

# ВПЛИВ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА ЇЇ ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ

ДУДІН М. М.

Об'єкт

В умовах глобальної фінансово-економічної кризи проблеми тіньової економіки стали одними з найбільш важливих як для України, так і для більшості країн світу. Окремі різновиди тіньової діяльності (корупція, наркобізнес, фінансування тероризму) справедливо відносяться до числа глобальних проблем сучасності.

Тіньова економіка існує в усіх країнах світу. Основними відмінностями її в тій чи іншій країні є обсяги, фактори, форми, стан соціально-правового контролю за нею і рівень його реалізації. За різними оцінками, її рівень становить у високорозвинених країнах 17% ВВП, у країнах з перехідною економікою – понад 20% і в країнах, що розвиваються – більше 40%. Про важливість максимально об'єктивної оцінки тіньової економічної діяльності свідчить значна сукупність методів оцінювання [12 – 15].

Для України актуальність проблеми тіньової економіки значно вища. В економічній науці актуальною є проблема оцінювання тіньового (неформального) сектора країни, держави, галузі. Стосовно України вона архіважлива з таких міркувань.

Тінізація економіки України в умовах фінансово-економічної кризи набула тотального характеру й оцінюється окремими експертами і дослідниками в обсязі до 60% ВВП, який представляє на сучасному етапі реальну загрозу національній безпеці держави [1, с. 188].

«Можна констатувати фактичне завершення процесу реструктуризації тіньової економічної діяльності в масштабах держави. Ця діяльність стала такою, що становить помітну частку її економіки. Вона обслуговує економічні і політичні інтереси певних впливових структур і ділових кіл» [2, с. 189].

Більшість експертів вважають, що 25 – 50% обороту приватних підприємств не відбиті в документах бухгалтерського обліку (тіньовий оборот). Рівень відходу в тінь залежить від того, що це за підприємство, «хто за ним стоїть» і т. д. У більшості малих підприємств «тінь» може досягати 80 – 90%.

На думку незалежних експертів, найпоширенішими видами тіньової діяльності є: оптимізація податків, проституція, торгівля наркотиками, праця нелегальних мігрантів, азартні ігри. До існуючих видів тіньової діяльності відносяться також незаконне повернення податку на додану вартість, зарплати «в конвертах».

На рис. 1 зображено динаміку інтегрального коефіцієнта тіньової економіки України за період з 2001 року по перше півріччя 2009 року.

Відповідні значення інтегрального коефіцієнта тіньової економіки України розраховані згідно з методи-

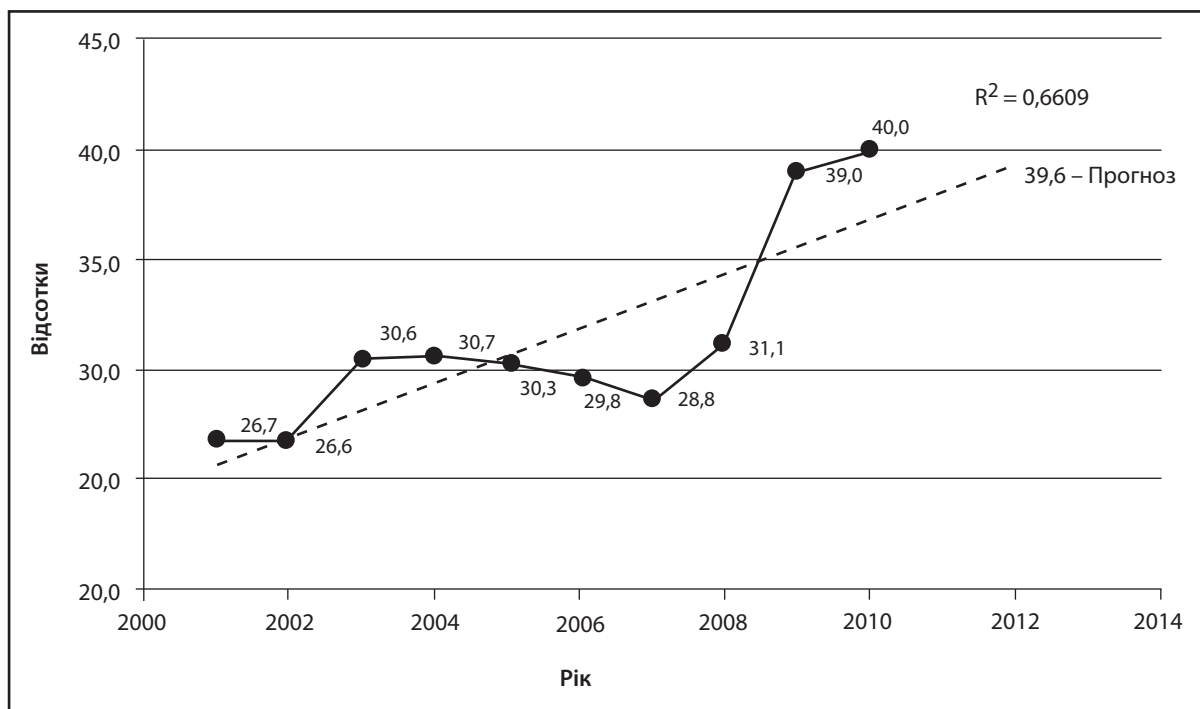


Рис. 1. Динаміка інтегрального коефіцієнта тіньової економіки України

(За даними міністерства Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (2001 – 2009 рр.) [4], оцінка С. Тігіпка (2010 р.) [6], прогнозні розрахунки автора (на 2012 р.).

кою, розробленою відділом економічної безпеки та де-тінізації економіки департаменту макроекономіки Міні-економіки [4]. Обчислення інтегрального показника рів-ня тіньової економіки в національній економіці в цілому здійснюється шляхом зведення оцінок за методами «ви-трати населення – роздрібний товарооборот», фінансо-вим, монетарним та електронним в узагальненій показ-ник з використанням коефіцієнтів, що застосовуються для оцінки рівня тіньової економіки за кожним методом у періоді, що аналізується, з урахуванням стабільності оцінок за відповідним методом за попередні роки.

Аналіз динаміки інтегрального коефіцієнта тінь-ової економіки України (рис. 1) свідчить, по-перше, про явну нерівномірність (нелінійність) розвитку тіньової економіки як явища, по-друге, що в цілому за аналізо-ваний період мало місце її зростання в середньому при-близно на 0,5% за рік.

Тіньові обороти присутні в таких сферах діяльнос-ті: торгівля (80%), будівництво (66%), нерухомість (60%), гральний бізнес (53%), громадське харчування (53%), за-соби масової інформації (53%), транспорт і перевезення (46%). У торгівлі підакцизними товарами значну долю складають невраховані обсяги тютюнових, лікерогоріл-чаних та інших виробів.

Досить високий рівень корумпованості у сферах, що здійснюють постачання енергоносіїв, землевідведе-ння під будівництво, операції з комерційною нерухоміс-тю (оренду) і приватизацію державного майна. Тут існує значний розрив між ринковими і «відпускними» ціна-ми на «продукцію» і, відповідно, можливість здобуття надприбутків, що є джерелом хабарництва і «відкотів», з якими більш всього фірми працюють в будівництві (91%), торгівлі (75%), сфері нерухомості (75%), сільсько-му господарстві (58%), енергетиці (58%).

**С**учасний стан тіньової економіки в Україні в умо-вах фінансово-економічної кризи розглянуто в на-ціональній доповіді «Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави» [7, с. 185 – 194] та щорічному Посланні Президента України до Верхо-вної Ради України [8]. У національній доповіді наголо-шується, що частка «тіні» в економіці має тенденцію до зростання, тому важливою є проблема визначення при-чин її тотальної тінізації. У Посланні Президента України, у розділі 3.1.1, у частині, яка підготовлена Національним інститутом стратегічних досліджень, вказано, що попере-дня оцінка рівня тінізації економіки в Україні в 2010 р. ста-новила близько 33% ВВП (37% у 2009 р.). Тіньовий капітал виявився суттєвим незадіяним інвестиційним ресурсом для економіки. За підсумками 9 місяців 2010 р. обсяг ВВП, що залишався в тіні, склав майже 260 млрд грн, що у 2,7 раза більше за обсяг освоєних інвестицій в основний ка-пітал за цей період.

На рис. 2 наведено динаміку основних макропоказ-ників економіки України та їх прогноз на 2012 – 2013 рр. у ланцюгових індексах (темпах зростання).

Аналізуючи рис. 2, слід відмітити три загальні тен-денції.

По-перше, для всіх показників, динаміка яких представлена на рис. 2 «А» – 2 «З», має місце загальне

спадання рівня показників в межах від 1,96 (Операції з нерухомим майном, оренда) до 5,61 (Фінансова діяль-ність) в середньому за один рік.

По-друге, всі наведені макропоказники характе-ризували кризовий стан 2009 р. економіки України. Ви-конані автором прогнози свідчать про картину падіння ланцюгових індексів (і, відповідно, абсолютних значень, що їм відповідають).

По-третє, тенденція загального спадання всіх ви-користаних макроекономічних показників може бути пояснена тим, що має місце стійка тенденція для низки підприємств розглянутих галузей працювати в тіні.

Що стосується валового внутрішнього продукту (рис. 2А) слід наголосити, що існують значні розхо-дження в прогнозах як авторських розрахунків, так і розрахунків провідних наукових установ України, вклю-чаючи думку експертів, а також таких світових установ як Всесвітній банк, Міжнародний валютний фонд та інші. Причинами розходжень є використання власних даних і методик розрахунків, які вони використовують.

У [11] розроблено низку економетричних моделей, що реалізують закономірності тіньових економічних про-цесів на рівні держави, фінансової галузі, підприємств.

У [12] запропоновано системний аналіз тіньової економіки та підходи до її моделювання.

У [13] процеси тіньової економіки розглядаються у зв'язку з легалізацією доходів, що мають кримінальне походження.

Систематичне викладення суті, різновидів, влас-тивостей тіньової економіки пропонується в науково-методичному посібнику [14].

Методи вимірювання тіньової економіки пред-ставлено в посібнику [15].

Стан економічної безпеки України розкрито в мо-нографії [18]. Вплив тіньової економіки на економічну безпеку країни досліджено в монографії [19].

Сутність тіньової економіки розкрито в [3, 16].

В умовах дії фінансово-економічної кризи в Укра-їні спостерігаються правове беззаконня і корупція, не-прозорість економічних відносин, розбалансована і деградована система державного управління та техно-логічна відсталість, які гальмують необхідні темпи роз-витку. Незважаючи на наявність досліджень тіньової економіки в цілому та економічної безпеки зокрема, низка проблем оцінювання впливу тіньової економічної діяльності на економічну безпеку України зостається не вирішеною як в теоретичному, так і в практичному ас-пектах. Серед них важливою постає проблема виявлен-ня і дослідження механізму впливу тіньової економічної діяльності на економічну безпеку України, що і є метою та завданням статті.

**З**а оцінками Світового банку, Україна має найбіль-ший неформальний сектор, який досягає при-близно 50% офіційного ВВП, що значно ускладнює «діагностування» економіки. Внаслідок цього можуть бути завищені рівні основних змінних ВВП – таких як урядові витрати і розмір фінансового сектора. Згідно з розрахунками західних фахівців, критичним для країни є щорічний обіг у сфері тіньового сектора на рівні 15 –

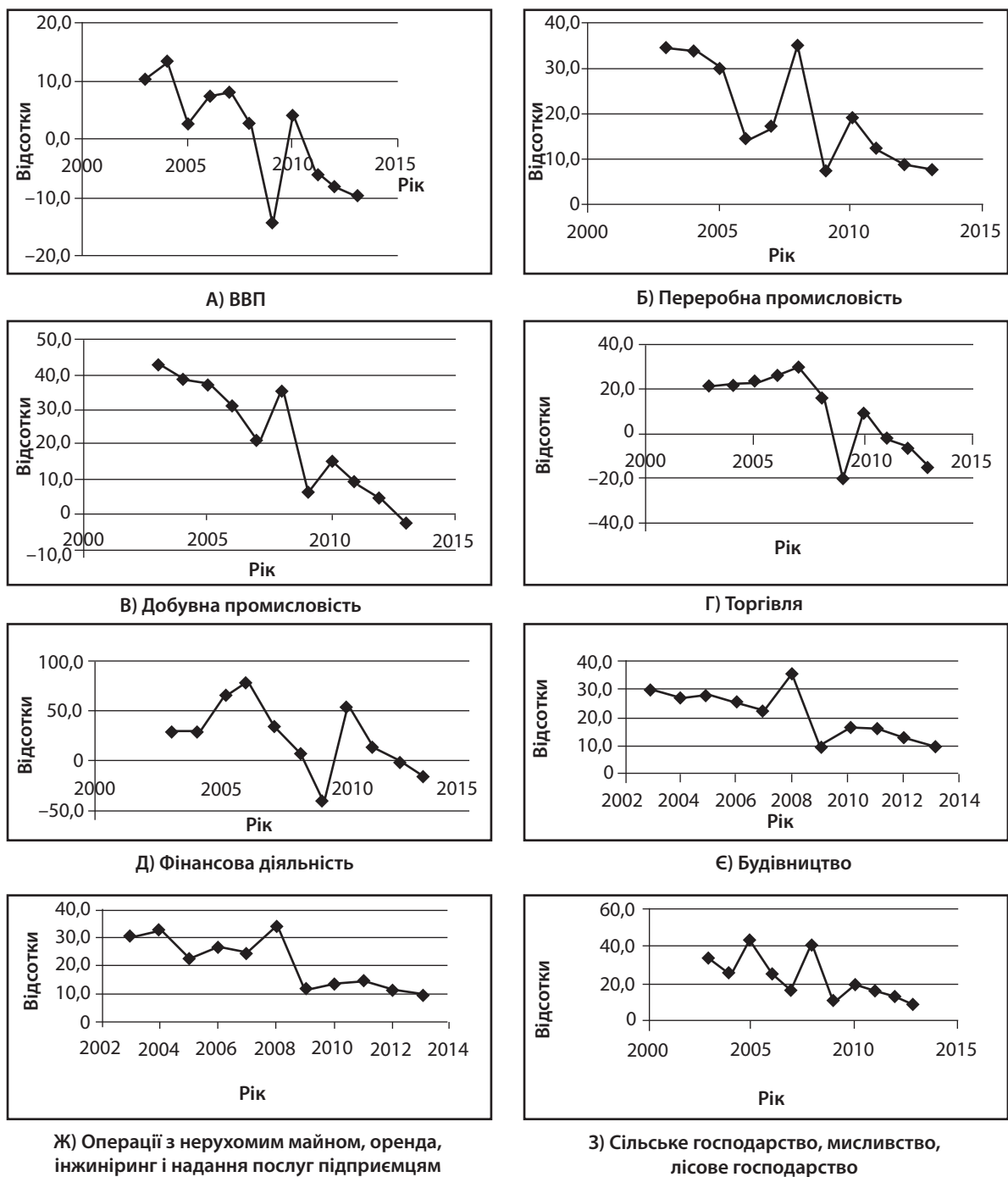


Рис. 2. Динаміка основних макропоказників економіки України та їх прогноз (розробка автора на основі [9, 10])

35% ВВП. Якщо оборот тіньового бізнесу перевищує 30% ВВП, а кількість працюючих на нього – 40% ВВП зайнятих, економіка втрачає керованість.

Рівень тіньової економіки в Україні в 2008 р., за оцінками Міністерства економіки України, склав 31,1% і в порівнянні з попереднім роком збільшився на 2,3 процентних пункти і вперше за останні роки вийшов за межі порогового значення (не більше 30% від ВВП), ставши показником, який знаходиться в небезпечній зоні серед показників, що характеризують стан макроекономічної безпеки в державі. Крім того, це максимальний показник з 2001 р.

У I півріччі 2009 р. у порівнянні з відповідним періодом минулого року, тінізація української економіки зрос-

ла на 8 процентних пункти і склала 39% (за попередніми даними Мінекономіки України). Активізація тіньової економіки в Україні є наслідком реакції бізнесу на фінансово-економічну кризу, неефективну податкову політику та бюджетну підтримку реального сектора економіки.

За нашими оцінками, заснованими на зростанні тіньового сектора в минулому і поточному роках, очікується подальше нарощування переходу підприємств і підприємців до проведення неофіційних операцій за обліком і звітністю перед державними органами, масове приховування доходів від оподаткування. Тільки за I півріччя 2009 р. серед перевірених податковими органами 245 тис. підприємств і 228 тис. фізичних осіб встановлені порушення, відповідно, у 94% і 93% від перевірених

суб'єктів господарювання та донараховано до бюджету 7 млрд грн податків.

Зазначимо, що кожні президентські та парламентські вибори вимагають колосальних фінансових ресурсів, які не покриваються коштами, виділеними з Державного бюджету, а тому виборчий (політичний) чинник значно посилює тінізацію економіки.

З огляду на серйозний фактор впливу на тіньовий сектор підвищення рівня грошей поза банками в Україні, у поточному році слід очікувати зростання «тіні». Слід зазначити, що істотне збільшення готівки відбулося в 2008 р. У порівнянні з 2005 р. кількість готівки поза банками виросла в 2,5 раза, і показник відношення обсягу готівки до ВВП вже знаходиться в небезпечній зоні.

**В**агомим аргументом зростання тіньового сектора економіки є колосальний ресурс кредитів з рефінансування, наданих Національним банком України (НБУ) комерційним банкам (111 млрд грн за вересень – грудень 2008 р.). Значну частину отриманого в НБУ рефінансування комерційними банками було витрачено на купівлю іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку. Іншу частину рефінансування було виведено з банків через кредити, у тому числі не забезпечені реальними заставами. Найвідоміший випадок – 380 млн грн, які банк «Надра» видав під нічим не забезпечені кредити двом підприємствам. Через три місяці фірми були ліквідовані як банкрути, а їхні борги перед установою списані.

Згідно з положенням НБУ, максимальний термін рефінансування комерційних банків становить один рік. Іншими словами, 2009 р. підприємницькі банки мали б повернути кошти разом з відсотками. Проте їх повернення були вельми проблематичним, тому НБУ вже зробив спроби продовжити термін повернення рефінансування до чотирьох років, одночасно зменшивши процентну ставку.

Зауважимо, що криза значно менше впливає на тіньовий сегмент економіки, оскільки внаслідок відсутності зарегульованості тіньова економіка успішно адаптується до існуючих економічних умов. Як результат, на тлі досить відчутного падіння офіційного ВВП (при незначному зниженні тіньового ВВП) в Україні частка тіньової економіки буде зростати.

Оскільки тінізація економіки України в умовах фінансово-економічної кризи набула тотального характеру і окремими експертами та дослідниками її обсяг оцінюється в межах до 60% ВВП, вона становить на сучасному етапі реальну загрозу національній безпеці держави.

Надзвичайно важливим питанням у контексті детермінантів тіньової економіки є визначення особливих причин тотальної тінізації економіки України в умовах фінансово-економічної кризи. Адже найгострішою проблемою для нашої держави на сучасному етапі є проблема дефіциту фінансових ресурсів, а покриття його за рахунок посилення податкового тиску призведе до скорочення ділової активності та відтоку капіталів. За умови спрямування грошей тіньової економіки в офіційний сектор податкові надходження до бюджету збільшилися б на десятки мільярдів гривень, що дало б можливість

поліпшити соціальний захист населення, підтримати інвестиції та інновації.

У нових умовах, що складаються в Україні, багато видів тіньової діяльності або зовсім втратили свою актуальність (цеховики, спекуляція, приписки), або їх частка в загальному тіньовому обороті скоротилася (дрібні розкрадання, порушення в торгівлі). Разом з раніше існуючими видами тіньової економічної діяльності значно зросли такі явища, як корупція державних службовців і кримінальний промисел.

**О**тже, можна констатувати фактичне завершення процесу реструктуризації тіньової економічної діяльності в масштабах держави. Така діяльність стала складовою частиною її економіки. Вона обслуговує економічні та політичні інтереси певних впливових структур і ділових кіл. При цьому важливо врахувати багатовекторність тіньових відносин, включаючи такі:

- ✦ тіньові відносини, не пов'язані з економічною сферою, сьогодні є не менш деструктивними. Мова йде про наявність тіньового політичного лобізму, про тінізацію виборчих процесів і механізмів, про тіньовий «політичний ринок» у цілому;
- ✦ розвал системи державного управління і залежність кадрової політики від політичних квот, за гроші йдуть до влади і з допомогою влади отримують тіньові кошти;
- ✦ корумпованість суспільних відносин, зрошування тіньового капіталу з державним апаратом; небезпечні симптоми тінізації військової сфери;
- ✦ існування головної принципової й невирішеної проблеми розмежування влади і власності.

Для кризового етапу розвитку економіки України характерні такі основні види тіньової економічної діяльності:

- ✦ випуск і реалізація необлікованих товарів, надання неврахованих послуг;
- ✦ незаконне та контрабандному ввезенні товарів і їх обіг;
- ✦ незаконна приватизація державного та комунального майна;
- ✦ нелегальні валютні операції;
- ✦ кримінальні промисли;
- ✦ шахрайство з фінансовими ресурсами;
- ✦ корупція;
- ✦ нелегальний вивіз капіталу;
- ✦ незаконне використання державних майна та коштів, природних ресурсів і корисних копалин;
- ✦ приховування реальних доходів суб'єктів господарювання і громадян від оподаткування та незаконне повернення ПДВ;
- ✦ вилучення різниці між реальними та звітними цінами на товари і послуги при їх реалізації.

Аналіз проблем тіньової економіки та її зростаючих масштабів дає можливість визначити основні чинники тотальної тінізації економіки України в умовах фінансово-економічної кризи, а саме:

- ✦ відсутність необхідного, збалансованого та стабільного законодавства і правовий нігілізм значної частини представників державної влади, бізнесу і соціальних верств населення;
- ✦ зацікавленість окремих представників державного апарату в існуванні тіньової економіки і в отриманні тіньових доходів;
- ✦ системні недоліки податкової та митної політики, значне податкове тиск;
- ✦ недосконалість регуляторної політики держави, переважна система дозвільних реєстраційних і наглядових функцій і існуючі формальні і неформальні розміри плати за надані послуги та виконані роботи;
- ✦ правова незахищеність суб'єктів господарської діяльності та підприємців від зловживань, утисків, протидії та вимагань з боку представників владних структур різних рівнів;
- ✦ посилення діяльності кримінальних структур, інтеграція організованої злочинності із суб'єктами господарської діяльності;
- ✦ зростання безробіття (прихованого), неритмічна робота підприємств, низький рівень оплати праці, відсутність належного соціального захисту населення;
- ✦ прорахунки в грошово-кредитній політиці, непрозорі дії державного регулятора в цій сфері, доларизація економіки, неналежне нагляд і контроль за діяльністю банків з боку держави;
- ✦ неефективне управління державною і комунальною власністю;
- ✦ звуження мотивації у юридичних і фізичних осіб до економічної діяльності у легальному секторі економіки.

**В**раховуючи викладене, можна констатувати, що в Україні сформувалася унікальна тіньова економіка, основними ознаками якої є:

- ✦ ухилення від сплати податків;
- ✦ відтік капіталу;
- ✦ подвійна бухгалтерія;
- ✦ приховане безробіття;
- ✦ корупція і хабарництво;
- ✦ неорганізована і «чорна» торгівля.

Узагальнюючим фактором, який формує тіньову економіку, є політична невизначеність у країні та масова недовіра громадян до всіх гілок влади та політиків.

Вплив тіньових процесів на рівень економічної безпеки держави можна подати так (рис. 3).

Тіньова економіка впливає на економічну безпеку підприємницької діяльності в державі через форми та елементи управління, які можна представити двома блоками.

Формування системи національної економічної безпеки повинно здійснюватися, виходячи з цілей і принципів забезпечення економічної безпеки, шляхом розробки правових норм, які регулюють стосунки в сфері економіки, створення органів державної влади й управління в цій сфері, визначення основних напрямків їхньої діяльності, а також налагодження відповідних механізмів контролю за діяльністю цих органів.

Мета системи забезпечення економічної безпеки полягає в підтриманні нормального функціонування економіки, виявленні загроз і вжиття адекватних заходів щодо їх відвернення та нейтралізації, захисті економічних інтересів особи, суспільства, сім'ї, держави, здійсненні соціально-спрямованої економічної політики.

Система забезпечення економічної безпеки повинна відповідати таким основним вимогам:

- ✦ функціонування в межах, визначених законом;
- ✦ забезпечення надійного захисту національних інтересів;
- ✦ прогнозування та своєчасне відвернення загроз економічній безпеці;
- ✦ ефективне функціонування як у звичайних, так і в надзвичайних умовах;
- ✦ наявність чіткої структури та функціональне розмежування органів законодавчої, виконавчої та судової гілок влади;
- ✦ відкритість і гласність у необхідних межах щодо діяльності відповідних органів, що входять в зазначену систему.

**С**истема забезпечення економічної безпеки повинна складатися з органів законодавчої, виконавчої і судової гілок влади, підприємств, організацій, громадян та об'єднань громадян. Вона має функціонувати в таких режимах:

- ✦ повсякденному;
- ✦ підвищеної готовності;
- ✦ глобального застосування;
- ✦ локального застосування.

Забезпечення економічної безпеки особи, суспільства, держави здійснюється на основі розмежування повноважень між суб'єктами системи, в якій:

*Верховна Рада України:*

- ✦ створює правові заходи функціонування системи національної економічної безпеки;
- ✦ визначає бюджетні асигнування на фінансування державних органів, загальнодержавних програм, заходів, спрямованих на забезпечення економічної безпеки;
- ✦ заслуховує не рідше одного разу на рік доповідь Президента України про стан забезпечення економічної безпеки України в контексті щорічного Послання про внутрішнє та зовнішнє становище України;
- ✦ визначає основи економічної безпеки України, зокрема приймає Концепцію економічної безпеки, законодавчі акти та загальнодержавні програми у цій сфері;
- ✦ формує життєво важливі національні економічні інтереси і закріплює це законодавчими актами;
- ✦ ратифікує міжнародні договори та угоди, що стосуються сфери національної та міжнародної економічної безпеки;
- ✦ здійснює контроль за діяльністю органів державної влади у сфері економічної безпеки.

*Президент України:*

- ✦ виступає гарантом забезпечення економічної безпеки України;

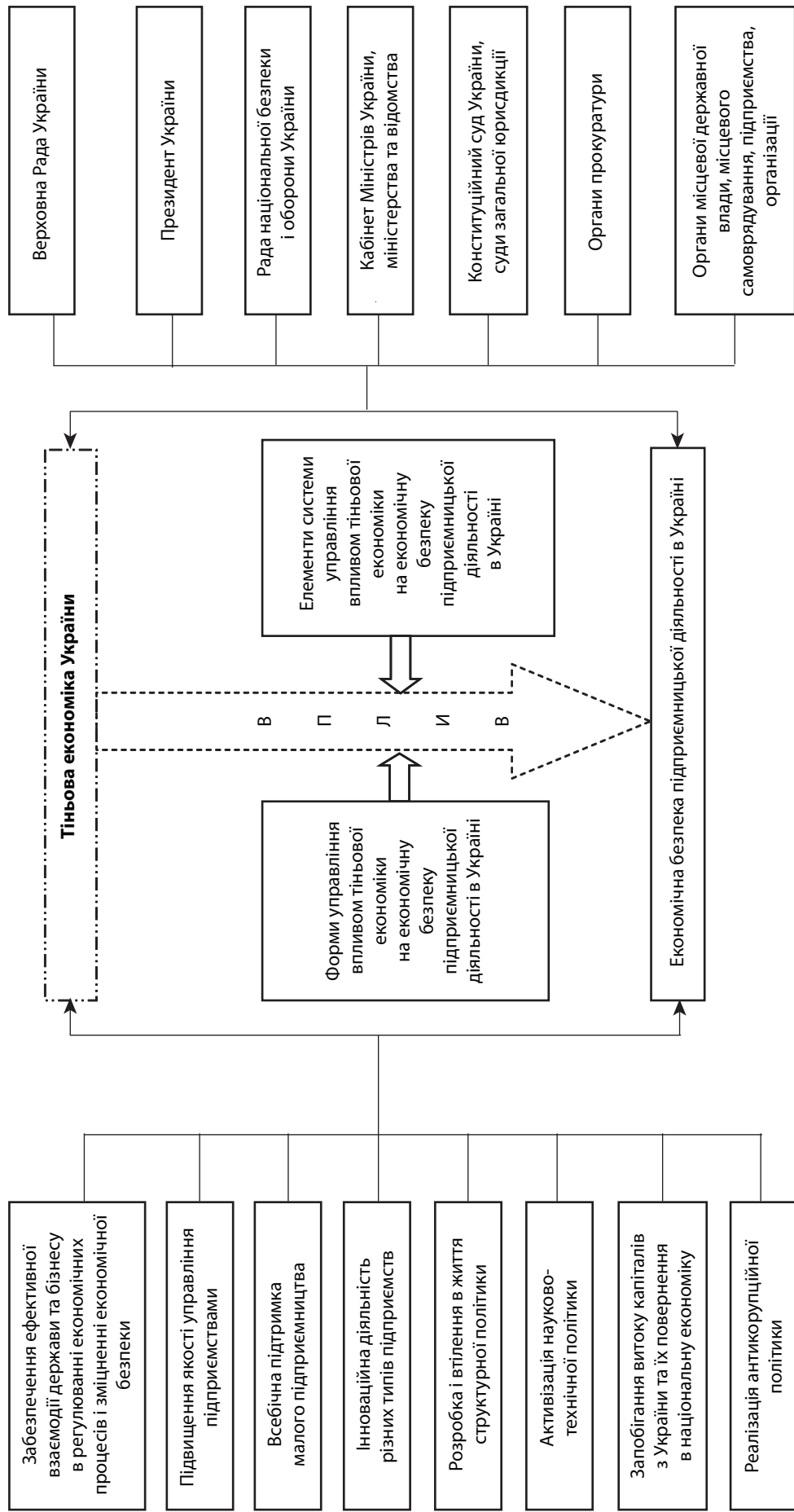


Рис. 3. Механізм управління впливом тіньової економіки на економічну безпеку в Україні (розробка автора)

- ✦ визначає цілі економічної безпеки і стратегію на ближчу і далеку перспективи;
  - ✦ видає укази та розпорядження, спрямовані на захист національних економічних інтересів і здійснення системи заходів по забезпеченню економічної безпеки особи, сім'ї, суспільства, держави;
  - ✦ утворює, реорганізує відповідно до чинного законодавства органи виконавчої влади, що створюють систему забезпечення економічної безпеки;
  - ✦ звертається з доповіддю до Верховної Ради України про стан забезпечення економічної безпеки в контексті щорічного Послання про внутрішнє та зовнішнє становище України;
  - ✦ веде перемовини та укладає міжнародні договори України у сфері економічної безпеки.
- Рада національної безпеки і оборони України:*
- ✦ забезпечує здійснення єдиної державної політики у сфері економічної безпеки;
  - ✦ координує і контролює діяльність органів виконавчої влади у сфері економічної безпеки;
  - ✦ розробляє стратегію економічної безпеки і організовує підготовку відповідних державних програм;
  - ✦ здійснює постійний моніторинг національних економічних інтересів, комплексну оцінку та прогноз потенційних і реальних загроз економічній безпеці;
  - ✦ аналізує стан і тенденції розвитку економічної ситуації в Україні та за її межами, а також визначає на цій основі пріоритетні напрямки забезпечення економічної безпеки;
  - ✦ планує, організовує і контролює здійснення заходів з метою локалізації та нейтралізації загроз економічній безпеці;
  - ✦ розробляє пропозиції Президенту України щодо вдосконалення системи національної економічної безпеки та забезпечення економічних інтересів особи, сім'ї, суспільства, держави;
  - ✦ прогнозує наслідки рішень державних органів з питань внутрішньої та зовнішньої політики у сфері економічної безпеки;
  - ✦ розробляє рекомендації щодо запобігання виникненню надзвичайних ситуацій у соціально-економічній сфері.

*Кабінет Міністрів України, міністерства та відомства:*

- ✦ забезпечують економічну самостійність України та її економічну безпеку;
- ✦ забезпечують виконання Конституції України, законів України, актів Президента України у сфері національної та міжнародної економічної безпеки;
- ✦ розробляють і виконують у межах своїх повноважень державні програми, спрямовані на забезпечення економічної безпеки та захист національних економічних інтересів;
- ✦ забезпечують здійснення державної політики у сфері економічної безпеки;

- ✦ здійснюють аналіз загроз економічній безпеці, розробляють та вживають заходи щодо локалізації та нейтралізації цих загроз.

*Конституційний суд України, суди загальної юрисдикції:*

- ✦ здійснюють правосуддя щодо забезпечення економічної безпеки особи, суспільства, держави;
- ✦ забезпечують судовий захист суб'єктів економічної безпеки, чії права були порушені у зв'язку з діяльністю по забезпеченню економічної безпеки.

*Органи прокуратури:*

- ✦ здійснюють нагляд за дотриманням Конституції України та чинного законодавства органами, які забезпечують економічну безпеку.

*Органи місцевої державної влади, місцевого самоврядування, підприємства, організації:*

- ✦ забезпечують виконання державних програм, спрямованих на забезпечення економічної безпеки;
- ✦ розробляють і здійснюють у межах своїх повноважень заходи по забезпеченню економічної безпеки.

*Громадяни та об'єднання громадян:*

- ✦ отримують у відповідності з чинним законодавством інформацію про діяльність державних органів по забезпеченню економічної безпеки та беруть безпосередню участь у забезпеченні економічної безпеки;
- ✦ привертають увагу суспільства та державних органів до небезпечних явищ і процесів у сфері економічної безпеки;
- ✦ захищають власні права щодо реалізації особистих економічних інтересів засобами, які передбачені чинним законодавством.

**П**ропонується така кількісна модель, яка відображає вплив тіньової економіки на економічну безпеку України і забезпечує можливість управління впливом.

Модель ґрунтується на двох методиках, що використовуються Міністерством економічного розвитку і торгівлі України. Це: «Методика розрахунку рівня економічної безпеки України» і «Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки України» [4, 5]. Вони розроблені провідними вченими України і враховують світовий досвід. Скористаємося визначеннями термінів і позначеннями, пов'язаними з економічною безпекою і тіньовою економікою, що наводяться в Методиках та їх Додатках.

В основу моделі пропонуємо покласти інтегральний індекс економічної безпеки держави, який визначається таким чином.

Якщо  $x_{ij}$  – показники,  $j = 1, \dots, m$ ;  $i = 1, \dots, n$ , які в сукупності характеризують певну галузь ( $i$ -ту сферу) економіки держави, то інтегральний показник (індекс) безпеки для цієї галузі може мати вигляд лінійної згортки:

$$I_i = \sum_{j=1}^m a_{ij} z_{ij}, \quad (1)$$

де  $a_{ij}$  – вагові коефіцієнти, що визначають ступінь внеску  $j$ -го показника в інтегральний індекс  $i$ -ї сфери економіки;  $z_{ij}$  – нормалізовані значення вхідних показників  $x_{ij}$ .

Вимоги до  $a_{ij}$  та  $z_{ij}$  такі:

усі  $a_{ij}$  задовольняють таким умовам:

$$0 \leq a_{ij} \leq 1, \quad (2)$$

$$\sum_j a_{ij} = 1; \quad (3)$$

кожен із  $z_{ij}$  є нормалізованим, тобто  $0 \leq z_{ij} \leq 1$ , причому  $z_{ij} = 1$  відповідає оптимальному значенню, а  $z_{ij} = 0$  – найгіршому.

Вагові коефіцієнти  $a_{ij}$  розраховуються за формулою:

$$a_{ij} = \frac{c_{ij} |d_{ij}|}{\sum_j c_{ij} |d_{ij}|}, \quad (4)$$

де  $d_{ij}$  – факторні навантаження;  $x_{ij}$  – вхідні дані.

Факторні навантаження  $d_{ij}$  отримуються шляхом застосування статистичних методів факторного аналізу: методу головних компонент (*Principal components*) з метою отримання  $d_{ij}$  як складових формули

$$G_j = \sum_i d_{ij} x_{ij} \quad (5)$$

і процедури обертання факторів (*Varimax normalized* – варімакс нормалізований) [17].

Інтегральний індикатор економічної безпеки країни в цілому розраховується за формулою:

$$I = \sum_j b_j I_j, \quad (6)$$

де  $b_j$  – вагові коефіцієнти сфер економіки.

Ваговий коефіцієнт  $j$ -ї сфери визначається експертним шляхом за допомогою  $N$  експертів як відношення суми балів, що дали всі експерти даній сфері, до загальної суми балів.

$$b_j = \frac{\sum_{n=1}^N S_{jn}}{\sum_{k=1}^M \sum_{n=1}^N S_{kn}}, \quad (7)$$

де  $S_{jn}$  – оцінка  $j$ -ї сфери, яку дав  $n$ -й експерт;

$N$  – кількість експертів;

$M$  – кількість сфер економіки.

**М**ожна також визначати зазначені коефіцієнти методом головних компонент на основі інтегральних індексів окремих сфер економіки.

Рекомендовані Міністерством економіки України значення вагових коефіцієнтів наведено в *табл. 1*.

Реалізуються такі етапи конструювання інтегральної оцінки економічної безпеки держави:

- ✦ формування множини індикаторів;
- ✦ визначення характеристичних (оптимальних, порогових та граничних) значень індикаторів;
- ✦ нормалізація індикаторів;
- ✦ визначення вагових коефіцієнтів;
- ✦ розрахунок інтегрального індексу.

Вагові коефіцієнти для розрахунку індексу фінансової безпеки наведено в *табл. 2*.

Приклад реально використовуваних індикаторів та порогових значень індикаторів  $x_{ij}$  наведено в *табл. 3*.

Таблиця 1

Значення вагових коефіцієнтів [5]

Сфера економіки	Значення вагового коефіцієнта
1. Макроекономічна	0,1005
2. Виробнича	0,0769
3. Фінансова	0,1127
4. Інвестиційна	0,0939
5. Зовнішньоекономічна	0,0901
6. Науково-технологічна	0,1183
7. Соціальна	0,0808
8. Демографічна	0,0836
9. Енергетична	0,1324
10. Продовольча	0,1108

Таблиця 2

Вагові коефіцієнти для розрахунку індексу фінансової безпеки [5]

Фінансова сфера	Значення вагового коефіцієнта
Бюджетна	0,2023
Грошово-кредитна	0,1953
Валютна	0,1558
Боргова	0,1256
Страхова	0,0628
Фондова	0,0953
Банківська	0,1629

Як випливає з *табл. 3*,  $x_{11}$  – це рівень «тінізації» економіки (% до ВВП), порогове значення якого дорівнює 30 %. Таким чином, це є змінна, яка може бути використана як чинник управління економічною безпекою.

Згідно з «Методичними рекомендаціями...» [4] розрахунок рівня тіньової економіки держави слід отримувати кількома методами. Важливим уявляється метод «витрати населення – роздрібний товарооборот».

Обчислення рівня тіньової економіки за цим методом полягає у виявленні наявності перевищення споживчих грошових витрат населення на придбання товарів над загальним обсягом продажу населенню товарів усіма суб'єктами господарювання в легальному секторі економіки.

Цей метод є прямим та застосовується для розрахунку макроекономічних параметрів тіньової економіки.

У «Методичних рекомендаціях...» [4] діяльність домогосподарств з виготовлення товарів власного виробництва для своїх потреб чи потреб членів своєї сім'ї (сектор натурального самозабезпечення) не вважається тіньовою економікою.

Дані щодо витрат домогосподарств отримуються шляхом вибіркового обстеження умов життя домогосподарств на добровільній основі, а дані щодо загального обсягу продажу населенню товарів усіма суб'єктами господарювання – шляхом статистичної звітності (обов'язкові дані).



Індикатори та порогові значення індикаторів стану макроекономічної безпеки держави [5]

№ з/п	Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення ( $x_{opt}$ )
1	Рівень «тінізації» економіки, % до ВВП	не більше 30
2	Відношення обсягу ВВП до середнього значення у країнах ЄС, %	не менше 75
3	Відношення обсягу ВВП на одну особу до середнього значення у країнах ЄС, %	не менше 50
4	Відношення обсягу ВВП на одну особу до середньосвітового значення, %	не менше 100
5	Валове нагромадження основного капіталу, % до ВВП	не менше 25
6	Зміна запасів матеріальних оборотних коштів, % до ВВП	-1,5 – +1,5
7	Відношення сальдо платіжного балансу України до ВВП, %	-1 – +1
8	Відношення темпу росту продуктивності праці до темпу росту заробітної плати, разів	не менше 1
9	Частка наявних доходів нефінансових корпорацій у валових наявних доходах, %	не менше 14-15
10	Частка сектора загальнодержавного управління в наявних доходах, %	не більше 20

Споживчі грошові витрати домогосподарств на придбання товарів та послуг у періоді, що аналізується ( $B_{зр\ спож\ t}$ ), визначаються як добуток суми споживчих грошових витрат у середньому на 1 домогосподарство за місяць на придбання товарів ( $B_{зр\ тов\ 1\ дом/міс\ t}$ ) і придбання послуг ( $B_{зр\ посл\ 1\ дом/міс\ t}$ ), кількості домогосподарств ( $K_{дом\ t}$ ) та кількості місяців у періоді, що аналізується.

У результаті застосування різних методів для отримання вхідної інформації для розрахунку тіньової економіки за методом «витрати населення – роздрібний товарооборот» споживчі грошові витрати домогосподарств на придбання товарів у періоді, що аналізується ( $B_{зр\ тов\ t}$ ), коригуються на коефіцієнт ( $K_{кор\ t}$ ), що визначається за такою формулою:

$$K_{кор\ t} = \frac{BH_t - TP_{соц\ t} - СП_{загот\ t}}{B_{зр\ спож\ t}}, \quad (8)$$

де  $BH_t$  – витрати населення на придбання товарів і послуг у періоді, що аналізується (млн грн);

$TP_{соц\ t}$  – соціальні трансферти в періоді, що аналізується (млн грн);

$СП_{загот\ t}$  – вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель, у періоді, що аналізується (млн грн).

Скориговані споживчі грошові витрати домогосподарств на придбання товарів у періоді, що аналізується ( $B_{зр\ тов\ кор\ t}$ ), визначаються за такою формулою:

$$B_{зр\ тов\ кор\ t} = B_{зр\ тов\ t} \times K_{кор\ t}, \quad (9)$$

де  $B_{зр\ тов}$  – споживчі грошові витрати домогосподарств на придбання товарів у періоді, що аналізується (млн грн).

Загальний обсяг продажу населенню товарів усіма суб'єктами господарювання в легальному секторі економіки ( $П_{ст.л.с.t}$ ) визначається за такою формулою:

$$П_{ст.л.с.t} = PT_{нів\ t} + PT_{фіз.осіб\ t}, \quad (10)$$

де  $PT_{нів\ t}$  – обсяг роздрібного товарообороту підприємств, які здійснюють діяльність з роздрібною торгівлею та ресторанного господарства, у періоді, що аналізується (млн грн);

$PT_{фіз.осіб\ t}$  – обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) у діючих цінах фізичних осіб – підприємців у періоді, що аналізується (млн грн).

Рівень тіньової економіки за методом «витрати населення – роздрібний товарооборот» у періоді, що аналізується ( $T_{BH\_PT\ t}$ ), визначається за такою формулою:

$$T_{BH\_PT\ t} = \frac{B_{зр\ тов\ кор\ t} - П_{ст.л.с.t}}{П_{ст.л.с.t}} \times 100, \quad (11)$$

де  $B_{зр\ тов\ кор\ t}$  – скориговані споживчі грошові витрати домогосподарств на придбання товарів у періоді, що аналізується (млн грн);

$П_{ст.л.с.t}$  – загальний обсяг продажу населенню товарів усіма видами суб'єктів господарювання в легальному секторі економіки в періоді, що аналізується (млн грн).

Показники, джерела вхідної інформації та розрахунок рівня тіньової економіки за методом «витрати населення – роздрібний товарооборот» наведено в додатку 1 «Методичних рекомендацій...» [4].

Наступним важливим методом розрахунку рівня тіньової економіки є розрахунок за фінансовим методом.

Обчислення рівня тіньової економіки за фінансовим методом полягає у визначенні тенденцій зміни пропорцій між вартістю товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва, та валовим доходом підприємств (господарських об'єднань), установ, організацій у країні в цілому або в і-му виді економічної діяльності. При цьому припускається, що зростання в часі частки вартості товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва, відносно валового доходу підприємств (за вирахуванням впливу об'єктивних чинників у періоді, що аналізується) є свідченням закріплення тенденції зростання рівня тіньової економіки. Цей метод є непрямим.

При обчисленні рівня тіньової економіки за фінансовим методом у країні в цілому припускається, що базовим періодом розрахунку є 2003 рік ( $t_0$ ), рівень тіньової економіки ( $T_{\phi\ t_0}$ ) у якому розраховується за методом «витрати населення – роздрібний товарооборот» і становить 33 відсотки.

