Резнікова Т. О.** — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Мельник А. О.** — аспірант ХНЕУ
- Гриньова В. М.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ
- Ястремська О. М.** — докт. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Пушкар О. І.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ
- Хохлов М. П.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ
- Титар О. В.** — аспірант ХНЕУ
- Зима О. Г.** — аспірант ХНЕУ
- Артюшина О. Л.** — інспектор Державної податкової інспекції Печерського району, м. Київ
- Отенко І. П.** — доцент ХНЕУ
- Грачов О. В.** — викладач ХНЕУ
- Бубенко П. Т.** — докт. екон. наук, старший науковий співробітник Північно-Східного наукового центру НАН і МОН України
- Мілов О. В.** — канд. техн. наук, доцент ХНЕУ
- Мілевський С. В.** — викладач ХНЕУ
- Шемаєва Л. Г.** — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Тижненко Л. О.** — аспірант ХНЕУ
- Мінухін С. В.** — канд. техн. наук, доцент ХНЕУ
- Бесєдовський О. М.** — канд. екон. наук, старший викладач ХНЕУ
- Громика Р. П.** — аспірант ХНЕУ
- Жуков Ю. Є.** — здобувач ХНЕУ
- Одінцова Г. С.** — докт. екон. наук, професор Харківського регіонального інституту Національної академії державного управління при Президентові України
- Корольова Л. О.** — аспірант ХНУ ім. В. Н. Каразіна
- Тадика І. Б.** — канд. екон. наук, старший науковий співробітник Інституту проблем ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса
- Зінченко В. А.** — канд. екон. наук, докторант ХНЕУ
- Дмитрієв І. А.** — канд. екон. наук, доцент Харківського національного автомобільно-дорожнього університету