Обчислення рівня тіньової економіки за фінансовим методом складається з таких етапів:

- ✦ розрахунок зміни частки вартості товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва,

у валовому доході підприємств (у періоді, що аналізується, до аналогічного періоду попереднього року);

- ✦ оцінка впливу зміни співвідношення вихідних-вхідних цін у відповідному виді економічної діяльності;
- ✦ розрахунок рівня тіньової економіки (прихованих доходів) [4].

На основі викладених положень відносно складу показників економічної безпеки України та її тіньової економіки пропонується така структурна VAR модель:

$$Y_t = \beta + B_0 Y_t + \sum_{i=t-1}^{t-p} B_{t-1} Y_i + \varepsilon_t, \quad (12)$$

де  $Y_t, Y_i, i = t-1, \dots, t-p$ , – поточне і минулі значення вектора чинників економічної безпеки України, складові яких такі:

- $y_{1t}$  – рівень «тінізації» економіки;
- $y_{2t}$  – валове нагромадження основного капіталу;
- $y_{3t}$  – зміна запасів матеріальних оборотних коштів;
- $y_{4t}$  – відношення сальдо платіжного балансу України до ВВП;
- $y_{5t}$  – відношення темпу зростання продуктивності праці до темпу зростання заробітної плати;
- $y_{6t}$  – частка наявних доходів нефінансових корпорацій у валових наявних доходах;
- $y_{7t}$  – частка сектора загальнодержавного управління в наявних доходах;
- $\beta$  – вектор констант;
- $B_0, \dots, B_p$  – матриці;
- $\varepsilon_t$  – вектор помилок;
- $p$  – лаг.

Матриця  $B_0$  відображає можливість одночасної взаємодії проміж змінними  $y_{it}, i = 1, \dots, 7$ . Одночасна взаємодія змінних  $y_{it}$  визначається на основі теорії економічної безпеки. Як впливає з співвідношень (1 – 11), науковий ступінь розвитку теорій економічної безпеки та тіньової економіки достатній для об'єктивного визначення складу структурних взаємозв'язків, відображених в матриці  $B_0$ , та аналітичних залежностей між чинниками економічної безпеки і тіньової економіки на компонентному рівні.

Метод оцінювання структурної VAR моделі залежить від того, як саме ідентифікована  $B_0$ . Підхід з частковою інформацією тягне використання методів оцінювання для окремого рівняння, таких як двокроковий метод найменших квадратів. Підхід з повною інформацією тягне використання методів оцінювання для кількох рівнянь, таких як трикроковий метод найменших квадратів [20, 21].

## ВИСНОВКИ

Запропоновано та проаналізовано механізм впливу тіньової економіки України на її економічну безпеку. Встановлені такі чинники впливу тіньової економіки на економічну безпеку України:

- ✦ явний за чинником «Рівень «тінізації» економіки»;
- ✦ неявні за чинниками: «Валове нагромадження основного капіталу»; «Зміна запасів мате-

ріальних оборотних коштів»; «Відношення сальдо платіжного балансу України до ВВП»; «Відношення темпу зростання продуктивності праці до темпу зростання заробітної плати»; «Частка наявних доходів нефінансових корпорацій у валових наявних доходах»; «Частка сектора загальнодержавного управління в наявних доходах».

Доведено можливість побудування структурної VAR моделі впливу тіньової економіки на економічну безпеку України.

Подальші розвідки можна вести в напрямку аналітичних побудовань запропонованих зв'язків між тіньовою економікою та економічною безпекою України. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Концепція (Основи державної політики) національної безпеки України // Голос України.– 1997.– 4 лютого. Постанова Верховної Ради від 16.01.1997 № 3/97-ВР.
2. Бандурка О. М. Основы экономической безопасности / О. М. Бандурка, В. Е. Духов, К. Я. Петрова, И. М. Червяков.– Из-во Харьковского Национального университета внутренних дел, 2003.– 289 с.
3. Флейчук М. І. Основи тіньової економіки [Електронний документ].– Режим доступу : <http://mev.lac.lviv.ua/downloads/ied/lec/lec1.pdf>
4. Методичні рекомендації розрахунку рівня тіньової економіки / Наказ Мінекономіки від 18.02.2009 № 123.– Київ.– 2009.– 26 с. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний документ].– Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>
5. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України / Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 [Електронний документ].– Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>
6. Українські новини [Електронний документ].– Режим доступу : <http://ukranews.com/ru/news/economics/2011/07/01/47302>
7. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця [та ін.].– К. : НВЦ НБУВ, 2009.– 687 с.
8. Модернізація України – наш стратегічний вибір. Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України.– Київ, 2011.– 415 с.
9. Тенденції тіньової економіки в Україні.– Київ, 2009 [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>
10. Україна в цифрах 2010. Статистичний збірник.– К.: Державний комітет статистики України, 2011.– 252 с.
11. Задорожний Г. В. Экономическая безопасность и теневая экономика / Г. В. Задорожний, П. А. Иващенко, С. В. Тютюнникова.– Харьков: Издательский центр ХИБМ, 1999.– 208 с.
12. Ечкаков С. М. Теневая экономика: анализ и моделирование.– М. : Финансы и статистика, 2004.– 408 с.
13. Голованов Н. М., Перекислов В. Е. Теневая экономика и легализация преступных доходов.– С-Пб. : Питер, 2003.– 304 с.
14. Исправников В. О. Теневая экономика [науч.-метод. пособие для студ. экон. ф-тов].– М. : Инфра-М, 2007.– 321 с.
15. Измерение ненаблюдаемой экономики. 2003: Рук.водство.– М. : ОЭСР, Статкомитет СНГ, Информационно-издательский центр «Статистика России», 2003.– 296 с.

**16. Полищук Е. А.** К вопросу о сущности теневой экономики / Е. А. Полищук, А. Н. Бузни. – Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия «Экономика». Том 21 (60). – 2008. – № 1. – С. 246 – 252.

**17. Іващенко П. О., Семеняк І. І., Іванов В. В.** Багатомірний статистичний аналіз. – Харків: Вид-во «Основа» при Харк. ун-ті, 1992. – 144 с.

**18. Васильців Т. Г.** Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: Монографія. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.

**19. Гончарова В. О.** Вплив тіньової економіки на економічну безпеку держави. – Х. : Видавничий центр ХНУ, 2001. – 195 с.

**20. Watson, Mark W.** 1994. «Vector Autoregressions and Cointegration». Handbook of Econometrics, volume IV. Robert Engle and Daniel McFadden, editors. Amsterdam: Elsevier. – pp. 2844 – 2915.

**21. Грін Вільям Г.** Економетричний аналіз. – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2005. – 1197 с.

## АНАЛІЗ МОНОПОЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ РИНКІВ У СТАНОВЛЕННІ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ТА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ

**БАБИЧ Д. В.**

*доктор економічних наук*

**КАСЬЯНОВА А. О.**

*здобувач*

**Харків**

Специфіка становища української економіки полягає в тому, що ще за часів її входження в централізовану народногосподарську систему вона відрізнялася одним із найвищих рівнів концентрації та централізації виробництва, що на пряму визначало високий рівень його монополізації. На сьогоднішній день ми фіксуємо не тільки збереження надвисокого рівня монополізації, але і його збільшення в окремих сферах, оскільки держава протягом останніх двох десятиріч, послабивши контроль над виробником, своєчасно не впровадила механізм його обмеження шляхом створення та юридичної й фактичної підтримки конкуренції. Окрім вироблених концептуальних засад для більш дієвої моделі механізму державного регулювання конкурентними відносинами на ринках товарів і послуг України, відкритим залишається надання обґрунтованих наукових рекомендацій щодо подальшого вдосконалення та контролю чинних механізмів.

Дослідженням проблем монополізації економіки займалися такі вчені, як: В. Геець, О. Гаврилишин, Ю. Архангельський, Р. Грецький, В. Лагутін, О. Перваков, В. Полуянов, І. Пороховнік, І. Коломієць, І. Михасюк, С. Мочерний, С. Панчишин та інші.

Враховуючи особливості розвитку виробничої сфери в Україні за умов її високої монополізації, дана стаття присвячена розгляду та аналізу конкурентного середовища на внутрішньому ринку країни та його впливу на вдосконалення антимонопольних заходів для покращення національної економічної безпеки держави.

Серед найбільш негативних рис впливу монополізму на економічну безпеку можна виділити такі:

- 1) не можуть повністю проявитися позитивні властивості вільної конкуренції;
- 2) відбувається деформація конкурентних відносин (змінюється гнучкість, пристосованість до ринку);
- 3) не турбуючись про підтримання сильного конкурентного тону, монополія неминуче породжує високий прибуток шляхом завищених цін на свої товари чи послуги;
- 4) знижується стійкість механізмів відтворення, що може призвести до розриву господарських зв'язків;
- 5) майже відсутнє засвоєння нових технологій, принцип зниження витрат і розширення збуту (гальмуючи стимули використання досягнень НТП, монополія робить економіку надзвичайно марнотратною, стримує її інтенсифікацію);
- 6) ціни втрачають ринкову гнучкість, недостатньо реагують на коливання попиту і пропозиції, характеризуються невисокою еластичністю;
- 7) монополія глушить імпульси, які йдуть від попиту до виробництва, що дезорієнтує інвестиційні потоки, а потреби споживачів залишаються незадоволеними.

Деформація конкурентних відносин, а також видозмінення умов ведення монополій полягає в тому, що в минулому кожний суб'єкт господарювання прагнув до повного знищення своїх конкурентів. У сучасних умовах глобалізації, тотального міжнародного партнерства та розширення транснаціональних корпорацій монополії посягання здійснюються в основному через юридичне приєднання суперників, так звану «дифузю інтересів». Відбувається це шляхом скуповування акцій, кредитних відносин, а також укладання договорів про злиття фірм (т. зв. горизонтальна інтеграція).

Підтвердженням вищесказаного слугує той факт, що інтенсивність вступу нових суб'єктів господарювання на товарні ринки (тобто темпи зростання кількості підприємств, організацій та установ на них) знизилась у 2009 році порівняно із двома попередніми роками. Цей факт свідчить про поглиблення негативних рис у розвитку структурних передумов конкуренції на вітчизняному ринку.

В Україні відсутня система контролю над державною допомогою суб'єктам господарювання, яка дозволяла б мінімізувати її негативний вплив на конкуренцію. Відсутні загальнонаціональні програми розвитку і захисту конкуренції, з урахуванням яких мала б формуватися політика Уряду та визначалися б конкретні завдання державних органів у цій сфері. Недостатньою у здійсненні заходів, що сприяли б запобіганню та виявленню порушень законодавства про захист економічної конкуренції, є участь органів галузевого і територіального управління економікою. Ними, як правило, не забезпечується належний аналіз товарних ринків, моніторинг з метою аналізу та прогнозування їх розвитку, стану конкуренції на них, під час прийняття управлінських рішень не здійснюється оцінка їх наслідків для конкуренції [6]. Окрім вищезазначених вад у державному регулюванні, недостатньою є культура конкуренції у суспільстві (викривлене поняття суспільством моральних законів, на яких ґрунтуються конкурентні відносини), що стримує розвиток економічної конкуренції.

Загалом світова фінансово-економічна криза 2009 р. негативно вплинула на виконання державних програм щодо зменшення впливу монополізму. Внаслідок цього, зокрема, за 2009 р. порівняно з 2008 р. обсяг ВВП скоротився (у цінах 2007 р.) на 15%, обсяг промислової продукції – на 21,9% [4]. За 2009 р. у цілому фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування виявився від'ємним – негативне фінансове сальдо склало 31,6 млрд грн. Збитковими виявилися, зокрема, промисловість, будівництво, роздрібна торгівля, фінансова діяльність. Сукупний розмір збитків за напрямками економічної діяльності, що виявили від'ємний фінансовий результат, склав 5,7% від розміру ВВП за рік [4]. Особливо негативно вплив світової фінансово-економічної кризи проявився в деяких галузях національної економіки, що характеризуються значною часткою ринків з несприятливими передумовами для внутрішньої конкуренції. Наприклад, у машинобудуванні обсяг виробництва за рік скоротився на 44,9%, у виробництві окремих неметалевих мінеральних виробів – на 38,5%, на підприємствах з випуску основної хімічної продукції – на 32,1% [3].

Оцінити структурні передумови конкуренції в національній економіці дозволяє визначення співвідношення сукупних часток підприємств, що діють на ринках різних типів, у загальному обсязі реалізованої продукції (табл. 1). Результати розрахунків щодо ринків

України, здійснені на основі опрацювання даних щодо 422 загальнодержавних і 3441 регіональних укрупнених (агломерованих) ринків, виявили, що на початок 2009 р. більше половини продукції реалізовувалося суб'єктами господарювання, які діяли на ринках, де структурні обмеження конкуренції відсутні. У той же час на олігопольні ринки припадало 16,6% загального обсягу реалізації, на ринки з ознаками індивідуального домінування – 22,6%, на ринки, де структурні передумови конкуренції відсутні (частка найбільшого підприємства перевищує 90%) – 6,5% [3].

Порівняння зі становищем на початок 2008 р. засвідчує певне зменшення секторів з конкурентною структурою та з ознаками індивідуального домінування з одночасним збільшенням частки ринків «чистої» монополії та олігопольних ринків [3].

Слід зазначити, що збільшення частки ринків «чистої» монополії багато в чому пояснюється зростанням цін на послуги залізничного транспорту (монополізований ринок), унаслідок чого обсяг реалізованої продукції у галузі суттєво збільшився. Збільшення частки олігопольних ринків за рахунок частки ринків з ознаками індивідуального домінування пояснюється насамперед зниженням рівня концентрації у нафтопереробці, у видобуванні металевих руд, а також зростанням частки відповідних ринків (насамперед за рахунок ринків з конкурентною структурою) у хімічному виробництві [3].

Стримуючим фактором розвитку промислового виробництва виступають завищені тарифи на послуги природних монополій. Можна зробити припущення, що у період кризових проявів суб'єкти природних монополій намагалися підтримати і покращити своє фінансове становище за рахунок отримання додаткової монопольної ренти.

За результатами проведеної Антимонопольним комітетом України у 2009 р. роботи, Комітетом було підготовлено проект Концепції реформування системи державної допомоги суб'єктам господарювання. На Концепцію було покладено декілька найважливіших завдань в умовах, що склалися:

- ✦ створити систему моніторингу показників стану конкурентного середовища, реєстру державної допомоги на національному рівні з метою збалансованого розвитку;
- ✦ складати щорічні звіти про обсяги та форми державної допомоги згідно із міжнародним стандартами;

Таблиця 1

Структурні передумови конкуренції в економіці України\*

Тип ринків	Частка підприємств, що діють на ринку певного типу, у загальному обсязі виробництва (реалізації) у % на поч. року					
	2001 р.	2004 р.	2005 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
З конкурентною структурою	53,9	54,3	55,4	53,1	56,7	54,3
Олігополія	11,6	15,3	13,6	14,4	12,0	16,6
З ознаками індивідуального домінування	22,7	19,9	22,1	25,8	25,6	22,6
«Чиста» монополія	11,8	10,5	8,9	6,7	5,7	6,5

\*Джерело: Державний комітет статистики України [4].

- ★ запровадити дієвий контроль за впливом наданої держдопомоги на конкуренцію [5].

Результатами, що мають бути одержані при виконанні даної Концепції, стануть: *по-перше*, прозорість функціонування системи державної допомоги; *по-друге*, мінімізація негативного впливу державної допомоги на конкуренцію та міжнародну торгівлю; *по-третє*, виконання міжнародних зобов'язань України згідно з Угодою про партнерство та співробітництво між Європейськими Співтовариствами і Україною; *по-четверте*, прогрес у переговорному процесі щодо створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом [5].

### ВИСНОВКИ

Розширення монополій шляхом злиття компаній та збільшення міжнародного партнерства в Україні та в світі де-юре і де-факто свідчить про настання в економічному житті нових тенденцій, які, з одного боку, позитивно впливають на ряд таких факторів, як об'єми та швидкість продажу товарів та отримання послуг завдяки збільшенню швидкості інформаційних потоків і зменшенню трансакційних витрат, а, з іншого боку, такі тенденції крок за кроком зменшують шанси малого та середнього бізнесу стабільно функціонувати на конкурентному ринку. Безпека конкурентних відносин, таким чином, буде залежати переважно від здійснення в Україні реформ, націлених на справжнє становлення ринкової економіки. Переваги конкуренції за таких умов будуть очевидними, і їх необхідно буде враховувати підприємцям у практичній господарській діяльності.

Державне індикативне втручання є засобом стимулювання економічного розвитку і спрямоване на досягнення певних економічних і соціально-політичних вигод, як-то підвищення конкурентної спроможності економіки чи окремих її галузей, вирішення соціаль-

них проблем, виправлення регіонального дисбалансу. Головним принципом поставлених перед державою завдань повинен залишатися контроль, оскільки без належних заходів втручання держави в роботу ринку викривлюється механізм конкуренції на товарних ринках і неефективно використовуються державні кошти. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про Антимонопольний комітет України»: за станом на 26 листоп. 1993 р. / Відомості Верховної Ради України.– Офіц. вид.– К. : № 3659-XII.
2. Закон України «Про захист економічної конкуренції»: за станом на 11 січ. 2001 р. / Відомості Верховної Ради України.– Офіц. вид.– К. : № 2210-III.
3. Економічна конкуренція в Україні: загальний стан та тенденції розвитку у 2009 році [Електронний ресурс] / Антимоноп. Комітет України.– Режим доступу : [http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art\\_id=161803&cat\\_id=178004](http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art_id=161803&cat_id=178004).
4. Доповідь «Про соціально-економічне становище України станом на 2009 рік» [Електронний ресурс] / Держ. ком. статистики України ; Відділ оперативних інформаційних ресурсів.– К. : 2010.– 98 с.– Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Концепція реформування системи державної допомоги суб'єктам господарювання [Електронний ресурс] / Архів Офіційного Вісника України.– КМУ, від 13 січ. 2010 р. №81-р, Київ.– Режим доступу: <http://ovu.com.ua/articles/5066-pro-shvalennya-kontseptsiyi-reformuvannya-sistemi>
6. Концептуальні засади удосконалення системи захисту економічної конкуренції в Україні [Електронний ресурс] / Антимоноп. Комітет України.– Режим доступу : [http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article;jsessionid=FE682938579288169914D96143974CC4?art\\_id=179045&cat\\_id=179044](http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article;jsessionid=FE682938579288169914D96143974CC4?art_id=179045&cat_id=179044)

ГРИГОРОВА-БЕРЕНДА Л. І.

здобувач

Харків

**Е**кономічна інтеграція України з ЄС вступ України до СОТ відкрили шлях до початку переговорів про створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС, що є стратегічним завданням нашої держави в економічній сфері. Створення даної ЗВТ з широкомасштабним регуляторним наближенням України до стандартів ЄС сприятиме поступовій інтеграції України до внутрішнього ринку Євросоюзу та стане важливим чинником підвищення

конкурентоспроможності як окремих галузей, так і економіки України в цілому [1].

Створення поглибленої ЗВТ між Україною і ЄС має і певні ризики, а саме: посилення конкуренції з підприємствами ЄС на ринку України; банкрутство неконкурентоспроможних підприємств; збільшення витрат українських підприємств на адаптацію до стандартів і норм ЄС; збільшення витрат на адаптацію законодавства України до законодавства ЄС; закріплення переважання сировинної та низькотехнологічної продукції у структурі товарного експорту України; зростання від'ємного сальдо в торгівлі між Україною та ЄС [2].

Отже, перед країною стоїть завдання створення такого економіко-правового механізму підтримки національних товаровиробників на зовнішньому і внутрішньому ринку, який дасть змогу забезпечити реалі-

УДК 338.2

## ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПРОГРАМИ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

зацію економічних інтересів країни та її товаровиробників в умовах глобалізаційних процесів та вимог СОТ.

Розглядаючи досвід державної підтримки експорту в зарубіжних країнах, автор роботи [3] зазначає, що вдосконалення структури експорту може відбуватися за трьома основними напрямками:

- ✦ поступове підвищення ступеня переробки сировинних ресурсів;
- ✦ розширення номенклатури продукції, що вивозиться, насамперед, за рахунок готових виробів;
- ✦ розвиток і зміцнення високотехнологічного компоненту українського експорту.

Стимулювання розвитку експорту в зазначених напрямках може відбуватися двома основними шляхами – через формування сприятливого макроекономічного клімату та створення спеціальних стимулів до експорту, а саме:

- ✦ підтримання конкурентоспроможного реального курсу валюти, що формує адекватні цінові стимули, та вжиття заходів щодо компенсації можливого негативного впливу зміцнення національної валюти на експорт;
- ✦ полегшення доступу до імпорتنих складових, необхідних для експортного виробництва через усунення/зниження імпорتنих тарифів, створення системи відшкодування імпортного мита або розвитку вільних експортних зон;
- ✦ створення механізму фінансової підтримки експорту, насамперед, кредитування, гарантування й страхування експортних поставок і кредитів;
- ✦ поліпшення інфраструктурної (дороги, порти, електропостачання) та соціальної бази (кваліфікована робоча сила), надання інформаційно-консультативних послуг, сприяння виставково-ярмарковій діяльності національних фірм за кордоном, субсидування науково-дослідних робіт.

У зарубіжних країнах використовуються різні системи підтримки національного експорту, які набули належного інституційного оформлення через спеціальні організації, завданням яких є підтримка розвитку експорту, починаючи з інформаційної підтримки і закінчуючи прямим фінансуванням [4, 5, 6]. Їхні відмінності обумовлені специфічними рисами економічної та інституційної структури країни і тенденціями її розвитку на певному етапі.

Так, державне фінансування експорту у Франції здійснюється відповідно до спеціальних правил за участі й жорсткого контролю державних і напівдержавних кредитно-фінансових організацій. Основною особливістю французької системи кредитування експорту є те, що вона не може реалізуватися без згоди уряду, хоча здійснюється здебільшого приватними банками за рахунок власних ресурсів. Держава бере участь у рефінансуванні на пільгових умовах таких кредитів, як з метою зниження, так і стабілізації ставок на весь період кредитування, та меншою мірою – у безпосередньому наданні позик. Діюча система дає змогу французьким експортерам користуватися кредитами як для фінансування самого експорту, так і експортного виробництва [3].

У Фінляндії широкого поширення набула така форма державного стимулювання, як субсидування експортера, коли як інструменти фінансування використовуються страхування й гарантування експортних надходжень. Оскільки кредитний ринок Фінляндії характеризується відносною вузькістю, важливе значення для кредитування експорту мають міжнародні джерела довгострокових кредитів, що використовуються через відділення, філіали і дочірні банки фінських банків за кордоном. Основним джерелом коштів для Фінляндії є європейський ринок капіталів [3].

Досвід агресивної політики сприяння експорту має Південна Корея (1961 – 1973 рр.), що проводилася одночасно із захистом від імпорту. Жорсткий контроль над торгівлею і обмінним курсом поєднувався з послідовною фінансовою і промисловою політикою. Торгова політика спрямовувалася на нарощування обсягів експорту і була досить нейтральною щодо його структури. Експортери підтримувалися у спосіб запровадження системи множинних валютних курсів, надання прямої фінансової допомоги, дозволу використовувати зароблену валюту на імпорт потрібних їм товарів, розширення можливостей брати кредити в іноземній валюті. Одночасно для корейських експортерів було встановлено послаблення щодо імпортного контролю, надавалися тарифні пільги.

Важливим інструментом реалізації державної політики Китаю у галузі стимулювання національного експорту виробів з високим вмістом доданої вартості є Китайська корпорація страхування експортних кредитів (Sinosure). Це державна експортна кредитна агенція, що підтримує, насамперед, експорт машинотехнічної й високотехнологічної продукції китайського виробництва у спосіб страхування експортних кредитів.

Загалом країни можуть вдаватися до досить складних комплексних схем стимулювання експорту. Наприклад, у Бразилії стимулюванням експорту займаються Міністерство розвитку, промисловості й зовнішньої торгівлі та Міністерство туризму. До компетенції зазначених міністерств входить надання експортерам необхідної комерційної та іншої інформації, сприяння експорту малих і середніх фірм, розвиток нових видів експортної діяльності, диверсифікація експорту, підвищення конкурентоспроможності бразильської продукції [3].

Усе потужнішою стає система державної підтримки експорту в країнах, що розвиваються, зокрема в країнах СНД. У Казахстані, наприклад, створено Державну корпорацію страхування експортних кредитів та інвестицій як один з інститутів розвитку з метою сприяння реалізації Стратегії індустріально-інноваційного розвитку Республіки Казахстан на 2003 – 2015 роки. Зазначена Стратегія спрямована на відхід від сировинної спрямованості економіки країни і розвиток експортоорієнтованих виробництв у її високотехнологічному секторі.

Актуальність і необхідність у Білорусі цілісної системи прямого економічного стимулювання експорту через експортне кредитування і страхування експортних кредитів відзначена у низці програмних документів, зо-



крема у концепції Національної програми розвитку експорту на 2006 – 2010 рр.

У Росії в 2003 р. розроблено і схвалено розпорядженням Уряду (14 жовтня 2003 р. № 1493) Концепцію розвитку державної фінансової (гарантійної) підтримки експорту промислової продукції Російської Федерації. Концепцією передбачено такі механізми фінансової підтримки експорту:

- ✦ гарантійна підтримка (державне гарантування політичних і довгострокових комерційних ризиків при проведенні експортних операцій);
- ✦ відшкодування частини процентних ставок за експортними кредитами;
- ✦ довгострокове експортне кредитування.

Для отримання відшкодування встановлено такі умови:

- ✦ експорт промислової продукції протягом не менше трьох років;
- ✦ спрямування кредитних ресурсів на здійснення експорту промислової продукції з високим ступенем переробки;
- ✦ своєчасне виконання кредитних договорів;
- ✦ відсутність простроченої заборгованості по обов'язкових платежах до федерального бюджету і до державних позабюджетних фондів.

Таким чином, у багатьох країнах основна увага приділяється розвитку системи страхування ризиків експортної діяльності за державної підтримки з метою захисту від ризиків учасників зовнішньоекономічної діяльності [3].

На сьогодні Україна є членом СОТ, що, у свою чергу, вимагає у подальшому застосовувати механізми та процедури, які є офіційно визнаними цією організацією. Крім того, з набуттям Україною членства у СОТ гостро постає питання щодо необхідності скасування діючих пільг, які застосовуються для окремих галузей економіки, оскільки Україною в ході переговорного процесу щодо вступу до цієї організації було взято ряд зобов'язань, зокрема, у частині щодо незастосування пільг як засобу державної підтримки національного товаровиробника.

При цьому єдиним офіційно визнаним СОТ та діючим механізмом державної підтримки експорту є страхування та кредитування експорту із залученням коштів державного бюджету.

Система державної підтримки у вигляді страхування, кредитування та гарантування експорту є важливим чинником стимулювання експортної діяльності та діє у багатьох країнах світу. На сьогодні відповідні агентства з розвитку експорту функціонують у більше ніж 70 країнах світу, у тому числі майже в усіх країнах Східної Європи (Польща, Чехія, Угорщина, Болгарія, Словаччина, Румунія, Словенія, Хорватія), а також Прибалтики (Литва, Естонія).

У своїй діяльності експортні кредитні агентства керуються міжнародними правилами і принципами, головні з яких закріплені так званим Консенсусом (рекомендації щодо надання та гарантування експортних кредитів, що офіційно підтримуються державою) країн – членів

Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), а також договорами порозуміння Бернського Союзу. Ці правила є офіційно визнаними СОТ, правилами державної підтримки кредитування і гарантування експорту на основі залучення бюджетних коштів.

Україна, на відміну від усіх головних торговельних конкурентів (Росія, країни ЄС, Центральної і Східної Європи), не має власної системи страхування, кредитування та гарантування експорту і тому не може стимулювати експорт своєї високотехнологічної продукції [7].

У сфері державної підтримки експортної діяльності вітчизняних підприємств на сьогодні запропоновано проект «Національної стратегії розвитку експорту України» та розроблено декілька законопроектів, а також затверджено «План заходів щодо захисту інтересів національних товаровиробників на зовнішньому ринку».

У сфері інформаційно-консультативної стимулювання та підтримки експортної активності введено в дію державний ВЕБ-портал [www.ukrexport.gov.ua](http://www.ukrexport.gov.ua), який забезпечує українських експортерів інформацією щодо законодавчої та нормативно-правової бази України і країн перебування торговельно-економічних місій з питань зовнішньоекономічної діяльності, митно-тарифного та нетарифного регулювання, захисту внутрішнього ринку, а також інформацією щодо перспективних ринків збуту товарів українського походження, аналізу стану економіки, оглядів галузей промисловості як України, так і країн – торговельних партнерів, результатів маркетингових досліджень нових перспективних ринків [8].

План заходів щодо захисту інтересів національних товаровиробників на зовнішньому ринку направлений на:

- ✦ посилення взаємодії органів виконавчої влади при здійсненні заходів щодо захисту інтересів вітчизняних товаровиробників під час проведення іноземними державами, їх економічними або митними об'єднаннями антидемпінгових, спеціальних захисних або компенсаційних розслідувань щодо імпорту товарів українського походження;
- ✦ підвищення ефективності участі Української Сторони у антидемпінгових, спеціальних захисних або компенсаційних розслідуваннях;
- ✦ забезпечення визнання іноземними державами, статусу України як країни з ринковою економікою для цілей антидемпінгових розслідувань;
- ✦ підвищення ефективності роботи з недопущення дискримінації вітчизняних товаровиробників на зовнішньому ринку;
- ✦ формування договірної-правової бази з іноземними державами з питань захисту інтересів вітчизняних товаровиробників на зовнішньому ринку;
- ✦ створення сприятливих умов для доступу товарів українського походження на зовнішній ринок з використанням інструментів СОТ;
- ✦ підвищення ефективності здійснення інформаційно-консультативної підтримки та розвитку експорту;

- ✦ посилення взаємодії органів виконавчої влади та вітчизняних товаровиробників / асоціацій товаровиробників з метою захисту їх інтересів на зовнішньому ринку [9].

**П**роєкт національної стратегії розвитку експорту України [10] визначає ключовим завданням державної політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності створення ефективної системи підтримки експорту, яка забезпечить сталий розвиток і реалізацію експортного потенціалу держави. Стратегічною метою державної підтримки експорту визначено посилення позицій України на світових ринках високотехнологічної продукції, диверсифікація поставок і забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках шляхом ефективного використання економічних, правових і політичних важелів впливу.

Як зазначено в стратегії, реалізація експортного потенціалу першочергово полягає в необхідності суттєвого коригування зовнішньоторговельної політики за такими стратегічними напрямами.

1. Розвиток експортного потенціалу держави в рамках міжнародної спеціалізації, що базується на вигідних для України напрямах структурних змін в економіці і повинен забезпечити збалансованість між внутрішнім та зовнішнім попитом на українські товари та послуги.

2. Активізація співробітництва в найбільш перспективних секторах світової економіки (нано- та біотехнології, передові технології агросектора, розвиток міжнародних транспортних коридорів).

3. Утворення конкурентоспроможних транснаціональних корпорацій для реалізації великих міжнародних операційних проєктів.

4. Поглиблення інтеграційних процесів з окремими країнами, митними союзами та іншими економічними утвореннями, зокрема реалізація виваженої політики в рамках існуючої договірно-правової бази, спрямованої на подальше формування зон вільної торгівлі без вилучень та обмежень з основними торговельними партнерами.

5. Диверсифікація структури зовнішньої торгівлі в напрямі мінімізації критичної залежності від окремих держав, товарних ринків з метою укріплення економічної безпеки країни.

6. Забезпечення збалансованості зовнішньої торгівлі України.

До основних механізмів державної підтримки експорту в Стратегії належать:

- ✦ створення сприятливого регуляторного середовища у сфері здійснення експортної діяльності;
- ✦ розвиток законодавчої бази, орієнтованої на потреби експортерів;
- ✦ сприятлива кредитна політика в питаннях розвитку експорту (здешевлення кредитних ресурсів, виважена курсова політика, утримання цінової стабільності);
- ✦ захист внутрішнього ринку відповідно до правил та вимог СОТ і ЄС;
- ✦ створення системи страхування експорту;

- ✦ організаційне забезпечення розвитку експорту (виставкова діяльність, економічні відділи у складі закордонних дипломатичних установ України);
- ✦ інформаційна та консультаційна підтримка експорту.

Основними результатами виконання Стратегії мають бути забезпечення збалансованого стану зовнішньої торгівлі України, зниження ризиків, пов'язаних з експортом українських товарів і послуг, покращення структури експорту стосовно збільшення експорту продукції з високою часткою доданої вартості, спрощення умов доступу національних виробників та експортерів до ринків країн світу, створення нових робочих місць, збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів, покращення міжнародного іміджу України.

Першим кроком вироблення дієвого механізму державної підтримки національних виробників у зовнішньоекономічній діяльності став законопроект «Про державну фінансову підтримку експортної діяльності» [11]. Цей законопроект спрямований на створення сприятливих умов для поліпшення експортних можливостей вітчизняних підприємств, забезпечення захисту українських експортерів від ризику неплатежів та фінансових втрат, підвищення конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках.

**О**сновною метою запропонованого законопроекту є запровадження механізму державної підтримки експорту високотехнологічних галузей економіки, створення інфраструктури для забезпечення реалізації державної політики щодо страхування, кредитування та гарантування експорту. Інші цілі законопроекту спрямовані на: поліпшення доступу українських виробників і експортерів до обігового капіталу та інвестицій в основні фонди; підвищення конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, зокрема, шляхом надання підтримки національним підприємствам під час їх участі у міжнародних тендерах за кордоном; захист українських експортерів від ризику неплатежів і фінансових втрат.

Законопроектом пропонуються такі шляхи вирішення існуючих проблемних питань:

- ✦ визначаються основні напрями державної політики у сфері страхування, кредитування та гарантування експорту;
- ✦ передбачається формування інфраструктури для забезпечення реалізації державної політики щодо підтримки національного експорту шляхом створення та забезпечення функціонування спеціалізованої фінансової установи страхування експорту, визначення уповноваженого банку з реалізації державної політики щодо підтримки кредитування та гарантування національного експорту;
- ✦ визначаються особливості та умови страхування експорту, джерела формування спеціального рахунка, відкритого в органах Державного казначейства для фінансування діяльності спеціалізованої фінансової установи страхування

- експорту, та цілі, на які спрямовуються кошти з цього рахунка;
- ✦ уводяться терміни та поняття, які не визначені чинним законодавством і використовуються в міжнародній практиці застосування фінансових інструментів підтримки експорту;
  - ✦ передбачається запровадження координації державної політики у сфері підтримки страхування, кредитування та гарантування експорту;
  - ✦ передбачається запровадження заходів щодо забезпечення державної підтримки у сфері страхування, кредитування та гарантування експорту;
  - ✦ планується внесення змін до Бюджетного кодексу та Державного бюджету України, яке передбачатиме визначення фінансування для реалізації державної фінансової підтримки експорту.

Результати впровадження законопроекту передбачають збільшення щорічних обсягів експорту товарів вітчизняних виробників у середньому на 3%, забезпечення стабільної роботи виробників експортної продукції, насамперед машинобудівного комплексу, що сприятиме залученню додаткових інвестицій у підприємства галузі [7].

У програмі економічних реформ на 2010 – 2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» у сфері міжнародної інтеграції та співпраці для поліпшення умов торгівлі на зовнішніх ринках для вітчизняних виробників передбачено впровадження таких заходів:

- ✦ просування й захист економічних інтересів України шляхом використання механізмів СОТ;
- ✦ побудова сприятливих торговельних та інвестиційних режимів, у тому числі шляхом укладання економічно обґрунтованих угод про вільну торгівлю з ключовими партнерами. Проведення аналізу потенційних вигід і ризиків створення ЗВТ, моделювання оптимальних параметрів ЗВТ у рамках переговорів із залученням експертів;
- ✦ запровадження механізмів державної фінансової підтримки малого й середнього підприємництва шляхом гарантування й страхування експортних операцій;
- ✦ розширення співпраці з міжнародними організаціями, у тому числі фінансовими (зокрема, ОЕСР, Всесвітнім банком, МВФ, Європейським банком реконструкції та розвитку, Європейським інвестиційним банком тощо), розробка національної дорожньої карти з активізації співпраці з Організацією економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР) і набуття членства в ОЕСР у середньостроковій перспективі.

Таким чином, в діючих нормативно-правових документах та існуючих законопроектах щодо державної підтримки експортної діяльності підприємств на теперішній час тільки розробляються конкретні заходи щодо побудови цілісної системи регулювання та підтримки національних товаровиробників на зовнішньо-

му і внутрішньому ринку, але майже всі наведені вище заходи спрямовані на узгодження національного законодавства з вимогами ГАТТ/СОТ, тому постає питання конкретизації методів і заходів протекціоністської політики національної економіки зокрема у сфері зовнішньоекономічної безпеки.

Враховуючи світовий досвід системи державної підтримки експорту, автор роботи [3] зазначає, що основними напрямками розвитку України в цій сфері мають стати:

- ✦ використання бюджетних форм підтримки національних експортерів;
- ✦ відведення центрального місця серед заходів державної підтримки експорту промислової продукції фінансовій підтримці;
- ✦ ефективне функціонування системи державного гарантування експорту;
- ✦ пришвидшення процесу становлення і активізації діяльності вітчизняних експортно-кредитних агентств.

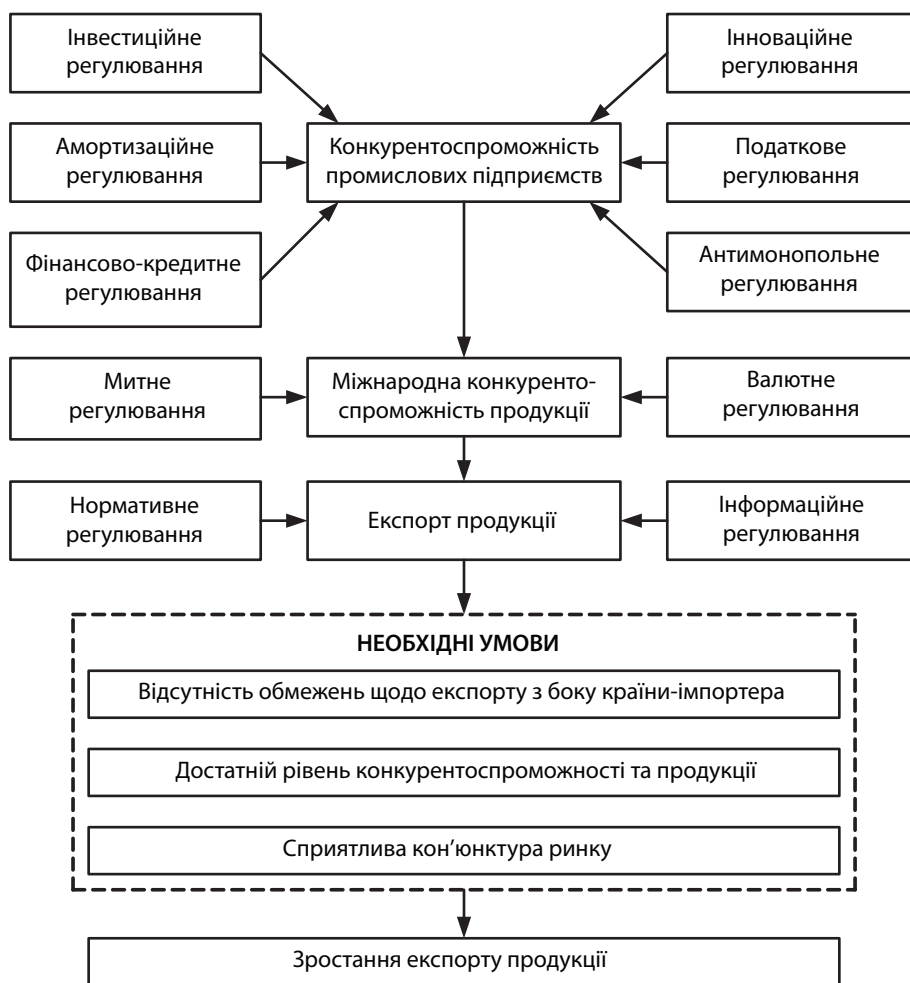
Розглядаючи питання механізму регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств та враховуючи необхідність комплексного підходу до вирішення цієї проблеми, автор роботи [12] зазначає, що вона вимагає застосування всіх можливих важелів, які мають прямий чи опосередкований вплив на її здійснення. А об'єктом, щодо якого повинен застосовуватися найбільший вплив, є конкурентоспроможність продукції та конкурентоспроможність промислових підприємств. У своїй роботі автор пропонує комплексний механізм регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств на основі конкурентоспроможності (рис. 1) [12].

Як видно з рис. 1, при ефективному державному стимулюванні можливими є лише три основні перешкоди в активізації експортної діяльності промислового виробництва, зокрема:

1) обмеження щодо експорту з боку країни-імпортера – на цю умову вплив має лише держава, усунути її вона може шляхом укладання угод із країнами, які є дійсними чи потенційними імпортерами, або за рахунок участі в міжнародних економічних організаціях, що спрощують умови міжнародної торгівлі між тими країнами, які є їх членами;

2) недостатній рівень конкурентоспроможності продукції – ця перешкода та шляхи її подолання лежать виключно у сфері впливу підприємства-експортера, яке може вирішити її за рахунок мобілізації ресурсів (наукових, матеріальних, фінансових, управлінських тощо), впровадження інновацій та покращення параметрів продукції з метою підвищення її конкурентоспроможності до необхідного рівня;

3) несприятлива кон'юнктура на зовнішньому ринку – на цю перешкоду підприємство-експортер впливу не має. Можливість розв'язання даної проблеми існує лише за умови значної модифікації продукції або диверсифікації і виходу на нього з новим виробом, але такі дії не вирішують проблеми збуту конкретного виду продукції. Ця перешкода є єдиною, на яку впливу не має ані держава, ані промислове підприємство.



**Рис. 1. Схема причинно-наслідкових зв'язків процесу зростання обсягів експорту продукції промислових підприємств на основі конкурентоспроможності**

Таким чином, запропонований у роботі [12] механізм дає змогу чіткіше визначати пріоритетні напрями та необхідні важелі й інструменти державного вливу на міжнародні товарні потоки шляхом стимулювання до виробництва промисловими підприємствами конкурентоспроможної продукції.

Розглядаючи можливість застосування в Україні протекціоністської політики та визначаючи комплекс захисних заходів з метою впровадження такої політики, автор роботи [13] виходячи з аналізу зарубіжних та вітчизняних доробок зазначає, що така політика є ефективною переважно у короткостроковому періоді. У довготривалішій перспективі починають виявлятися негативні наслідки протекціонізму, пов'язані із консервацією неефективної структури виробництва, зростанням виробничих витрат та, відповідно, ціни готової продукції і, як наслідок, зменшення реальних доходів населення. Тому ефективним може стати раціональне поєднання лібералізаційних та протекціоністських заходів у зовнішньоторговельній політиці України. Причому протекціоністська політика має характеризуватися селективністю, обмеженням терміном впровадження, взаємоузгодженістю з іншими напрямками державної економічної політики.

Заходи протекціоністської політики мають здійснюватися за двома стратегічними напрямками:

- 1) сприяння розвитку зовнішньої торгівлі через зростання експорту, вибіркове обмеження імпорту та раціоналізацію їхньої географічної та товарної структури;
- 2) стимулювання розвитку національної економіки, передусім її реального сектора.

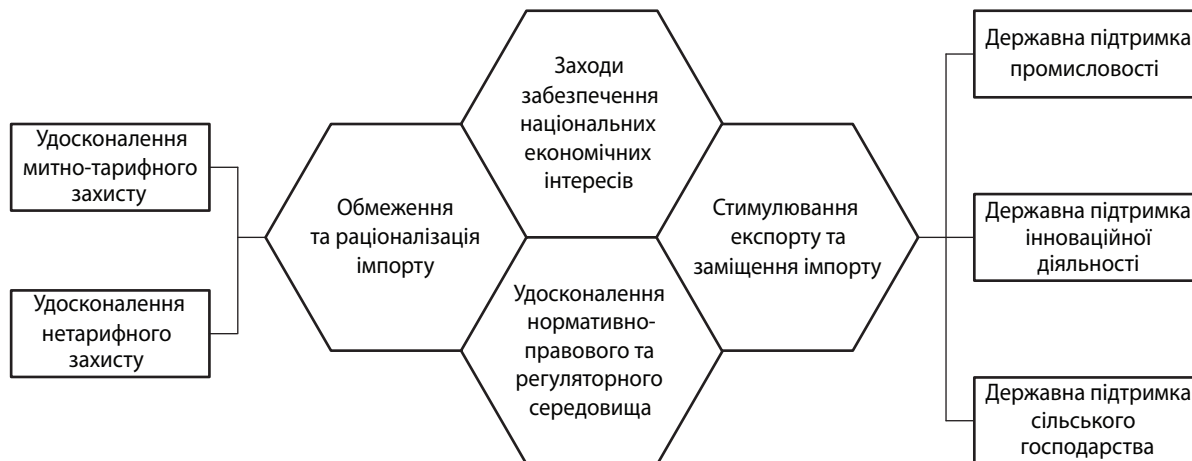
Автор пропонує в основу комплексу протекціоністських заходів покласти такі положення:

- 1) захисні заходи мають бути спрямовані на підтримку тих галузей, котрі можуть забезпечити конкурентоспроможність національної економіки на міжнародному рівні;
- 2) протекціоністська політика має забезпечувати достатній рівень захисту внутрішнього ринку з дотриманням балансу щодо задоволення внутрішнього попиту та дотримання економічної безпеки (продовольчої, технологічної, екологічної тощо);
- 3) у процесі здійснення захисних заходів має бути досягнута рівновага між заохоченням державою пріоритетних форм і напрямків економічної діяльності та державним контролем за діяльністю суб'єктів господарювання у зовнішньоторговельній сфері.

При розробці системи захисних заходів також обов'язково потрібно враховувати сучасні тенденції роз-

витку світового господарства: глобалізацію світового розвитку; лібералізацію міжнародної торгівлі; інформатизацію та транснаціоналізацію виробництва; посилення конкуренції на світових ринках; зростання технологічної спрямованості експорту; соціалізацію та екологізацію економічного розвитку; активізацію інтеграційних процесів тощо.

З огляду на вищевказане, комплекс протекціоністських заходів щодо забезпечення національних економічних інтересів України має складатися з таких субкомплексів (рис. 2) [13].



**Рис. 2. Структура комплексу заходів щодо забезпечення національних економічних інтересів України в умовах членства в СОТ**

Заходи з удосконалення нормативно-правового забезпечення зовнішньоторговельної діяльності мають бути спрямовані на подальшу гармонізацію національного права з міжнародним та європейським правом із обов'язковим дотриманням вимог СОТ, а також на створення сприятливого регуляторного середовища для суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності.

Удосконалення митно-тарифного захисту має полягати, з одного боку, в оптимізації ставок митного тарифу, а з іншого – в розширенні використання інших елементів митного тарифу (тарифна номенклатура товарів, надання пільг та преференцій за ознакою походження товару тощо) з захисною метою.

Заходи нетарифного протекціонізму мають ґрунтуватися на наданні переваги сучасним захисним засобам – технічним бар'єрам, антидемпінговим, антисубсидійним, попереджувальним заходам тощо.

Щодо фінансової підтримки пріоритетних галузей, автор роботи [13] зазначає, що проблема тут полягає в тому, що правилами СОТ регламентовані суттєві обмеження фінансової підтримки підприємств чи цілих галузей. Тому, при наданні такої підтримки треба бути особливо пильними щодо засобів та програмних цілей надання фінансової допомоги. Тому треба більше уваги приділяти не фінансовим формам підтримки, а іншим її проявам – інформаційному сприянню, кадровому забезпеченню, представницьких функціях державних органів щодо вітчизняних товаровиробників на міжнародній арені тощо.

Виробництво експортної продукції, конкурентоспроможної на зарубіжних ринках, так само як і вироб-

ництво замінників імпорту, здатних вдало конкурувати з іноземними аналогами на вітчизняному ринку, є неможливим без модернізації виробництва та підвищення рівня його технологічності, без активної інноваційної діяльності підприємств, котрі виробляють таку продукцію, та без активної підтримки та заохочення до такої діяльності з боку держави.

Особливої підтримки в умовах загальносвітової тенденції до лібералізації торгівлі потребує сільське господарство, водночас вимоги СОТ до державної підтримки сільгоспвиробників є доволі суворими, а отже

потрібно віднайти такі форми та методи підтримки, котрі одночасно могли б підвищити рівень фінансової забезпеченості вітчизняних аграріїв і конкурентоспроможність української сільгосппродукції на світових ринках, і не вийти за межі зобов'язань, взятих Україною при вступі до СОТ [13].

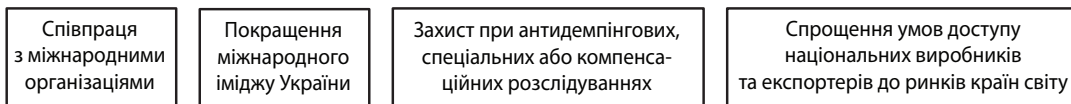
Таким чином, як показало проведене вище дослідження, зараз в Україні розроблюються деякі конкретні заходи у сфері підтримки експортної діяльності підприємств, однак не існує комплексної державної програми, що враховуватиме інтереси всіх учасників зовнішньоекономічних відносин.

Враховуючи недоліки та переваги зовнішньоекономічної політики, яка проводиться державою, доцільно розробити комплексну державну програму підтримки експортної діяльності вітчизняних товаровиробників з урахуванням основних напрямків у цій сфері на всіх рівнях. Основні цілі та завдання такої програми наведено на рис. 3.

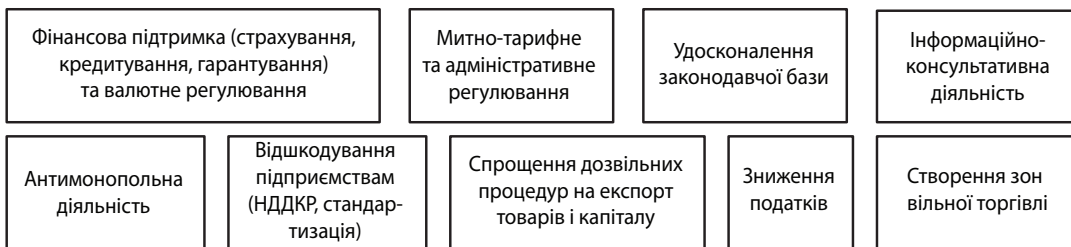
Як видно з рис. 3, розробка комплексної державної програми має охопити всі рівні експортної діяльності, що дасть можливість покращити міжнародний імідж країни, удосконалити політику держави в сфері ЗЕД, покращити галузеву структуру національної економіки, підвищити конкурентоспроможність національного товаровиробника та його продукції.

Водночас зміцнення зовнішньоекономічної діяльності сприятиме посиленню економічної безпеки країни на міжнародній арені та покращенню якості життя її населення.

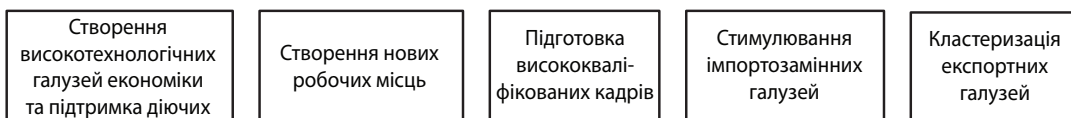
## Міжнародний рівень



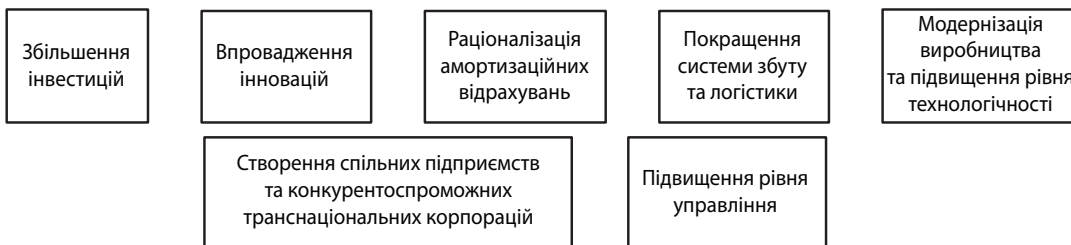
## Державний рівень



## Галузевий рівень



## Рівень підприємств



## Рівень виробництва

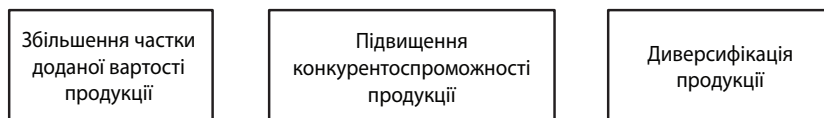


Рис. 3. Основні цілі та завдання програми підтримки експортної діяльності підприємств України

## ЛІТЕРАТУРА

- Україна в 2010 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку : [Монографія] / за заг. ред. А. В. Єрмолаєва. – К. : НІСД, 2010. – 528 с.
- Бабанін О. С.** Проблеми і перспективи формування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС / О. С. Бабанін // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 4(13). – С. 219 – 224.
- Белінська Я. В.** Державна підтримка експорту : зарубіжний досвід та уроки для України / Я. В. Белінська // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 2(8). – С. 120 – 131.
- Wang J.-Y., Mansilla M., Kikuchi Y., Choudhury S.** Officially Supported Export Credits in a Changing World // World Economic and Financial Surveys. – July 1, 2005. Режим доступу: <http://www.imf.org>.
- Stephens M.** Export Credit Agencies, Trade Finance and South East Asia // IMF Working Paper No. 98/175. – December 1, 1998. Режим доступу: <http://www.imf.org>
- Jarvis C. J., Kuhn M., Horváth B.** Officially Supported Export Credits: Developments and Prospects // World Economic and Financial Surveys. – December 1, 1995 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org>
- Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про державну фінансову підтримку експортної діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/zed/strategy/ukr/4612.html>
- Лісова Л. О.** Державна підтримка українського експорту / Л. О. Лісова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 1. – С. 228 – 231.
- Розпорядження КМУ «Про затвердження плану заходів щодо захисту інтересів національних товаровиробників на зовнішньому ринку» від 05.01.2011 року № 35-р (Урядовий кур'єр, 2011, № 23) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=35-2011-%F0>
- Проект «Національної стратегії розвитку експорту України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/zed/strategy/ukr/4589.html>
- Проект Закону України «Про державну фінансову підтримку експортної діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrexport.gov.ua/ukr/zed/ukr/4611.html>
- Кунін В. Є.** Механізм державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств / В. Є. Кунін // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 114–120.
- Фостик Б.** Забезпечення національних економічних інтересів України в умовах СOT / Богдан Фостик // Міжнародна економічна політика. – 2009. – № 10–11. – С. 131 – 145.

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КРЫМА НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРОВ

СТЕФАНЮК О. Д.

кандидат экономических наук

Симферополь

**В** условиях переходного периода формирование экономически и политически независимого государства в целом зависит от формирования и уровня развития экономики каждого региона. При эффективной организации системы управления хозяйственным комплексом региона используется его природно-ресурсный потенциал, что рационально обеспечивает высокоэффективное развитие присущих ему товаро-производителей. При действенном становлении межрегиональных рыночных связей в процессах углубления специализации и развития интеграции государство становится экономически и социально устойчивее. Именно поэтому в современных условиях особенно необходимо выявление наиболее приоритетных видов экономической деятельности, на основе которых в дальнейшем возможно развитие кластерной модели функционирования экономики региона и государства в целом.

*Целью* статьи является выявление особенностей и перспектив кластерной модели развития экономики на основе социально – экономического развития региона.

Автономная Республика Крым является одним из инвестиционно привлекательных регионов Украины, так как имеет выгодное для инвесторов экономико-географическое положение и занимает одно из ведущих мест по привлечению иностранного и отечественного капиталов. АР Крым традиционно находится в первой десятке по поступлению прямых иностранных инвестиций. Так, по данным Госкомстата на территорию Крымского региона с 1995 по 2011 гг. поступило 5638,7 млн долл. США [8].

В экономической литературе кластеры рассматриваются по трем основным направлениям, каждое из которых подчеркивает основную черту его функционирования:

- ✦ регионально ограниченные формы экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанные к тем или иным научным учреждениям (НИИ, университетам и т. д.);
- ✦ вертикальные производственные цепочки; довольно узко определенные секторы, в которых смежные этапы производственного процесса образуют ядро кластера (например, цепочка «поставщик – производитель – сбытовик – клиент»). В эту же категорию попадают сети, формирующиеся вокруг головных фирм;
- ✦ отрасли промышленности, определенные на высоком уровне агрегации (например, «химиче-

ский кластер») или совокупности секторов на еще более высоком уровне агрегации (например, «агропромышленный кластер») [6, с. 1].

Таким образом, каждое определение рассматривает кластер с разных сторон, начиная с объединения однонаправленных секторов и заканчивая объединением видов экономической деятельности.

Так, в данной работе под дефиницией «кластер» предлагается понимать объединение производственных и непроизводственных организаций, для усиления индивидуальной конкурентоспособности. В отличие от деловых сетей кластеры охватывают значительно более широкий круг участников: научно-исследовательские институты, образовательные учреждения, бизнес-ассоциации, дистрибьюторские сети. В последние годы кластеры стали ответом производителей во всем мире на усиление конкуренции на международных рынках.

В мировой практике концепция кластерного подхода к экономике окончательно была применена только в начале 1990-х. В Украине данная концепция появилась в 1998 г. в Хмельницкой области, где был реализован первый отечественный кластер. Благодаря существованию кластера данная область, начиная с 1998 г., показывает один из самых высоких темпов прироста промышленной продукции [1, с. 1]. Одним из самых крупных кластеров на территории нашего государства, по объему выпускаемой продукции, является строительный кластер «Поділля», находящийся в Хмельницкой области, в который входят более 30 строительных предприятий и создано до пяти тысяч новых рабочих мест. Именно данный кластер на рынке строительных технологий Хмельницкой области занимает лидирующее место при выполнении заказов на сооружение нетрадиционных объектов.

**О**дним из характерных признаков кластеров является то, что взаимосвязи между его участниками сильнее влияют на уровень производительности, чем масштабы работы каждого из участников. Поэтому при организации кластеров чаще всего не требуется дополнительных государственных инвестиций, что, в свою очередь, является положительной стороной для государства в развитии приоритетных видов экономической деятельности через кластеризацию, объединяя малые, крупные и средние предприятия в единые комплексы.

Одним из первых масштабных проектов, инициированных государством в этой сфере, стал проект по объединению отечественных авиастроителей [1]. Большинство авиастроительных предприятий нашего государства работают, объединившись в концерны, а, по мнению автора, выделение авиастроительного кластера будет более эффективно в том случае, когда будут све-

дены воедино предприятия, занимающиеся строительством самолетов, производящие электронику для навигации самолета, конструкторские бюро и предприятия обслуживающих отраслей (занимающиеся пошивом обивки пассажирских кресел и всего корпуса лайнера).

**Т**ак, эксперты Совета по изучению производственных сил НАН Украины считают, что хотя кластеризация подобна физическому явлению кристаллизации, которое требует крупного ядра, в создании кластеров наиболее активно участвуют именно предприятия малого и среднего бизнеса [1]. Поэтому наибольших успехов, как в мировой практике, так и на территории нашего государства, данный процесс достиг в таких областях, как строительство, легкая промышленность и туризм. Исходя из опыта Западной и Центральной Европы наиболее развивающимися видами экономической деятельности для кластерного строительства в Украине будут автомобильная промышленность и IT-индустрия.

По мнению ученого-маркетолога М. Портера, «в современной экономике, особенно в условиях глобализации, традиционное деление экономики на сектора или отрасли утрачивает операциональность. На первое место выходят кластеры – системы взаимосвязей фирм и организаций, значимость которых как целого превышает простую сумму составных частей...[5, с. 6]».

Так, ключевыми факторами успеха можно считать:

- ✦ признание роли кластеров в экономике и их выделение в качестве субъектов экономических отношений в регионе (стране);
- ✦ формализацию государственной политики по отношению к кластерам;
- ✦ формулировку долгосрочного видения кластеров (включение программ развития кластеров в стратегию страны/региона);
- ✦ поддержку со стороны государства кластерных инициатив (особенно на стадии формирования кластера);
- ✦ активное использование государственного заказа как инструмента поддержки кластеров;
- ✦ мощную научно-образовательную базу;
- ✦ инновационную инфраструктуру (инкубаторы, научные парки, особые экономические зоны);
- ✦ проведение активной маркетинговой политики и презентацию кластеров на внешних рынках;
- ✦ обеспечение доступа участников кластера к информации [7, с. 1].

Так, ученый считает, что конкурентоспособность страны следует рассматривать через призму международной конкурентоспособности не отдельной ее фирмы, а кластеров – объединений фирм различных видов экономической деятельности, причем принципиальное значение имеет способность этих кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы [5].

Таким образом, анализ исследований ученых – экономистов [2, 4] относительно конкурентных возможностей видов экономической деятельности в мировых странах показал, что наиболее конкурентоспособные

транснациональные компании, находящиеся на территории одной страны или даже региона в данной стране, что объясняется тем, что фирма, достигшая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое положительное влияние на свое ближайшее окружение (поставщиков, потребителей, а также конкурентов), а успехи среды, в которой функционирует компания, оказывают влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данного объединения.

На данном этапе развития общества в последние десятилетия приобрели высокое значение эффективные «кластерные стратегии» (широко используемые в странах Западной Европы), которые строятся на центрах деловой активности, уже доказавших свою силу и конкурентоспособность на мировом рынке.

**С**ледует отметить, что формирование кластеров на основе приоритетных видов экономической деятельности будет способствовать повышению конкурентоспособности региона и активизации инновационной деятельности, следствием чего будет являться оптимальное использование имеющихся ресурсов территории с целью обеспечения экономической, экологической, социальной и демографической устойчивости региона.

В зависимости от особенностей исторического развития, политико-административного устройства, характера природных условий и природно – ресурсного потенциала, демографической специфики, уровня развития и структуры хозяйства на территории Крыма выделяют различные социально-экономические регионы. Каждый из этих регионов имеет только ему присущие природные условия, историю освоения, заселение и хозяйство данной территории. Каждому региону характерно своеобразное взаимодействие общества и природы, которыми определяются традиционные направления хозяйствования, особенно сельского хозяйства, на котором базируется много отраслей промышленности, структура экономики в целом, способ жизни населения [7].

При анализе социально-экономического развития Крымского региона предлагается учитывать факторы внешнего воздействия на формирование эффективной структуры региона, такие как:

- ✦ *капитал*, фактор формирующий под своим воздействием производство товаров народного потребления, стоимость основных производственных фондов экономических субъектов народного хозяйства, стоимость земли, принадлежащей данному региону;
- ✦ *социальная инфраструктура*, под влиянием которой формируется интеллектуальный потенциал общества (образование: среднее, высшее, культурно-просветительские учреждения), уровень медицинского обеспечения и обслуживания;
- ✦ *трудовые ресурсы*, под влиянием данного фактора формируются: занятость населения во всех сферах экономической деятельности, миграция населения по регионам, экономически активное население, количество безработных проживающих на территории данного региона;



- ✦ *природные ресурсы*, влияющие на состояние окружающей среды, качество природных, минеральных и рекреационных ресурсов, на территории данного региона, что, в конечном счете, обуславливает возможность или невозможность исследования данных ресурсов.

**В** современных экономических условиях развитие региона, как самостоятельной административной единицы, требует разработки и реализации механизмов координации и стимулирования его социально-экономического развития, что предполагает экономическую оценку и прогнозирование структурных изменений, происходящих в социальной, экономической, политической и др. сферах общественной жизни.

В 2009 году ВРП в расчете на одного жителя региона составил 13933 грн, что на 35 грн больше предшествующего года [8].

На протяжении 2009 г. среди всех регионов Украины АР Крым занимает 8 место по показателю развития промышленности на территории всего региона.

Предприятиями Крыма на протяжении 2009 г. было реализовано промышленной продукции на сумму 12,6 млрд грн, получена прибыль 286 млн грн.

В 2009 г. в экономику республики поступило, по предварительным данным, 117 млн долл. США прямых иностранных инвестиций. АР Крым традиционно находится в первой десятке по этому показателю.

В разрезе видов деятельности в 2009 году инвестиции вкладывались в строительство – 55,1 млн долл. США, транспорт и связь – 11,0 млн долл. США, операции с недвижимым имуществом – 10 млн долл. США, торговлю – 7 млн долл. США, промышленность – 5,4 млн долл. США, культуру и спорт – 4,4 млн долл. США, отели и рестораны – 2,7 млн долл. США, сельское хозяйство – 1,2 млн долл. США [3].

Таким образом, темпы роста розничного товарооборота упали впервые за последние восемь лет. По данным Госкомстата, такие темпы роста также впервые оказались ниже инфляции, что означает реальное сокращение розничных продаж. В 2011 г. участники рынка ожидают стагнацию рынка и возможное снижение его объемов до уровня 2004 – 2005 гг. Падение розничного товарооборота будет вызвано снижением покупательной способности граждан.

В Автономной Республике Крым созданы все условия для стабильного развития внешнеэкономической деятельности. Автономия постоянно наращивает объемы экспорта товаров и услуг. АР Крым поддерживает внешнеторговые отношения с партнерами из 111 стран мира.

Предприятиями агропромышленного комплекса и пищевой промышленности Крыма производятся мясные и молочные продукты, консервы, кондитерские изделия, крупы и мука, вино-водочные изделия, хлеб и хлебобулочные изделия, минеральные воды и прохладительные напитки, табачные изделия и многое другое.

В товарной структуре экспорта товаров преобладают красители и пигменты, продукты неорганической химии, продукты питания, черные и цветные металлы и изделия из них, электрические и механические маши-

ны и оборудование. Важное место во внешнеторговом обороте республики занимает экспорт услуг, главными предприятиями-экспортерами которых являются морские порты, учреждения курортно-туристической сферы.

Крымский полуостров обладает богатейшим рекреационным потенциалом. Разнообразие микроклиматических условий, вечнозеленая растительность гор и возвышенностей, месторождения лечебных грязей и источники минеральных вод сформировали несколько типов курортов: климатические (Старый Крым), климатобальнеологические (Ялта, Алушта), климатобальнеогрязевые (Евпатория, Феодосия, Саки). Все санатории Крыма имеют специализацию, которая зависит от особенностей лечебных факторов местности.

Международные экономические отношения республики предполагают комплексное сотрудничество, создание совместного капитала и инвестирование его в экономику. Крым входит в десятку регионов Украины, где наиболее активно привлекаются иностранные инвестиции. Объем прямых иностранных инвестиций в экономику Крыма составляет сегодня около 1 миллиарда долларов США. В настоящее время приток иностранного капитала на предприятия промышленности, транспорта, оптово-розничной торговли, строительные объекты, в санаторно-курортную сферу, продолжается.

Для преодоления проблем эффективным решением является создание кластеров с целью:

- ✦ развития производства, ориентированного на выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью;
- ✦ разработки стратегии привлечения в регион капитала и современных технологий;
- ✦ приведения образовательных программ в соответствие с потребностями бизнеса;
- ✦ содействия развитию сотрудничества между компаниями в рамках кластеров;
- ✦ улучшения нормативно-правовой базы и борьбу с коррупцией.

**Т**аким образом, проведя анализ социально-экономического развития АР Крым на основе факторов внешнего влияния и показателей развития, нами сформирована сводная таблица результатов анализа показателей социально-экономического развития региона, в которой представлена предполагаемая специализация регионов, на основе которой возможно создание эффективных кластеров относительно приоритетных видов экономической деятельности для региона (табл. 1).

## ВЫВОДЫ

Проведенная экономическая оценка показателей социально-экономического развития АРК по административным регионам позволила определить ряд макроэкономических показателей, которые однозначно характеризуют уровень социально-экономического развития территории, страны, региона. Поэтому, анализируя показатели, характеризующие уровень развития экономики региона, следует, прежде всего, учитывать: валовую добавочную

Сводная таблица результатов анализа показателей социально-экономического развития региона

Регион	Объем реализованной промышленной продукции, тыс. грн	Территория, тыс. км <sup>2</sup>	Количество населения, тыс. чел.	Количество учебных заведений I – IV уровня аккред., шт.	Количество зарегистрированных безработных, чел.	Распределение ПИИ по регионам, тыс. долл.	Среднемесячная номинальная з/п по регионам, грн	Наличие природных ресурсов в регионе	Предполагаемая специализация региона для создания кластеров
Факторы	2	3	4	5	6	7	8	9	10
АР Крым	12566485,5	26,081	1965,3	32	16880	718383,2	1707		
Алушта	111961,3	0,600	52,5		1001	45631,3	1670	Магматические породы	Климатолечение, аквация, туристическо-экскурсионное обслуживание, виноградарство, табаководство
Армянск	1313033,5	0,162	25,1		330	46097,9	1782	Поваренная соль	Строительная индустрия, химическая промышленность, мясомолочная и перерабатывающая промышленность
Джанкой	169799,5	0,026	37,3		244		1811	Горючие газы	Лёгкая промышленность, перерабатывающая промышленность, строительная индустрия, химическая промышленность
Евпатория	358191,6	0,065	123,2	1	1329	28946,3	1504	Поваренная соль	Бальнео- и климатолечение, развитие детского отдыха
Керч	1059111,3	0,108	147,3	4	1022	11482,9	1827	Известняк, гипс	Перерабатывающая промышленность, аквация, туристическо-экскурсионное обслуживание, свиноводство, птицеводство, зерновое хозяйство, виноградарство

# ЕКОНОМІКА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Красноперекопск	1535436,6	0,022	30,2		476	33762,5	1794	Поваренная соль	Строительная индустрия, химическая промышленность, мясомолочная и перерабатывающая промышленность
Саки	70918,3	0,029	24,6		169	1944,2	1544	Известняк	Бальнео- и климатолечение, развитие детского отдыха
Симферополь	4570846,0	0,107	360,5	21	1465	273966,0	1908	Тепловые электростанции	Мясомолочное производство, перерабатывающая промышленность, птицеводство, плодоводство, строительная индустрия
Судак	56076,0	0,539	30,0		533	17443,5	1719	Рекреационные	Климатолечение, аквареация, туристическо-экскурсионное обслуживание, виноградарство, табаководство
Феодосия	650536,9	0,350	105,6	2	658	15551,8	1618	Известняк	Мясомолочное производство, перерабатывающая промышленность, птицеводство, плодоводство, аквареация, детский отдых и туризм
Ялта	458704,5	0,283	141,2	3	707	202179,1	1796	Рекреационные	Климатолечение, аквареация, туристическо-экскурсионное обслуживание, виноградарство, табаководство
Бахчисарайский	317165,0	1,589	90,1		599	6102,8	1381	Известняк	Мясомолочное производство, перерабатывающая промышленность, птицеводство, плодоводство, строительная индустрия

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Белогорский	24286,8	1,894	64,0		774	3577,8	1298	Мраморный известняк	Мясомолочное производство, перерабатывающая промышленность, птицеводство, плодородство, строительная индустрия
Джанкойский	38143,5	2,667	74,9		641	34,9	1250	Горючие газы	Лёгкая промышленность, перерабатывающая промышленность, строительная индустрия, химическая промышленность
Кировский	85631,2	1,208	54,0		829	3,9	1374	Горючие газы	Мясомолочное производство, перерабатывающая промышленность, птицеводство, плодородство, акварекреация, детский отдых и туризм
Красногвардейский	1230794,5	1,766	90,7		981	196,2	1593		Лёгкая промышленность, перерабатывающая промышленность, строительная индустрия, химическая промышленность
Красноперекосский	49543,0	1,231	29,8		659	1635,3	1448		Строительная индустрия, химическая промышленность, мясомолочная и перерабатывающая промышленность
Ленинский	231376,0	2,919	63,6		727	1616,8	1389	Известняк	Перерабатывающая промышленность, акварекреация, туристическо-экскурсионное обслуживание, свиноводство, птицеводство, зерновое хозяйство, виноградарство
Нижнегорский	12114,5	1,212	51,2		611	-	1302		Лёгкая промышленность, перерабатывающая промышленность, строительная индустрия, химическая промышленность

# ЕКОНОМІКА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Первомайский	5977,0	1,474	36,0		461		1279		Строительная индустрия, химическая промышленность, мясомолочная и перерабатывающая промышленность
Раздольненский	30928,5	1,231	34,5		664	193,6	1362		Строительная индустрия, химическая промышленность, мясомолочная и перерабатывающая промышленность
Сакский	60956,1	2,257	77,5		695	6319,3	1395	Рекреационные	Бальнео- и климатолечение, развитие детского отдыха
Симферопольский	119390,5	1,753	155,3	1	509	20083,7	1451	Тепловые электростанции	Мясомолочное производство, перерабатывающая промышленность, птицеводство, плодоводство, строительная индустрия
Советский	2282,1	1,080	34,3		324	1603,5	1338		Мясомолочное производство, перерабатывающая промышленность, птицеводство, плодоводство, аква рекреация, детский отдых и туризм
Черноморский	3281,3	1,509	31,9		472	9,9	2215	горючие газы	Бальнео- и климатолечение, развитие детского отдыха

стоимость; индексы цен (индексы потребительских, реализации продукции, производителей производственной продукции цен); сводный бюджет (доходы и расходы); объем продукции сельского хозяйства и промышленности; объем поступления иностранных инвестиций; количество занятых во всех сферах экономической деятельности; уровень зарегистрированной безработицы; среднемесячную заработную плату работающих.

А проведенный анализ социально-экономического развития Крымского региона позволяет выделить основную специализацию видов экономической деятельности городов и районов АР Крым для дальнейшего создания кластеров относительно предложенной специализации регионов. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Волошин О.** «Кластеры идут», Интернет-ресурс: <http://www.companion.ua/Articles/Content/?Id=5964&Callback=72>

2. Государственный комитет статистики Украины, официальный сайт <http://www.ukrstat.gov.ua/> Крым инве-

стиции в будущем.– [Электронный документ].– Режим доступа : <http://www.invest-crimea.gov.ua/>

3. **Мигранян А. А.** Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров.– [Электронный документ].– Режим доступа : [http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow\\_DocumID\\_171.html](http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_171.html)

4. **Портер М.** Международная конкуренция / М. Портер.– М., 1993.– 418 с.

5. **Цихан Т. В.** Кластерная теория экономического развития.– [Электронный документ].– Режим доступа : [http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow\\_DocumID\\_168.html](http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_168.html)

6. **Цукерман В. А.** Проблемы и возможности формирования кластеров как метода активизации инновационных процессов.– [Электронный документ].– Режим доступа : [http://uiis.com.ua/conf\\_76/](http://uiis.com.ua/conf_76/)

7. Соціально-економічна географія України: Навч. посібник / За ред. проф. Шаблія О. І.– вид. друге, перероб. і доп.– Львів: Світ, 2000.– 680 с., іл.

8. Главное управление статистики в АР Крым.– [Электронный документ].– Режим доступа : [http://sf.ukrstat.gov.ua/ukgves1ip.htm#\\_pr](http://sf.ukrstat.gov.ua/ukgves1ip.htm#_pr)

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ГУСЕВ В. А.

кандидат физико-математических наук

Харьков

**П**оказатели инновационного развития Украины никого не могут удовлетворять. В рейтингах конкурентоспособности наша страна стабильно занимает места в нижних рядах обследуемых экономик, медленно, но устойчиво снижая свои показатели от года к году (см. например) [1]). Как отмечается в проекте Стратегии инновационного развития Украины на 2010 – 2020 годы, «структурно отсталая, технологично низкоукладная отечественная экономика .... и сложившаяся система предпринимательства .... остаются чрезвычайно невосприимчивыми к современным достижениям науки и технологическим инновациям» [2].

Не намного лучше выглядит инновационная ситуация в Харьковской области. Из-за низкой конкурентоспособности своей продукции за последние годы ушли с рынка или находятся на этой грани многие из известных в недалеком прошлом предприятий машиностроения и электронной промышленности. Короткий список сохранивших и улучшающих свои позиции производств практически не расширяется. Это все те же Южкабель, ГП ФЭД, Турбоатом, ХАРП, станкостроительный завод, Электротяжмаш. Именно эти крупные предприятия вносят основной вклад в относительно неплохие по-

казатели инновационной активности областной промышленности, однако среди инновационно активных харьковских компаний практически отсутствуют малые и средние предприятия, априори обладающие самым высоким инновационным потенциалом и являющиеся самыми активными инновационными субъектами в развитых странах – мировых лидерах.

В конце 2009 г. – начале 2010 г. по инициативе Харьковского регионального центра инвестиций и развития, при участии бизнес-центра «Харьковские технологии» и коммунального предприятия «Индустриальный парк «Рогань» и при поддержке ГУ промышленности, транспорта и связи ХОГА были проведены общественные слушания – серия городских семинаров – с общим названием «Состояние и перспективы инновационной сферы в Харьковской области».

Выявленные тогда проблемы и сделанные выводы остаются актуальными и в настоящее время. Перечислим их.

1. Возможности инновационного развития национальных или региональных экономик определяются качеством существующих в их пределах инновационных систем, основными субъектами которых являются промышленные предприятия, научно-образовательные комплексы, сектор малого инновационного предпринимательства, органы власти и институты инфраструктуры. Эффективность таких систем, в свою очередь, определяется инновационной активностью каждого из этих субъектов, уровнем их сотрудничества и координации деятельности.

2. Многие крупные предприятия нашей области, созданные еще в первой половине прошлого века и ранее, организованы индустриально, а не технологически, и в силу этого объективно не обладают высоким инновационным потенциалом, а значит – и инвестиционной привлекательностью. Показатели инновационной деятельности предприятий нашей области, хотя и слегка превышают средние значения по Украине, но при этом в 5-6 и более раз ниже аналогичных показателей в развитых странах, причем даже эти очень скромные достижения ухудшаются с каждым годом.

3. В силу заметного технологического отставания большинства наших производств от мирового уровня продолжает сохраняться ситуация, когда простое заимствование стандартной зарубежной техники является для предпринимателей более привлекательным, чем приобретение новейших технологий и их освоение. Именно об этом говорит то, что только чуть более 13% из 5633 ед. приобретенных в Украине за период с 2000 по 2007 гг. новых технологий были разработаны в Украине.

4. Среди десятков тысяч малых предприятий Харьковской области подавляющее большинство заняты в торговле, строительстве, общественном питании, ремонте бытовой техники и прочих подобных секторах. Малых технологических предприятий, разрабатывающих и/или производящих наукоемкую продукцию, среди них очень немного. Сколько – никто точно не знает, поскольку отдельного учета таких предприятий статистика не ведет, специфика и проблемы их работы никем не выявляются и не анализируются. Поэтому судить о реальном состоянии этого потенциально очень важного инновационного сектора крайне сложно. Исходя из самых общих соображений, можно предполагать, что в силу своей малочисленности и отсутствия постоянной кооперации с крупными производствами такой малый бизнес не оказывает сколько-нибудь заметного влияния на инновационные показатели каких-либо отраслей промышленности Харьковской области.

5. Научные институты НАН Украины и ВУЗы области лишь в малой степени реализуют свой инновационный потенциал. В подавляющем числе случаев они продолжают вести исследования по давно сложившимся направлениям без предварительных оценок востребованности получаемых результатов. В их портфелях очень мала доля разработок, выполняемых за счет средств промышленности, удручающе низок (менее 1%) уровень коммерциализации создаваемых объектов интеллектуальной собственности, в них практически отсутствуют маркетинговые и консалтинговые центры, центры коммерциализации технологий и т. п.

6. Несколько иная ситуация в отраслевой науке. Существующие сегодня отраслевые НИИ и КБ – это лишь малая часть когда-то очень мощного отраслевого сектора, обеспечивавшего своими разработками промышленность Харькова практически по всему ее спектру. Часть оставшихся институтов довольно эффективно вписались в новые условия, организационно перестроились, освободились от балласта, сохранили или нашли новых заказчиков. В первую очередь, это УкрГНТЦ «Энергосталь», Гипрококк, ОАО «Хартрон», ОАО «НИИ радио-

технических измерений», «ХКБД им. Морозова», ГП «ХАКБ», УХИН, НИОХИМ. Наряду с ними есть и антиподы, сумевшие сохранить лишь вывеску и сдаваемые в аренду производственные площади (ЗАО «ЭНАС», ЗАО ЦКБ «Строммашина», ОКБ комплектных устройств, ГП «Харьковский научно-исследовательский институт технологий машиностроения», СПТБ производственных мощностей, КБ шлифовальных станков и ряд др.).

**О**ценивая инновационный потенциал промышленной науки Харьков, можно говорить о двух вариантах такой оценки.

Большинство выживших отраслевых институтов достаточно успешно обслуживают своих заказчиков, в число которых, как правило, входят благополучные предприятия (в первую очередь, металлургические и химические). То есть, названные институты вполне конкурентоспособны в реальном рыночном окружении, и на этом основании без особой натяжки могут быть названы организациями с высоким инновационным потенциалом. Но если помнить о том, что отрасли производства, где заняты эти институты, относятся к числу наименее активных в инновационном измерении, то сделанную оценку придется скорректировать до некоторых средних значений. Другими словами, эти институты достаточно успешны в низкоинновационных отраслях, но способны ли они на разработку прорывных для этих отраслей технологий – судить сложно.

7. Самыми активными инновационными субъектами в регионе сегодня являются институты инфраструктуры. Почти все события в его инновационной сфере происходят по инициативе и при непосредственном участии нескольких центров, таких, как бизнес-центр «Харьковские технологии», КП «Индустриальный парк «Рогань», консалтинговая компания «Бизнес-эксперт», Харьковский региональный центр инвестиций и развития, Научно-технический центр индустриальных проблем развития, Харьковский центр научно-технической и экономической информации, Северо-восточный научный центр НАНУ. Сравнивая активность этих организаций Харькова и подобных организаций из других регионов Украины, можно утверждать, что мы по этим показателям находимся в числе лидеров. Однако заметного влияния на инновационные процессы в экономике региона названные организации до сих пор не оказывают. Их ресурсы (в первую очередь, кадровые) явно недостаточны для решения инновационных проблем крупных предприятий, как успешных, так и (особенно) проблемных. А отечественные средние и, особенно, малые предприятия в своем большинстве не относятся к числу инновационно активных субъектов и не создают сколько-нибудь заметный спрос на услуги инновационной инфраструктуры. Во многом поэтому инфраструктурный сектор не может предъявить убедительные примеры поддержки инновационного бизнеса или коммерчески выгодных продаж технологий.

8. Одним из главных факторов застоя в инновационной сфере региона является отсутствие внятной региональной инновационной политики. Сформировать такую политику в сегодняшних условиях возможно



только при очень активном участии областной администрации и органов местного самоуправления. Никакие рыночные силы в переходных ситуациях с задачами развития инновационных систем справиться не могут и даже ставить такие задачи не станут. И вот в этой части мы имеем самую большую проблему. И областная государственная администрация, и органы местного самоуправления львиную долю своих возможностей расходуют на поддержку функционирования существующего хозяйственного комплекса, а к задачам его модернизации и развития обращаются бессистемно и непоследовательно.

**9.** Результатом недооценки важности инновационной составляющей в экономике региона является отсутствие реальных приоритетов и целей его долгосрочного развития, отсутствие реалистичной инновационной стратегии и программы по ее реализации. В силу этой же недооценки крайне неудовлетворительным является уровень организационно-управленческого и методологического обеспечения всех начинаний и решений в инновационной сфере. Для выхода на положительную траекторию инновационного развития региона абсолютно необходимо радикальное улучшение знаниевой компоненты соответствующих программ и качественное повышение профессиональной подготовки вовлеченных в эти процессы организаторов и управленцев.

**10.** Одной из доминирующих особенностей наших властных институтов является повсеместная практика ритуально-демонстрационной активности, очень часто

подменяющая выполнение реальных работ и затрат реальных ресурсов. В силу тотального распространения этой практики в организационно-управленческой сфере существует и постоянно воспроизводится ситуация производства фиктивно-демонстрационных, виртуальных, а не действительных продуктов и результатов. Что, в свою очередь, приводит к смешению фиктивного и реального пространств деятельности и дезориентирует соответствующих субъектов. Хорошим примером сказанному могут быть практически все существующие инновационные законы, которые не только не стимулируют инновационные инициативы, а наоборот, сдерживают их и направляют по ложному пути. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Рейтинг экономик.– [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://russian.doingbusiness.org/rankings>
2. Рейтинг конкурентоспособности: Украина между Тринидадом-Тобаго и Намибией.– [Электронный ресурс].– Режим доступа : [http://www.odnako.org/news/show\\_12758/http/](http://www.odnako.org/news/show_12758/http/)
3. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2011 – 2012.– [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://gtmarket.ru/news/state/2011/09/07/3330>
4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2009 – 2018 роки та на період до 2039 року.– [Электронный ресурс].– Режим доступа : [http://arch.ukrproject.gov.ua/files/content/strat\\_razvut.pdf](http://arch.ukrproject.gov.ua/files/content/strat_razvut.pdf)

## МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

КУДРЯВЦЕВ В. М.

Харків

Прагнення суб'єкта економічної діяльності стабільно та успішно розвиватися зіштовхується зі складністю оцінки рівня економічної безпеки підприємства або її цілковитою відсутністю. Тому оцінка економічної безпеки підприємства останнім часом має особливу актуальність.

Аналіз наукових робіт по даній проблематики дозволяє виокремити два основні підходи до оцінки рівня безпеки: індикативний, який спирається на визначення порогових значень індикаторів, та оцінка ступеня небезпеки загроз. З огляду на спрямованість наукового пошуку в цій роботі дослідницьку увагу буде сконцентровано на першому підході.

Розробці цієї проблеми присвячені роботи таких вітчизняних вчених, як Шевчук В. О., Сухоруков А. І., Кириленко В. І. [1, 2] та зарубіжних фахівців Паштова Л. Г., Олейников А. А. [3, 4].

*Мета статті* – розробити методичний підхід до комплексної оцінки інвестиційної безпеки транспортного підприємства, який дозволяє класифікувати стан об'єктів і віднести їх до однієї з кризових зон, що сприяє прийняттю обґрунтованого управлінського рішення.

Методологічною основою дослідження стали фундаментальні дослідження вітчизняних і зарубіжних економістів. Основними методами дослідження, використаними в роботі, є: абстрактно-логічний (теоретичне узагальнення і формування висновків); метод порівнянь і системно-структурний аналіз, методи економіко-математичного моделювання.

Питання оцінки інвестиційної безпеки підприємств належать до найменш вивчених питань. Сучасні наукові дослідження стосуються, в основному, загальноекономічних аспектів, залишаючи без достатньої уваги особливості інвестиційного процесу. У цих умовах стає необхідним спеціальне дослідження питань гарантування інвестиційної безпеки транспортного підприємств, а також побудова відповідних показників для оцінки її рівня.

Перелік таких показників, необхідних для проведення діагностики інвестиційної безпеки, наведений у *табл. 1*.

Таблиця 1

**Індикативні показники інвестиційної безпеки  
транспортного підприємства**

№ з/п	Показник	Позначення
1	Індекс фізичного обсягу перевезення вантажу	$E_1^t$
2	Індекс зміни вантажообігу	$E_2^t$
3	Індекс фізичного обсягу перевезення пасажирів	$E_3^t$
4	Індекс зміни пасажирообігу	$E_4^t$
5	Індекс середньспіскового складу парку автомобілів	$E_5^t$
6	Рентабельність перевезень	$E_6^t$
7	Відношення інвестицій в основний капітал до обсягу перевезень	$E_7^t$
8	Відношення власних та позикових коштів	$E_8^t$

Одним із головних етапів діагностики інвестиційної безпеки є класифікація станів. Мета класифікації станів інвестиційної безпеки автотранспортного підприємства полягає у встановленні рівнів безпеки по кожному індикативному блоку з подальшим віднесенням стану до певного класу залежно від ступеня важкості ситуації. При цьому ми виокремлюємо такі рівні (зони) кризисності:

- ✦ *нормальний стан (Н)*. Для даного стану характерна відсутність загроз безпеці або дуже слабкий їхній вплив, який запобігається або плановими діями системи управління, або ринковими регуляторами. У цій зоні інвестор не ризикує, він не приймає евристичних, ризикових рішень з надією на успіх або з імовірністю зазнання збитку;
- ✦ *передкризовий стан (ПК)*. Такий стан означає істотну дію загроз, що супроводжується помітним ослабленням рівня безпеки. У результаті потрібно проводити термінові, часто високвитратні дії з нейтралізації та усунення виникаючих загроз. Ці дії; як правило, знаходяться в межах власних ресурсних можливостей підприємства;
- ✦ *кризовий стан (К)*. Цей стан характеризується настільки значним ослабленням опору загрозам, що система не в змозі в короткий термін упоратися з ними власними силами. Для виведення її з критичного стану необхідні зовнішня допомога і така мобілізація власних ресурсів, що далеко відводить систему від стану оптимального функціонування. Стан кризисності загрожує втратою стійкості розвитку системи або, у найбільш важких випадках, може призвести до її руйнування. У разі вкладення засобів в економіку, що перебуває в даному стані, зростає ризик неповернення вкладених коштів.

Розподіл рівня безпеки на три зони є слабким диференціюванням якісного стану транспортного підприємства за ступенями безпеки, що не дає змоги достатньою мірою встановити глибину зволікання в реагуванні на негативний розвиток ситуації. Тому вважаємо за доцільне усередині зон передкризового і кризового станів додатково розглядати підзони (підрівні), які розрізняються стадіями поглиблення кризи, а саме:

- початкова (припустима) передкриза (*ПП*);
- передкриза, що розвивається (*РП*);
- критична передкриза (*КП*);
- нестабільна криза (*НК*);
- загрозлива криза (*Ж*);
- критична (катастрофічна) криза (*КК*).

Такий поділ, як нам здається, надасть можливість виробити найбільш ефективні і дієві заходи щодо виведення системи з передкризового або кризового станів і не допустити перехід у критичний стан.

Індикативний аналіз інвестиційної безпеки доцільно проводити по рівнях в одинадцять етапів (рис. 1). Під час проведення даної процедури використовуються методи багатовимірного статистичного аналізу, за допомогою яких виконується класифікація об'єктів за відповідними класами. Зміст процедури індикативного аналізу полягає в такому: за допомогою методів кластерного аналізу набір об'єктів розділяється на основні класи (зони). Застосовуючи дискримінантами аналіз, знаходять граничні значення, що розділяють основні зони. У кожній окремій зоні проводять розподіл на підзони, кількість і розмір яких залежить від мети дослідження.



**Рис. 1. Етапи проведення індикативного аналізу інвестиційної безпеки транспортного підприємства**

Зупинимося більш докладно на кожному з етапів.

**Етап 1.** На даному етапі проводиться аналіз кризисності ситуації. Розподіл ситуації за ступенями кризисності на класи – *Н*; *ПК*; *К* – здійснюється на основі класифікації індикативних показників (об'єктів) за окремими групами. Для цього використовується формальна багатовимірна статистична процедура – кластерний аналіз.

Таким чином, головна ідея процедури кластерного аналізу зводиться до двох найбільш важливих аспектів:

- ✦ утворення єдиної міри, що охоплює ряд ознак;
- ✦ суто кількісне рішення питання про угруповання об'єктів спостереження.

У кластерному аналізі, як і в будь-якій задачі багатовимірного статистичного аналізу, вихідні дані подаються у вигляді прямокутної таблиці (матриці), кожен рядок якої є результатом виміру  $n$  розглянутих ознак на одному з обстежуваних об'єктів. У нашому випадку кожний рядок являє собою об'єкт – підприємство, стовпці – індикативні показники.

Проведення класифікації об'єктів потребує введення деякої міри подібності об'єктів. В один клас (кластер) потрапляють об'єкти, які мають подібні характеристики. Подібність або відмінність між об'єктами встановлюється залежно від відстані між ними.

Вибір відстані між об'єктами проводиться залежно від цілей дослідження та фізичної і статистичної природи даних спостережень. У кластерному аналізі застосовують різні міри відстані між об'єктами: евклідова відстань, звана евклідова відстань, відстань міських кварталів.

Якщо в дослідженні використовується евклідова відстань і якщо об'єкт описується  $p$ -кількісними ознаками, то він може бути зображений як точка  $p$ -вимірного простору. Евклідова відстань є реальною геометричною відстанню між об'єктами в багатовимірному просторі. Вибір даного вимірника відстані пов'язаний з тим, що в такому дослідженні всі ознаки об'єкта однорідні за фізичним змістом та однаково важливі для класифікації.

Розглянемо вектор індикативних показників  $X = (X_1, X_2, \dots, X_p)$ . Квадрат евклідової відстані між  $X_i$  та  $X_j$  в матриці спостережень визначається за формулою:

$$d_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^n (x_{ik} - x_{jk})^2}, \quad (1)$$

де  $X_{ik}$  – значення  $i$ -ї ознаки для  $k$ -го об'єкта.

Для проведення кластеризації також необхідно визначити правило об'єднання двох кластерів, тобто правило, що дає змогу встановити відстань між кластерами. Тут існують різні можливості: «правило найближчого сусіда»; метод повного зв'язку; центроїдний метод,  $K$ -процедура. Одним з найефективніших методів є метод Уорда. Цей метод мінімізує внутрішньогрупову суму квадратів відхилень для будь-яких кластерів, що можуть бути сформовані на кожному кроці. Тобто розглядається сума квадратів відстаней між кожною точкою (об'єктом, показником) і середньою по кластеру, що містить дану точку.

На кожному кроці об'єднуються ті два кластери, для яких збільшення внутрішньогрупової суми квадратів є мінімальним.

**Етап 2.** На цьому етапі проводиться визначення відстані до об'єкта через модуль його радіус-вектора.

Для цього координати нормуються за формулою (1) та обраховується радіус-модуль об'єкта за формулою:

$$r = \sqrt{x_{1j}^H + x_{2j}^H + \dots + x_{pj}^H}, \quad (2)$$

де  $x_{ij}^H$  – координати  $i$ -го об'єкта в  $p$ -вимірному просторі.

**Етап 3.** На третьому етапі за допомогою експертного методу визначаємо граничні значення між основними рівнями кризисності – класами нормальних і передкризових станів і між класами передкризових і кризових станів. Визначення цих граничних значень надасть можливість у подальшому провести поверхні, що відокремлюють основні рівні кризисності один від одного.

Цей метод застосовують для аналізу у випадках, коли немає достатньої інформації для дослідження того чи іншого економічного явища, процесу, і виявлення факторів, що викликали відхилення. Він передбачає використання при розв'язанні аналітичних задач професійного опиту та інтуїції спеціалістів.

**Етап 4.** Розподіл на зони та підзони кризисності виконується із застосуванням методу січних поверхонь. У нашому випадку як січна поверхня, що розділяє зони та підзони, розглядається гіперкуля, тобто сукупність точок багатовимірного простору, котрі рівновіддалені від початку координат. Радіус такої гіперкулі в  $p$ -мірному просторі визначається за формулою:

$$x_1^2 + x_2^2 + \dots + x_p^2 = R^2, \quad (3)$$

де  $x_i$  – координати точки в  $p$ -вимірному просторі.

Отже, радіуси гіперкуль, що відрізняють основні зони кризисності, обчислюються за такими формулами:

$$(x_{1PK}^0)^2 + (x_{2PK}^0)^2 + \dots + (x_{pPK}^0)^2 = R_{PK}^2; \quad (4)$$

$$(x_{1K}^0)^2 + (x_{2K}^0)^2 + \dots + (x_{pK}^0)^2 = R_K^2, \quad (5)$$

де  $x_{iPK}^0$  –  $i$ -та координата граничної точки  $x_{PK}^0$ ;

$x_{iK}^0$  –  $i$ -та координата граничної точки  $x_K^0$ .

**Етап 5.** На цьому етапі проводиться розподіл основних зон на підзони.

Зона передкризового стану розподіляється на три підзони:

- 1) початкова (припустима) передкриза (ППП);
- 2) передкриза, що розвивається (РП);
- 3) критична передкриза (КП).

Кризовий стан також розподіляється на три підзони:

- 1) нестабільна криза (НК);
- 2) загрозлива криза (ЗК);
- 3) критична (катастрофічна) криза (КК).

**З**а розподілу зон на підзони вважається, що всі підзони мають рівні значення. Тому радіуси відповідних підзон розраховуються за такими формулами:

$$R_{ПП} = R_{PK}; \quad (6)$$

$$R_{РП} = (R_K - R_{PK})/3 + R_{PK}; \quad (7)$$

$$R_{КП} = 2(R_K - R_{PK})/3 + R_{PK}; \quad (8)$$

$$R_{НП} = R_K; \quad (9)$$

$$R_{ЗК} = (\sqrt{p} - R_K)/3 + R_K; \quad (10)$$

$$R_{КК} = 2(\sqrt{p} - R_K)/3 + R_K, \quad (11)$$

де  $p$  – кількість індикаторів.

**Етап 6.** Наданому етапі проводиться класифікація об'єктів на основі правил, наведених у табл. 2.

Таблиця 2

Правила класифікації станів об'єктів

№ з/п	Співвідношення значень радіус-вектора та граничних значень	Характер ситуації
1	$0 \leq r_j < R_{III}$	Нормальний (Н)
2	$R_{III} \leq r_j < R_{PI}$	Початкова передкриза (ПП)
3	$R_{PI} \leq r_j < R_{KP}$	Передкриза, що розвивається (РП)
4	$R_{KP} \leq r_j < R_{HK}$	Критична передкриза (КП)
5	$R_{HK} \leq r_j < R_{3K}$	Нестабільна криза (НК)
6	$R_{3K} \leq r_j < R_{KK}$	Загрозлива криза (ЗК)
7	$R_{KK} \leq r_j$	Критична криза (КК)

**Етап 7.** На даному етапі проводиться ранжування об'єктів. На першій стадії здійснюється якісне ранжування об'єктів на основі здобутої оцінки ситуації. На другій стадії, у разі, якщо два об'єкти мають однакову оцінку ситуації, їх ранжування проводиться на основі

відстані, отриманої за формулою (3): чим менша відстань, тим у кращій ситуації перебуває об'єкт.

**ВИСНОВКИ**

Запропонована методика діагностики інвестиційної безпеки автотранспортного підприємства має ту особливість, що вона оцінює інвестиційну безпеку в статичі, тобто дає тільки зріз ситуативного стану у певний момент часу. Динаміка ж інвестиційної діяльності з необхідністю вимагає використання аналітичних і прогностичних моделей інвестиційної складової в економічній системі. Дані моделі інвестиційної складової загальної моделі економічного розвитку, у свою чергу, дають можливість розробити підходи і принципи оцінки динаміки інвестиційної складової економічної безпеки. ■

**ЛІТЕРАТУРА**

- 1. Кириленко В. І.** Інвестиційна складова економічної безпеки : [монографія] / В. І. Кириленко. – К. : КНЕУ, 2005. – 232 с.
- 2.** Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / [НІПМБ за ред. А. І. Сухорукова]. – К. 2003. – 64 с.
- 3. Паштова Л. Г.** Инвестиционная составляющая экономической безопасности : [монография] / Л. Г. Паштова. – М. : Изд-во Гном и Д, 2001. – 240 с.
- 4. Олейников А. А.** Экономическая безопасность и инвестиции (теория и практика) / А. А. Олейников. – М. : Издательство, 2000. – 233 с.

## ОЦІНКА РІВНЯ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

НУСІНОВА О. В.

кандидат економічних наук

Київ

Метою діяльності будь-якого підприємства є покращення показників діяльності. Цілі діяльності формалізуються у вигляді нормативів, які підприємство встановлює для кожного напрямку своєї діяльності. У процесі розвитку підприємства постійно підвищення нормативи показників результатів діяльності, як мінімум, до рівня кращих галузі.

У [3] зазначається, що в ринкових умовах досягти необхідного рівня безпеки підприємства можливо лише при його постійному та динамічному розвитку. Таким чином, можна стверджувати, що забезпечення сталого розвитку є важливою функцією економічної безпеки.

Науково-технічний та економічний прогрес постійно обумовлює підвищення продуктивності виробництва, тому для досягнення високого рівня безпеки недостатньо лише дотримуватись нормативів, досягнутих у минулому. На наш погляд, окрім безпеки стабільності, слід відрізнити безпеку розвитку. Ці дві форми є

взаємодоповнюючими, хоча відрізняються як за видами загроз, що нейтралізуються, так і за формами прояву.

Слід зазначити, що форма безпеки залежить від стадії життєвого циклу, в якій знаходиться підприємство. В певній стадії для підприємства актуальною є безпека розвитку, а в іншій стадії – безпека стабільності.

Таким чином, безпеку необхідно оцінювати не тільки як стан підприємства на момент часу, але й як процес його розвитку. Звідси очевидно, що, окрім традиційних показників економічної безпеки, доцільно додатково оцінювати безпеку розвитку, оскільки можлива ситуація, коли підприємство досягає нормативів фінансового стану як у поточному, так і попередньому періоді часу. У той же час у поточному періоді показники можуть суттєво погіршитись порівняно з попереднім періодом. Крім того, за даний період можуть суттєво покращитись аналогічні показники у конкурентів. Якщо розглядати фінансову безпеку статично, а не динамічно, може бути помилково сформульований висновок про високий рівень фінансової безпеки.

Отже, у змінних умовах ринкової економіки при визначенні фінансової та інших складових безпеки доцільно використання динамічного підходу та визначати рівень безпеки розвитку.

Розглянемо методичні підходи до оцінки рівня безпеки розвитку.

Слід зазначити, що нормативи показників фінансового стану змінюються рідко, тому що є загальноприйнятими для більшості підприємств. У той же час у зв'язку з високими темпами НТП постійно удосконалюється технологія виробництва, що приводить до підвищення нормативів показників техніко-економічної безпеки, знижується обсяг відходів, який відображається у показниках екологічної безпеки, покращується якість продукції, що приводить до зміни нормативів ринкової безпеки. Збільшення потужності обчислювальної техніки та функціональності програмного забезпечення веде до підвищення нормативів інформаційної безпеки.

Зрештою, НТП приводить до збільшення рентабельності та величини прибутку підприємства. Так, у роботі [2] зазначається, що в результаті НТП показники рентабельності підприємств збільшуються в середньому на 5% на рік. Тому при оцінці безпеки розвитку повинні відповідно збільшуватись і нормативи рентабельності.

**Р**озвиток підприємства та зміна фактичних значень показників неможливі без інвестицій. Здійснення інвестиційних проектів приводить до отримання додаткового грошового потоку, а отже, і збільшення безпеки прибутковості підприємства. Крім того, частина цього грошового потоку може розподілятися на погашення зобов'язань підприємства і вести до покращення фінансового стану підприємства. Таким чином, одночасно підвищується рівень безпеки фінансового стану.

У разі зміни фінансового стану відповідно змінюється і фактична вартість підприємства. Підчас оцінки рівня безпеки розвитку пропонуємо у чисельнику розрахункової формули коефіцієнта безпеки розвитку скоригувати фактичну вартість підприємства на величину зміни фактичної вартості ( $\Delta S\phi$ ). Остання визначається на підставі рівняння регресії зміни фактичної величини *EBITDA* та зміни величини загальних зобов'язань підприємства (1):

$$\Delta S\phi = 3,4 \times \Delta EBITDA\phi - 0,39 \times \Delta Z, \quad (1)$$

де  $\Delta EBITDA\phi$  – зміна фактичної величини *EBITDA* в результаті впровадження інвестиційного проекту, грн;

$\Delta Z$  – зміна величини загальних зобов'язань підприємства в результаті впровадження інвестиційного проекту, грн.

Відповідно зміна еталонної вартості ( $\Delta Sem$ ) визначається шляхом підстановки у рівняння регресії (1) зміни еталонної величини *EBITDA* та зміни величини загальних зобов'язань підприємства:

$$\Delta Sem = 3,4 \times \Delta EBITDA_n - 0,39 \times \Delta Z, \quad (2)$$

де  $\Delta EBITDA_n$  – зміна еталонної величини *EBITDA* в результаті впровадження інвестиційного проекту, грн.

Отже, коефіцієнт безпеки розвитку ( $K_{без.роз}$ ) визначається за формулою:

$$K_{без.роз} = \frac{S\phi + \Delta S\phi}{Sem + \Delta Sem}. \quad (3)$$

Можливі два варіанти розрахунку даного показника: 1) без урахування зміни нормативів; 2) з урахуванням цієї зміни. У першому варіанті нормативи усіх

показників фіксуються станом на початок інвестиційного проекту. У другому варіанті прогнозується зміна не лише фактичних показників діяльності підприємства, але і нормативних значень цих показників.

Для оцінки впливу інвестицій на рівень безпеки розвитку підприємства пропонуємо ввести додатковий показник – коефіцієнт зростання безпеки розвитку ( $K_{зр.без}$ ):

$$K_{зр.без} = \sum_{t=1}^T \frac{\Delta S\phi_t}{Sem_t}. \quad (4)$$

При оцінці інвестиційних проектів традиційно проводиться дисконтування майбутніх грошових потоків з метою врахування впливу фактору часу. Загальна сума дисконтованих чистих грошових потоків (за врахуванням величини капітальних вкладень) являє собою чистий приведений дохід (*NPV*). Також традиційними показниками економічної ефективності інвестицій є індекс доходності (*PI*), внутрішня норма прибутковості (*IRR*), а також дисконтований та недисконтований період окупності. Пропонуємо підчас оцінки безпеки розвитку визначати аналогічні показники, але замість чистого грошового потоку використовувати величину зміни вартості підприємства ( $\Delta S$ ).

Так, чистий приведений дохід по безпеці розвитку (*NPV<sub>роз</sub>*) визначається як дисконтована сума зміни вартості підприємства протягом за весь період життєвого циклу проекту:

$$NPV_{роз} = \sum_{t=1}^T \frac{\Delta S\phi_t}{(1+q)^t}, \quad (5)$$

де  $q$  – ставка дисконту по інвестиційному проекту, частки од.;

$\Delta S_t$  – зміна вартості підприємства у періоді  $t$ , грн;

$T$  – період життєвого циклу проекту.

Індекс доходності по безпеці розвитку (*PI<sub>роз</sub>*) визначається за формулою:

$$PI_{роз} = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{\Delta S\phi_t}{(1+q)^t}}{\sum_{t=1}^T \frac{I_t}{(1+q)^t}}, \quad (6)$$

де  $I_t$  – сума інвестицій по проекту в періоді  $t$ , грн.

Недисконтований період окупності по безпеці розвитку (*Ток.роз*) визначається таким чином:

$$Ток.роз = \frac{\sum_{t=1}^T I_t}{\frac{1}{T} \times \sum_{t=1}^T \Delta S\phi_t}. \quad (7)$$

Дисконтований період окупності по безпеці розвитку визначається аналогічно традиційному показнику як момент часу, у якому накопичена дисконтована сума зміни вартості підприємства перевищує накопичену дисконтовану суму інвестицій.

Враховуючи те, що інвестиції часто проводяться за рахунок банківських і товарних кредитів, пропонуємо також ввести період погашуваності інвестицій, який, на відміну від періоду окупності, враховує момент часу, коли усі зобов'язання по інвестиціях повністю сплачені.

Розглянемо, як можуть вплинути інвестиційні проекти на різні складові безпеки на вітчизняних гірничо-збагачувальних комбінатах. На підприємствах гірничо-збагачувальному сегмента холдингу Метінвест у 2010 – 2015 рр. плануються до впровадження інвестиційні проекти на загальну суму інвестицій понад 2,6 млрд дол. США.

Визначимо, як впливає одержаний чистий приведений дохід на рівень безпеки фінансового стану та результативності ВАТ «ПівнГЗК» у кожному році життєвого циклу проекту, а також показники безпеки розвитку по проекту в цілому. Результати розрахунку традиційних показників економічної ефективності даного проекту наведено в *табл. 1*.

**Таблиця 1**

**Показники ефективності інвестиційного проекту по ВАТ «ПівнГЗК»**

Назва показника	Значення
Чистий приведений дохід, млн грн	6 506
Дисконтна ставка, %	15
Індекс доходності, частка од.	1,34
Дисконтований період окупності, років	9,1
Недисконтований період окупності, років	7,5
Внутрішня норма рентабельності, %	30

В інвестиційному проекті передбачається залучення банківського кредиту на загальну суму 1,9 млрд грн під 15% річних. Погашення кредиту відбувається у період 2013 – 2016 рр., тобто починаючи з третього року проекту. Отже, період погашення інвестицій складає 6 років.

Окрім погашення основної суми кредиту та відсотків по ньому, у проекті також проводиться погашення зобов'язань минулих періодів у розмірі 20% операційного грошового потоку, що дозволяє суттєво покращити фінансовий стан підприємства та відповідно збільшити рівень його економічної безпеки. Банківський кредит є довгостроковим, тому його основна сума відноситься до

довгострокових зобов'язань підприємства. Але за рік до планової дати погашення сума, що підлягає погашенню, переводиться до короткострокових зобов'язань. Це негативно впливає на показники ліквідності та платоспроможності підприємства і знизити рівень економічної безпеки. Слід зазначити, що у 2010 р. ВАТ «ПівнГЗК» саме ці показники нижче нормативу. Тому потрібно обов'язково провести розрахунок коефіцієнтів безпеки у кожному році інвестиційного проекту.

У *табл. 2* наведено прогнозну зміну активів і пасивів балансу ВАТ «ПівнГЗК» за рахунок впровадження інвестиційного проекту у 2011 – 2020 рр. Зміна активів та пасивів визначалась як накопичена порівняно з 2009 р. з метою визначення прогнозних значень фінансових коефіцієнтів.

У *табл. 3* представлено прогнозні коефіцієнти фінансового стану ВАТ «ПівнГЗК».

**Таблиця 3**

**Результати розрахунку прогнозних коефіцієнтів фінансового стану ВАТ «ПівнГЗК»**

Рік	Коефіцієнт платоспроможності	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Коефіцієнт швидкої ліквідності
2011	1,00	0,02	1,29
2012	1,64	0,01	1,33
2013	2,41	0,02	1,36
2014	3,21	0,02	1,42
2015	3,88	0,02	1,42
2016	5,37	0,11	1,76

Як видно з *табл. 3*, у результаті впровадження інвестиційного проекту, показники фінансового стану мають суттєво покращитись в зв'язку зі збільшенням грошового потоку та зменшенням величини зобов'язань підприємства. У результаті коефіцієнт платоспроможності має досягти нормативного рівня вже на другий рік інвестиційного проекту (2012 р.), а коефіцієнти абсо-

**Таблиця 2**

**Прогнозна зміна активів та пасивів балансу ВАТ «ПівнГЗК» порівняно з 2009р. за рахунок впровадження інвестиційного проекту, тис.грн**

Рік	Зменшення короткострокових зобов'язань	Збільшення власного капіталу	Збільшення довгострокових зобов'язань	Збільшення оборотних активів	Збільшення необоротних активів
2011	38 653	193 266	1 600 000	96 995	1 657 617
2012	343 658	1 978 288	1 800 000	53 235	3 381 395
2013	529 701	4 123 506	1 400 000	60 332	4 933 473
2014	875 370	6 081 852	900 000	91 232	6 015 249
2015	894 027	7 965 133	-	83 276	6 987 831
2016	2 214 387	9 931 933	-	729 715	6 987 831
2017	2 633 762	12 028 809	-	2 407 217	6 987 831
2018	3 091 214	14 316 068	-	4 237 024	6 987 831
2019	3 613 080	16 925 398	-	6 324 488	6 987 831
2020	4 165 692	19 688 461	-	8 534 938	6 987 831



лютною та швидкої ліквідності – на шостий рік (2016 р.). Усі інші показники фінансового стану по ВАТ «ПівнГЗК» перевищують нормативні значення вже у 2009 р., тому по них розрахунки не виконувались.

Додаткові грошові потоки, які має отримувати підприємство для досягнення нормативів наведених показників уже з першого року здійснення інвестицій, становлять від 0,5 до 3,5 млрд грн. Таким чином, безпека фінансового стану може бути досягнута лише з третього року впровадження інвестиційного проекту.

Далі проведемо оцінку рівня безпеки результативності з урахуванням впливу безпеки прибутковості. У 2011 р. недоотриманий прибуток внаслідок недосягнення нормативу рентабельності активів становить 1152493 тис. грн, проте вже у 2012 р. підприємство досягає нормативів прибутковості та недоотриманий прибуток у цьому році дорівнює нулю. Як зазначалося у [1], загальна недоотримана величина EBITDA визначається як максимум з величин недоотриманого прибутку від недосягнення нормативів показників фінансового стану та недоотриманого прибутку від недосягнення нормативів показників прибутковості.

Слід зазначити, що протягом усього життєвого циклу проекту недоотриманий прибуток від недосягнення нормативів показників фінансового стану перевищує недоотриманий прибуток від недосягнення нормативів показників прибутковості. Отже, показники безпеки результативності співпадають з показниками безпеки фінансового стану.

Для оцінки впливу інвестиційного проекту на рівень безпеки розвитку визначимо додаткові показники економічної ефективності інвестиційного проекту, запропоновані вище. Результати розрахунків наведено у табл. 4. У процесі розрахунків використовувалась дисконтна ставка, встановлена в інвестиційному проекті холдингом «Метінвест» – 15% річних.

Таблиця 4

**Додаткові показники економічної ефективності інвестиційного проекту**

Назва показника	Значення
Накопичений коефіцієнт зростання безпеки розвитку, частки од.	1,44
Чистий приведений дохід по безпеці розвитку, млн грн	58859

Як видно з табл. 4, чистий приведений дохід по безпеці розвитку складає майже 59 млрд грн, це суттєва величина, що більш ніж в 2 рази перевищує фактичне значення умовно-ринкової вартості цього підприємства за 2010 р. та вказує на високу економічну ефективність проекту.

Як зазначалося вище, при оцінці безпеки розвитку необхідно враховувати темпи НТП. Отже, з метою врахування НТП згідно [2], збільшимо нормативи рентабельності активів підприємства та розрахуємо недоотриманий прибуток з урахуванням НТП. Встановлено, що, темпи зростання фактичної рентабельності активів не встигають за темпами НТП, що, починаючи з 2014 р.,

може привести до погіршення показників безпеки розвитку.

Рівень безпеки результативності з урахуванням НТП, починаючи з 2016 р., внаслідок запізнення темпів зростання фактичної рентабельності активів не тільки не збільшуватиметься, а навпаки, знижуватиметься та у 2020 р. складе 0,90, хоча без урахування НТП значення цього показника дорівнювало б одиниці. Коефіцієнт зростання безпеки розвитку при урахуванні НТП також становитиме не 1,44, а лише 1,39.

**ВИСНОВКИ**

Отже, рівень безпеки розвитку може бути оцінений з використанням відповідного коефіцієнта на підставі співвідношення фактичної та еталонної вартості підприємства з урахуванням змін, які відбудуться з даними видами вартості в результаті впровадження інвестиційного проекту. ■

**ЛІТЕРАТУРА**

1. Нусінова О. В. Методичні підходи до інтегральної оцінки економічної безпеки підприємств // Бізнес Інформ.– Харків.– 2011.– № 10.– С. 62 – 65.
2. Розенплентер А. Э., Широкоградова Б. Р. Основы управления созданием новой техники.– К.: Вища школа, 1984.– 160 с.
3. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект : монографія.– К. : Книжкове видавництво НАУ, 2007.– 436 с.

## ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДТВОРЮВАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

НОВІКОВА Н. Л.

кандидат економічних наук

Київ

В економічній літературі тривалий час точаться жваві дискусії про роль і місце держави в регулюванні соціально-економічного розвитку країни в ринкових умовах.

Фундатори класичної політичної економії В. Петті, А. Сміт, Ж.-Б. Сей, Д. Рікардо проголошували принцип ринкової рівноваги та заперечували втручання держави в регулювання економічних відносин. Подібної точки зору дотримувалися теоретики маржиналізму та засновники неокласичної теорії Л. Вальрас, А. Маршал, В. Джевонс, Дж. Б. Кларк та ін. Але світова практика та тенденції економічного розвитку свідчать про серйозні недоліки такого підходу.

З 1825 р. капіталістична система з певною періодичністю переживає кризи, які виявляються у перевиробництві товарів, неможливості їх реалізації. Це призводить до спаду виробництва, зростання армії безробітних, зниження рівня життя населення. Найглибша криза охопила капіталістичне господарство у 1929 – 1933 рр. Саме тоді стало абсолютно зрозуміло, що ринкова економіка не здатна ні подолати, ні зменшити глибину економічних криз [1]. У той час Дж. М. Кейнсом була запропонована теорія антициклічного державного регулювання, яка сприяє розширенню сукупного попиту в період спаду виробництва та його обмеженню у фазі піднесення [2].

Сучасна аграрна політика розвинутих держав з ринковою економікою також певною мірою має антициклічну спрямованість. Наприклад, у США у прийнятому Конгресом 13 травня 2002 р. новому сільськогосподарському Законі (2002 Farm Security and Rural Investment Act), дія якого продовжується п'ять років, передбачено антициклічні платежі.

Як альтернатива кейнсіанству виник монетаризм – теорія мікрорегулювання економіки. Згідно з цією теорією, державне регулювання має обмежуватися контролем над грошовою масою. Монетаризм заперечує необхідність регулювання цін на сільськогосподарську продукцію.

Державне регулювання економіки та ринковий механізм не повинні протиставлятися одне одному. Державу та ринок поєднує те, що вони є регуляторами економіки. У них одна мета – досягнення збалансованості, рівноваги у співвідношенні попиту та пропозиції товарів за обсягом, структурою, якістю. Саме це обумовило не лише одночасне співіснування державного та ринкового регулювання, а й доповнення, взаємодію та

взаємозаміну одне одного, створення двомеханізованої моделі регулювання економіки [3].

У доповіді Світового банку виділяється п'ять основних завдань держави, без яких неможливий сталий економічний розвиток: утвердження основ законності; підтримка збалансованості політичної обстановки, яка б не підлягала спотворенням, включаючи забезпечення макроекономічної стабільності; фінансування базових соціальних послуг та інфраструктури; підтримка незахищених верств населення; охорона навколишнього середовища [4]. Усі ці завдання є надзвичайно актуальними для економіки України в цілому й її аграрного сектора зокрема.

Як відомо, у сучасному світі домінують дві узгальнені моделі регулювання ринку – західна (американська) та японська. Перша ґрунтується на необхідності залучення держави тоді, коли виявляються невдачі ринкового механізму, тому ця модель і називається реактивною. Друга, навпаки, спираючись на історичну традицію, орієнтована на превентивні дії, які компенсують певні недосконалості ринку навіть у разі нормального функціонування ринкового механізму, і закріплює за державою в особі уряду легітимну роль у розробці та реалізації промислової політики, при цьому бізнес і держава несуть однакову відповідальність за результати національного економічного розвитку. Й. Завадський та В. Попова, досліджуючи циклічність у розвитку української економіки, дійшли висновку, що в сучасних умовах одним із найбільш актуальних завдань є перехід від реактивного регулюючого механізму державного управління до стратегічної спрямованості державного регулювання [5]. Подібної точки зору стосовно регулювання аграрного сектора економіки дотримується В. І. Бойко. На його думку, у сучасних умовах посилення ролі держави є об'єктивною необхідністю. Але поряд із розв'язанням поточних проблем села на часі є визначення стратегії його розвитку [6].

Масштабність державного регулювання економіки не є стабільною. На ранніх етапах розвитку товарного виробництва державне втручання в економіку було мінімальним. Державне регулювання соціально-економічних процесів у країнах з ринковою економікою помітно посилювалося у період з 30-х по 70-ті роки включно. Держава уже систематично регулювала розвиток національних економік, поширювався її вплив на розвиток макроекономічних процесів. Поєднання в товарному господарстві ринкових і державних форм регулювання, свідоме та планомірне коригування ринкового механізму дали значні результати. Показники економічного зростання розвинутих країн протягом майже трьох післявоєнних десятиліть були вищими, ніж у першій половині ХХ ст., було здійснено перехід від екстенсивного до

інтенсивного типу економічного розвитку. Зросла продуктивність праці, збільшилася ефективність використання досягнень НТП, відбулася структурна перебудова господарства. Однак на кінець 70-х років у більшості розвинутих країн економічна стабільність порушилася. Поглибилися економічні спади, прискорилися процеси інфляції, зросло безробіття, знизилася темпи оновлення виробництва. Тому не випадково у 80-ті роки ХХ ст. у більшості розвинутих країн набрало сили так зване дерегулювання економіки. Держава відмовилася від регулювання ряду економічних процесів, залишаючи його на розсуд корпорацій і фірм. Посилилися регулюючі тенденції ринку. Однак у 90-ті роки ХХ ст. неоконсервативна хвиля з її «рейганомікою» та «тетчеризмом» стихає. Тобто у ряді країн позиції щодо державного втручання в економічні процеси змінюються з правоконсервативної на більш помірну. Змінюються пріоритети централізованого регулювання [4].

Такі закономірності зміни інтенсивності державного регулювання економіки спонукають до висновку, що не тільки державне регулювання впливає на економічний розвиток, а й тенденції розвитку економіки визначають ступінь державного регулювання.

**Р**адикальна аграрна реформа в Україні, вивільнивши енергію приватного підприємництва, та ще й на фоні останніх урожайних років, у багатьох сформувавши ілюзію саморегуляції ринку, небезпечної впевненості в тому, що система забезпечення країни продовольством може бути створена за мінімальної участі держави, а то і без неї [6].

Незважаючи на те, що в Україні аграрна реформа супроводжувалася запровадженням монетаристського підходу, який ґрунтується на лібералізації економіки та саморегуляції ринку, в останні роки все більшого поширення як серед науковців, так і серед представників владних структур набуває точка зору про необхідність державного регулювання аграрного ринку. Про це свідчить також посилення в останні роки державної підтримки аграрного сектора за рахунок коштів державного бюджету.

Необхідність державного регулювання та фінансової підтримки сільського господарства визначають специфічні умови функціонування АПК і ряд об'єктивних факторів:

- ✦ різноманітні природнокліматичні умови, які обумовлюють необхідність створення системи захисту сільськогосподарських товаровиробників, страхування їх діяльності;
- ✦ мінливість цін і доходів в агропромисловому виробництві, що залежить від природних факторів і кон'юнктури ринку;
- ✦ низька монополізація в сільському господарстві та висока монополізація в ресурсозабезпечуючих і обслуговуючих сферах;
- ✦ слабка привабливість інвестування в сільське господарство через специфіку відтворювального процесу;
- ✦ особливості формування соціальної інфраструктури села;

- ✦ радіаційне забруднення великих площ сільськогосподарських угідь;
- ✦ необхідність екологізації сільськогосподарського виробництва.

Практичні заходи щодо регулювання аграрного ринку й аграрного виробництва в Україні пов'язуються, як правило, з двома причинами: з великими коливаннями цін на сільськогосподарську продукцію як у територіальному розрізі, так і в динаміці, а також з посиленням диспаритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію. Саме ці фактори мають вирішальний вплив на тенденції розвитку відтворювального процесу в сільському господарстві.

## ВИСНОВКИ

Посилення диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію та продукцію промислових підприємств, яка споживається сільськогосподарськими товаровиробниками, більшість дослідників пов'язують із слабкою еластичністю попиту на аграрну сировину. Через це виникає суперечність між рівнем науково-технічного прогресу в сільському господарстві та доходами сільськогосподарських товаровиробників. З підвищенням рівня науково-технічного прогресу значно збільшується пропозиція сільськогосподарської продукції при незмінному або незначному збільшенні попиту на неї, що, у свою чергу, призводить до зниження цін і доходів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку: Інформаційно-аналітичний збірник. Вип. 5 / За ред. П. Т. Саблука та ін. – К.: ІАЕ, 2009. – 647 с.
2. Актуальные вопросы экономики природопользования: теоретические и практические аспекты / О. Ф. Балацкий, А. Г. Дегтяренко, О. Н. Дутченко и др. / Под ред. О. Ф. Балацкого. – Сумы: ОП ВЭО, 2010. – 171 с.
3. **Бабич А. О.** Світові земельні, продовольчі і кормові ресурси. – К.: Аграрна наука, 2006. – 570 с.
4. **Балацький О., Лук'яніхін В., Лук'яніхіна О.** Екологічний менеджмент: проблеми і перспективи становлення та розвитку // Економіка України. – 2008. – № 5. – С. 67 – 73.
5. **Благодатний В. І., Мармуль Л. О.** Структурні зрушення в АПК України в умовах реформування: закономірності, тенденції, напрями // У кн.: «Основні напрями високоєфективного розвитку пореформеного агропромислового виробництва в Україні на інноваційній основі». – К.: ІАЕ УААН, 2009. – С. 292 – 297.
6. **Борисова В. А.** Адаптація підприємств аграрного сектора економіки до ринкових умов та їх інвестиційна привабливість // У кн.: Аграрна наука і освіта на початку третього тисячоліття: Матеріали Міжн. наук.-практ. конф. – Т. II. – Львів: ЛДАУ. – 2010. – С. 160 – 170.

## ПРОГНОЗУВАННЯ ПРОСТОРОВОГО РОЗМІЩЕННЯ КЛАСТЕРНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

ОДІНЦОВ О. М.

кандидат економічних наук

Черкаси

**В**ажливою метою економічної реформи, що проводиться державою в аграрній сфері економіки, є досягнення гарантованого задоволення потреб населення країни продуктами харчування в обсязі і якості, достатніми для нормального фізичного розвитку нації. Виконуючи ці функції, держава застосовує методи регулювання попиту і пропозиції на макrorівні, не обмежуючи дії механізму саморегулювання на рівні підприємств і організацій, між якими здійснюється товарно-грошовий обмін. У цих умовах центри господарювання все більше переміщуються на рівень регіонів, економічна самостійність яких повинна зростати.

У даний час, у зв'язку з переходом в країні на новий етап ринкового реформування, необхідні зміни економічних і соціальних відносин, які зачіпають основи управління розвитком регіональних суб'єктів господарювання. Основним завданням функціонування регіональних суб'єктів є створення умов для стабільного економічного розвитку господарюючих суб'єктів агропромислового комплексу, діючих на території регіону, підтримання необхідного рівня життя і соціального забезпечення населення, вирішення екологічних проблем. При цьому чітко визначилася необхідність створення агропромислових формувань кластерного типу, в яких знижується ризик інвесторів і відкривається можливість нових форм співробітництва суб'єктів інтегрованих формувань. Створення кластерів обіцяє вигоди як для первинних сільськогосподарських товаровиробників, так і для переробних, торгових, обслуговуючих і сервісних підприємств, створює умови для виробничо-фінансового співробітництва.

У багатьох країнах кластерна політика виявилася ефективною альтернативою традиційній економічній політиці в умовах переходу суспільства від стадії індустріального розвитку до більш досконалих форм економічної організації, виникаючих сільських ефектів в наростаючих процесах глобалізації. Прийнятий Єврокомісією в Брюсселі «Маніфест кластеризації ЄС» і «Європейський кластерний Меморандум», підписаний країнами – членами ЄС в Стокгольмі визначили кластерний розвиток за основний механізм підвищення конкурентоспроможності країн і позначили даний процес як пріоритет виконання національних програм реформування економіки.

У рамках проблематики формування кластерних систем інтегрованих формувань особливу увагу при-

вертають роботи М. Портера, присвячені кластерам [1, 2]. Сьогодні кластерна модель використовується як елемент обґрунтування зміцнення конкурентоздатності економіки регіону та метод просторового розвитку регіональних формувань. З цих позицій різноманітні організаційні і економічні аспекти кластерної проблеми аналізуються в роботах А. Маршала, Ф. Перру, М. Енрайта, М. Войнаренко, В. Геєця, В. Дубницького, О. Зінченко, С. Соколенко.

Під кластером М. Портер розуміє групу географічно сусідніх взаємопов'язаних компаній і пов'язаних з ними організацій, діючих у певній сфері, характерні спільністю діяльності і взаємно доповнюють один одного [1, с. 207]. Тобто, кластер в загальноекономічному понятті являє собою групу географічно локалізованих взаємопов'язаних компаній – виробників, постачальників, інфраструктурних фірм, науково-дослідних центрів, вузів та інших організацій, взаємно сприяючих у досягненні конкретного господарського результату і підсилюючих конкурентні переваги окремих компаній і кластеру в цілому за рахунок забезпечення синергічного ефекту. Значною мірою підвищений інтерес до кластерів пов'язаний з тим, що в економічній літературі сьогодні сформувалася точка зору, відповідно до якої вертикальна інтеграція фірм не відповідає вимогам глобалізації і спеціалізації суспільного виробництва.

**П**роцес розвитку бізнесу і його організаційних структур об'єктивно зумовив появу сільських форм об'єднань підприємств, як форми вирішення внутрішніх протиріч, іманентних унітарним, холдинговим і мультидивізіонним структурам. «Сітки є фундаментальний матеріал, з якого нові організації будуються і будуть будуватися. Вони здатні формуватися і розповсюджуватися, опираючись на інформаційну міць, що надається новою технологічною парадигмою» відмічає один з ідеологів інформаційної економіки М. Кастельс [3]. За його визначенням сітки – це гнучкі горизонтальні управлінські структури, які функціонують за рахунок загальної ресурсної бази, в якій основним є інформаційний ресурс, та забезпечують поєднання формальних і неформальних методів координації і погодження діяльності фірм – учасників сітки. Сітки допомагають отримувати доступ до ресурсів партнера і досягати максимального синергічного ефекту від їх використання. У загальноекономічному розумінні кластер уявляє собою групу географічно локалізованих взаємопов'язаних компаній – виробників, постачальників, інфраструктурних фірм, науково-дослідних центрів, вузів і інших організацій, взаємодоповнюючих один одного у досягненні конкретного господарського результату та підсилюючих конкретні переваги окремих компаній і кластера в цілому за рахунок забезпечення синергічного ефекту.

*Метою* нашого дослідження є вивчення важливої риси кластера – територіальної локалізації підприємств, розміщених поблизу один одного. Ця властивість кластера важлива тому, що кожне підприємство повинне мати можливість користуватися тими ресурсами, які локалізовані на даній території і мають обмежену мобільність. По іншому ця властивість характеризується наявністю таких загальнодоступних ресурсів, як вид виробленої продукції, кваліфікована праця, наукова і освітня сфера і техніко-технологічний потенціал виробництва.

**Б**ільш конкретне дане дослідження передбачає виявлення закономірностей просторового розміщення серед регіонів України виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, що складає сировинну основу організації кластерної системи розвитку продовольчого ринку країни. Інструментами для вирішення подібних проблем служать економіко-математичні методи, зокрема методи економіко-статистичного аналізу. Застосування сучасного інструментарію математичної статистики для наукового обґрунтування прийняття управлінських рішень базується на використанні комп'ютерної техніки і спеціальних комп'ютерних програм.

Для дослідження кількісної ознаки взаємозв'язків, що виникають в процесі виробництва, застосовується регресійний і кореляційний аналізи. При цьому для аналізу відбираються фактори, про які є достовірна статистична інформація. Математичному моделюванню виробничих взаємозв'язків передують глибоке теоретичне дослідження економічних процесів і явищ. Детальний змістовний аналіз, виконаний на високому професійному рівні, дає можливість отримати моделі, що мають економічний зміст і дозволяють виявити причинно-наслідкові взаємозв'язки. Як правило, результативна ознака виражає результати виробництва, які визначають комплекс факторів, що спричиняють на результати як самостійний, так і сумісний з іншими ознаками вплив.

У нашому дослідженні припускається вирішити такі завдання:

1) вивчити вплив виділених основних факторів на виробництво сільськогосподарської продукції в цілому по сукупності адміністративних областей України за ряд років, протягом яких соціально-економічні закономірності розвитку сільського господарства вважаються в певній мірі однаковими;

2) вивчити вплив тих самих факторів в групах областей відносно однорідних за рівнем економічного розвитку.

Як результативний показник прийнято валовий обсяг продукції сільського господарства в господарствах всіх категорій, розглянутий в розрізі областей. Як фактори прийнято показники, що відображають важливі сторони виробничої діяльності областей. Якісний аналіз поставленої задачі та намагання дотримуватися вимог поданого в моделі кожного фактора тільки одним вимірювальним кількісним фактором дозволило відібрати сім рівнозначних факторів, які володіють певною незалежністю один від одного і одночасно мають тісний зв'язок з результативним показником.

В економіко-математичній програмі прийнято позначення:

$x_1$  – валовий збір зерна, тис. т;  $x_2$  – валовий збір картоплі, тис. т;  $x_3$  – валовий збір овочів, тис. т;  $x_4$  – валовий збір цукрових буряків, тис. т;  $x_5$  – валовий збір соняшника, тис. т;  $x_6$  – поголів'я великої рогатої худоби, тис. гол.;  $x_7$  – поголів'я свиней, тис. гол.;  $Y$  – продукція сільського господарства в господарствах всіх категорій в порівняльних цінах 2005 р., млн грн.

$Y$  є показником, що характеризує довготривалий вплив множини факторів на обсяг агропромислового виробництва по адміністративно-територіальній одиниці, яка вивчається. Окремо розглядувані фактори спричиняють різноспрямований вплив на досліджуваний результативний показник, але в сукупності вони визначають тенденцію формування показника  $Y$ . Основне завдання нашого економіко-статистичного дослідження полягає у виявленні і приданні кількісного вираженні зв'язку кожного із перерахованих факторів з  $Y$ .

Для дослідження комплексного впливу факторів застосовується множинна регресія, яка дає можливість побудувати модель з великим числом факторів при умові їх незалежності один від одного, а також визначається вплив кожного з них окремо та їх сукупний вплив на залежний показник  $Y$ .

**Н**а першому етапі дослідження проведено аналіз впливу основних видів сільськогосподарської продукції на валовий обсяг продукції сільського господарства. Інформаційною базою для побудови регресійних розрахунків використано статистичну інформацію виробництва основних видів семи основних видів сільськогосподарської продукції та вартість валової продукції в порівняльних цінах 2005 р. в господарствах всіх категорій за 2001 – 2009 рр. (табл. 1).

Отримана за допомогою програми Mathcad 14 регресійна модель має вигляд:

$$Y = a_0 + a_1x_1 - a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5 + a_6x_6 - a_7x_7,$$

де  $a_1, a_2, \dots, a_7$  – коефіцієнти регресії;  $a_0$  – вільний член.

Підстановка багаторічної фактичної статистичної інформації результатів виробничої діяльності сільськогосподарських виробників по основних видах продукції (див. табл. 1) в програму дає коефіцієнти регресії за видами продукції:

$$Y = 19,46 + 0,209x_1 - 0,275x_2 + 4,2x_3 + 0,31x_4 + 0,066x_5 + 0,105x_6 - 0,302x_7.$$

Кожний з коефіцієнтів регресії даного рівняння відображає вплив певного виду продукції на формування обсягу валової продукції сільського господарства в порівняльних цінах 2005 року ( $Y$ ). Україна має значні площі земель сільськогосподарського призначення, розташованих в різних природно-економічних зонах з різною земельною родючістю і мірою забезпечення вологою в період вегетації рослин. У зв'язку з цим, відображаючи з допустимою точністю через коефіцієнти регресії закономірності формування обсягу валової продукції по країні, дане рівняння не дає можливості вирахувати реальний показник валової продукції по кожній окремо взятій області.

## Динаміка виробництва сільськогосподарської продукції та поголів'я тварин в господарствах всіх категорій України за 2001 – 2009 рр.

Види продукції	Виробництво – млн т, млн голів								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Зерно	39,7	38,8	20,2	41,8	30,0	34,3	29,3	53,3	46,0
Картопля	17,3	16,6	18,4	20,2	19,4	19,4	19,1	19,5	19,6
Овочі	5,9	5,8	6,54	6,96	7,29	8,0	6,84	7,96	8,34
Цукрові буряки	15,6	14,4	13,4	16,6	15,5	22,4	17,0	13,4	10,0
Соняшник	2,25	3,27	2,25	3,05	4,71	5,32	4,17	6,53	6,36
Поголів'я худоби	9,42	9,11	7,71	6,9	6,51	6,18	5,49	5,0	4,83
Поголів'я свиней	8,37	7,2	7,32	6,46	7,0	8,0	7,0	6,53	7,58
Валова продукція в порівняльних цінах 2005 р., млн грн	85,8	86,8	77,3	92,5	92,6	94,9	88,8	104,0	102,0

Відповідно до Вікіпедії [4] за кластероутворюючими ознаками виділяють два види агломерації – географічну і галузеву. Ці критерії можуть характеризувати існуючі види кластерів. Як правило, кластери створюються в певній галузі і функціонують в її межах. В «ідеальному кластері» логістичні фірми і науково-дослідні установи пов'язані в одній галузі, до якої відносяться підприємства, яких вони обслуговують.

Подібне можна говорити і про географічне положення кластерів. Найчастіше кластери формуються в межах однієї країни і навіть одного регіону, у силу таких причин, як: обмін знаннями, консолідований розвиток території, оптимізація транспортних витрат та інше. У роботі «Конкурентні переваги націй» М. Портер виділяє два підвиди кластерів: *горизонтальний кластер* – взаємодія між підприємствами, що виробляють однаковий продукт і об'єднують зусилля для виходу на ринок; *вертикальний кластер* – об'єднання фірм в межах єдиного ланцюга виробництва і реалізації кінцевої продукції.

З метою визначення пріоритетних галузей агропромислового комплексу, де вже склалися сприятливі умови для формування агропродовольчих кластерів,

нами проведено за допомогою програми Mathcad кореляційно-регресійний аналіз формування обсягів валової продукції залежно від структури виробництва семи основних видів продукції в розрізі областей України (табл. 2).

Групування областей за величиною коефіцієнтів регресії у формулі формування валового обсягу продукції (Y) дало можливість виділити групи областей з видами продукції, перспективними для організації агропродовольчих кластерів.

### ВИСНОВОК

Як видно, найважливіша продовольча продукція – зерно, справляє найбільший вплив на формування загального обсягу продукції в порівняльних цінах 2005 р. кожної області країни і має сформовані умови для кластерної системи організації виробництва. Коефіцієнт регресії по зерну в усіх областях має позитивне (плюсове) значення. Виробництво картоплі, овочів, молока, яловичини і свинини у значних обсягах характерне для певної групи областей із природно-економічними та інфра-

Таблиця 2

## Регресійний вплив основних видів сільськогосподарської продукції на обсяги загального виробництва валової продукції в порівняльних цінах 2005 р.

Інтервали (максимум мінімум) коефіцієнтів регресії: $Y = x_1 + x_2 \dots + x_n$	Види продукції	Області пріоритетного формування агропродовольчих кластерів
$x_1 = 1,7 - 0,23$	Зерно	Усі області країни
$x_2, x_3 = 3,8 - 0,62$	Картопля, овочі	Полтавська, Вінницька, Хмельницька, Чернівецька, Чернігівська, Волинська, Житомирська, Київська, Івано-Франківська, Рівненська, Тернопільська
$x_5, x_6 = 3,9 - 0,19$	Молоко, яловичина	Полтавська, Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Миколаївська, Одеська, Хмельницька, Харківська, Дніпропетровська
$x_7 = 5,76 - 0,59$	Свинина	Вінницька, Київська, Донецька, Закарпатська, Харківська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Львівська, Харківська, Одеська

структурними умовами, сприятливими для виробництва цих видів продукції. Тобто пріоритетне значення цих видів продукції на територіях виділених областей відповідає характеристиці «точок зростання». Формування в них кластерів за рахунок синергічного ефекту сприятиме підвищенню загального ефекту виробництва. В областях, де коефіцієнт регресії по даних видах продукції має мінусове значення, організації кластерної організації повинні передувати заходи відновлення виробництва. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Портер М.** Международная конкуренция / М. Портер.– М.: Дело, 1993.– 222 с.
2. **Портер М.** Конкуренция / М. Портер.– М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.– 496 с.
3. **Кастельс М.** Информационная эпоха: экономика, общество, культура / М. Кастельс, О. Шкаратана.– М.: ГУВШЭ, 2000.– 608 с.
4. **Jessica Le Veen.** Industry Cluster Literature Review. Urban and Regional Development. Джерело доступу: <http://planning.une.edu/courses/261/leveen/li-trev.htm>

## АГРОПРОМИСЛОВА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ ВАРІАНТ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

ЯНЧЕНКО З. Б.

кандидат економічних наук

Житомир

Невизначені природнокліматичні умови та специфіка сільськогосподарського виробництва не дозволяють багатьом аграрним підприємствам здійснювати розширене відтворення у довгостроковій перспективі. Певного покращення ситуації можна було б досягнути завдяки опануванню сучасних технологій, що сприяють підвищенню продуктивності праці, та зростанню загальних обсягів виробництва, але це вимагає значних обсягів інвестицій, яких у агросфері недостатньо. Зважаючи на те, що можливості залучення сторонніх інвесторів у сільськогосподарське виробництво через високі ризики, тривалий операційний цикл та низький спекулятивний потенціал обмежені, аграрна сфера країни потерпає від інвестиційного дефіциту. Як наслідок, сільське господарство продовжує відставати від інших галузей господарського комплексу.

Таким чином, одним із основних напрямків розвитку сільського господарства стає стимулювання процесів агропромислової інтеграції сільгоспвиробників із переробниками, сервісними, комерційними та іншими промисловими підприємствами.

Питанням пошуків інтеграційних процесів у аграрній сфері займалися Гітіномагомедова Х. М. [1], Гусенцова О. О. [2], Кайзер А. В. [5], Лаптев О. А. [3, с. 84 – 90], Міренкова Г. В. [2], Нікіфоров П. В. [4], Нікіфорова О. П. [4], Стадник А. Т. [5], Целуйко І. Г. [5], Чернышева О. А. [6] та інші науковці. Було досліджено сутність, причини та наслідки інтеграційних процесів, розглянуто типи, структуру та управління інтеграційними об'єднаннями, водночас вплив інтеграції на інвестиційне забезпечення сільськогосподарського виробництва потребує подальшого вивчення.

*Мета публікації* – розглянути особливості агропромислової інтеграції в Україні, її переваги та рушійні сили; дослідити вплив агропромислової інтеграції на інвестиційні процеси у сфері сільського господарства.

Під агропромисловою інтеграцією ми розуміємо процес організаційного об'єднання сільськогосподарських підприємств із промисловими товаровиробниками чи сервісними установами, що має економічні мотиви та може відбуватися у різних організаційно-правових формах, а також наступні зміцнення та розвиток взаємодії об'єднаних підприємств. За своєю суттю агропромислова інтеграція представляє собою вертикальну інтеграцію, завдяки чому її переваги полягають у заміні ринку шляхом створення підприємства, оскільки виробляти самому дешевше, ніж купувати. До інших переваг відносяться такі:

- ✦ зв'язок у єдине ціле виробництва, переробки та торгівлі;
- ✦ оздоровлення фінансового становища підприємств та організацій агропромислового виробництва;
- ✦ збільшення можливості просування на ринок конкурентоспроможної продукції сільськогосподарських товаровиробників;
- ✦ подолання локального монополізму та витіснення з обігу посередників;
- ✦ посилення ефективності протистояння інфляційним процесам та спекулятивним діям торгово-посередницьких структур при придбанні виробничих ресурсів та продажу кінцевої продукції.

Головний макроекономічний ефект агропромислової інтеграції полягає у покращенні фінансових умов відтворення сільськогосподарської продукції на базі збільшення частки сільськогосподарських виробників у сукупних доходах від виробництва та реалізації продуктів харчування (і усунення відповідно накопичених деформацій в структурі роздрібної торгівлі продовольством).

Внаслідок самоусунення державних органів від участі в регулюванні ринкових відносин між учасниками ланцюга, який включав у себе виробництво сільськогосподарської сировини, її переробку та реалізацію продуктів харчування, підприємства опинилися у різних умовах. Більш вигідним виявилось становище тих суб'єктів господарювання, що знаходились на кінцевих



ланках ланцюга агропромислового комплексу – харчової промисловості та підприємств сільськогосподарського машинобудування. Створення нових механізмів регулювання агропромислового комплексу відставало від загальних тенденцій розвитку економіки. Це призвело до виникнення стійкої тенденції до скорочення загальних обсягів сільгоспвиробництва. Як наслідок, переважна більшість підприємств, які сьогодні постачають для харчової переробки м'ясо та молоко, відчувають серйозні економічні складнощі. Виникла парадоксальна ситуація, коли виробництво сільськогосподарської продукції є малорентабельним чи навіть збитковим, а її переробка приносить прибуток. Збереження відзначеної тенденції є не вигідним як для виробників сільськогосподарської продукції, так і для тих, хто її переробляє.

При збереженні існуючих умов підприємства, що переробляють сільськогосподарську продукцію, у недалекому майбутньому обов'язково зіткнуться з проблемою дефіциту вихідної сировини. Вони будуть змушені вкладати значні фінансові кошти у відновлення виробництва сільськогосподарської продукції або переходити на імпорту сировини, як це спостерігалось у середині 90-х років ХХ ст. При цьому цілком природним наслідком переходу переробних підприємств на імпорту сільськогосподарську сировину буде зростання цін на продукти харчування, остаточне руйнування українського агропромислового комплексу та збільшення продовольчої залежності країни.

Таким чином, розвиток ринкових відносин в аграрній сфері закономірно створює передумови для співпраці виробників сільськогосподарської сировини та переробних підприємств.

**Д**о основних чинників, які сприяють агропромислової інтеграції, належать накопичення та концентрація капіталу, а також зростання значення у кінцевій продукції агропромислового комплексу несільськогосподарських галузей. Для прикладу, у США в товарній продукції частка сільського господарства складає трохи більше 10%, на харчову промисловість припадає близько 20%, а на сферу розподілу та реалізації (транспортування, збереження, торгівля) – понад 70%. У Західній Європі частка сільського господарства у вартості товарної продукції продовольчого комплексу не перевищує, згідно з різними оцінками, 20 – 30%. Більше половини припадає на сферу розподілу та реалізації продукції [4].

Незважаючи на доведені переваги інтеграції, значна кількість вітчизняних господарських суб'єктів з обережністю ставляться до цієї організаційно-економічної форми господарювання. Основна маса сільськогосподарських виробників не включається в інтеграційні процеси, натомість віддаючи перевагу ринковим механізмам взаємодії. Серед причин низької популярності агропромислової інтеграції серед вітчизняних господарників виділяють наступні:

- ✦ небажання фінансово успішних підприємств інтегруватися зі «слабкими» через побоювання знижити свою економічну ефективність;
- ✦ низький інвестиційний потенціал, тобто рівень віддачі від вкладених коштів;

- ✦ побоювання втратити податкові пільги у випадку об'єднання.

Сьогодні існують різні форми організації взаємодії агропромислових підприємств. Одні з них функціонують у замкнутому циклі «виробництво – переробка – реалізація», інші об'єднують тільки виробництво та переробку, треті – спільно здійснюють лише одну з господарських операцій. Узагальнено можна виділити такі форми організаційної взаємодії:

- ✦ об'єднання декількох господарюючих суб'єктів з метою створення замкнутого циклу в руках одного власника;
- ✦ взаємодія на договірній основі декількох самостійних юридичних осіб;
- ✦ створення простого товариства на основі договору про спільну діяльність;
- ✦ утворення різних асоціацій, наприклад, асоціації фермерських господарств.

**П**ри виборі тієї чи іншої організаційної форми ключову роль відіграють фактори, пов'язані з відносинами власності, оскільки в інтегрованих об'єднаннях часто саме вони обумовлюють ефективність центрального органу та його здатність знаходити компроміси. У випадку, якщо відносин власності між учасниками інтегрованого утворення немає, тоді проблема організації взаємодії набуває особливої гостроти через значне скорочення важелів впливу з боку центру на учасників інтегрованої структури. Зазвичай керівники підприємств віддають перевагу нехай і не масштабній, але самостійній діяльності. Включення підприємства в склад інтегрованого об'єднання обмежує доступ до фінансових потоків та підвищує рівень персонального контролю та відповідальності. Тому питання власності самі собою можуть вступати у якість перешкоди для інтеграції.

Другий момент, що визначає привабливість інтеграції – сезонність та специфічність активів. Загальновідомо, що сільськогосподарське виробництво має сезонний характер, і урожай за основними видами культур може бути отриманий лише раз на рік. Відповідно, на конкретному регіональному ринку існують об'єктивні обмеження на перероблювальний обсяг зерна. У роки поганого врожаю підприємства-переробники стикаються з проблемою недозавантаження потужностей. Як вирішення проблеми можна розглядати поставку зерна з інших регіонів, але це пов'язано з високими транспортними витратами. Проблему завантаження виробничих потужностей та гарантованих поставок переробні підприємства частково можуть вирішити шляхом вертикальної інтеграції з виробниками сільськогосподарської сировини.

Для сільгоспвиробників фактор сезонності також досить значущий. Оскільки агрономічні заходи здійснюються у стислі терміни, необхідно своєчасно організувати та профінансувати польові роботи. В умовах вертикальної інтеграції з переробниками сільгоспвиробники отримують можливість швидкого та безпечного кредитування як для закінчення операційного циклу, так і для здійснення інвестиційних програм.

Основною перевагою створення комплексів, які працюють за схемою «виробництво – переробка – реалізація», є усунення посередників на всіх етапах виробництва, що значно здешевлює виробництво кінцевої продукції. Організація роботи за такою схемою на всіх її етапах забезпечує економію енергоресурсів, ефективне використання трудових ресурсів, транспортних засобів, повне завантаження обладнання тощо та покращує якість виробленої продукції.

Створення підприємств, які включають у себе виробництво, переробку та реалізацію продуктів харчування, може стати одним із найважливіших стратегічних напрямків розвитку агропромислового комплексу. На нашу думку, загальна організаційна схема агропромислового комплексу, заснованого на інтеграції окремих підприємств, повинна включати в себе усі елементи виробничого процесу, оскільки об'єднання підприємств у рамках єдиного комплексу повністю відповідає вимогам системного підходу до рішення проблем продовольчої безпеки.

Комплекс повинен складатися з окремих структурних елементів, які взаємодіють між собою через прямі та зворотні зв'язки. Координація діяльності всіх елементів комплексу повинна здійснюватися через системно-адміністративний центр. При цьому тільки гармонійний взаємозалежний розвиток усіх структурних елементів забезпечує розвиток усіх структурних елементів та динамічно стійкий стан усієї системи. Розвиток будь-якого з елементів за рахунок інших обов'язково призведе до зниження її економічної ефективності. З урахуванням вартості матеріалів та інших витрат розмір прибутку, який отримують виробники сільськогосподарської сировини, не дозволяє їм розвиватися у напрямку переробки власної сировини.

Одним із можливих способів вирішення цієї проблеми є об'єднання капіталів декількох виробників сільськогосподарської сировини в рамках одного регіону (наприклад, району) та створення переробних комплексів на паях. Координуюча роль у створенні таких підприємств повинна належати районним управлінням сільського господарства. Саме вони мають показувати керівникам господарств переваги створення комплексів з переробки сільськогосподарської сировини та підтримувати такі проекти при їх розгляді на більш високих рівнях.

Варто відзначити, що переробні підприємства, за рідким виключенням, навіть при зацікавленості у розвитку сировинної бази не вкладають значних фінансових коштів у її розширення. Це є ще більш справедливим при створенні інтегрованих комплексів. Однією з причин цього становища є те, що підприємствам, які знаходяться на різних етапах загального виробничого процесу, на фоні ринкових відносин, що формуються, досить складно визначити основні позиції взаємовигідних угод. У сучасних умовах для вирішення проблеми створення комплексів із виробництва сільськогосподарської сировини, її переробки та виготовлення продуктів харчування необхідно більш широко використовувати фінансово-економічні механізми.

Кошти, необхідні для створення комплексів, які працюють за схемою «виробництво сільськогосподарської сировини – виробництво продуктів харчування – реалізація продуктів харчування», можна отримувати як цільові кошти, що виділяються за підсумками проведення конкурсів на кращі проекти по створенню агропромислових комплексів. Це дозволить істотно прискорити процес інтеграції сільськогосподарських підприємств та наростити ефективність агропромислового комплексу. Для створення таких підприємств можна залучати кошти місцевих бюджетів на оплатній основі. Але одночасно слід створювати умови і для залучення фінансових коштів малого, а також середнього бізнесу. Останніми роками через сильну конкуренцію рентабельність підприємств, які реалізують продукти харчування, значно знизилась. Тому багато підприємців шукають нові сфери прикладання свого капіталу. У багатьох із них розмір такого капіталу недостатній для вкладення у промисловий сектор. У той самий час придбання обладнання та облаштування цехів з переробки сільськогосподарської продукції відповідає можливостям малого та середнього бізнесу. Підвищити зацікавленість підприємців у вкладенні фінансових коштів у переробку сільськогосподарської сировини та виробництво продуктів харчування можна за рахунок створення стимулюючих фінансово-економічних механізмів.

З точки зору розвитку сільського господарства та харчової промисловості масовані інвестиції з інших галузей народного господарства є виправданими та необхідними. У результаті непропорційного розвитку галузей, зорієнтованих головним чином на експорт своєї продукції, та галузей, які обслуговують внутрішній ринок, у перших виникає значний надлишок фінансових ресурсів (енергетична, металургійна та інші види промисловості) при значному збідненні інших (сільське господарство). Одним із напрямків використання цих коштів є інвестиції у агропромисловий комплекс.

До позитивних моментів «входження» інвесторів у сільське господарство можна віднести:

- ✦ зростання інвестицій;
- ✦ залучення у обіг занедбаних земель;
- ✦ модернізацію виробництва на основі нових технологій;
- ✦ зміцнення балансової дисципліни, легалізацію господарської діяльності;
- ✦ зростання оплати праці;
- ✦ зростання зайнятості;
- ✦ скорочення транзакційних витрат у агропромислому ланцюжку через те, що інвестори, як правило, створюють централізовано керовані інтегровані формування, які об'єднують сільськогосподарських виробників, переробників та продавців продукції.

Інтеграція виробничих зв'язків не тільки забезпечує послідовність та неперервність процесу виробництва та реалізації кінцевого продукту, але й сприяє перерозподілу доходів між учасниками інтегрованих формувань у різновигідних пропорціях, що дає не стільки приватний, скільки інтегральний ефект.

Утворення інтегрованих організаційно-господарських структур дозволить кардинально змінити виробничо-економічні та фінансові відносини підприємств різних галузей. До їх створення сільськогосподарські підприємства є господарськими банкрутами з усіма притаманними для цього стану ознаками, зі зруйнованою матеріально-технічною базою. Рівень організації виробництва, праці та її оплати, технологічної дисципліни не дозволяє їм функціонувати у якості самостійних юридичних осіб. Усі або переважна більшість таких підприємств до входження у склад інтегрованого формування не мають можливості фінансування з місцевого та державного бюджетів, а також отримання банківського кредиту. Порушуються нормальні умови реалізації продукції, придбання матеріально-технічних засобів тощо. При формуванні інтегрованих структур означені функції беруть на себе інтегратори (інвестори), які, володіючи певними грошовими ресурсами та можливостями отримання кредитів у банках, у тому числі й комерційних, створюють сприятливі умови для розвитку сільськогосподарського виробництва. При цьому особлива увага приділяється наданню фінансових ресурсів на поточні витрати та придбання техніки, що дозволяє сільськогосподарським підприємствам значною мірою покращити економічне становище та прибутковість.

Агропромислова інтеграція підвищує стійкість розвитку сільськогосподарського виробництва насамперед за рахунок того, що інтегровані формування мають можливість проводити інвестування сільськогосподарського виробництва. Живий макроекономічний ефект виражається у покращенні фінансових умов відтворення у сільському господарстві.

#### ВИСНОВКИ

У процесі формування ринкових відносин для підприємств аграрного сектора сформувалися нерівні умови господарювання. Сильна диференціація підприємств аграрного та промислового комплексів за рівнем ефективності їх роботи у стратегічному плані не вигідна ні переробним підприємствам, ні тим більше тим, хто виробляє сільськогосподарську сировину. Для забезпечення стійкої роботи агропромислового комплексу необхідна інтеграція підприємств, що виробляють сировину, та тих, що її переробляють. Одним із напрямків вирішення означеної проблеми є створення комплексів, які включають у себе виробництво сільськогосподарської сировини, її переробку, виробництво продуктів харчування та їх реалізацію. Головним інтегратором у системі повинен стати сільськогосподарський товаровиробник – це дозволить швидше здійснити еквівалентний обмін між галузями. В орбіту інтегрованих утворень будуть втягуватись не тільки підприємства з глибокої переробки продукції (м'ясокомбінати, молококомбінати, цукрові заводи тощо), але й підприємства з виробництва сільгосптехніки, добрив тощо.

Агропромислова інтеграція дозволить не лише вирівняти соціально-економічне становище аграрної та промислової сфер, але й покращити їх інвестиційні можливості. Спад інвестиційної діяльності в сільському

господарстві викликаний, насамперед, усталеною нееквівалентністю у товарообміні сільського господарства з переробними та ресурсозберігаючими галузями. Це викликає неплатоспроможність сільськогосподарських товаровиробників і, як наслідок, їх низьку інвестиційну активність. Фінансові, комерційні та промислові суб'єкти господарювання, тобто промислові товаровиробники, сервісні підприємства, банки, фінансово-промислові групи, крупні компанії та корпорації, є більш ефективними інвесторами. Володіючи вільним капіталом, потенційні інвестори змушені шукати об'єкти для його прибуткового вкладання, тому вони об'єктивно є основними потенційними інвесторами у вітчизняне сільське господарство. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

- 1. Гитиномагомедова Х. М.** Интеграция и дезинтеграция в агропромышленном секторе экономики: традиционный и инновационный подходы.– Электронный ресурс.– Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=14309705>.
- 2. Лаптев О. Л.** Агропромышленная интеграция в развитых странах // Экономика сельского хозяйства России.– 2008.– № 6.– С. 84 – 90.
- 3. Миренкова Г. В., Гусенцова Е. А.** Агропромышленная интеграция как основной путь преодоления недостаточной технической оснащённости сельскохозяйственного производства.– [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://elibrary.ru/item.asp?id=10367475>
- 4. Никифоров П. В., Никифорова Е. П.** Агропромышленная интеграция – фактор устойчивого развития сельскохозяйственного производства.– [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://elibrary.ru/item.asp?id=14796703>
- 5. Стадник А. Т., Кайзер А. В., Целуйко И. Г.** Эффективность глубокой переработки сельскохозяйственной продукции в условиях агропромышленной интеграции.– [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://elibrary.ru/item.asp?id=11765753>
- 6. Чернышева Е. А.** Агропромышленная интеграция как фактор повышения эффективности в отраслях перерабатывающего подкомплекса АПК региона (на примере республики Дагестан).– [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://elibrary.ru/item.asp?id=12963339>

## СЕВЕРНАЯ АМЕРИКА И КАРИБСКИЙ БАССЕЙН КАК ОБЪЕКТ ТУРПУТЕШЕСТВИЙ

ЗИМА А. Г.

кандидат экономических наук

КАРКАЛЁВА П. И.

Харьков

Объектом цикла статей выступает политическая карта мира. Предметом – достопримечательности, вызывающие туристический интерес через развитие туристических дестинаций и туристических центров, которые формируют туристические характеристики макрорегиона.

**АМЕРИКА** – часть света, объединяющая два материка – Северную Америку и Южную Америку, а также близлежащие острова (включая Гренландию). Эту часть света также называют Новым Светом. По одной из версий Америка названа по имени мореплавателя Америго Веспуччи.

**КАНАДА** является одной из самых стабильных стран мира и 4 раза за последнее десятилетие была объявлена ООН лучшей для жизни страной. Общая площадь составляет 9 976 тыс. км<sup>2</sup> (вторая по величине страна мира).

Канаде принадлежит ряд островов – Баффинова Земля, Виктория, Элсмир, Девон, Банкс, Ньюфаундленд и др. Высшая точка – г. Логан на северо-западе (5 951 м) [4]. Столица **Оттава** отличается самыми холодными зимами среди национальных столиц [9]. **Онтарио** – крупнейшая по численности жителей провинция страны, славится своими виноградниками, где производится львиная доля канадских вин, а также своей «Большой подковой» Ниагарского водопада. Здесь же находятся столица Канады – Оттава, а также неофициальная столица англоязычного населения страны – Торонто.

**Торонто** (на языке гуронов – «место встречи») – самый крупный канадский город, славящийся свайным развлекательным комплексом на площади Онтарио. Провинция **Квебек** – самая большая и одна из самых красивых провинций Канады. Она в три раза больше Франции и в семь раз крупнее Великобритании, эта территория охватывает самые живописные районы страны – горно-озерный край Лаврентид, Эстри и Шарлевуа, равнины и леса низовой реки Сент-Лоуренс (Св. Лаврентия).

**Ванкувер** – столица Зимней Олимпиады-2010, второй по значению порт в Северной Америке, многократно признаваемый наиболее экологически чистым городом планеты. В столице провинции – городе **Виктория** желательно посетить музей классических автомобилей и исторический парк Форт-Родд, музей Британской Колумбии, парк отдыха Батчарт-Гарденс, музей восковых фигур, Морской музей, самый большой городской парк – Бикон-Хилл-Парк, Парламент и художественную

галерею Эмили Карр. В Тандербёрд-Парке можно увидеть предметы культа и быта местных индейцев [7].

**Экономика страны.** Канада – богатое, технологически высокоразвитое индустриальное общество с рыночно ориентированной экономикой и высоким уровнем жизни. В 2009 г. ВВП страны составил 1 336 067 \$ млн (10 место в мире). Население (в 2010 г.) составило 34 243 000 чел.

**Советы туристу.** Официальные языки – английский и французский. Канада – независимое федеративное государство с парламентской формой правления, которое входит в британское Содружество [6].

**МЕКСИКА.** Первые жители на территории Мексики появились более чем 20 тыс лет назад. Они и их потомки заложили основы монументальной архитектуры Мексики, создали точные календари и придумали передовые сельскохозяйственные приспособления [8]. Общая площадь страны 1 972 550 км<sup>2</sup>.

Столица **Мехико** – самый крупный мегаполис мира (с населением более 20 млн чел.) – основана в 1325 г. ещё индейцами-ацтеками. Это настоящий «музей под открытым небом» – здесь более 1 400 монументов и исторических реликвий, 10 археологических зон, 80 музеев, театров, концертных залов и выставок, десятки парков и центров отдыха.

**Теотиуакан** («место, где рождаются боги») представляет собой культовое место: Храм Кетцалькоатля, пирамиды Солнца и Луны, дворец Кетцаль-Папалотля. В центре археологической зоны находится прекрасный музей с экспозицией редчайших археологических предметов и масштабной моделью Теотиуакана. Главная историческая зона района – священный город майя **Чичен-Ица** (205 км от Канкуна).

В **Чолула** находятся руины огромной пирамиды-матрешки, выложенной гигантскими каменными плитами, покрытыми витиеватой резьбой. Гигантский 8-километровый тоннель позволяет ознакомиться с особенностями кладки таких колоссальных сооружений древности. Не менее впечатляющая, хотя и пока относительно мало раскопана, древняя столица тольтеков – **Туле**.

**Канкун** – это целая сеть пляжей, курортов и парков, протянувшихся на 140 км по побережью Карибского моря до Тулуума. Не многие курорты могут сравниться с Канкуном по красоте и чистоте моря, близости археологических зон, природных заповедников и по чистоте белоснежных пляжей.

**Таско** – город-заповедник («всемирная столица серебра»). Обязательно советуют посетить площадь Сокало, церковь Санта-Приска, Каса-Борда, музей Дон Гилермо. Город-порт Акапулько – знаменитая «ночная столица» Мексики, город развлечений, шоу, казино и ресторанов. Средоточие туристической жизни Акапулько – лагуна Пие-де-ла-Куеста с отменными пляжами [5].

**Экономика страны** держится на добыче нефти, тяжелой промышленности, сельском хозяйстве и сфере услуг. Страна является мировым лидером по добыче серебра и одним из ведущих производителей плавикового шпата, входит в пятерку стран – лидеров по производству сурьмы, меди, ртути, серы, цинка и кадмия. В 2010 году ВВП страны составил 874 902 \$ млн (14 место в мире). Население (в 2009 г.) составило 107 551 тыс. чел.

**Советы туристу.** 60% населения – метисы (помесь европейского и индейского населения), 30% – индейцы. Язык испанский, а также 59 местных языков и наречий [8].

**СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ АМЕРИКИ.** Главным символом Америки является Статуя Свободы, выражающая концепцию устройства американского общества: американцем может стать любой человек, независимо от месторождения. Территория страны состоит из трех частей: основная континентальная часть, Аляска с островами и Гавайские острова. Общая площадь страны составляет 9826,630 тыс км<sup>2</sup>.

Столица – **Вашингтон** названа в честь первого президента страны. Флаг Соединенных Штатов Америки представляет собой полотнище с семью красными и шестью белыми горизонтальными полосами – 13 полос напоминают о начальном периоде истории американского флага (1775 – 1783 гг.), когда каждому штату (а их было 13) соответствовала одна полоса и одна звезда. Сейчас страна объединяет 50 штатов и один федеральный округ [12]. К известнейшим достопримечательностям США относят первый в мире природный экологический заповедник Йеллоустоунский и Большой Каньон. Глубина Большого Каньона достигает 1 600 метров, длина – 446 км, ширина – от 6 до 29 км (на дне – около 1 000 м). Обрамляют его живописные скалы, похожие на гигантские пагоды или пирамиды, многие из которых имеют название: храм Вишну, храм Шивы, трон Вотана.

**Ниагарский водопад** расположен на реке Ниагара между озерами Эри и Онтарио на востоке Северной Америки, на границе между США и Канадой [2].

Многие люди не могут представить Америку без **Лас-Вегаса** – мировой столицы азарта. Название города в переводе с испанского означает «пойменные луга». Сам город был основан 15 мая 1905 года. Здесь в десятках казино можно проиграть или выиграть состояние.

**Нью-Йорк**, или «город, который никогда не спит» – самый населенный город США, с одной из самых популярных пригородных зон в мире. Был основан голландцами как торговый пост в 1624 г. и является самым крупным городом США. Многие места города известны по всему миру: статуя Свободы приветствовала миллионы иммигрантов, прибывших в Америку в конце XIX – начале XX веков, Уолл-Стрит в нижней части Манхэттена – крупнейший мировой финансовый центр со времен Второй Мировой Войны, именно здесь находится Нью-Йоркская Фондовая Биржа.

**Экономика страны.** Большая часть американского ВВП создается в отраслях сферы услуг, куда относятся, прежде всего, образование, здравоохранение, наука, финансы, торговля, различные профессиональные и личные услуги, транспорт и связь, услуги государственных учреждений. В 2010 году ВВП страны составил

14256,3 \$ млн (ведущая мировая экономика). Население (в 2010 г.) составило 310 060 тыс. чел.

**Советы туристу.** Перед путешествием туристу необходимо уточнить, может ли его кредитная карта использоваться в США для покупок и снятия наличных. В США строго следят за соблюдением законов, поэтому туристам настоятельно рекомендуют соблюдать правила дорожного движения, а также не нарушать ограничения, касающиеся употребления алкоголя (до 21 года употребление алкоголя является незаконным) и посещения баров [11].

## КАРИБСКИЙ БАССЕЙН

**БАГАМЫ**, омываемые теплыми водами Гольфстрима, уже давно считаются символом роскоши и отдыха. Общая площадь островов 13 940 км<sup>2</sup>.

В Атлантическом океане между Кубой и полуостровом Флорида Багамы представляют собой архипелаг из более чем 700 островов (только 30 из них населены). Столица островов – **Нассау** – расположенная на о. Нью-Провиденс, представляет собой небольшой современный город, славящийся колоритной смесью своих ультрасовременных зданий и образцов старой колониальной архитектуры. Остров **Андрос** является диким местом, покрытым обширными зарослями пальм, красного дерева, сосны и заболоченных мангровых лесов, поэтому Андрос почти не посещаем туристами – сюда приезжают лишь дайверы-экстремалы, привлеченные славой третьего по длине барьерного рифа в мире, который тянется вдоль берегов острова [1].

**Экономика страны.** Туризм составляет более чем 60% от всего валового внутреннего продукта страны и прямо или косвенно занимает почти половину всей рабочей силы островов. В 2008 году ВВП страны составил 6 935 \$ млн (153 место в мире). Население (в 2010 г.) составило 342 тыс. чел.

**Советы туристу.** Государственный язык – английский. Большинство населения – христиане. Багамский доллар (международное обозначение BSD) равен 100 центам. В обращении находятся банкноты номиналом 100, 50, 20, 10, 5, 3 и 1 доллар. Американские банкноты также имеют свободное хождение.

**БАРБАДОС.** Остров Барбадос, называемый «Платиновым побережьем» – это солнце и теплое море. Известный всему миру как «маленькая Англия», остров впитал в себя традиции Британской империи – от знаменитого послеобеденного чая, подаваемого во многих отелях, до любви островитян к гольфу, поло и крикету. Общая площадь страны составляет 430 км<sup>2</sup>.

Барбадос – небольшой остров, лежащий в цепи Малых Антильских островов, соседствует с островами Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Люсии, Мартиникой, Гренадой, Тринидад и Тобаго. Обитатели старинных домов на Барбадосе всем путешественникам один раз в неделю, в рамках программы «Открытый дом», разрешают случайным гостям осматривать частные владения за взнос в \$18. Фестивали и карнавалы проходят на острове каждый месяц, кроме декабря, когда все празднуют Рождество [3].

Самым старым городом является **Холтаун**, который был основан в XVII в. и является главным «винтиком» в туристической жизни. Здесь можно посмотреть на церковь Сент-Джеймс, побывать в морском музее, Фолкстон-парке.

**Экономика страны.** Хорошо развит туризм (подходящий климат, развитая транспортная инфраструктура), сахарная промышленность, информационные технологии и сфера финансовых услуг – на острове широко представлены офшорные финансовые структуры. В 2008 г. ВВП страны составил 3 777 \$ млн (151 место в мире). Население (в 2010 г.) составило 256 тыс чел.

**ДОМИНИКАНСКАЯ РЕСПУБЛИКА.** Это родина многих красавиц, завоевавших титулы «Мисс Мира» и «Мисс Вселенная», а сама страна победила бы в конкурсе «Мисс Гостеприимность». Площадь государства 48 730 км<sup>2</sup>.

Столица – **Санто-Доминго**. Главная достопримечательность – необычный по архитектуре городской собор Базилика Хигвей, представляющий собой как бы нанизанные друг на друга дугообразные арки. Из природных красот острова туристов интересуют Лимонный водопад, лодочная прогулка по лагуне Гри-Гри, состоящей из мангровых зарослей, лиан и пальм в дельте реки. Альпинисты и любители гор поднимаются на пик Дуарте. В Санто-Доминго находится отреставрированный Эль Алькасар, дворец сына Колумба Диего или парк Колумба, где увековечен в бронзе сам Колумб. В Сосуа расположены три замечательных пляжа, где есть возможность для подводного плавания. Интересное пешее путешествие можно свершить к водопаду Агуас Бланкас, который находится в 10 км от города **Констанца**.

**Экономика страны.** Экономика Доминиканской республики исторически основывалась на экспорте сельскохозяйственной продукции, в частности – сахара, кофе, табака. Экспорт на 60% зависит от США, как главного покупателя продукции. ВВП страны в 2010 г. составил 46,598 \$ млн (73 место в мире). Население (в 2010 г.) составило 9 790 тыс. чел.

**Советы туристу.** По всей стране курсируют комфортабельные автобусы и такси. Стоимость некоторых маршрутов заранее установлена. Аренда автомобиля дорогая, иностранные водительские права действительны 90 дней.

**КУБА.** Несмотря на многочисленные политические катаклизмы, которыми так богата история этой страны, Куба по-прежнему остается одним из самых посещаемых туристами мест в Карибском море. Общая площадь страны 110,8 тыс км<sup>2</sup>.

Столица – **Гавана** – ведет свою историю с 1515 г. Город очень живописен – особняки периода испанского господства соседствуют со строениями в стиле «развивающегося социализма», ультрасовременные небоскребы – с ветхими домами окраин, а помпезные отели в прибрежной части города – с многочисленными церквями. Историческое ядро города расположено вокруг порта и Гаванской бухты. Узкий пролив в гавань с двух сторон охраняют старинные крепости Кастильо-дель-Морро (1589 – 1630 гг.), Кастильо-де-ла-Пунта, маяк (1845 г.), форты Ла-Кабанья и Ла-Реаль-Фуэрса (1555 –

1577 гг., самое старое фортификационное сооружение в Америке). На центральной улице Гаваны – Прадо расположено здание Национального Капитолия, построенного по образу и подобию Вашингтонского, сейчас здесь размещаются Академия наук, национальная библиотека науки и техники и краеведческий музей.

Один из лучших курортов в Западном полушарии – Варадеро («смолильня»), находится на полуострове **Икакос**. На протяжении 20 км, один за другим, тянутся великолепные пляжи с белоснежным песком и лазурной морской водой, которые входят в тройку лучших пляжей мира, а по безопасности эти места считаются лучшими в Латинской Америке. Второй по значению курортный район страны – **Ольгин**, именно здесь, возле Кайо-Баризей, Колумб впервые ступил на землю острова. В городе **Сантьяго-де-Куба**, столице одноименной провинции и прежней столице страны, основанной ещё в 1515 г., находится крепость Кастильо Сан-Педро-де-ла-Рока-дель-Морро (XVI – XVIII вв., внесена в Список объектов Всемирного наследия ЮНЕСКО), в которой расположен *единственный в мире музей истории пиратства*.

**Экономика страны.** Государство предпринимало несколько реформ за последние годы, целью которых было повышение производительности труда, преодоление серьезного недостатка в продовольственных и товарах народного потребления [13]. В 2008 г. ВВП страны составил 55 180 \$ млн (70 место в мире). Население (в 2010 г.) составило 11 204 тыс. чел.

**Советы туристу.** Категорически не рекомендуется использовать для питья воду из-под крана. Чистить зубы также лучше с использованием бутилированной воды. С учетом продуктового дефицита на Кубе следует с осторожностью пользоваться услугами частных ресторанов – пища может быть не самого лучшего качества, хотя цены в них весьма привлекательны [10].

**ПУЭРТО-РИКО.** Когда испанцы под предводительством Колумба высадились на один из американских островов, они назвали его Сан-Хуан в честь Иоанна Крестителя. Административным центром острова вскоре стал городок Пуэрто-Рико («богатый порт»). Но впоследствии картографы перепутали названия острова и города, поэтому сейчас государство именуется Пуэрто-Рико, а его столица – Сан-Хуан. В 1951 г. остров получил статус Содружества наций США. Территория страны 9 100 км<sup>2</sup>.

Столица – **Сан-Хуан** – основан в 1521 г. и является вторым из самых старых городов Америки (после Куско, Перу). На северо-западе города высится форт Фуэрте-Сан-Фелипе-дель-Моро, заложенный в 1539 г. Залив **Сан-Хуана** – самый большой и активный океанский порт в Карибском море, через который проходят более половины всех внешнеторговых операций стран региона и более чем миллион круизных посетителей в год. В 25 км восточнее столицы раскинулся лучший заповедник страны – Эль-Юнке. В горах северо-западной части Пуэрто-Рико расположен *самый большой радиотелескоп в мире* (диаметр достигает 305 м) – обсерватория Аресибо, ставшая достопримечательностью острова. Финансируемый Корнуоллским университетом и правительством США, он уже многие годы используется для поиска внеземных форм жизни.

Город **Понсе** известен как крупный порт с конца XVII столетия – основан испанскими поселенцами в 1692 году. К главным достопримечательностям Понсе относятся собор Катераль-де-Ла-Гуадалупе (1660 г.), парк Де-Бомбас, исторический музей Понсе.

**Экономика страны.** Это одна из самых динамичных экономик в Карибском регионе. Туризм традиционно был важным источником дохода. В 2008 г. Пуэрто-Рико посетило 3,6 млн туристов. ВВП страны в 2010 году составил 16 300 \$ млн (69 место в мире). Население (в 2010 г.) составило 3 982 тыс. чел.

**Советы туристу.** Пуэрто-Рико имеет достаточно высокий уровень жизни по сравнению с большинством других карибских островов, но он все равно значительно ниже, чем даже в самых бедных штатах США. Нудизм в общественных местах на территории Пуэрто-Рико запрещен.

### **ВЫВОДЫ**

Все большее число стран инвестируют в развитие туризма, превращая современный туризм в основную движущую силу социально-экономического прогресса через создание рабочих мест и предприятий, развитие инфраструктуры и доходы от экспорта услуг. ■

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. 10 мест для путешествий с детьми // National Geographish Travele.– С. 75.

2. 10 мест США // National Geographic Traveler.– № 27.– С. 48.

3. 10 тропических островов // National Geographish Travele.– С. 99.

4. Географическое положение Канады [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://archive.travel.ru/canada/geo/>

5. Достопримечательности Мексики [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://archive.travel.ru/mexico/sites/>

6. Информация о стране Камбоджа [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://www.votpusk.ru/country/country.asp?CN=KH>

7. Конкурс красоты // Корреспондент.– 2009.– № 28.– С. 42 – 44.

8. Мексика : 20 тысяч лет стажа // Украинская туристическая газета.– №10 (79), октябрь 2011.

9. Самые интересные путешествия : когда и куда / Крег Дойл.– М. : Астрель, 2009.– 336 с.

10. Советы по Кубе и советы туристам [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://cuba24.ru/tourist.html>

11. Советы туристу: Передвижение по США [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://www.rususa.com/usa/articles.asp-tc-traveltips-lang-rus>

12. Флаг США [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://geraldika.ru/symbols/153153>

13. Экономика Кубы [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://www.panam.ru/main/kuba/info/4.html>

## ПРОБЛЕМЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ТРАНСПОРТЕ В УКРАИНЕ

**ЕРЕМИНА М. А.**

*кандидат экономических наук*

**Харьков**

**В** экономике Украины железнодорожному транспорту отведена особая роль, которая обусловлена большой территорией государства, разнообразием природных ресурсов и их отдаленным расположением от основных центров перерабатывающей промышленности и массовых потребителей, а также обеспечением одного из основных конституционных прав многомиллионного населения страны в передвижении.

Украинские железные дороги не получают дотаций из государственных или каких-либо других бюджетов, поэтому их жизнеспособность зависит от эффективности их деятельности, т. е. получения прибыли. Экономическая основа формирования прибыли – доходы и затраты, а при одинаковом объеме перевозок чем выше уровень доходов и меньше уровень затрат, тем эффективнее деятельность «Укрзалізниці».

Доходы определяются действующими тарифами на перевозки. Однако возможности повышения прибыли за счет гибкого тарифного регулирования в Украине ограничены.

При написании статьи использованы результаты исследований ученых-экономистов в области ценообразования, маркетинговых исследований на железнодорожном транспорте и общего управления транспортным производством: А. П. Абрамова, И. В. Белова, Б. А. Волкова, С. Ю. Витте, В. Г. Галабурды, А. И. Журавель, Э. Закса, Р. А. Кожевникова, Ю. Н. Кожевникова, А. В. Крейнина, Б. М. Лапидуса, Л. П. Левицкой, Л. А. Мазо, М. Е. Мандрикова, П. П. Мельникова, З. П. Межох, В. Н. Орлова, В. А. Персианова, А. А. Смехова, Н. Г. Смеховой, Н. П. Терешинной, М. М. Толкачевой, М. Ф. Трихункова, Р. М. Царева, А. С. Чудова, А. М. Шульги, В. Я. Шульги и многих других. Однако, по мнению автора, в перечисленных работах недостаточно выделены и систематизированы проблемы и особенности системы тарифообразования на железнодорожном транспорте в Украине в современных условиях.

Ценовая политика, проводимая железнодорожным транспортом, является одним из важнейших факторов достижения целей, стоящих перед ним, а исследо-



вание проблем ценообразования на железнодорожном транспорте и возможных путей их решения, в сочетании с проведением экономически эффективной тарифной, региональной и структурной политики, безусловно, будет способствовать созданию благоприятных условий для успешной деятельности предприятий железнодорожного транспорта.

*Цель статьи* – анализ системы факторов, учитываемых при установлении железнодорожных тарифов, а также анализ проблем ценообразования на железнодорожном транспорте в Украине в современных условиях.

Железнодорожные грузовые и пассажирские тарифы по своей экономической природе являются ценами реализации продукции железнодорожного транспорта – перемещения грузов, пассажиров, багажа и почты.

**П**ри установлении тарифов железнодорожный транспорт и государство проводят определенную ценовую политику. Ценовая политика, проводимая железнодорожным транспортом, является одним из важнейших факторов достижения целей, стоящих перед ним. Для повышения конкурентоспособности и финансовой устойчивости железнодорожного транспорта в длительной перспективе можно выделить следующие виды целей: максимизация объемов перевозок, максимизация темпов обновления основных средств и максимизация прибыли от основной деятельности. Одной из важнейших целей является максимизация прибыли, так как отсутствие нормальной прибыли не позволяет успешно решать другие задачи за счет максимального использования собственных средств.

Относительно низкие пассажирские тарифы в дальнем следовании позволяют повысить подвижность населения, что является чрезвычайно важным в условиях формирования рыночных отношений, рынка труда. В основе тарифов лежит среднесетевая себестоимость соответственно грузовых и пассажирских перевозок. При этом тарифы дифференцируются с учетом влияния ряда факторов, определяющих различия в себестоимости перевозок.

К числу факторов, определяющих различия в уровне грузовых тарифов, относятся: тип используемых для перевозки вагонов, степень использования вместимости и грузоподъемности вагонов, расстояние и скорость перевозки; масса и объем партии одновременно перевозимого груза, вид собственности на используемый для перевозки подвижной состав и др.

Также себестоимость перевозок в разных типах вагонов зависит от: первоначальных или остаточных цен на вагоны (что отражается на величине амортизационных отчислений); расходов на их ремонт и техническое обслуживание; технических норм загрузки вагонов при перевозке разных грузов; особенностей переработки вагонов в пути следования. Применение специализированных вагонов дополнительно увеличивает себестоимость перевозок вследствие повышенного порожнего пробега таких вагонов. В результате себестоимость перевозок, а также и грузовые тарифы на перевозку разных видов грузов отличаются в несколько раз.

Пассажирские же тарифы делятся на тарифы в дальнем и пригородном сообщении. При построении тарифов в дальнем сообщении их уровень дифференцируется с учетом влияния таких факторов, как тип используемых для перевозок вагонов, скорость перевозки, дальность поездки пассажира.

В отличие от грузовых тарифов, при определении пассажирских тарифов в дальнем следовании сначала устанавливается базовый уровень тарифа, обеспечивающий минимальный уровень комфорта и соответствующий поездке в общем вагоне пассажирского поезда. При повышении уровня комфорта и скорости поездки устанавливаются доплаты: за поездку в скором поезде, за поездку в плацкартном вагоне, купейном, спальном и т. п.

Однако действующая система тарификации имеет и ряд недостатков. К таковым можно отнести:

1. Применение в качестве тарифной базы среднесетевой себестоимости перевозок, дифференцированной по видам сообщения, типам используемых для перевозки вагонов и дальности перевозок и не учитывающей различия ее на отдельных направлениях и участках перевозок.

2. Построение действующих тарифов по затратному принципу без учета спроса на их перевозку.

3. Применение принципа, заключающегося в том, что тариф устанавливается без учета спроса на перевозку на таком уровне, чтобы доходы по каждому виду перевозки полностью покрывали предварительные отнесенные на данную перевозку зависящие и условно – постоянные расходы и приносили определенную прибыль.

4. Проведение индексации грузовых и пассажирских тарифов на основании изменения общей величины доходов и расходов в данном виде перевозок.

5. Установление грузовых тарифов по условию полного использования норм технической загрузки вагонов при перевозке данных видов грузов.

**С**реднесетевая себестоимость перевозок отдельных видов грузов и категорий пассажиров, заложенная в действующих тарифах, была рассчитана еще в границах СССР и несопоставима со среднесетевой себестоимостью перевозок в условиях рыночной экономики в Украине, как по величине, так и по структуре. Поэтому установление тарифов на основе среднесетевой себестоимости грузовых и пассажирских перевозок имеет ряд *недостатков*:

1. За истекшее время цены на потребляемые железнодорожным транспортом ресурсы изменялись многократно, причем разными темпами по отдельным элементам затрат.

2. Среднесетевые природно-климатические условия, к которым относятся среднегодовая температура воздуха, план и профиль пути, количество искусственных сооружений и т. п., в границах СССР и Украины различаются.

3. Различается техническая вооруженность сети дорог в границах СССР и Украины: структура парка локомотивов по сериям и видам тяги, а также парка вагонов по типам вагонов, протяженность электрифицированных и не электрифицированных линий и пр.

4. Произошедшее снижение объемов перевозок привело к изменению соотношения зависящих и условно-постоянных затрат железнодорожного транспорта в структуре себестоимости и соответствующему увеличению себестоимости перевозок.

5. Отказ от административных методов планирования перевозок, грузов привел к росту порожнего пробега грузовых вагонов, повышению вследствие этого себестоимости перевозок и изменению ее структуры.

Кроме вышеотмеченных недостатков, само применение среднесетевой себестоимости перевозок в качестве базы тарифов приводит к несопоставимости реальных затрат на каждую перевозку, выполняемую в конкретных условиях, с полученными за нее доходами. Это вызывает необходимость разработки и применения достаточно сложного и малоэффективного механизма перераспределения прибыли железнодорожного транспорта от дорог с низкой себестоимостью перевозок на дороги с высокой себестоимостью, и финансирования пассажирских перевозок за счет грузовых. Использование такого механизма приводит к снижению стимулов повышения эффективности работы дорог и служб создает предпосылки для роста расходов и себестоимости перевозок.

**П**рименение среднесетевой себестоимости в качестве базы тарифов и рассчитанных на ее основе среднесетевых тарифов практически всегда приводит к снижению прибыли. Учет при установлении тарифов только затрат на перевозку и игнорирование спроса приводит к ускоренному сокращению объемов производства и перевозок относительно дешевых «массовых» грузов в тех случаях, когда железнодорожный транспорт является монополистом на перевозки. В случае, когда имеет место конкуренция с другими видами транспорта, происходит переход клиентов к конкурентам. Следствием такого положения становится падение объема перевозок и рост себестоимости перевозок. Отсутствие учета спроса снижает достоверность прогнозирования объемов работы железнодорожного транспорта, особенно в случаях изменений тарифов на перевозки.

Распределение условно-постоянных расходов при расчете полной себестоимости перевозок отдельных видов грузов и категорий пассажиров пропорционально объемным измерителям работы железнодорожного транспорта стимулирует рост себестоимости перевозок, повышение уровня тарифов и, как следствие, падение объема перевозок грузов и пассажиров. Такой подход сложился в условиях дефицита пропускных, провозных и перерабатывающих способностей железнодорожного транспорта, когда пропуск дополнительного объема перевозок требовал их усиления и приводил к росту условно-постоянных расходов. В результате применения такого подхода возникают ситуации, когда расходы, отнесенные на перевозку отдельных видов грузов и категорий пассажиров, превышают максимальную цену, которую может заплатить пассажир (грузовладелец) за перевозку, либо затраты на аналогичную перевозку конкурирующим видом транспорта. В основном это характерно при перевозках относительно дешевых грузов и малообеспеченных пассажиров. Такой порядок приво-

дит к сокращению объемов перевозок грузов и пассажиров. В этих случаях все условно-постоянные расходы должны покрываться за счет доходов от оставшихся перевозок грузов и пассажиров, что приводит к росту себестоимости перевозок и служит основой для повышения тарифов. В свою очередь, повышение тарифов приводит к дальнейшему падению объемов работы транспорта.

Индексация тарифов в соответствии с ростом среднесетевой себестоимости перевозок предполагает, что структура себестоимости перевозок отдельных видов грузов и категорий пассажиров в различных условиях одинакова и совпадает со среднесетевой, что не соответствует действительности. В результате несопоставимость проиндексированных таким образом тарифов и реальных затрат, на выполнение конкретных перевозок повышается.

Установление тарифов по условию полного использования норм технической загрузки, оправданное в условиях дефицита подвижного состава, в современных условиях приводит к снижению конкурентоспособности железнодорожного транспорта вследствие повышения провозных плат в расчете на 1 тонну перевозимого груза.

Следовательно, можно определить следующие основные направления совершенствования грузовых и пассажирских тарифов:

- ✦ в качестве базы тарифов должна использоваться себестоимость перевозок на конкретных направлениях и участках;
- ✦ для обоснованного определения уровня тарифов необходимо проводить изучение спроса на перевозки;
- ✦ изучение спроса должно производиться отдельно для монопольного и конкурентного положения железнодорожного транспорта;
- ✦ необходимо производить распределение условно-постоянных расходов между перевозками разных видов грузов и категорий пассажиров с использованием экономических принципов.

**С** учетом вышеизложенного расчет тарифов при перевозке грузов должен производиться в следующей последовательности.

Расчет себестоимости грузовых перевозок по родам грузов в части зависящих от объема работы расходов по конкретным корреспонденциям выполняется отдельно по операциям перевозочного процесса.

Перевозимые по корреспонденциям грузы делятся на две категории: грузы, объемы перевозок которых достаточно велики, и грузы, объем перевозок которых незначителен. Для первой категории грузов во избежание излишне трудоемких расчетов тарифы могут устанавливаться традиционно добавлением к зависящим расходам условно-постоянных с учетом некоторой нормы рентабельности. Для второй категории грузов необходимо производить изучение спроса на перевозки, учитывая взаимозаменяемость одного и того же вида груза, произведенного в разных пунктах сети дорог. Поэтому изучать спрос необходимо по каждому виду груза отдельно на полигоне сети дорог в целом.

На основании полученных данных о спросе на перевозки каждого груза по корреспонденциям и рас-

считанных ранее зависящих от объема работы расходов на перевозку грузов по корреспонденциям производится расчет оптимальных грузовых тарифов по одному из двух критериев: максимум прибыли либо максимум доходов от перевозки данного груза по сети дорог в целом.

Во избежание чрезмерного повышения тарифов величины оптимальных тарифов могут использоваться в качестве ориентиров желательного направления изменения существующих тарифов. В этом случае по каждой корреспонденции устанавливаются тарифы, величины которых по условию безубыточности перевозок должны быть не ниже зависящих расходов на каждую перевозку.

На следующем этапе необходимо рассмотреть возможность привлечения дополнительных перевозок грузов с других видов транспорта. Для этого необходимо производить анализ объемов перевозок грузов другими видами транспорта на тех корреспонденциях, где имеются параллельные железнодорожные линии. При этом необходимо учитывать, что в современных условиях выбор направления перевозки и вида используемого для этого транспорта осуществляется грузовладельцем, стремящимся сократить свои затраты на транспортировку груза. Поэтому при установлении конкурентных тарифов необходимо сопоставлять не размеры провозных на разных видах транспорта, а полные затраты на перевозку груза «от двери до двери». Для безусловного привлечения грузов с других видов транспорта по условию безубыточности перевозок нижний уровень конкурентного тарифа должен быть не ниже зависящих от объема работы расходов на их перевозку. Верхний уровень тарифа должен обеспечивать грузовладельцу меньшую величину совокупных транспортных затрат, чем при использовании конкурирующего вида транспорта.

Данная последовательность расчета конкурентных тарифов возможна тогда, когда вид и цены перевозимых грузов известны. В тех случаях, когда эти данные отсутствуют, необходимо производить варьирование уровня тарифов в интервале между зависящими от объема ра-

боты расходами, и действующими тарифами, ориентируясь на динамику изменения доходов и прибыли железнодорожного транспорта. Такой порядок возможен при установлении конкурентных тарифов на перевозку груза в контейнерах, контрейлерах, крытых вагонах.

Направления совершенствования пассажирских тарифов в основном совпадают с вышеизложенным. Различия заключаются в особенностях изучения спроса на пассажирские перевозки. В отличие от грузовых, пассажирские перевозки не являются взаимозаменяемыми, поэтому спрос на них необходимо изучать изолированно на каждой корреспонденции отдельно по категориям пассажиров.

## ВЫВОДЫ

Ценообразование на железнодорожные перевозки должно базироваться на научно обоснованной методологии регулирования тарифов, а так же объективно отражать особенности транспортного рынка.

Исследование проблем ценообразования на железнодорожном транспорте и возможных путей их решения, в сочетании с проведением экономической эффективной тарифной, региональной и структурной политики, безусловно, будет способствовать созданию благоприятных условий для успешной деятельности предприятий железнодорожного транспорта. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Бункина М. К.** Экономика железнодорожного транспорта / М. К. Букина.– М. : Логос, 2003.
2. **Мазо Л. А.** На современном этапе реформирования / Л.А. Мазо // Железнодорожный транспорт, 2005.– № 2. – С. 75 – 79.
3. **Соколов Ю. А.** Инвестиционные проекты года / Ю. А. Соколов // Железнодорожный транспорт.– 2005.– № 5.
4. **Тихомиров В. О.** Управление затратами ОАО «РЖД» / В. О. Тихомиров // Экономика железных дорог.– 2005.– №12.

УДК 331.552

## МОНІТОРИНГ ПОТРЕБ РИНКУ ПРАЦІ У ВИПУСКНИКАХ ВНЗ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

**АКСЬОНОВА І. В.***кандидат економічних наук***ГОЛУБЕНКО М. С.****Харків**

**В**ища освіта сьогодні є одним із визначальних чинників відтворення інтелектуальних і продуктивних сил суспільства, запорукою майбутніх успіхів у зміцненні й утвердженні авторитету України як незалежної, економічно безпечної та розвинутої країни.

Тісна взаємодія ринку праці та ринку освітніх послуг в умовах сучасної трансформаційної економіки за-

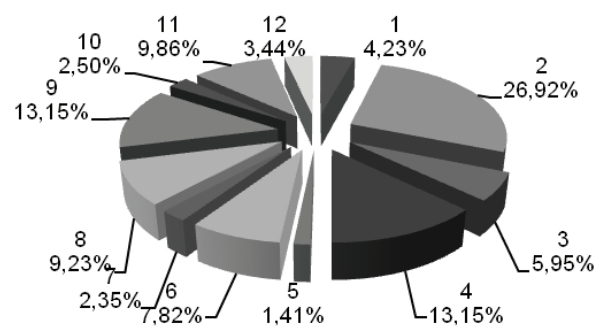
лишається важливим фактором змін і появи нових тенденцій в освітньому просторі, формування людського капіталу як основи ефективного соціально-економічного розвитку країни. Без взаємодії між вищими навчальними закладами (ВНЗ) та бізнес-структурами неможливо формування якісно нової робочої сили, покращення ситуації на ринку праці, забезпечення економіки кваліфікованими кадрами.

Проведений статистичний аналіз показників освіти показав, що станом на 1 січня 2011 року в Україні налічувалося 349 закладів вищої освіти III – IV рівня акредитації (університети, інститути, академії) на 45,779 млн осіб населення [5]. У той же час, актуальним є питання не стільки щодо кількості закладів освіти, скільки щодо

можливості ефективного їх функціонування та відповідності планам професійної підготовки випускників за європейськими та міжнародними стандартами.

На жаль, ринок освітніх послуг, який обслуговують, крім вищих навчальних закладів III – IV рівня акредитації, ще й 505 закладів I – II рівнів, не готовий повністю задовольнити попит роботодавців у потрібних кадрах та оперативно реагувати на зміни їхніх потреб [1]. Цей факт пояснюється тим, що функціонування ринку освітніх послуг в сучасних умовах є певною мірою автономним. У результаті значна кількість підприємств відчуває гостру потребу у кваліфікованих робітниках, наприклад, за виробничими професіями.

Найбільшу потребу в кадрах, як показано на *рис. 1*, традиційно має промисловий сектор економіки країни. За підсумками 2010 року доля підприємств промисловості у загальній потребі у кадрах становила 26,92%. Значне число вакансій надходить зі сфери торгівлі та державного управління – 13,15% [6].



1 – сільське господарство, мисливство та лісове господарство; 2 – промисловість; 3 – будівництво; 4 – торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів то предметів особистого вжитку; 5 – діяльність готелів та ресторанів; 6 – діяльність транспорту та зв'язку; 7 – фінансова діяльність; 8 – операції з нерухомими майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям; 9 – державне управління; 10 – освіта; 11 – охорона здоров'я та соціальна допомога; 12 – інші види економічної діяльності.

**Рис. 1. Потреба підприємств у працівниках за видами економічної діяльності**

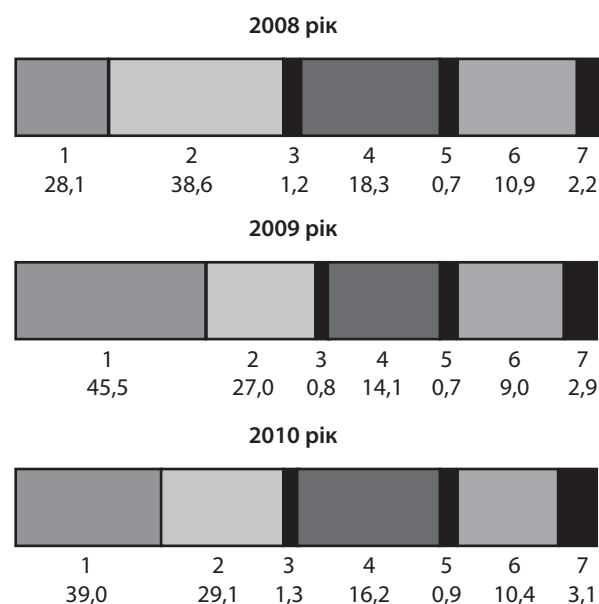
Загальний аналіз попиту на робочу силу показав, що найбільший попит спостерігається у м. Київ – 20,9 тис. осіб, або 32,7% від загального попиту по Україні в цілому, при цьому у даному регіоні найменше навантаження на одну вільну вакансію – 0,3 особи. Найменший попит на робочу силу на кінець 2010 р. спостерігався у Івано-Франківській області – 0,2 тис. осіб (0,313%), у Харківській області він склав 3,3 тис. осіб, або 5,164%. Найбільше навантаження на одне вільне робоче місце на цей же час спостерігалось у Черкаській області – 89 осіб при середньому по Україні – 9 осіб. У Харківській області цей показник дорівнює 10 осіб [2].

За даними регіональних служб зайнятості, сучасний ринок праці перенасичений фахівцями економічних, юридичних спеціальностей, вихователями дитячих садків і навчально-виховних закладів, філологами [3]. Згідно з даними Державного комітету статистики України, у 2010 р. з ВНЗ було випущено 94,132 тис. магістрів. Найпоширенішими виявилися спеціальності: «Економі-

ка і підприємництво» – 29,98% від загальної кількості; «Менеджмент» – 8,78%; «Право» – 8,42%; «Педагогічна освіта» – 6,83%. Разом вони складають більше половини усіх випускників-магістрів 2010 року [5].

Невідповідність потреби ринку праці у фахівцях з вищою освітою обсягам їх підготовки є досить істотною, оскільки зараз у системі вищої освіти орієнтуються передусім на необґрунтований попит молоді на певні модні спеціальності, а не на потреби економіки. Наслідком цього є зростання безробіття серед випускників вищих навчальних закладів, збільшення соціальної напруженості в суспільстві [4].

Якщо розглянути безробітне населення країни за причинами незайнятості (*рис. 2*), то стає зрозумілим, що неможливість знайти роботу для випускників ВНЗ I – IV рівня акредитації є третьою за поширеністю причиною безробіття. У 2010 р. кількість таких непрацевлаштованих громадян зросла на 14,89% у порівнянні з 2009 р.



1 – вивільнені з економічних причин; 2 – звільнені за власним бажанням; 3 – демобілізовані з військової строкової служби; 4 – непрацевлаштовані після закінчення загальноосвітніх і вищих навчальних закладів I – IV рівня акредитації; 5 – звільнені за станом здоров'я, через оформлення пенсії за віком, інвалідністю; 6 – звільнені у зв'язку із закінченням строку контракту; 7 – інші причини безробіття.

**Рис. 2. Безробітне населення за причинами незайнятості у 2008 – 2010 рр.**

Високий рівень безробіття молоді у віці 15 – 24 років пояснюється тим, що значна частина молодих людей не має необхідних професійних навиків і досвіду роботи.

У 2010 р. на обліку в службі зайнятості перебувало 55,817 тис. незайнятих випускників ВНЗ. З них протягом року працевлаштоване 15,424 тис. осіб, або 27,63%, а також 4,384 тис. пройшли профнавчання. У розрізі регіонів України найбільший відсоток працевлаштованих випускників ВНЗ спостерігався у Кіровоградській області – 38,6%; найменший – у м. Севастопіль – 18,8%.

За даними Держкомстату України, частка найманих працівників у віці 15 – 34 років складає 31,7% від

загальної їх кількості. Найбільше молодь зайнята у фінансовому секторі (56,4%) та у торгівлі (50,4%). Найменше ж вона залучена в освіті (23,8%) та сільському господарстві (24%). При цьому найбільша частка працівників з вищою освітою припадає на фінансову діяльність, державне управління та освіту – 66,7%; 62,5% та 53,2% відповідно [6].

Розглядаючи положення випускників ВНЗ, зокрема III – IV рівня акредитації, у розрізі регіонів, доцільно провести їх кластеризацію. Для цього були відібрані такі показники:

- ✦ число випускників на 10 000 осіб населення регіону;
- ✦ питома вага тих випускників ВНЗ, що по закінченні навчання отримали направлення на роботу;
- ✦ кількість випускників ВНЗ, зокрема III – IV рівня акредитації, які після закінчення навчання знаходяться на обліку Державної служби зайнятості (ДСЗ);
- ✦ навантаження на одну вакансію у регіоні.

За результатами кластерного аналізу можна буде визначити ті регіони (або групи регіонів), де випускникам ВНЗ простіше знайти роботу.

Для більш виразного результату досліджень та полегшення розуміння результатів кластеризації, сукупність регіонів України була розділена 4 кластери, інтерпретацію яких наведено в *табл. 1*.

Найтрудніше знайти роботу випускникам у регіонах з першого та четвертого кластерів, де спостерігається велика кількість тих, хто знаходиться на обліку в ДСЗ і мала кількість випускників, що мають направлення на роботу. Сильною стороною регіонів з першого кластера є невелике навантаження на вільні робочі місця, проте тут досить значна кількість випускників, що підсилює конкуренцію між ними у пошуках роботи. У регіонах з четвертого кластера, крім негативних вказаних показників, ще й велике навантаження на одну вакансію.

Специфікою регіонів другого кластера є те, що в даних регіонах випускається значна кількість фахівців, які стають на облік у ДСЗ, не дивлячись на мале навантаження на одне робоче місце. Це пояснюється тим, що регіони, які увійшли в другий кластер, спрямовані на добучу вугілля, а отже, більшість випускників, не відповідають тим професійним запитам, які потрібні в даних регіонах. Це ще раз підтверджує необхідність створення інтегрованих структур «вища школа – бізнес – структури» для задоволення потреб ринку у випускниках ВНЗ з певними професійними компетенціями.

З усього вищесказаного можна зробити висновок, що одним з найважливіших напрямів модернізації освіти є вдосконалення відносин між системою професійної освіти і ринком праці. Відсутність об'єктивної інформації про потреби ринку праці сприяє виникненню протиріч між професійними орієнтаціями молоді і потребами

Таблиця 1

Кластерні групи та їх характерні особливості

Кластер 1 N = 6 (24%)	Кластер 2 N = 3 (12%)	Кластер 3 N = 12 (48%)	Кластер 4 N = 4 (16%)
Запорізький Луганський Одеський Сумський Тернопільський Харківський	Дніпропетровський Донецький Львівський	АР Крим Волинський Житомирський Закарпатський Київський Кіровоградський Миколаївський Полтавський Рівненський Херсонський Чернівецький Чернігівський	Вінницький Івано-Франківський Хмельницький Черкаський
Велика кількість випускників – велика конкуренція між ними, мала питома вага тих, хто має направлення на роботу, невелике навантаження на одну вакансію	Багато випускників на обліку ДСЗ, мале навантаження на вакансію, велика кількість випускників на 10 000 населення	Низька конкуренція між випускниками, велика частка випускників має направлення на роботу, мало випускників стоять на обліку ДСЗ	Найбільше навантаження на вільні робочі місця, значна кількість випускників на обліку ДСЗ, незначна частка випускників мають направлення на роботу

Кластерний аналіз показав, що найкраща ситуація для працевлаштування випускників ВНЗ спостерігається у регіонах з третього кластера, оскільки в них найменше число випускників зареєстровано у ДСЗ та найбільша питома вага випускників, що мають направлення на роботу. У той же час, така ситуація може пояснюватися тим, що в регіонах з даного кластера найменша кількість випускників ВНЗ, а, отже між ними існує невелика конкуренція щодо працевлаштування.

підприємств, організацій і фірм в робочій силі. Отже, прийняття оперативних і якісних управлінських рішень, пов'язаних з підвищенням якості підготовки фахівців, задоволенням їх потреб в розвитку і потреб суспільства, неможливо без відстеження динамічних соціально-економічних процесів і явищ, що відбуваються в країні. Ця обставина вимагає стабільного надходження оперативної інформації, її перетворення в зручні для аналізу форми, що вимагає створення єдиної, чітко налагодже-

ної системи моніторингу. Формування системи моніторингу професійних компетенцій випускників ВНЗ є перспективами подальших розробок в даному напрямку. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Вища освіта України – європейський вимір: стан, проблеми, перспективи // Інформ.-аналіт. матеріали підсумкової колегії Міністерства освіти і науки України 21 березня 2008 року.– 103 с.

2. Економічна активність населення України 2010: стат. зб. / Держ. служба статистики України.– К.: Август Трейд, 2011.– 208 с.

3. **Короденко М.** Що чекає вищу освіту? // Сучасна освіта.– 2009.– № 6(59).– С. 12 – 14.

4. Мониторинг студентов и выпускников вуза как инструмент системы управления востребованностью молодых специалистов на рынке труда / Под ред. М. А. Боровской.– Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2008.– 336 с.

5. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2010/11 навчального року. Статистичний бюлетень.– К., 2011.– 213 с.

6. Праця України у 2010 році : стат. зб. / Держ. служба статистики України.– К. : Август Трейд, 2011.– 326 с.

## НОВІ ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕНЕРГЕТИЦІ

**ДОМБРОВСЬКА Г. П.**

*кандидат економічних наук*

**ГЕРАЩЕНКО І. О.**

*кандидат економічних наук*

**ГРИГОР'ЄВА Ю. О.**

**Харків**

**Н**аявність і масштаби розвитку сфер інноваційної діяльності визначають як і поточну міру готовності, так і майбутній ступінь ефективності освоєння галузю (підприємством) нових технологій. Від розміру інноваційного потенціалу залежить вибір тієї або іншої стратегії інноваційного розвитку. Таким чином, зміст інновації (нововведення) може бути представлений як комплексний процес створення, розповсюдження і використання нового практичного засобу (нововведення) для задоволення людських потреб. Одним з напрямів інновації в енергетичній галузі є альтернативна енергетика, яка використовує поновлювану енергію.

*Мета роботи* полягає в комплексному науковому дослідженні проблем з інноваційної діяльності в енергетичній галузі.

Якщо у підприємства є всі необхідні ресурси, то воно може піти по шляху стратегії лідера, розробляючи і упрощуючи принципово нові, або базисні, інновації. Якщо інноваційні можливості обмежені, то доцільно їх нарощувати і обирати стратегію послідовника, тобто реалізовувати поліпшуючі технології. Такий підхід до трактування інноваційного потенціалу можна вважати за класичний. [4]

Таким чином, зміст інновації (нововведення) може бути представлений як комплексний процес створення, розповсюдження і використання нового практичного засобу (нововведення) для задоволення людських потреб. Одним із напрямів інновації в енергетичній галузі є альтернативна енергетика, яка використовує поновлювану енергію.

Світове співтовариство вже давно обговорює тему використання альтернативних джерел енергії. Однак, хоча їх відомо десятки, проходять роки, а масового переходу на них не спостерігається. У той же час деякі експерти, підрахувавши видатки на нафту й газ, у найближчому майбутньому обіцяють кардинальні зміни в цьому напрямку. Згідно з оптимістичними прогнозами, до 2020 р. «альтернативна» частка в енергобалансі досягне 12,9% [7].

За даними Міжнародного енергетичного агентства й Організації країн – експортерів нафти (ОПЕК), у цей час більша частина електроенергії у світі використовує вуглеводні сировини. При цьому нафта й газ ростуть у ціні в міру вичерпання доступних родовищ. Певну частку світової електрики виробляють гідроелектростанції. Цей ресурс, очевидно, утримає свої позиції – навіть не зважаючи на те, що з екологічної точки зору він далеко небездоганний (замулення рік греблями ГЕС серйозно порушує екосистему). У першу чергу це стосується країн з перевагою рівнинного ландшафту, до яких можна віднести й Білорусь.

Інші поновлювані джерела – сонце, вітер, біомаса – дають поки менш 5% світової енергії (хоча в Західній Європі й ряді держав Східної Азії даний показник наближається до 10%). [7] Основна причина слабкого зростання цієї частки криється в тому, що в міру збільшення вартості звичайних енергоносіїв піднімається й ціна виготовлення альтернативних устроїв.

Так, сонячну енергію неможливо одержувати на поверхні Землі цілодобово в будь-який час року (особливо в помірних широтах). Достатньої чинності вітру для вітрогенератора також може довго не бути. Передбачається, що в цьому випадку будуть використані акумулятори. Визначимо їхнє число для обігріву звичайного будинку площею 100 м<sup>2</sup>. Згідно з нормами при температурі зовнішнього повітря –20°C для цього необхідна потужність 16,6 кВт [2].

Отже, *перша теза*: сумарні витрати на проведення енергії за допомогою альтернативних поновлюваних джерел нерідко перевищують кількість отриманої від них енергії. Нові технології дозволяють суттєво зменшити видатки на використання альтернативних установок.



Не завжди враховуються втрати при перетворенні енергії. Вони роблять вигідним застосування альтернативних установок, що безпосередньо використовують механічну енергію (насоси, млини і т. ін.). Крім того, хоча мала енергетика, як правило, видає більш дорогу енергію, ніж велика, але близькість до споживачів частково окупає витрати. Скажемо, для опалення невеликого будинку площею 50 – 60 м<sup>2</sup> і готування їжі потрібно 3,5 – 5 м<sup>3</sup> біогазу в годину. З 1 т біомаси його можна одержати 80 – 100 м<sup>3</sup>. У підсумку потрібно 8 – 10 т сировини на тиждень [6].

З подорожчанням рідких і газоподібних вуглеводнів планується широке застосування малорентабельних поки горючих сланців або торфу, запаси якого в Білорусі та Україні значні, а також «поновлюваної» деревини. Тому залишається спалювати їх в адаптованих для цього енергоустановках, при цьому забруднюючі навколишнє середовище. Однак, якщо врахувати вартість переробки наявних казанів з газу й рідкої сировини на тверде паливо (нехай навіть адаптоване, на кшталт паливних гранул з деревини), а також більш низький ККД комбінованих енергоустановок у порівнянні з газовими, то знову маємо недостатній «баланс в енергозв'язках».

Більш «рівномірно» замість сонячних батарей і звичайних вітряків працюють вітрові циклонні електростанції. Але їх недоліки ті ж самі: порівняно невелика потужність і висока вартість монтажу.

Геотермальна енергетика відома давно. Однак її частка у світових масштабах залишається малою – далеко не скрізь можна порівняно недорого й легко (як в Ісландії) налагодити видобуток підземного тепла.

Електростанції на енергії припливів і відливів, як і морських течій, через ненадійність громіздкого устаткування й складності роботи в зимовий період поки можливі лише як експериментальні. Генератори промислових масштабів тут повинні бути величезних розмірів через низьку швидкість води. При цьому вони будуть функціонувати в агресивному морському середовищі, що збільшить вартість експлуатації [1].

Сформулюємо *другу тезу*: у міру вичерпання традиційних енергоносіїв і зростання вартості їх видобутку рентабельність отриманої з них енергії неминує бути падати. А переробка звичайних енергоустановок під менш ефективне паливо (як і застосування нових технологій для збільшення ККД) лише відстрочить прийдешню кризу. Однак забезпечувати зростаючі апетити людства треба просто зараз. І, як уже говорилося, для масової енергетики необхідно, щоб вихід енергії хоча б у кілька разів, а не на відсотки, перевищував витрати. У результаті ми неминує приходимо до атомної тематики. Частка АЕС у світовому енергетичному «кошику» становить зараз декілька відсотків. У той же час у промислово розвинених країнах (ФРН, Франції й ін.) вона значно вище. Україна також виходить із того, що єдиною реальною заміною вуглеводу є атом. За поширеною думкою, ядерне паливо – найбільш екологічно чисте (якщо виключити ймовірність терактів і техногенних катастроф, аналогічних чорнобильській). Які ще перспективи переглядають у майбутньому? Оптимізм вселяють альтернативи в рамках самої ядерної енерге-

тики. Вони пов'язані з новими технологіями й видами палива для АЕС. Мова йде про освоєння термоядерного синтезу й про «ідеальне термоядерне паливо» гелій-3. Уперше ідея термоядерного ТОКАМАКА була висловлена в СРСР ще в середині 1950 р. Зараз вважається, що саме термояд вирве цивілізацію з лабетів енергетичного голоду. А краще паливо для нього – гелій-3. На Землі його практично немає, тому й доводиться працювати з «незручним» дейтерієм.

Над установкою для термояда вчені б'ються давно. Міжнародний проект ІТЕР підійшов до стадії визначення майданчика для будівництва. Правда, запуск системи обіцяють тільки близько 2030 р., і це навряд буде прилад для промислової генерації енергії. Але США, найпотужніший учасник, вийшли із проекту ІТЕР. Схоже, вони вважають, що побудують свій реактор швидше – за 15 – 20 років. До речі, цей же строк фігурує в американському проекті «Повернення на Місяць», який оцінили у величезну суму – 98 млрд дол. [7].

При цьому Сполучені Штати пішли ва-банк не тільки через погрозу енергетичної кризи. До 2020 р. на Місяць, крім них, зібралися ЄС, Японія, Росія й Китай (одним із головних завдань «місячних місій» також буде дослідження гелію-3).

Отже, сформулюємо *третю тезу*: кардинальні рішення енергетичної проблеми вимагають виходу за межі Землі. У результаті «завмерле» було наприкінці ХХ в. освоєння космосу знову одержує потужний імпульс до розвитку. Це все ж таки краще, ніж витратити мільйони доларів у день на війни типу іракської за нафтоносні регіони планети.

Доцільно приділити увагу розвитку альтернативної енергетики, що не тільки забезпечить енергетичну безпеку та рішення значної частини екологічних проблем, але і стане додатковим стимулом науково-технічного розвитку, створить багато нових робочих місць в країні.

## ВИСНОВКИ

Перспективи використання поновлюваних джерел енергії пов'язані з їх екологічною чистотою, низькою вартістю експлуатації і прийдешнім паливним дефіцитом у традиційній енергетиці.

За оцінками Європейської комісії, до 2020 р. у країнах Євросоюзу в індустрії поновлюваної енергетики буде створено 2,8 мільйона робочих місць. Індустрія поновлюваної енергетики створюватиме 1,1% ВВП.

Згідно зі звітом ООН, у 2008 р. у всьому світі було інвестовано \$140 млрд у проекти, пов'язані з альтернативною енергетикою, тоді як у виробництво вугілля і нафти було інвестовано \$110 млрд.

У всьому світі в 2008 р. інвестували в \$51,8 млрд у вітроенергетику, \$33,5 млрд – в сонячну енергетику і \$16,9 млрд – у біопаливо. Країни Європи в 2008 р. інвестували в альтернативну енергетику \$50 млрд, країни Америки – \$30 млрд, Китай – \$15,6 млрд, Індія – \$4,1 млрд.

У 2009 р. 13% електроенергії в США було проведено з поновлюваних джерел енергії. 9,4% електроенергії

було вироблено на гідроелектростанціях, близько 1,8% були отримані з енергії вітру, 1,3% – з біомаси, 0,4% – з геотермальних джерел і 0,3% – від енергії сонця [7]. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Баева А. Г., Москвичёва В. Н.** Геотермальная энергия: проблемы, ресурсы, использование. Библиографический указатель.– М. : Издательство СО АН СССР, Институт теплофизики, 1979.

**2. Севастопольский А. Е.** Геотермальная энергия: Ресурсы, разработка, использование : Пер. с англ.– М. : Издательство «Мир», 1975.

**3. Д. де Рензо, Зубарев В. В.** Ветроэнергетика.– Москва : Энергоатомиздат, 1982.

**4. Пригожин А. И.** Нововведение: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики).– М. : Политиздат, 1989.

**5. Соколов Д. В., Титов А. Б., Шабанова М. М.** Предпосылки анализа и формирования инновационной политики.– С-Пб. : ГУЭФ, 1997.

**6. Сухин Е. И.** Комплексное использование нетрадиционного энергетического сырья и эффективность региональной энергетики.– К. : Знання України, 2005.– 64 с.

**7. Возобновляемая энергетика Украины-2010** (справочник).– К. : Файл Альтернатива, 2009.– 250 с.

## МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ З ОЦІНЮВАННЯ ТА РАНЖУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ТКАЧОВА Н. П.

аспірантка

Харків

Для стійкого функціонування в умовах несприятливого зовнішнього середовища будь-яке підприємство має бути конкурентостійким. Забезпечення конкурентостійкості базується саме на формуванні певних конкурентних переваг та їх утриманні протягом тривалого часу. Задля вирішення цього завдання підприємство має знаходити усі можливі джерела їх набуття. Тому на сьогодні однією з найактуальніших проблем економіки є визначення та обґрунтування можливих джерел формування конкурентних переваг суб'єктів господарювання різних галузей.

Проблеми конкурентоздатності машинобудівних підприємств вивчаються в економічній літературі досить давно, але поглиблення наукових досліджень цього питання саме в умовах сучасності стає необхідним. Важливий внесок у дослідженні проблем підвищення конкурентоздатності машинобудування зробили відомі вчені-економісти Г. Азоев, І. Ансофф, Л. В. Балабанова, Ю. Б. Иванов, В. Л. Дікань, М. О. Кизим, М. Портер, Р. А. Фатхутдінов, Л. П. Челенков, А. Ю. Юданов та ін. [1 – 12]. Однак окремі аспекти, такі як оцінка рівня конкурентних переваг продукції та підприємства, підходи до класифікації конкурентних переваг і конкурентних стратегій підприємства, рекомендації щодо відбору адекватних конкретним ринковим умовам різновидів конкурентних стратегій тощо, досліджені ще не достатньо. Відсутність цілісної та обґрунтованої концепції управління конкурентними перевагами, яка б враховувала вітчизняну специфіку і допомагала підприємствам виживати та досягати успіху в складних умовах перехідної економіки, зумовлює необхідність та актуальність досліджень в цій царині.

Метою статті є розробка теоретико-методологічних і прикладних аспектів управління конкурентними перевагами машинобудівного підприємства, що функціонує в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Результати проведеного автором дослідження дають підстави зробити висновок про те, що рівень, значимість і важливість однієї і тієї ж конкурентної переваги в самих різних випадках може коливатися в досить широкому діапазоні. Усе залежить від конкретних обставин як на самому підприємстві, що досліджується (мікросередовище), так і за його межами (макросередовище). Виходячи з цієї послідовності виникає необхідність в створенні певних методичних рекомендацій, використання яких надало б промислому підприємству інструментарій для оцінки та ранжування своїх конкурентних переваг, зважаючи на об'єктивні обставини сьогоdnішнього часу. Методичні положення, що пропонуються, на наш погляд, можуть бути зведені до таких послідовних і взаємопов'язаних етапів.

**Етап 1.** Формується перелік можливих на цей час конкурентних переваг, які є певною мірою актуальними як для даного підприємства, так і для його конкурентів. Вказаний перелік включає в себе як існуючі конкурентні переваги (уже сформовані на даному підприємстві), так і такі переваги, які ще тільки формуються, або для формування яких на даному підприємстві ще немає можливостей, або про які дане підприємство ще не знає. Тобто на першому етапі проводиться формування переліку конкурентних переваг (рис. 1), які є просто актуальними в цей час в конкурентному середовищі виробників конкретного виду товару без прив'язки цього переліку до певного підприємства-виробника.

Пропонується формувати групи потенційних конкурентних переваг промислового підприємства по таких блоках:

- а) ринкових переваг промислового підприємства;
- б) економічних переваг;
- в) соціально-екологічних переваг;
- г) інноваційних переваг.



Рис. 1. Блочна класифікація конкурентних переваг українських виробників побутових насосів

Наприклад, для виробників побутових свердловинних насосів найбільш важливі конкурентні переваги вказані на рис. 1.

Слід зазначити, що виявлення, моніторинг та управління одночасно більше ніж 30 різними конкурентними перевагами, на наш погляд, не є ефективним. Такий висновок ми зробили з урахуванням таких передумов. *По-перше*, реальний вплив кожної з визначених конкурентних переваг на ринково-комерційні показники роботи промислового підприємства не є однаковими. Він може коливатися від визначеного рівня до чисто номінального. Наприклад, конкурентна перевага № 1.1 приносить підприємству 55 відсотків всього прибутку, а конкурентна перевага № 1.2 – всього 0,01 відсотка. Виходячи з цього, номінальна присутність переваги № 1.2 може бути, але практичні дії по її моніторингу явно будуть неефективними. *По-друге*, на кожному підприємстві реальний вплив однієї і тієї ж конкурентної переваги може також бути досить різним. На одному підприємстві дана перевага може бути ключовим фактором комерційного успіху, на іншому – практично не впливати на результати економіко-підприємницької діяльності (по прикладу переваги № 1.2). *По-третє*, на важливість і дієвість конкурентних переваг суттєвий вплив здійснюють макрфактори сучасного стану ринку (зовнішнього, національного, галузевого, регіонального і т. п.), які в кожний період часу можуть бути досить різними. *По-четверте*, рейтинг конкурентних переваг значною мірою залежить від виду товару, галузі вироб-

ництва, кон'юнктури відповідного цільового ринку і т. п. Даний перелік передумов можна продовжувати, що дає підстави зробити висновок про те, що всі їх врахувати з використанням аналітичних залежностей є надзвичайно складною задачею. Більш того, спроби створення таких залежностей [2, 11, 12] надають при їх використанні суттєві похибки, що знижує цінність та достовірність кінцевих результатів розрахунку.

**Етап 2.** Виходячи з вищевикладених посилок при формуванні та оцінці конкурентних переваг конкретного машинобудівного підприємства пропонується використовувати метод експертних оцінок, який дозволяє в даних умовах зменшити рівень невизначеності за рахунок врахування думок фахівців з використанням спеціальних процедур, логічних прийомів і математичних методів. У рамках цього дослідження ми використали такий різновид експертних оцінок, який дозволяє з певної сукупності факторів вибрати найбільш суттєві, тобто провести їх ранжування. Метод було розроблено Бешелевим С. Д. і Гурвичем Ф. Г. [5] та вдосконалено по відношенню до потреб управління економічною надійністю роботи промислового підприємства Ю. А. Ситником [10].

Нами було створено експертну групу з 12 осіб, до складу якої увійшли представники топ-менеджменту провідних українських підприємств з виробництва побутових свердловинних насосів ВАТ «Укрелектромаш» та ТОВ «Промелектро». Їм було запропоновано за п'ятибальною шкалою оцінити важливість і впливовість визначених вище потенційних конкурентних переваг у

виробничо-підприємницькій діяльності підприємств, які вони представляють.

Згідно з попередньо розробленою методикою експерти використовували інтервальну шкалу оцінки від «1» до «10», тобто необхідно було надати ранг «10» найбільш значущій, на думку експерта, конкурентній перевазі ВАТ «Укрелектромаш» або ТОВ «Промелектро». Ранг «1» надавався найменш важливій конкурентній перевазі. Використання інтервальної шкали, на нашу

думку, дозволяє визначити не тільки те, яка перевага переважніша за іншу, але також визначити, на скільки вона переважніша. У *табл. 1* наведено групування відповідей експертів по блоках та видах конкурентних переваг, що входять в окремі блоки.

Достатньо очевидний той факт, що обмеження кола експертів особами, що мають безпосереднє відношення до управління, формування і використання конкурентного потенціалу на підприємствах з виробництва

Таблиця 1

Групування експертних оцінок конкурентних переваг машинобудівних підприємств по виробництву побутових свердловинних насосів

Шифр переваги (i)*	Кількість отриманих оцінок i-ю конкурентною перевагою										Коефіцієнт варіації, $K_{var}$
<b>Блок 1. Ринкові переваги</b>											
1.1	7	3	1	1							0,77
1.2	1	1	6	4							0,83
1.3			2	4	5	1					0,83
1.4		1	2		2	4	3				0,95
1.5	1		5	4	1	1					0,87
1.6				1	4	3	2	2			0,95
1.7					3		4	3	1	1	0,93
1.8	1	1	7	1	1						0,78
<b>Блок 2. Економічні переваги</b>											
2.1	7	5									0,49
2.2			6	5		1					0,85
2.3			5	3	2		2				0,94
2.4	2	1	7	1	1						0,76
2.5						1	1		3	7	0,78
2.6					6	1	1	4			0,83
2.7						4	6	1	1		0,83
2.8			1	3		4		2	2		0,95
<b>Блок 3. Інноваційні переваги</b>											
3.1	1	6	4	1							0,83
3.2			3	2	5	2					0,94
3.3	7	2	1	1	1						0,76
3.4				1	3	1	6	1			0,83
3.5				2	3	3		2		2	0,98
3.6							1	1	7	4	0,71
3.7					2		4	2	3	1	0,95
<b>Блок 4. Соціально-екологічні переваги</b>											
4.1			5	5	1	1	1				0,79
4.2			1		6	2	3				0,87
4.3							1	7	3	1	0,73
4.4			1	1	4	6					0,83
4.5					2	1	3	4		2	0,95
4.6	1	3	7	1							0,77
4.7			5	5	1	1					0,85

\* Нумерація блоків та видів конкурентних переваг відповідає нумерації, вказаній на рис. 1.

побутових свердловинних насосів, запобігає системі їх оцінок від хаосу. Такий підхід дозволяє також істотно підвищити рівень компетентності експертної групи, оскільки дані експерти, по-перше, поза сумнівом, є професіоналами в даному питанні, по-друге, велика частина експертної групи є безпосередніми представниками підприємств з виробництва побутових свердловинних насосів, тому достатньо добре знають фінансовий, технічний і організаційний стан своїх підприємств, що беруть участь в експертному оцінюванні, що також сприяє підвищенню точності і достовірності кінцевого результату.

У зв'язку з цим виникає задача перевірки рівня компетентності та узгодженості дій експертної групи, де за визначенням представлені конкуруючі інтереси і, як нам уявляється, можливі упереджені оцінки з метою досягнення особистої або колективної вигоди не на користь об'єктивності оцінки.

**Етап 3.** Спеціально для перевірки рівня компетентності та узгодженості дій експертної групи нами було використано вдосконалену методику визначення узгодженості дій експертів і достовірності експертних оцінок. Основні положення цієї методики можуть бути зведені до таких пропозицій.

З використанням даних табл. 1 є можливість провести визначення ступеня узгодженості оцінок важливості тієї чи іншої конкурентної переваги з використанням показника варіації відповідей експертів. Показник міри варіації обернено пропорційний значенню показника узгодженості оцінок важливості тієї чи іншої конкурентної переваги [5, 10]. Чим більше значення показника варіації, тим менше узгоджені між собою оцінки експертів і навпаки. Коефіцієнт варіації експертних оцінок по  $i$ -й конкурентній перевазі  $K_i^{var}$  визначається за такою залежністю (1):

$$K_i^{var} = \left[ \frac{n}{n-1} \right] \times \left( \frac{\sum_i (B_{ij}^{ексн})^2 - \sum_i (B_{ij}^{ексн})^2}{\sum_i (B_{ij}^{ексн})^2} \right), \quad (1)$$

де  $n$  – кількість різних оцінок (градацій), які надали експерти  $i$ -й конкурентній перевазі (кількість заповнених клітинок в табл. 1);  $B_{ij}^{ексн}$  – кількість відповідей експертів про надання  $j$ -ї оцінки  $i$ -й конкурентній перевазі.

Розрахунки коефіцієнта варіації, з використанням залежності (1) наведені в табл. 1. Їх аналіз дозволяє зробити такі висновки. Узгодженість експертів при проведенні оцінки різних видів конкурентних переваг підприємства коливається в досить широких межах. В блоці № 1 найбільш прийнятні результати спостерігаються по ціновому показнику та показнику іміджу підприємства – по цих показниках ступінь узгодженості експертів найвища. Аналогічні висновки можна зробити і стосовно показників з інших блоків: «якість продукції» та «ефективна експлуатація» (блок № 2); «сучасність продукції», «трансфер технологій» та «сучасні технології» (блок № 3); «екологічна безпека», «соціальна спрямованість продукції» та «ефективний менеджмент» (блок № 4). Разом з тим експерти не змогли однозначно визначитись з деякими видами конкурентних переваг, по яких у них спостерігається суттєві розходження і, як

наслідок, дуже високе значення коефіцієнта варіації. Зокрема, складнощі в експертів визвали такі напрями, як «ринкова частка підприємства», «фінансова стійкість», «трансфер технологій», «інфраструктура підприємства» та ін. Дійсно, далеко не у всіх випадках вказані фактори можуть бути ефективними конкурентними перевагами для промислового підприємства. Для цього потрібні відповідні умови та обставини. Наприклад, ефективне здійснення трансферу технологій може надати суттєві переваги, наприклад, венчурному підприємству, або підприємству, яке діє в інноваційному сегменті ринку. Сама по собі фінансова стійкість нічого не додасть ринковому успіху підприємства, якщо прийнятність споживачами його продукції на цей час не відповідає сучасності.

Підсумкові висновки з приводу узгодженості оцінок експертів можна зробити після визначення показників узгодженості по всій сукупності характеристик. З цією метою слід використовувати коефіцієнт конкордації  $W$  – загальний коефіцієнт рангової кореляції для експертної групи, до складу якої входить  $m$  експертів. Для проведення розрахунку значення проведемо такі проміжні розрахунки.

Схема проведення запропонованої експертизи оцінки рангу конкурентних переваг, які можуть бути вирішальними у виробничо-підприємницькій діяльності підприємств, що аналізуються, має такий вигляд.

Нехай для кожної з можливих експертних оцінок  $O_i$  на підставі даних від кожного експерта  $E_{ij}$  (всього  $m$  експертів) утворена матриця рівнів ваговитості (рангів важливості) –  $||\alpha_{ij}||$ , де  $i = 1, 2, 3, \dots, n$  – число даних показників (видів оцінки), для яких необхідно визначити рівень ваговитості;  $j = 1, 2, 3, \dots, m$  – число експертів. Матриця  $||\alpha_{ij}||$  виходить з матриці  $||E_{ij}||$  шляхом визначення, виходячи з коефіцієнтів відносної важливості оцінок  $E_{ij}$ , рангів важливості цих оцінок, тобто даним оцінкам у результаті привласнюються рейтингові номери  $1, 2, 3, \dots, n$  натуральні ряди чисел. Причому «1» привласнюється незначущій в досліджуваному ряду оцінці. Таким чином, при ранжуванні оцінки розташовуються у порядку зростання або спадання якої-небудь кількісно невимірної ознаки. Ранг  $E_i$  указує те місце, яке займає  $i$ -та оцінка серед інших  $n$  оцінок, ранжованих відповідно до прийнятої ознаки [5].

У звичній схемі [10] ранжування застосовується, коли події розташовуються згідно з невимірною і такою, що не підраховується, кількістю (наприклад, споживачькі властивості товару, напрями вдосконалення товару і т. п.) або розглядаються тільки щодо взаємного розташування в часі або просторі. Ранжування може бути менш точним виразом впорядкованого зв'язку подій щодо якої-небудь вимірної величини або такої, що оцінюється як заміна змінної порядковим номером у близьких розрахунках з метою економії часу і зменшення трудомісткості обчислень. При такому підході не можна використовувати ранги важливості для порівняння результатів (подій), неможливо встановити, наскільки один результат кращий за інший. Можна тільки встановити ряд переваги даних результатів. Для поставлених нами цілей такий підхід не повністю придатний. Разом

з простим ранжуванням оцінок, що виставляються, нас також цікавить і кількісний ступінь відмінності однієї оцінки від іншої. Саме такий підхід і був нами реалізований при визначенні рівня важливості окремих видів експертних оцінок конкурентних переваг (табл. 2).

Розрахункова величина коефіцієнта конкордації  $W$  змінюється в інтервалі від 0...1, його значення розраховується з використанням такої аналітичної залежності:

$$W = \frac{S}{\frac{1}{12}m^2(n^3-n) - \frac{1}{12}m \sum_{j=1}^m T_j} = \frac{12 \sum_{j=1}^{j=30} d_i^2}{m^2(n^3-n) - m \sum_{r=L}^m \sum_{r=L} (t_r^3 - t_r)} \quad (2)$$

Таблиця 2

**Статистична оцінка результатів експертної оцінки потенційних конкурентних переваг підприємств з виробництва побутових насосів**

Шифр переваги (i)*	Експерти												$\sum_{j=1}^N \alpha_{ij}$	$d_i = \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N \alpha_{ij} - \alpha_{сеп}$	$d_i^2$	Набутий ранг
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12				
1.1	1	2	1	1	4	1	2	1	3	2	1	1	20	-41	1681	1,67
1.2	3	1	4	3	1	4	3	3	4	4	3	3	36	-25	625	3,00
1.3	5	3	5	4	3	6	4	4	5	5	4	5	53	-8	64	4,42
1.4	2	5	7	6	6	3	7	5	6	3	7	6	63	2	4	5,25
1.5	3	4	3	4	3	5	1	3	4	3	6	4	43	-18	324	3,58
1.6	4	7	6	5	5	7	5	6	8	6	5	8	72	11	121	6,00
1.7	7	5	8	7	9	5	8	7	7	8	5	10	86	25	625	7,17
1.8	3	4	3	3	3	5	3	8	3	1	3	2	41	-20	400	3,42
2.1	2	1	1	2	1	2	1	2	1	2	1	1	17	-44	1936	1,42
2.2	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	6	3	44	-17	289	3,67
2.3	3	5	4	3	3	7	3	7	4	3	5	4	51	-10	100	4,25
2.4	3	5	3	2	3	3	4	3	1	1	3	3	32	-29	841	2,67
2.5	6	10	9	10	7	10	10	9	10	10	9	10	110	49	2401	4,08
2.6	8	5	8	5	5	8	5	6	8	5	7	5	75	14	196	6,25
2.7	7	6	7	7	6	8	6	7	7	6	9	7	85	24	576	7,08
2.8	6	8	6	4	9	3	6	9	8	4	6	4	73	12	144	6,08
3.1	4	2	3	2	2	1	3	2	3	2	3	2	29	-32	1024	2,42
3.2	5	3	5	4	3	4	3	6	5	5	6	5	54	-7	49	4,50
3.3	2	1	1	5	1	1	4	1	1	3	2	1	21	-40	1600	1,75
3.4	6	5	7	8	4	7	7	7	7	5	7	5	75	14	196	6,25
3.5	5	6	8	4	6	8	6	5	4	10	5	10	77	16	256	6,42
3.6	9	9	9	8	10	9	9	9	7	9	10	10	108	47	2209	9,00
3.7	7	7	8	5	9	10	7	9	9	5	8	7	93	32	1024	7,75
4.1	5	4	3	4	3	4	6	3	4	3	4	3	46	-15	225	3,83
4.2	6	5	7	5	7	3	5	5	6	5	7	5	66	5	25	5,50
4.3	9	8	8	8	9	7	8	8	8	10	8	9	100	39	1521	8,33
4.4	6	5	5	3	6	6	5	6	5	6	4	6	63	2	4	5,25
4.5	7	8	8	5	8	7	6	10	8	10	5	7	89	28	784	7,42
4.6	3	2	3	3	4	2	3	3	3	3	1	2	32	-29	841	2,67
4.7	4	3	4	3	6	3	4	5	4	3	4	3	46	-15	225	3,83
$t_r$	3+6+4+4+5+4+2	3+3+4+3+8+2+2+3	3+7+3+3+2+4+6+2	3+6+7+6+2+3	3+8+3+2+5+2+4	3+2+5+4+3+2+5+3+2	2+7+4+4+5+3+2	2+2+5+2+4+4+4+2+4	3+5+6+3+2+4+5	2+3+7+3+6+3+4	3+4+4+5+4+4+2+2	3+3+5+3+5+2+3	$\alpha_{сеп} = 1830 : 30 = 61$		$S = \sum d_i^2 = 195100$	
$T_j$	600	692	595	810	764	410	652	448	584	704	478	342				
$\sum_{j=1}^m T_j$	7079															

\* Нумерація блоків та видів конкурентних переваг відповідає нумерації, вказаній на рис. 1.

де  $m$  – кількість експертів;  $n$  – кількість подій;  $S$  – середньоквадратичне відхилення суми рангів за групами чинників від середнього значення;  $T_j$  – загальна кількість повторень, підрахована за формулою:

$$T_j = \sum_r (t_r^3 - t_r), \quad (3)$$

де  $t$  – кількість повторень рангу  $i$ -ї групи чинників у  $j$ -го експерта;  $L$  – кількість груп рівних рангів в оцінках  $j$ -го експерта;  $t_r$  – кількість рівних рангів в  $r$ -й групі.

При  $W = 0$  узгодженості між експертами абсолютної немає, тобто зв'язок між оцінками різних експертів повністю відсутній. Невелике значення коефіцієнта конкордації може бути зумовлено або дійсно невисоким ступенем узгодженості думок експертів, або існуванням груп з високою узгодженістю протилежних думок. Тому для отримання достовірних оцінок слід уточнити початкові дані про події і (або) змінити склад групи експертів. Навпаки, при  $W = 1$  має місце повна узгодженість думок експертів. Хоча і в даному випадку не завжди можна

вважати одержані оцінки об'єктивними, оскільки іноді виявляється, що всі члени експертної групи наперед змовилися, захищаючи свої загальні інтереси. Тому, на наш погляд, знайдене значення коефіцієнта конкордації повинне бути більше наперед заданого його значення.

З використанням даних, наведених в табл. 3, проведемо розрахунки коефіцієнта конкордації:

$$W = \frac{12 \sum_{j=1}^{j=30} d_j^2}{m^2(n^3 - n) - m \sum_{j=1}^m \sum_{r=1}^{r=L} (t_{jr}^3 - t_{jr})} = \frac{12 \cdot 195100}{12^2(30^3 - 10) - 12 \cdot 7079} = \frac{2341200}{3798731} = 0,616.$$

Оскільки  $W$  є відмінним від нуля, то між думками експертів в даному випадку існує певна погодженість. Перевірка статистичної надійності ступеня погодженості думок експертів здійснювалася за  $\chi^2$ -статистикою.

Таблиця 3

Таблиця рангів конкурентних переваг підприємств по виробництву побутових свердловинних насосів

Назва переваги	Шифр	Експертна оцінка	Ранг
Якість продукції підприємства	2.1	1,42	1
Рівень цін на продукцію, що випускається	1.1	1,67	2
Сучасність продукції підприємства	3.3	1,75	3
Сучасні технології, що використовуються	3.1	2,42	4
Ефективний менеджмент на підприємстві	4.6	2,67	5-6
Ефективна експлуатація продукції у споживача	2.4	2,67	5-6
Диференціація продукції підприємства	1.2	3,00	7
Позитивний імідж підприємства та його продукції	1.8	3,42	8
Маркетинг і стимулювання збуту продукції	1.5	3,58	9
Низькі виробничі витрати (низька собівартість)	2.2	3,67	10
Екологічна безпека продукції при споживанні	4.1	3,83	11-12
Кадровий потенціал підприємства	4.7	3,83	11-12
Виробничий потенціал підприємства	2.5	4,08	13
Гнучкість цін на продукцію, що випускається	2.3	4,25	14
Реклама продукції підприємства	1.3	4,42	15
Сучасні основні виробничі фонди	3.2	4,50	16
Екологічні технології виробництва продукції	4.4	5,25	17-18
Лояльність споживачів до продукції підприємства	1.4	5,25	17-18
Мотивація персоналу	4.2	5,50	19
Ринкова частка підприємства на цільовому ринку	1.6	6,00	20
Фінансова стійкість підприємства	2.8	6,08	21
Ефективна логістика	2.6	6,25	22-23
Інноваційна політика	3.4	6,25	22-23
Трансфер технологій	3.5	6,42	24
Висока прибутковість виробничої діяльності	2.7	7,08	25
Зростання потреб споживачів на продукцію	1.7	7,17	26
Інфраструктура підприємства	4.5	7,42	27
Інтелектуальна власність (інноваційний ресурс)	3.7	7,75	28
Соціальна спрямованість продукції	4.3	8,33	29
Тип науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт на підприємстві	3.6	9,00	30



Розрахункове значення  $\chi^2$  у даному випадку отримане за формулою (4):

$$\chi_{розр}^2 = m(n-1)W. \quad (4)$$

Підставивши до формули відповідні параметри, одержано:

$$\chi_{розр}^2 = 12 \cdot (30-1) \cdot 0,616 = 214,368.$$

Оскільки при рівні значимості 5% і відповідних рівнях свободи табличне значення  $\chi^2 = 40,256$ , то між думками експертів існує не випадкова погодженість, а підсумкові результати заслуговують довіри.

**Етап 4.** Представлення результатів експертної оцінки потенційних конкурентних переваг машинобудівного підприємства у вигляді загального ранжованого переліку та ранжованого переліку переваг по окремих, раніше виділених, блоках.

У табл. 3 наведено загальний ранжований перелік конкурентних переваг машинобудівних підприємств по виробництву побутових свердловинних насосів, складений по результатах колективної експертизи, результати якої представлені в табл. 2. У таблиці виділено перші десять видів потенційних конкурентних переваг, які, на думку експертів, є найбільш суттєвими при формуванні конкурентного статусу машинобудівного підприємства на цільового ринку.

#### ВИСНОВКИ

Аналіз даних табл. 3 дозволяє зробити ряд важливих висновків. *По-перше*, найбільш важливими та найбільш ефективними конкурентними перевагами машинобудівних підприємств з виробництва свердловинних побутових насосів є якість продукції та рівень цін. Така тенденція загалом властива для сучасного українського ринку, умови якого передбачають бажання споживачів мати якісну продукцію, але обмежені фінансові можливості викликають значну увагу і до рівня цін на цю продукцію. Найбільш вдалою характеристикою цього становища, на наш погляд, є широко вживане в сфері споживачів співвідношення «ціна / якість». Для промислово-побутової техніки, як свідчать результати наших досліджень, це співвідношення є надзвичайно актуальним. *По-друге*, не дивлячись на важливість загального показника якості продукції, сьогоднішній стан справ не дозволяє зменшити увагу до її сучасності, що досягається за допомогою використання сучасних технологічних процесів. Ці конкурентні переваги в результаті зайняли відповідно третє та четверте місце в загальній ієрархії конкурентних переваг, що є досить суттєвим. *По-третє*, важливе значення для формування стійкої конкурентної позиції підприємства на ринку мають, з одного боку, невисокі витрати споживачів на споживання продукції (ефективна експлуатація – 5-6 місце в загальному рейтингу) і диференціація товару, тобто наявна можливість споживачів задовольнити свої хоча і не принципові, але все ж такі оригінальні потреби в сфері споживання даного виду продукції (7-е місце). З іншого боку, підприємство буде більш стійке в конкурентному середовищі при наявності позитивного іміджу (8-е місце) та ефективного менеджменту (5-6 місце),

який буде в змозі знайти і прийняти необхідні рішення в будь-якій найбільш несприятливій ситуації.

Поряд з позитивними висновками з проведеного дослідження слід акцентувати увагу менеджменту машинобудівних підприємств, які аналізуються, і на певних негативних моментах. Останнє місце в рейтингу конкурентних переваг зайняла позиція «тип НДДКР», що об'єктивно відтворює позицію менеджменту підприємств: неважливо, яким чином здійснюються НДДКР, значно важливішим є їх результат, який повинен забезпечити високу якість продукції та її сучасність. Невиразно почуває себе в системі менеджменту і така потенційна перевага, як соціальна спрямованість продукції (29-е місце), що може в майбутньому проявити себе як більш важливий чинник конкурентного потенціалу підприємства. Несподівано низьку оцінку отримала перевага «інтелектуальна власність» (28-е місце), що, на наш погляд, можна пояснити ще в цілому неадекватним відношенням до цього нематеріального активу промислових підприємств у цілому в нашій країні і в свідомості споживачів зокрема. Недооцінка фактора інтелектуальної власності в майбутньому може різко погіршити інноваційні показники роботи підприємства для яких вона є фундаментальним підґрунтям. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

- 1. Азоев Г. Л.** Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Азоев Г. Л.– М. : Центр экономики и маркетинга, 1996.– 208 с.
- 2. Азоев Г. Л.** Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, Л. П. Челенков.– М., 2000.– 256 с.
- 3. Ансофф И.** Стратегическое управление / И. Ансофф : Пер. англ.– М.: Экономика, 1993.– 328 с.
- 4. Балабанова Л. В.** Маркетинговое управление конкурентоспособности предприятий: стратегический подход: Монография / Л. В. Балабанова, В. В. Холод.– Донецьк: ДонДУЕТ, 2006.– 294 с.
- 5. Бешелев С. Д.** Математико-статистические методы экспертных оценок / С. Д. Бешелев, Ф. Г. Гурвич.– М.: Статистика, 1980.– 263 с.
- 6. Дикань В. Л.** Обеспечение конкурентоустойчивости предприятий: Монография.– Харьков: Основа, 1995.– 160 с.
- 7. Иванов Ю. Б.** Конкурентные преимущества предприятия: оценка, формирование и развитие [Текст] : монография / Ю. Б. Иванов, П. А. Орлов, О. Ю. Иванова.– Х. : ВД «ИЖЕК», 2008. – 352 с.
- 8. Кизим Н. А.** Циклическая динамика экономической конкуренции / Н. А. Кизим, А. В. Воронин // Бизнес Информ.– 2006.– № 4.– С. 34 – 37.
- 9. Портер М.** Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер : Пер. с англ.– М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.– 715 с.
- 10. Ситник Ю. А.** Использование метода экспертных оценок в диагностике экономической надежности строительного предприятия / Ю. А. Ситник // Коммунальное хозяйство городов.– 2007.– № 75.– С. 333 – 338.
- 11. Фатхутдинов Р. А.** Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление : [учебное пособие] / Фатхутдинов Р. А.– М. : ИНФРА-М, 2000.– 312 с.
- 12. Юданов А. Ю.** Опыт конкуренции в России. Причины успехов и неудач / А. Ю. Юданов.– М.: Изд-во КноРУС, 2008.– 464 с.

# УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО СТАНУ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТІВ

**МОЛОДЕЦЬКА О. М.**

кандидат економічних наук

**ЖОВНА О. М.**

кандидат економічних наук

**Кривий Ріг**

У сучасних ринкових умовах господарювання підприємств перед його керівниками та менеджерами постає необхідність постійного удосконалення організації виробництва та оперативного виявлення і використання резервів підвищення ефективності його діяльності. Досконале організування промислового виробництва охоплює широке коло питань, серед яких надзвичайно актуальним є розробка системи методів і показників економічної оцінки різноманітних станів та процесів. Особливої уваги заслуговує питання оцінки техніко-технологічного стану підприємства.

На сьогодні в економічній літературі достатньо часто технічний і технологічний стани підприємства оцінюються окремо. Тому пропонуємо розглянути всі існуючі методики, які так чи інакше можуть застосовуватися при оцінці техніко-технологічного стану промислового підприємства.

У зарубіжній та вітчизняній практиці для діагностики технічного стану підприємства найчастіше пропонується застосовувати показники оцінки його майнового стану. До них належать: коефіцієнти зносу та придатності основних засобів; коефіцієнти оновлення, вибуття та приросту основних фондів; фондовіддача, фондоемність і фондоозброєність праці.

У роботі [1] для оцінки технічного стану, окрім вищенаведених показників, пропонуються такі: технічний рівень виробництва, трудомісткість, продуктивність праці, енерго- та матеріаломісткість, оптимізація виробничих процесів.

На наш погляд, показники трудомісткість та продуктивність праці більшою мірою характеризують кадровий потенціал підприємства, ніж технічний стан, а енерго-, матеріаломісткість та оптимізація виробничих процесів – технологічний.

Автором роботи [2], для діагностики технічного стану додатково вводяться такі показники:

1. *Коефіцієнт сучасності основних фондів*, який розраховується як відношення середньорічної вартості основних фондів з сучасними характеристиками до середньорічної вартості усіх основних фондів підприємства.

2. *Коефіцієнт використання*, що характеризується відношенням середньорічної вартості основних фондів, що експлуатуються, до загальної вартості основних фондів.

3. *Коефіцієнт зручності* – це відношення кількості респондентів-фахівців (працівників з великим стажем), що ухвалюють застосування основних фондів, до загальної кількості респондентів-фахівців, що опитувались.

4. *Коефіцієнт забезпеченості*, що визначається як відношення власних оборотних коштів підприємства до загальної вартості запасів і витрат.

5. *Коефіцієнт ризику*, який визначається як співвідношення матеріальних оборотних активів підприємства та загальної величини оборотних активів.

На нашу думку, запропоновані коефіцієнти забезпеченості та ризику не доцільно використовувати при оцінці технічного стану підприємства, оскільки вони більшою мірою стосуються фінансово-економічного стану і не є вагомими при діагностиці технічного.

Яскравим індикатором при діагностиці технічного стану, може бути темп покращення техніко-економічного рівня підприємства, запропонований авторами роботи [3].

Колектив авторів [4] запропонував оцінювати техніко-організаційний рівень підприємства. Для цього рекомендовано не лише показники майнового стану, але і коефіцієнт ритмічності виробництва, коефіцієнт змінності роботи устаткування, напруженість використання устаткування, коефіцієнт інтенсивного навантаження устаткування, ступінь техніко-економічного старіння засобів праці, ступінь ефективності витрат на капітальний ремонт виробничого устаткування, загальний коефіцієнт використання виробничої потужності, коефіцієнти інтенсивного та екстенсивного завантаження обладнання.

Автором [5] визначені індикатори для оцінки техніко-технологічного стану, серед яких відомі коефіцієнти оцінки майнового стану та такі показники: коефіцієнт корисного використання матеріалів, коефіцієнт браку, штрафи за недоброякісну продукцію.

У роботі [6] до найбільш вагомих індикаторів, які характеризують техніко-технологічний рівень, відносять:

1) фондоозброєність праці – при оцінці забезпеченості підприємства основними фондами;

2) коефіцієнти зносу, оновлення, вибуття основних засобів та їх віковий склад – при оцінці технічного стану основних засобів;

3) фондовіддача – при оцінці ефективності використання основних засобів;

4) енерго- та матеріаломісткість, коефіцієнт корисного використання матеріалів, показники якості продукції – при оцінці технологічного рівня.

Питанням діагностики технологічного стану як самостійного елемента займається автор роботи [7], який виділяє показники:

1. *Рівень прогресивності технологій*, що розраховується як відношення кількості прогресивних сучасних технологій до загальної кількості технологій на підприємстві.

2. *Рівень прогресивності продукції*, що визначається як співвідношення кількості нових прогресивних видів продукції, що виробляється, до загальної кількості видів продукції.

3. *Рівень технологічного потенціалу* – це відношення частки технічних і технологічних рішень на рівні винаходів, до загальної кількості нових рішень, які використовуються у виробничому процесі.

На наш погляд, діагностику технічного та технологічного рівня доцільно проводити за найбільш вагомими для досліджуваних підприємств показниками, наведеними вище, але при цьому слід враховувати їх придатність до використання при комплексній оцінці техніко-технологічного стану.

**Р**озглянемо шляхи вдосконалення методичних підходів до оцінки техніко-технологічного стану підприємства на основі показника, який характеризує ефективність використання технічних можливостей підприємства, його ресурсів і прогресивність застосовуваних технологій.

На основі аналізу існуючих наукових досягнень, проведеного нами вище, можна зробити висновок, що на сьогодні не існує чітко регламентованих показників для оцінки техніко-технологічного стану підприємства, тому господарюючий суб'єкт повинен самостійно обрати набір із запропонованих, але найбільш вагомих для нього, показників та приймати рішення про їх використання при оцінці. Основною умовою є те, що обрані показники, не лише повинні дозволяти оцінити стан технічного та технологічного стану окремо, але і бути придатними для оцінки більш комплексного елементу – техніко-технологічного стану підприємства.

Для оцінки техніко-технологічного стану підприємства, нами пропонується використовувати лінійну економіко-математичну модель функціональної залежності операційної рентабельності продажу від обраних показників оцінки.

Вибір операційної рентабельності реалізації продукції у вигляді результуючого показника пояснюється тим, що, по-перше, даний показник відображає ефективність безпосередньо виробничої діяльності, що тісно пов'язана з техніко-економічними характеристиками підприємства, по-друге, він дає можливість порівнювати результативність виробничої діяльності та виробничий потенціал різних за розміром підприємств.

Дослідивши показники, що рекомендуються для оцінки технічного стану підприємства та перевіряючи їх взаємозв'язок і вплив на результуючий показник у вигляді операційної рентабельності реалізації, ми дійшли висновку, що найточніше відображають технічний стан коефіцієнти придатності та оновлення основних засобів, які й приймаються за індикатор.

У вигляді показників для оцінки технологічного стану підприємства, нами приймаються показники матеріало- та енерговіддача товарної продукції. Завданнями

кожного суб'єкта господарювання є підвищення цих показників. Даний вибір підтверджується спрямованістю всього світу на застосування матеріало- та енергозберігаючих технологій, що допоможе зменшити матеріальні витрати, собівартість і ринкову ціну продукції та відповідно підвищить ефективність діяльності підприємства.

Крім цього, слід враховувати, що на ГЗК є цілий ряд природних і технологічних факторів, які прямо впливають на рівень матеріальних витрат. Зазначені фактори дозволяють вдосконалити технологію виробництва на ГЗК і тим самим суттєво покращити показники технологічного стану підприємства.

**Н**а витрати ГЗК безпосередньо впливають фактори як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. При цьому фактори зовнішнього середовища пов'язані з тенденціями розвитку інших підприємств галузі та економіки країни в цілому. Зазначені фактори некоректно планувати на підставі даних підприємства, що аналізується, тому що вони не залежать від його діяльності. При визначенні впливу зовнішнього середовища також потрібно враховувати результативність діяльності усіх осіб, з якими пов'язана діяльність підприємства: тенденції розвитку постачальників сировини, що впливають на рівень цін на матеріально-енергетичні ресурси, тенденції розвитку покупців продукції, які впливають на збутові витрати підприємства, тенденції розвитку економіки країни в цілому, що впливають на величину податків, інфляції.

Фактори внутрішнього середовища тісно пов'язані з технологією виробництва і повинні плануватися на підставі даних за минулі роки підприємства, що аналізується. До внутрішніх факторів відносяться, у першу чергу, технологічні фактори, а для ГЗК – також природні фактори. При цьому як технологічні, так і природні фактори впливають на натуральні витрати основних матеріально-енергетичних ресурсів, що використовуються у гірничо-збагачувальному виробництві, зокрема: дизельного палива, електроенергії та мелючих куль, а отже, й на операційну рентабельність.

Проте, якщо технологічні чинники можуть змінюватися під впливом заходів зі зниження витрат, природні чинники зазвичай змінити не можливо. Найбільш важливими природними факторами для ГЗК є: вміст заліза в сирій руді  $\alpha$ , міцність руди  $K_p$ , коефіцієнт розкриття  $K_v$ . Дійсно, ГЗК не можуть безпосередньо впливати на більшість природних факторів, які пов'язані з гірничо-геологічними умовами їх діяльності, а лише варіювати їх у межах мінімального та максимального значень, характерних для даного родовища, за рахунок використання різних стратегій розробки родовища:

- 1) видобуток, у першу чергу, багатих руд, розробка бідних руд проводиться лише після повного видобутку багатих руд;
- 2) одночасна розробка і багатих, і бідних руд;
- 3) закупівля більш багатих руд у інших шахт і рудників з метою змішування та досягнення оптимального ступеня усереднення руди.

Перша стратегія дозволяє одержати найбільший вміст заліза в сирій руді ( $\alpha$ ), однак при цьому виникають

найбільші втрати руди, тому що бідні руди практично не збагачуються. Цей варіант є найбільш ефективним, якщо враховувати скорочення питомих витрат на збагачення, але у той же час зазначена стратегія найменш ефективна, якщо враховувати вплив на екологію та природокористування, оскільки веде до скорочення строку експлуатації родовища та виникнення понаднормативних відходів та відвалів. У даний час найбільш поширеною є друга стратегія, тому що вона дозволяє використовувати також бідні руди. У випадку скорочення власних запасів багатих руд або погіршення їх якісних характеристик (висока міцність або високий коефіцієнт розкриття) використовується третя стратегія, коли власні бідні руди змішуються з багатими рудами сторонніх виробників. При високому вмісті заліза в сирій руді  $\alpha$  значно зростає вихід концентрату з сирової руди  $\gamma$  і, відповідно, скорочуються витрати на випуск продукції.

Тобто, до факторів моделі для оцінки техніко-технологічного стану підприємств доцільно віднести: коефіцієнти придатності та оновлення основних засобів, матеріало- та енерговіддачу товарної продукції, а також для ГЗК – вміст заліза в сирій руді, міцність руди та коефіцієнт розкриття.

Залежності операційної рентабельності реалізації продукції від факторів опишуться такими лінійними моделями:

$$P_{op} = f(K_1, K_2, K_3, K_4, \alpha, Kp, Kb), \quad (1)$$

де  $P_{op}$  – операційна рентабельність реалізації продукції, %;  
 $\alpha$  – постійні коефіцієнти;  
 $K_1$  – коефіцієнт придатності основних засобів, %;  
 $K_2$  – коефіцієнт оновлення основних засобів, %;  
 $K_3$  – матеріаловіддача товарної продукції, %;  
 $K_4$  – енерговіддача товарної продукції, %.

На підставі такої моделі стає можливим провести діагностику техніко-технологічного стану підприємства в цілому.

З цієї метою спочатку розраховуються одиночні показники за фактичними даними підприємства. Потім, підставляючи фактичні значення показників у розроблені економіко-математичні моделі, отримується розрахункове значення операційної рентабельності реалізації, яку забезпечує фактичний техніко-технологічний стан підприємства. До того ж зауважимо, що похибка між фактичними значеннями операційної рентабельності реалізації та визначеною за вищезазначеною моделлю вважається несуттєвою і не приймається до уваги.

Далі, підставляючи нормативні значення показників, які є факторами моделі, знаходиться нормативне значення результуючого показника – операційної рентабельності реалізації.

При порівнянні фактичного значення операційної рентабельності реалізації з нормативною, знаходиться відхилення рентабельності. У випадку, коли нормативне значення менше або дорівнює розрахунковому, вважається, що досягнуто нормальний рівень техніко-технологічного стану, в іншому випадку – рівень операційної рентабельності реалізації нижчий за бажаний.

При додатному відхиленні між нормативним і фактичним значенням рентабельності потрібно знаходити нестачу прибутку, оскільки нами приймається, що величина доходу (виручки) від реалізації є оптимальною.

## ВИСНОВКИ

Запропонований підхід дозволяє оцінити техніко-технологічний стан підприємства за допомогою моделі операційної рентабельності продажу. Установлено показники, які мають значний вплив на її величину: коефіцієнт придатності та оновлення основних засобів, матеріало- та енерговіддачі товарної продукції. Доведено неколінеарність цих коефіцієнтів, що підтверджує доцільність їх застосування для розробки відповідної економіко-математичної моделі. Побудовано залежність рентабельності продажу від вищевказаних показників, що дає можливість визначити зміну величини рентабельності при зміні значень факторів, урахованих у цій моделі. Крім цього, визначено вплив технологічних і природних факторів на величину матеріальних та енерговитрат підприємства, що враховується при розрахунку матеріало- та енерговіддачі. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Евдокимов Ф. И. Экономическая устойчивость предприятия как фактор его безопасности / Ф. И. Евдокимов, Е. В. Мизина // Донецкий государственный технический университет : Сб. науч. трудов. – Донецк. – 2001. – С. 16 – 25.
2. Яременко О. Ф. Проблеми оцінки економічної безпеки підприємств України / О. Ф. Яременко // III міжнар. наук.-практ. конф., 22–23 берез. 2007 р. – К., 2007. – С. 27 – 33.
3. Розенплентер А. Э. Основы управления созданием новой техники / А. Э. Розенплентер, Б. Широкоградова. – Киев: Вища школа, 1984. – 160 с.
4. Турило А. М. Економічна безпека підприємства [Монографія] / А. М. Турило, С. Б. Новак, С. В. Капітула. – Кривий Ріг : Видавничий дім, 2009. – 140 с.
5. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
6. Реверчук Н. Й. Проблеми та особливості економічної безпеки приватного підприємства / Н. Й. Реверчук. // Влада. Банки. Бізнес: політекономія взаємодії і розвитку. – К. : Атіка, 2002. – С. 244 – 269.
7. Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3. – С. 12 – 19.

## КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ЯВДАК М. Ю.

аспірантка

Харків

Продуктивна господарська діяльність підприємств в умовах ринкових відносин являє собою один з визначальних факторів економічного і соціального розвитку суспільства, збільшення обсягів валового продукту та національного доходу держави, підвищення добробуту населення тощо. Результати виробничо-збутової активності стають не тільки вагомим підґрунтям для визначення успішності функціонування і розвитку суб'єктів господарювання, але й виступають об'єктом прояву реальних інтересів економічних агентів, джерелом задоволення широкого кола індивідуальних і колективних людських потреб та запитів. Результативність діяльності являє собою також важливу характеристику правильності встановлення низки цілей і пріоритетів, виступає відбиттям раціональності вибору економічної моделі господарської поведінки, спрямованої на вирішення відповідних стратегічних і поточних завдань з найменшими витратами. Тому визначення результативності функціонування і розвитку підприємства є невід'ємною складовою механізму забезпечення сталості його конкурентних позицій в ринковому суперництві, важливим інструментом удосконалення системи планування і контролю виробничо-збутової діяльності.

Вивчення теоретичних і практичних аспектів оцінювання результативності господарювання здійснювалося у наукових трудах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Богатін Ю. [2], Брюховецька Н. [3], Булеєв І. [3], Вартанов О. [4], Догадайло Я. [11], Друкер П. [5], Зінченко В. [7], Каплан Р. [6], Кизим М. [7, 11], Козаченко Г. [8], Колот В. [9], Ладико І. [8], Ляшенко О. [8], Маландіна Г. [3], Нортон Д. [6], Пилипенко А. [7], Покропивний С. [9], Прокопенко Н. [3], Сінк Д. [10], Тищенко О. [11], Хан Д. [12] та ін. Проте звичайно увага дослідників зосереджується на вивченні окремих складових процесу формування загальних результатів господарювання, насамперед – у виробничій, збутовій, фінансовій та інших сферах економічної активності підприємства. У той же час питання комплексного оцінювання результативності діяльності підприємств (зокрема, з урахуванням впливу екологічних, соціальних, інноваційних факторів зовнішнього та внутрішнього походження) залишаються недостатньо вивченими і не мають належного науково-методичного підґрунтя для ефективного вирішення.

Метою дослідження у роботі є вивчення та узагальнення теоретичних підходів щодо визначення критеріїв і розробка практичних рекомендацій відносно формування відповідної системи показників оцінки результативності діяльності підприємства.

Для досягнення поставленої мети було використано такі методи і прийоми: *теоретичне узагальнення* – для вивчення теоретичних основ оцінювання результативності господарської діяльності; *аналіз і синтез* – для обґрунтування складу показників оцінки результативності; *системний підхід* – для визначення характеру взаємозв'язків між різними критеріями оцінювання; *графічний* – для наочного зображення і схематичного представлення одержаних результатів дослідження.

Результативність є однією з найбільш вагомих характеристик успішності функціонування та розвитку суб'єктів господарювання. Ознакою такого роду успіху стає досягнення поставлених цілей, а також послідовне вирішення виробничих, комерційних, фінансових, соціальних та інших завдань, що супроводжується отриманням відповідних ефектів. Отже, наявне розмаїття підходів до визначення змісту результативності та встановлення критеріїв оцінки результатів роботи підприємства насамперед є відображенням неоднорідності зазначених цілей і завдань, а також належних до них очікуваних і фактично отриманих наслідків діяльності, витрат ресурсів та ін.

Серед науковців найбільш широкого поширення отримали три основні підходи до визначення природи походження і сутності поняття «результативності», а також складу ефектів, які мають враховуватися при оцінюванні цього параметра функціонування та розвитку підприємства.

Так, досить часто [2, 4 та ін.] результативність пропонується розглядати в контексті випуску товарів і послуг для задоволення конкретних споживчих потреб і запитів з метою отримання певних доходів, забезпечення сталості фінансового стану і т. ін. Таким чином, результативність вважається відображенням обсягу утворення певних корисних ефектів (власне, результатів), що генеруються підприємством у процесі його господарської активності. З цієї точки зору, визначення результативності у співвідношенні з установленням обсягів витрат, пов'язаних із забезпеченням отримання даних позитивних ефектів, стає важливою складовою загальної оцінки ефективності виробничо-збутової діяльності. З іншого боку, наявне розмаїття аспектів визначення результативності, а також тіснота зв'язку цього процесу із встановленням широкого кола господарських цілей, за думкою деяких науковців [5, 10, 12 та ін.], обумовлює необхідність розширення змісту даного поняття до рівня відображення успішності функціонування та розвитку підприємства у цілому. При цьому результативність вважається не тільки багатокритеріальним відбиттям наслідків розгортання специфічних виробничо-збутових процесів, але й відображенням сформованого і накопиченого в ході здійснення такого роду процесів потенціалу подальшого зростання. Досить часто до складу описаних ознак і властивостей результативності

дослідники [9, 10, 11 та ін.] пропонують також додавати параметри, що відображають саме здатність підприємства до свідомого встановлення цілей і вибору стратегій вирішення господарських завдань з оптимальними витратами і мінімально можливими помилками, а також з урахуванням не тільки економічного потенціалу підприємства, але й умов зовнішнього оточення.

З точки зору автора, результативність діяльності підприємства являє собою узагальнюючу характеристику одержаних (відповідно до свідомо й заздалегідь визначених цілей і встановлених завдань) різного роду позитивних ефектів, пов'язаних із продуктивним використанням економічних ресурсів на основі повної реалізації наявних можливостей та потенціалу розвитку. Таким чином, результативність є комплексним явищем якісного гатунку, формування якого відбувається в ході господарської діяльності та стає похідною від синтезу отриманих окремих наслідків господарської активності.

Неоднозначність природи походження результативності, складність змісту цього процесу та багатоаспектний характер оцінювання його підсумків закономірно обумовлює необхідність узагальнення критеріїв, за якими відбувається відбір позитивних і негативних ефектів, що у комплексі визначають підсумки функціонування та розвитку підприємства. Критеріями встановлення результативності при цьому слід вважати найбільш значущі характеристики (ознаки, властивості), відповідно до визначеного стану яких має здійснюватися оцінка отриманих наслідків функціонування та розвитку суб'єкту господарювання. Традиційно до складу основних критеріїв визначення результативності науковців [9, 11 та ін.] пропонують відносити такі параметри: прибутковість, економічність, продуктивність, якість продукції, інноваційність, якість трудового життя. Автор вважає за доцільне доповнити зазначену систему критеріїв ознаками ринкової позиції та екологічності (див. *табл. 1*).

Таблиця 1

Критерії оцінки результативності діяльності підприємства

Критерій	Зміст критерію	Методика визначення результативності	Показники, які характеризують результативність
1	2	3	4
Прибутковість	Максимізація обсягу доданої вартості, створеної в процесі виробничо-господарської діяльності	Різниця між отриманими фінансовими результатами господарської діяльності та вартістю спожитих при цьому ресурсів	Прибуток від операційної діяльності
			Прибуток від звичайної діяльності
			Прибуток до оподаткування
			Чистий прибуток
Економічність	Мінімізація обсягів споживання ресурсів у процесі створення нової вартості (товарів, послуг)	Різниця між обсягами споживання ресурсів за альтернативними варіантами утворення нової вартості (плановими і фактичними або нормативними витратами; у минулому періоді й в майбутньому)	Обсяги витрат виробничих ресурсів (за видами)
			Економія відносних витрат виробничих ресурсів (за видами ресурсів) на виробництво товарів і послуг (за видами)
			Ресурсоємність операційної діяльності (за видами виробничих ресурсів)
Якість продукції	Максимізація корисного ефекту (низки ефектів) у споживача при використанні створених для цього підприємством об'єктів нової вартості (товарів, послуг)	Співвідношення між параметрами продукції або послуг (економічними, технічними, естетичними та ін.) та відповідними характеристиками споживчих вимог покупців	Економічні (цінові, ефект у споживача), технічні та конструктивні, ергономічні та естетичні параметри продукції або послуг
			Нормативно-патентна чистота продукції або послуг
			Обсяги витрат на перевірку та контроль якості продукції
			Обсяги витрат, пов'язаних з усуненням браку
Ринкова позиція	Мінімізація витрат на маркетинг і збут товарів і послуг	Різниця між обсягами витрат на просування і збут товарів і послуг підприємства відносно аналогічних витрат інших учасників ринку	Частка ринку збуту, що належить товарам і послугам підприємства
			Обсяги витрат підприємства на маркетинг і збут товарів
			Капіталоємність ринкових операцій

1	2	3	4
Інноваційність	Максимізація ефекту від впровадження різного роду інновацій (нововведень)	Різниця між отриманими фінансовими результатами від впровадження інновацій та відповідними показниками діяльності підприємства з використанням традиційних підходів і технологій роботи	Обсяги витрат на розробку та впровадження інновацій
			Обсяги отриманого економічного ефекту від інновацій
			Кількість реалізованих інноваційних заходів
			Кількість працівників та обсяги витрат на оплату праці персоналу, задіяного у реалізації інноваційних заходів
Критерій	Зміст критерію	Методика визначення результативності	Показники, які характеризують результативність
Продуктивність	Максимізація обсягу створення нової вартості (за умови обмеженості використовуваної ресурсної бази)	Різниця між обсягами виготовлення нової вартості за альтернативними варіантами споживання обмежених (за кількісними, якісними і структурними параметрами) виробничих ресурсів	Обсяги виробництва та реалізації продукції (послуг)
			Темпи зростання обсягів виробництва та реалізації продукції (послуг)
			Ритмічність випуску продукції (надання послуг)
			Показники виконання планів випуску (за асортиментом, обсягом) продукції та послуг
			Рівень використання виробничої потужності
Екологічність	Мінімізація антропогенного впливу діяльності підприємства на стан навколишнього природного середовища	Загальні обсяги непродуктивних витрат підприємства, пов'язаних із знешкодженням екодеструктивних наслідків господарської діяльності	Обсяги витрат на відшкодування екодеструктивних наслідків господарської діяльності (штрафи, санкції, додатковий контроль та ін.)
			Обсяги утворення екологічно-небезпечних відходів
			Обсяги витрат (інвестиційних і поточних) на зберігання, утилізацію та знешкодження екологічно-небезпечних відходів
Якість трудового життя	Максимізація корисного ефекту працівників від участі у господарській діяльності підприємства	Співвідношення між параметрами фактично створених умов праці персоналу та відповідними характеристиками вимог працівників (нормативними, за вимогами колективної угоди та ін.)	Обсяги витрат на оплату праці персоналу
			Обсяги витрат на преміювання та стимулювання персоналу
			Продуктивність праці персоналу
			Фонд робочого часу, використаного персоналом
			Середня заробітна плата персоналу
			Плинність кадрів

Ринкова позиція відображає досягнуті конкурентні переваги як підсумкову характеристику ступеня реалізації можливостей, що надаються ринковим середовищем і стають відображенням, з одного боку, ємності, якості, потенціалу зростання та рівня конкурентності цільового ринку (або його окремих сегментів), а з іншого – здатності надання впливу підприємства на інших учасників відповідно до володіння ним часткою ринкової влади. Екологічність являє собою результат комплексної оцінки екодеструктивного антропогенного тиску на стан навколишнього природного середовища, джерелом походження якого (тобто, впливу) стає

виробничо-збутова діяльність та прямо пов'язані з нею операції видобутку й споживання ресурсів). Доцільність виокремлення описаних критеріїв ринкової позиції та екологічності насамперед визначається неухильним зростанням впливу змін зовнішнього господарського оточення на функціонування й розвиток підприємств, визначення цілей, формування і реалізацію планів і т. і. Практична реалізація наведеного підходу має здійснюватися на основі використання розробленої системи показників, узагальнення яких дозволить сформулювати комплексну оцінку результативності за кожним окремим критерієм.

Між явищами і процесами, оцінка наслідків виникнення і розгортання яких здійснюється на основі зазначених критеріїв і відповідних показників, існує тісний і нерозривний зв'язок, прояви якого обумовлюють розмаїття ефектів функціонування і розвитку підприємства. Проте в більшості випадків науковці зосереджують увагу на узагальненні впливу описаного широкого кола факторів на фінансові параметри і підсумки господарської діяльності, перш за все – на прибутковість (див. рис. 1). Погоджуючись із думкою про провідну роль такого роду результатів (прибутку, задовільного фінансового становища, обсягу капіталу, вартості активів та ін.) у коротко- і довгостроковому контексті, слід, проте, наголосити на доцільності поглибленого дослідження питань формування мультиплікативних ефектів, джерелом виникнення яких стає поєднання та взаємний вплив результатів, отриманих в різних сферах діяльності підприємства.

на основі впровадження системи збалансованих показників оцінки [6, 7]. Розробка такої системи насамперед виходить з пріоритетності цілей у процесі формування результатів діяльності, а, отже, й в ході оцінки результативності. При цьому вважається, що будь-які цілі або завдання (тобто, опис певних бажаних наслідків протікання певного процесу, ефектів або стану відповідного об'єкту) може бути описані комплексом формалізованих показників, що, в свою чергу, дозволяють сформулювати вимоги і критерії досягнення очікуваних результатів.

Періодичні виміри показників, які беруться до уваги в ході оцінки результативності, забезпечують зворотний зв'язок і створюють можливості для випереджувального реагування підприємства з метою усунення небажаних ефектів. Ступінь досягнення цілей, зміст отриманих результатів роботи структурних підрозділів і виконавців, функціонування підприємства у цілому визначається значеннями т. зв. «ключових показників ре-

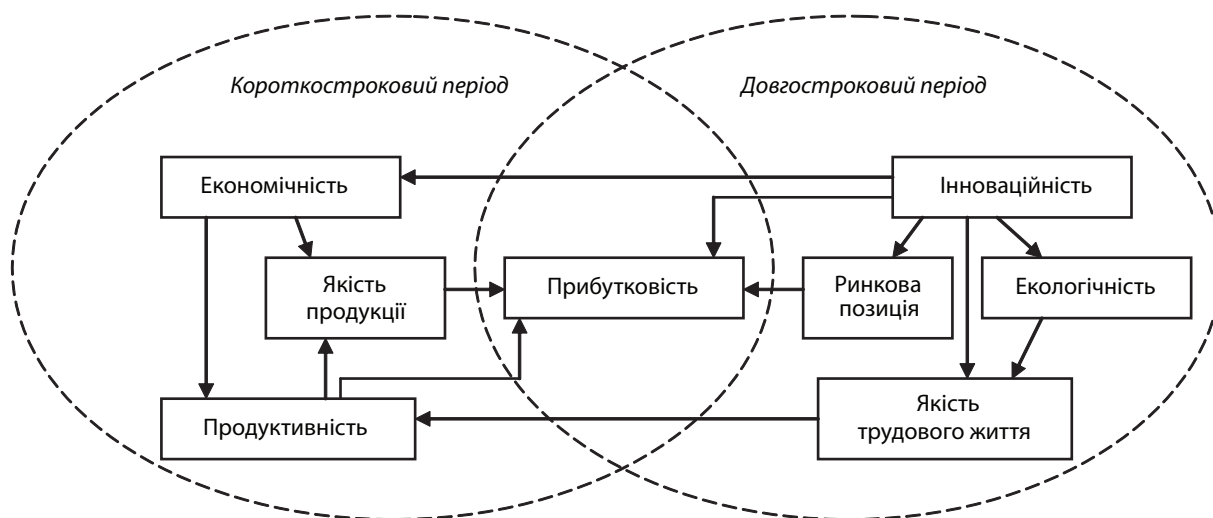


Рис. 1. Взаємозв'язок критеріїв оцінки результативності діяльності підприємства

Так, розробка і впровадження різного роду нововведень майже завжди буде призводити до утворення певного первісного (одноразового) ефекту, що в подальшому дуже часто може набувати повторювального характеру та навіть посилюватися за рахунок поширення отриманого досвіду на інші сфери господарської активності. Ефект такого розповсюдження (мультиплікації) має власні специфічні форми прояву, в рамках яких взаємодія між різними процесами формування результатів діяльності може приймати вигляд дифузії (позичання передового досвіду), резонансу (послідовна активізація розвитку суміжних функціональних або предметних сфер), ланцюгової реакції (лавиноподібне збільшення ефекту), супроводження (зміцнення спільної матеріально-технічної бази підприємства), акселерації (прискорення темпів поширення і застосування нових рішень) [1].

Доцільність урахування можливостей мультиплікативного впливу різних результатів функціонування і розвитку підприємства, а також безперервне зростання мінливості і невизначеності господарського середовища обумовлюють також необхідність використання узагальнюючого підходу до визначення результативності

«результативності», що мають бути узгоджені зі системою мотивації працівників для підвищення ефективності стимулювання продуктивної праці.

Найбільш поширеним у практиці господарювання є використання цільового підходу на основі розгляду суто фінансових показників, але для формування збалансованої системи оцінки результативності діяльності доцільним здається використання усього різноманіття (у площині розглянутих підходів до визначення і деталізації критеріїв оцінювання) показників, що характеризують підсумки виробничо-господарської активності. За такий підхід відповідно до сформованих планів на основі контролю масиву поточних даних і зіставлення їх із очікуваними значеннями показників можливим стає забезпечення ефективного контролю поточної ситуації на основі використання схеми моніторингу зі зворотним зв'язком.

## ВИСНОВКИ

Результативність діяльності підприємства являє собою узагальнюючу характеристику одержаних (відповідно до свідомо й заздалегідь визначених цілей та встановлених завдань) різного роду позитивних ефектів, пов'язаних із продуктивним використанням економіч-



них ресурсів на основі повної реалізації наявних можливостей та потенціалу розвитку. До складу основних критеріїв визначення результативності належать такі параметри: прибутковість, економічність, продуктивність, якість продукції, інноваційність, якість трудового життя; ринкова позиція; екологічність.

Доцільність урахування можливостей мультиплікативного впливу різних результатів функціонування і розвитку підприємства, а також безперервне зростання мінливості і невизначеності господарського середовища обумовлюють також необхідність використання узагальнюючого підходу до визначення результативності на основі впровадження системи збалансованих показників оцінки. На подальше дослідження вимагають питання розробки методичного та організаційного забезпечення впровадження такої системи. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Баранцев Р.** Синергетика / Р. Г. Баранцев. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 144 с.
2. **Богатин Ю.** Экономическая оценка качества и эффективности работы предприятия / Ю. В. Богатин. – М.: Экономика, 2001. – 214 с.
3. **Булеев И.** Механизм хозяйствования предприятий и объединений трансформационной экономики: моно-

графия / И. П. Булеев, Н. Д. Прокопенко, Н. Е. Брюховецкая, Г. О. Маландина. – Донецк, 2007. – 526 с.

4. **Вартанов А.** Экономическая диагностика предприятия: организация и методология / А. С. Вартанов. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 216 с.

5. **Друкер П.** Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / П. Друкер; Пер. с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 1998. – 288 с.

6. **Каплан Р.** Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: ИД «Вильяс», 2006. – 384 с.

7. **Кизим М. О.** Збалансована система показників: монографія / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 192 с.

8. **Козаченко А.** Управление крупным предприятием: монография / А. В. Козаченко, А. Н. Ляшенко, И. Ю. Ладыко. – К.: Либра, 2006. – 384 с.

9. **Покропивний С.** Підприємництво: стратегія, організація, ефективність / С. Ф. Покропивний, В. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2001. – 352 с.

10. **Синк Д.** Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Д. С. Синк. – М.: Прогресс, 1989. – 528 с.

11. **Тищенко А.** Экономическая результативность деятельности предприятий: Монография / А. Н. Тищенко, Н. А. Кизим, Я. В. Догадайло. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2005. – 144 с.

12. **Хан Д.** Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан; Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ЩОДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА НА СТРАТЕГІЧНОМУ І ТАКТИЧНОМУ РІВНЯХ

АРЕФ'ЄВ В. О.

аспірант

Київ

**Н**а сучасному етапі розвитку економіки країни, в умовах кризи та за складних трансформаційних процесів суттєво ускладнюються умови господарювання вітчизняних підприємств. Ефективність діяльності суб'єктів господарювання зумовлюється переважно станом їх фінансів, що призводить до необхідності розгляду проблеми забезпечення фінансової безпеки підприємств. Саме тому для створення ефективної системи управління фінансовою безпекою підприємств необхідно розробити концептуальний підхід, який дозволить розробляти та приймати адекватні своєчасні управлінські рішення. Від цього залежить те, які рішення будуть прийняті та яким чином буде сформовано механізм фінансової безпеки, оскільки концепція фінансової безпеки підприємства становить систему поглядів, ідей, цільових настанов, пронизаних єдиним задумом, на проблему безпеки основних об'єктів безпеки підприємства, а також систему заходів, шляхів, напрямків досягнення поставлених цілей і створення сприятливих умов

для досягнення цілей бізнесу в умовах невизначеності, а також існування внутрішніх і зовнішніх загроз.

Деякі аспекти фінансової безпеки були розглянуті в працях таких вчених, як Барановський О. І. [1], Бланк І. О. [2], Горячева К. С. [3], Судакова О. І. [4], Папехин Р. С. [5], Загорельська Т. Ю. [6] та ін. На жаль, серед відомих робіт лише незначна кількість тих, що розглядають процес забезпечення фінансової безпеки комплексно. Беззаперечною перешкодою на шляху комплексного забезпечення високого рівня фінансової безпеки будь-якого підприємства є відсутність єдиного, науково-обґрунтованого концептуального підходу управління фінансовою безпекою підприємств.

*Метою* статті є розробка концепції управління фінансовою безпекою підприємства на стратегічному та тактичному рівнях.

Практичне рішення завдання є втіленням у життя найважливіших положень концепції, політики й стратегії безпеки; системи фінансової безпеки підприємства, яка проявляє себе в дії. Для реалізації настільки важливого стратегічного напрямку безпеки для кожного об'єкта безпеки повинна бути розроблена принципова, концептуальна модель (алгоритм) управління фінансовою безпекою. Дані моделі можуть мати як загальні елементи, так і свою специфіку, що впливає з особливостей, властивостей об'єкта безпеки.

Така модель дозволяє розглянути проблему у взаємозв'язку як об'єкта загрози або зазіхання, самих загроз, так і коштів забезпечення безпеки. Безсумнівно, що на кожному підприємстві може бути свій підхід, свої загрози і їхні джерела, свої кошти забезпечення фінансової безпеки й т. д. У цьому випадку важливий сам принциповий підхід (алгоритм), що є методичною основою деталізації конкретних заходів захисту того або іншого об'єкта безпеки.

У сучасній підприємницькій діяльності необхідно також володіти певними практичними й теоретичними навичками й досвідом, тим самим формувати цілісне подання про весь процес розробки. Такий комплексний підхід доцільно представити у вигляді чітко формалізованої методики. Також треба сказати, що запропонована методика буде мати циклічний характер, оскільки після кожного етапу необхідно здійснювати його «самоконтроль» на предмет аналізу оптимальності вжитих заходів і проведених заходів [1 – 3].

Концепція управління фінансовою безпекою підприємства на стратегічному та тактичному рівні подана на рис. 1.

Концепцію управління фінансовою безпекою підприємства на стратегічному та тактичному рівні необхідно розглядати як багатоаспектний процес, який накладається на організаційну структуру підприємства. Ця концепція повинна бути сформульована за допомогою системи його пріоритетних інтересів, виявлені інтереси взаємодіючих з ним суб'єктів зовнішнього середовища й обрані такі форми й способи гармонізації або узгодження цих інтересів, щоб результати взаємодії підприємства із цими суб'єктами забезпечили його прибуткову роботу.

Господарська діяльність підприємства має довгостроковий характер, тому управління діяльністю підприємства повинне виходити з його стратегічних цілей, розробленої ним політики, методів формування і управ-

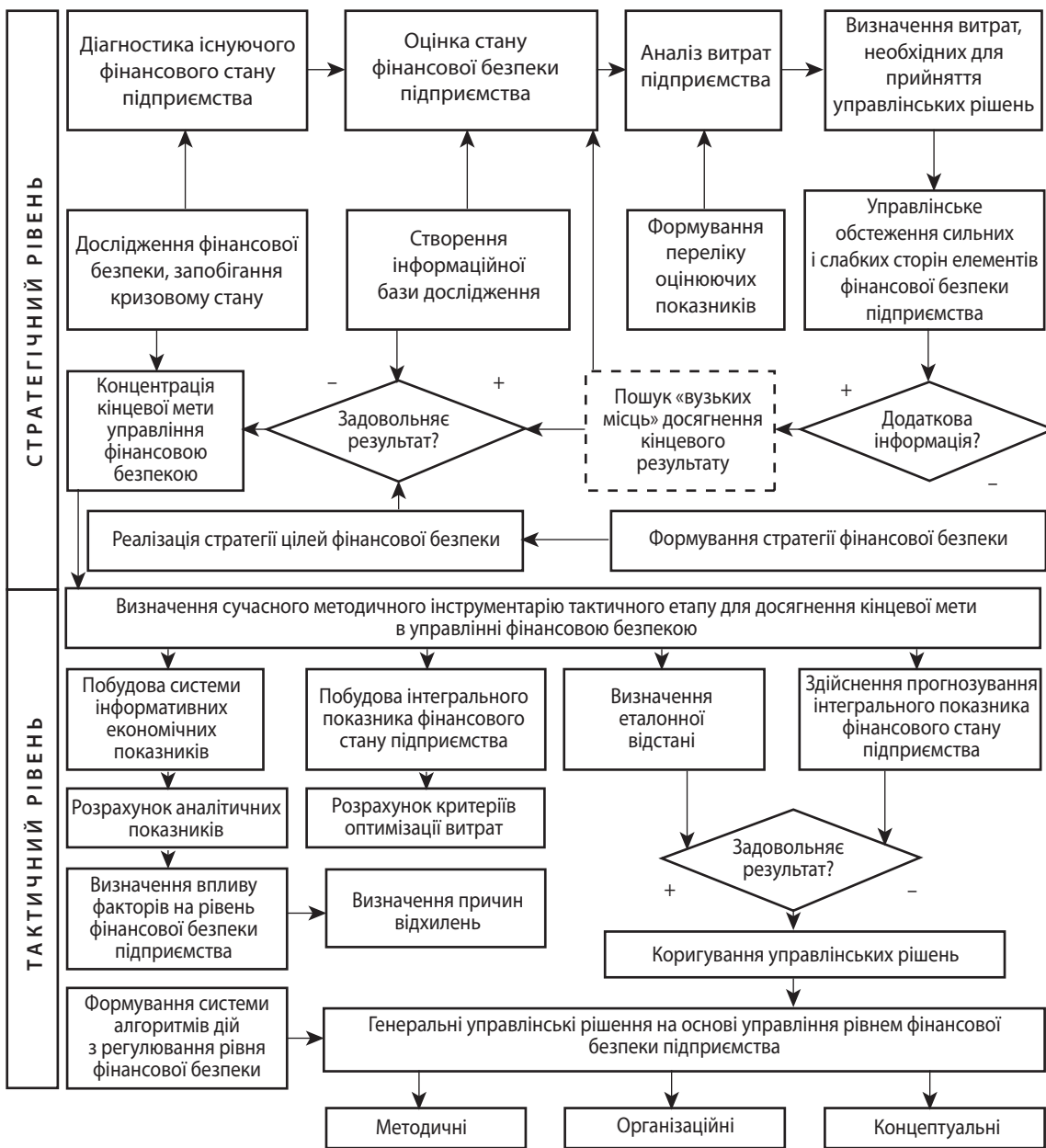


Рис. 1. Концепція управління фінансовою безпекою підприємств на стратегічному та тактичному рівнях

ління витратами, включаючи напрями і форми їх обліку, а також джерела їхнього фінансування [4 – 6].

Саме таке розуміння концепції управління фінансовою безпекою підприємства як специфічної, упорядкованої сукупності взаємопов'язаних елементів управлінського процесу формування і використання витрат підприємства, на погляд автора, дасть можливість забезпечити стійкі позиції на ринку, забезпечивши тим самим стійкість його діяльності і отримання максимального позитивного результату.

Першим етапом розробки стратегічного механізму управління фінансовою безпекою підприємства є діагностика існуючого фінансового стану підприємства. Його метою є визначення та надання кількісної оцінки внутрішнім фінансовим резервам, попередження збитків та отримання максимального прибутку. Найбільш важливими показниками діагностики існуючої системи є нерегламентовані зміни показників діяльності підприємств, які не дозволяють нормально працювати підприємству і можуть призвести до несприятливих фінансово-економічних наслідків.

Для досягнення цілей фінансової безпеки підприємства необхідна якісна діагностика існуючої системи, у зв'язку з чим діагностування доцільно виокремлювати в самостійну ланку. Максимальна ефективність діагностування забезпечується оптимальним вибором інформаційно-діагностичних параметрів, допустимих значень і періодичності діагностування.

У цілому управління фінансовою безпекою підприємства полягає в плануванні та контролі стосовно входних, проміжних і вихідних фінансових потоків коштів з метою отримання оптимального прибутку в межах можливостей і відповідно до кінцевих цілей підприємства.

Наступним етапом стратегічної складової фінансової безпеки є оцінка стану проблеми або аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища. Оскільки забезпечення оптимізації витрат підприємства залежить від здатності підприємства адаптуватись до зміни зовнішніх умов, то основний акцент слід робити на розв'язанні економічних проблем підприємств з позиції ефективності системи управління та якості процесів управління, таких як:

- ✦ гнучкість методів стратегічного планування, що дозволяють передбачувати і запобігати появі кризових ситуацій;
- ✦ розробка методів і прийомів тактичного управління підприємством і структурних підрозділів, що дають можливість оперативно реагувати на недопустимі відхилення від запланованого ходу виробництва;
- ✦ розробка ефективних прийомів і методів організаційно-економічного обґрунтування і прийняття управлінських рішень, спрямованих на забезпечення стійкості системи управління безпекою підприємства в цілому.

#### ВИСНОВКИ

Підвищення рівня фінансової безпеки підприємства з метою впливу на навколишнє середовище можна забезпечити шляхом:

- ✦ оптимізації випуску товарів і послуг підприємства;
- ✦ здійснення інвестування з метою перспективності зовнішнього зростання;
- ✦ збільшення витрат на виробництво товарів і послуг з метою підвищення рівня їх конкурентоспроможності;
- ✦ забезпечення незалежності підприємства від зміни кон'юнктури ринків товарів, чинників виробництва, фінансових ринків за рахунок зовнішньої гнучкості й агресивності збутової діяльності.

Перелічені аспекти впливу на зовнішнє середовище підприємства дозволять активізувати зусилля підприємств з метою цілеспрямованого впливу на навколишнє середовище у вигідному для нього напрямі, забезпечуючи при цьому ефективність підвищення рівня фінансової безпеки підприємства і досягнення головної мети діяльності підприємства.

Таким чином, розроблена концепція управління фінансовою безпекою підприємства на стратегічному та тактичному рівні сприяє своєчасному виявленню відхилень фактичних показників від попередньо запланованих, виявлення причин, які викликали ці відхилення, для розробки пропозицій щодо коректування окремих позицій з метою досягнення запланованих цілей. Отже, саме така концепція найбільше відповідає завданням та меті дослідження, а її елементи дають можливість всебічно проаналізувати стан та управління фінансовою безпекою підприємства з метою своєчасного виявлення негативних аспектів та запровадження необхідних коригувальних заходів з метою дотримання його запланованого рівня. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Барановський О. І.** Фінансова безпека: монографія. Інститут економічного прогнозування / О. І. Барановський. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
2. **Бланк И. А.** Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
3. **Горячева К. С.** Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01. – К.: НАУ, 2006. – 17 с.
4. **Загорельская Т. Ю.** Финансовая безопасность предприятия как объект управления // Т. Ю. Загорельская. – Наук. праці ДНТУ. Вип. 103-4. – Донецьк, ДонНТУ, 2006. – С. 215 – 218.
5. **Папехин Р. С.** Индикаторы финансовой безопасности предприятий / Р. С. Папехин. – Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2007. – 16 с.
6. **Судакова О. І.** Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О. І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 140 – 148.

## ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ КОКСОХІМІЧНОЇ ГАЛУЗІ

КОТЛЯРОВА В. Г.

здобувач

Харків

Учені різних економічних шкіл по-різному відносяться до питання формування та управління запасами на підприємстві. Японські менеджери компанії Toyota Motors в 50-ті роки ХХ століття розробили концепцію менеджменту «Бережливе виробництво», яка заснована на усуненні восьми видів втрат [1]. Одним із видів втрат є втрати внаслідок зайвих запасів. Згідно з цією концепцією доставка матеріальних ресурсів на підприємство повинна здійснюватися відповідно до технології JIT, тобто підприємство повинне відмовитись від створення запасів.

Українські та російські вчені придержуються тієї думки, що запаси необхідні [2, 3, 4]. Основну ж дискусію викликають питання управління запасами: є торгівлі, у промисловості і по різних галузях, а саме: машинобудівній, газотранспортній, поліграфічній, металургійній, автомобілебудівній, фармацевтичній, аграрному секторі.

Основні висновки із наведених публікацій можна зробити такі:

- ✦ на даному етапі розвитку економіки України створення запасів є необхідною умовою ритмічного функціонування підприємства і своєчасного задоволення попиту;
- ✦ управління запасами в різних галузях мають свої особливості;
- ✦ на вибір моделі управління запасами впливають взаємини між постачальниками і підприємством, рівень конкуренції в галузі, кількість і виробничі потужності постачальників;
- ✦ основна мета управління запасами – зведення запасів до мінімуму і, відповідно, зменшення величини грошових коштів, вкладених у запаси.

*Мета статті* – проаналізувати вплив галузевих і виробничих особливостей коксохімічного підприємства на підходи до управління виробничими запасами та розробити рекомендації по встановленню їх рівнів.

На складі сировини проходить перший технологічний етап – усереднювання вугільних концентратів. На кожне коксохімічне підприємство практично щодня приходить вугільний концентрат від 5 – 10 постачальників. Якість концентрату різна, що призводить до нестабільної якості коксу. Тому увесь вугільний концентрат, що знаходиться на складі, необхідно постійно усереднювати: у відкритих складах це здійснюється за рахунок особливого укладання штабелів, у закритих – конструкцією бункерів і технологією їх завантаження і вивантаження. Як показує досвід підготовки вугільних

концентратів до виробництва, чим більший запас сировини (у об'ємах складу) піддається усереднюванню, тим більше рівномірною вийде якість коксу. Встановлено, що з підвищенням міри змішування вугілля помітно покращуються фізико-хімічні властивості коксу – його міцність зростає, а дробимість знижується [5]. Тому умова високої (заданої) міри усереднювання є головною при визначенні рівня запасів сировини.

Однією з умов безперервності технологічного процесу є наявність достатньої кількості коксового газу для вироблення теплової енергії. Тому необхідно, щоб на підприємстві мінімального рівня запасів вугільних концентратів було достатньо для виробництва необхідної кількості коксового газу.

Витрати основних матеріалів безпосередньо залежить від вмісту летких речовин у вугільному концентраті. Визначити їх вміст можна тільки при прибутті вугілля на підприємство. Тому для оперативного регулювання витрат основних матеріалів на підприємствах необхідно окрім підготовчого, поточного і страхового запасу створювати і резервний запас на випадок значних коливань вмісту летких речовин.

Основні чинники, що впливають на рівень запасів допоміжних матеріалів і запасних частин, – пожежо-, вибухонебезпечний характер виробництва, висока міра зносу об'єктів основних засобів, безперервний характер технологічного процесу. З метою підвищення безпеки протікання технологічного процесу на підприємствах сьогодні створюються резервні запаси допоміжних матеріалів і запасних частин на центральних складах, незнижувані запаси запчастин в цехових коморах. Технологічні особливості формування виробничих запасів призводять до непридатності критерію мінімізації їх рівнів і, відповідно, мінімізація витрат на створення і зберігання запасів не може розглядатися як мета управління ними. На коксохімічному підприємстві мета управління запасами – визначення і підтримка рівня виробничих запасів, що гарантуватиме надійне і безпечне функціонування виробництва.

Сьогодні на підприємствах коксохімічної галузі для визначення рівня виробничих запасів використовуються методичні рекомендації з нормування обігових коштів на створення запасів. Але, як показали дослідження, механічне їх використання недоцільно [6]. Використовуючи деякі їх положення з метою визначення рівня виробничих запасів, пропонуються такі методичні підходи.

До сировини відносяться товарно-матеріальні цінності, які входять до складу продукту, що виробляється на цьому підприємстві, і утворюють його основу. Під основними матеріалами розуміються товарно-матеріальні цінності, які є необхідним компонентом для

виробництва продукції (послуг) або використовуються в процесі виробництва продукції (послуг) для забезпечення нормального технологічного процесу.

До сировини і основних матеріалів на коксохімічних підприємствах відносяться: вугільний концентрат, олія кам'яновугільна поглинальна, сірчана кислота, сода кальцинована, миш'як, залізний і мідний купорос, ортофосфорна кислота на біохімічне очищення стічних вод.

Рівень виробничих запасів сировини і основних матеріалів розраховується за формулою:

$$ПЗ = P_i \times D, \quad (1)$$

де  $P_i$  – одноденна витрата по  $i$ -тому виду сировини і основних матеріалів, т;

$D$  – кількість днів запасу.

Одноденна витрата сировини і основних матеріалів розраховується прямим рахунком за формулою:

$$P_i = P_{ед_i} \times B, \quad (2)$$

де  $P_{ед_i}$  – умовна витрата  $i$ -го виду сировини на одиницю продукції, т/т;

$B$  – запланований денний обсяг виробництва продукції, натуральних одиниць [7].

Питома витрата вугільного концентрату на виробництво 1 т доменного коксу приймається виходячи з очікуваної на момент розрахунку сировинної бази і марочного складу шихти.

Питома витрата інших видів основних матеріалів визначається виходячи з Інструкції з визначенню норм витрати окремих видів сировини і матеріалів, або відповідно до «Нормативної бази витрати матеріальних ресурсів у чорній металургії України» [8], встановлюваною щорічно Міністерством промислової політики України.

Плановий денний обсяг виробництва встановлюється виходячи з виробничої програми підприємства і тривалості планованого періоду.

Розрахунок норми запасів в днях по окремих видах сировини і основних матеріалів має свої особливості.

### Вугільні концентрати.

При розрахунку запасу вугільних концентратів у днях необхідно враховувати обмеження, загальні для усіх видів складів: максимальний і мінімальний рівні.

Максимально можливий рівень запасу сировини обумовлений двома чинниками. По-перше, місткістю складу, яка визначається при проектуванні і є величиною постійною [5, 10]. По-друге, обмеженням за тривалістю зберігання вугільних концентратів, яке характеризується властивостями вугілля, і змінюється. На тривалість зберігання в закритих складах впливають сипкі властивості і вологість (чим довше і з вищою вологою зберігається вугілля, тим вище вірогідність зависання його у бункері); у відкритих складах – властивість вугільного пилу в умовах тривалого зберігання при взаємодії з повітрям утворювати вибухонебезпечні суміші.

Мінімальний незнижуваний рівень запасу сировини повинен забезпечувати протягом доби підприємство в коксовому газі, необхідному для обігріву коксових батарей та виробництва теплової енергії. Рівень запасу розраховується за формулою (1).

Одноденні витрати сировини пропонується розраховувати за таким алгоритмом.

*Перший етап.* Визначення умовно-постійних витрат теплової енергії по лічильниках. Розрахунки необхідно вести окремо по холодній та теплій порі року, тому що в холодну пору умовно-постійні витрати збільшуються у 2-3 рази.

*Другий етап.* Розрахунок змінної частини витрат теплової енергії за формулою:

$$B_3 = B_{me} - B_n, \quad (3)$$

де  $B_{me}$  – загальні витрати теплової енергії за період, що аналізується, згідно з показниками лічильників, Гкал;

$B_n$  – умовно-постійні витрати теплової енергії за той же період по порам року, Гкал.

*Третій етап.* Визначення умовної витрати коксового газу на виробництво 1 Гкал теплової енергії за формулою:

$$B_{y,кз} = \frac{O_{кз}}{B_{me}}, \quad (4)$$

де  $O_{кз}$  – обсяг коксового газу, який був використаний для виробництва теплової енергії, тис. м<sup>3</sup>.

*Четвертий етап.* Визначення кількості коксового газу, що потрібна для виробництва умовно-постійної частини витрати теплової енергії за формулою:

$$O_{кз}n = B_n \times B_{y,кз}. \quad (5)$$

*П'ятий етап.* Визначення умовної витрати коксового газу на виробництво умовно-змінної частини витрат теплової енергії на 1 т вугільного концентрату, що переробляється за формулою:

$$B_{y,кз3} = \frac{O_{кз} - O_{кзп}}{Q_{вк}}, \quad (6)$$

де  $Q_{вк}$  – обсяг переробки вугільних концентратів за період, що аналізується, т.

*Шостий етап.* Визначення мінімально можливого обсягу переробки вугільних концентратів за період, що аналізується. Обсяг переробки вугільних концентратів повинен забезпечувати виробництво коксового газу на рівні, достатньому для умовно-постійної витрати теплової енергії, а також потребу в газі для умовно-змінної витрати теплової енергії і потреби інших споживачів. Позначивши шуканий обсяг переробки вугільних концентратів через  $X$ , знаходимо: виробництво коксового газу –  $V_{кз} \times X$ ; потреба в коксовому газі (крім виробництва умовно-постійної частини теплової енергії) –  $B_{y,кз3} \times X$ .

Таким чином,  $V_{кз} \times X = O_{кз}n + B_{y,кз3} \times X$ ,

$$X = \frac{O_{кз}n}{V_{кз} - B_{y,кз3}}. \quad (7)$$

*Сьомий етап.* Визначення одноденних витрат сировини за формулою:

$$P_i = \frac{X}{D}, \quad (8)$$

де  $D$  – кількість днів в періоді, що аналізується.

Кількість днів запасу розраховується за формулою:

$$I = \frac{P}{V_r}, \quad (9)$$

де  $I$  – інтервал між поставками, дн.;

$P$  – потреба в вугільних концентратах на розрахунковий період, тис. т;

$V_r$  – обсяг разової поставки, т.

Обсяг разової поставки розраховується за методикою, наведеної в роботі [11].

Кількість днів запасу сировини розраховується за формулою:

$$D = D_{нз} + D_2 + D_3, \quad (10)$$

де  $D_{нз}$  – незнижуваний залишок у бункерах дозувального відділення вуглепідготовчого цеху, днів;

$D_2$  – поточний запас, днів;

$D_3$  – страховий запас на випадок некомплектного або неритмічного постачання, днів.

**Р**івень незнижуваного залишку у бункерах дозувального відділення при подачі в них вугілля із складу повинен забезпечити поточний запас вугілля для роботи вуглепідготовчого цеху впродовж 4 годин, або 0,17 дня [12].

$$V_{обц} = 0,55Q + V_o. \quad (11)$$

де  $Q$  – добові витрати вугілля різних марок, т;

$V_o$  – запас ємності, що передбачається для роботи дозувального відділення у випадку непередбаченої перерви в подачі вугілля в бункера впродовж 4 годин, т:

$$V_o = \frac{Q}{24} \times 4 = 0,17Q.$$

Усього загальний запас при цьому складі:  $V_{обц} = 0,55Q + 17Q = 0,72Q$ . Оскільки  $Q = 24Q_{час}$  (де  $Q_{час}$  – годинна потреба у вугіллі), то  $V_{обц} = 0,72 \times 24Q_{час} = 17,3Q_{час}$ . Доопрацьовано [12].

Отже, у бункерах дозувального відділення повинен постійно знаходитися комплектний запас вугілля по марках достатній для 17,3 години роботи вуглепідготовчого цеху.

Норма поточного запасу в днях приймається рівною інтервалу між постачаннями. Постачання в один день від різних постачальників вважається за одну поставку. Інтервал між постачаннями визначається за формулою (9).

Рівень страхового запасу сировини розраховується залежно від важливості компонента в шихті.

По марках, що спекаються ( $K$  і  $Ж$ ) обов'язковою вимогою при розробці шихти є їх участь в ній на рівні 60% [8]. Надійність забезпечення підприємства цими марками вугілля має бути 100%. По усіх інших марках вугілля розмір страхового запасу визначається за формулою:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{i=n} (I - \bar{I})^2 \times m}{\sum_{m=1}^{m=x} m}}, \quad (12)$$

де  $I$  – період постачання (інтервал між двома послідовними поставками), днів;

$\bar{I}$  – середньоарифметичний інтервал постачання за розрахунковий період, днів;

$m$  – кількість постачань з періодом  $x$  днів.

### Основні матеріали.

Кількість днів запасу основних матеріалів розраховується за формулою:

$$D = D_{pz} + D_2 + D_3, \quad (13)$$

де  $D_{pz}$  – резервний запас на випадок зміни виходу основних продуктів з шихти, дн;

$D_2$  – поточний запас, дн;

$D_3$  – страховий запас на випадок збоїв в постачаннях, дн.

Рівень резервного запасу основних матеріалів в днях розраховується виходячи з:

- ✦ планового виходу летких речовин шихти (на основі прогнозних якісних характеристик вугілля);
- ✦ обсягів виробництва хімічних продуктів коксування [9];
- ✦ витратних коефіцієнтів основних матеріалів на виробництво хімічних продуктів коксування [8].

Діюча в Україні Класифікація вугілля [13] передбачає, що вихід летких з однакових марок вугілля по різних басейнах може коливатися в межах 4,5 – 5%.

Рівень поточного запасу в днях основних матеріалів приймається рівною інтервалу між постачаннями.

Рівень страхового запасу в днях основних матеріалів розраховується за формулою (12).

### Допоміжні матеріали.

До допоміжних матеріалів відносяться товарно-матеріальні цінності, які не входять до складу продукції, але використовуються для підтримки основних засобів в працездатному стані.

Допоміжні матеріали залежно від мети і регулярності використання необхідно розділити на три групи:

- ✦ матеріали для технічного обслуговування (роботи, які виконуються, як правило, з місячною і меншою періодичністю);
- ✦ матеріали для поточного ремонту (роботи, які виконуються з періодичністю менше року);
- ✦ матеріали для капітального ремонту (роботи, які виконуються з періодичністю більше року).

По першій і другій групі рівень виробничих запасів допоміжних матеріалів розраховується за формулою (1).

**У**сі розрахунки ведуться окремо по кожному найменуванню матеріалу. Одноденна витрата допоміжних матеріалів першої групи впродовж року визначається на основі статистичних даних за минулий період. По вогнетривких матеріалах розрахунок таким чином ведеться тільки в період з квітня по жовтень.

Розрахунок одноденної витрати по кожному найменуванню допоміжних матеріалів, що відносяться до другої групи, має особливості.

Одноденна витрата вогнетривких матеріалів на ремонті кладки коксових печей визначається шляхом ділення потреби за певний період в них на кількість днів в періоді. Практично усі види ремонтних робіт вогнетривкої кладки проводяться в холодну пору року: з лис-

топада по березень. З листопада по березень витрати на період пропонується розраховувати за формулою:

$$M = 0,01 \times (1,5 + 0,1 \times \frac{5}{12} T) \times M_k, \quad (14)$$

де  $M$  – витрата вогнетривів (сумарно шамоту і динасу), т;  
 $T$  – термін служби батареї, років;  
 $M_k$  – загальна маса вогнетривкої кладки батареї, т [14, 15].

Одноденна витрата вогнетривів визначається за формулою:

$$P_o = \frac{M}{D_p}, \quad (15)$$

де  $M$  – витрата вогнетривких матеріалів на ремонт вогнетривкої кладки за увесь період ремонту, т;  
 $D_p$  – тривалість періоду ремонту кладки (листопад-березень), дн.

Одноденна витрата інших матеріалів для ремонту вогнетривкої кладки розраховується аналогічно.

Одноденна витрата легованої і нелегованої сталі, кольорових сплавів і виробів з них визначається за формулою:

$$P_c = \frac{P_{факт}}{D_n} \times K_1 \times K_2, \quad (16)$$

де  $P_{факт}$  – фактична витрата матеріалів в аналогічному періоді минулого року, т;

$D_n$  – кількість днів в аналогічному періоді минулого року;

$K_1$  – підвищувальний коефіцієнт, що враховує агресивність робочого середовища і корозійну стійкість устаткування;

$K_2$  – підвищувальний коефіцієнт, що враховує термін експлуатації устаткування.

Підвищувальний коефіцієнт, що враховує агресивність робочого середовища і корозійну стійкість устаткування, розраховується за формулою:

$$K_1 = 1 + \frac{t}{100}, \quad (17)$$

де  $t$  – експертна оцінка, що враховує агресивність і корозійну стійкість устаткування. Згідно з даними [16], у різних цехах і ділянках значення  $t$  буде наступним (табл. 1).

Підвищувальний коефіцієнт, що враховує термін експлуатації устаткування, розраховується на основі кошторисних норм і розцінок на ремонт технологічного устаткування, що знаходиться в експлуатації до 10 років. При плануванні ремонтів устаткування, що знаходиться в експлуатації більше 10 років, до норм витрати застосовуються підвищувальні коефіцієнти: 11 – 15 років – 1,1; 16 – 20 років – 1,15; 21 – 40 років – 1,2; понад 40 років – 1,3 [17].

Одноденна витрата транспортерної стрічки визначається виходячи з умови її рівномірною (за часом) заміни і терміну служби:

- ✦ для вугледіготовчого цеху – виходячи з терміну служби стрічки – 48 місяців;
- ✦ для коксового цеху – виходячи з терміну служби стрічки – 24 місяці [18].

Таблиця 1

**Експертна оцінка, що враховує агресивність і корозійну стійкість устаткування**

Цех, ділянка	Устаткування з нелегованої сталі	Устаткування з легованої сталі і сплавів кольорових металів
Відкриті площадки *)		
Вугледіготовчий цех	2	1
Коксовий цех:	3	2
у тому числі		
у районі башт гасіння	5	3
Хімічні цехи	4	2
Приміщення	1	0,5

\*) для устаткування, що знаходиться під навісами показник корозії знижується на 1%.

По інших найменуваннях допоміжних матеріалів, що відносяться до другої групи, одноденна витрата визначається на основі статистичних даних за аналогічний період минулого року.

По третій групі витрата допоміжних матеріалів розраховується на основі графіків ремонтів, відомостей дефектів і кошторисів на виконання окремих капітальних ремонтів, включених у графік. Кошториси розраховуються на основі кошторисних норм і розцінок на ремонт технологічного устаткування [8]. Одноденна витрата допоміжних матеріалів розраховується за формулою:

$$P_{ki} = \frac{P_{icm}}{D_k}, \quad (18)$$

де  $P_{icm}$  – витрата  $i$ -того виду допоміжних матеріалів на капітальний ремонт за увесь період ремонту, нат. одиниць;

$D_k$  – тривалість капітального ремонту, дн.

Кількість запасу допоміжних матеріалів першої і другої груп в днях визначається за формулою:

$$D = D_2 + D_3. \quad (19)$$

Таким чином, на управління запасами та формування рівнів виробничих запасів на коксохімічних підприємствах впливають галузеві особливості. ■

**ЛІТЕРАТУРА**

1. Вумек Джеймс П., Джонс Деніел Т. Бережливое производство: как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 473 с.
2. Линдерс М. Р., Фирон Х. Е. Управление запасами. Логистика / Пер. с англ. – СПб.: ООО «Издательство Полигон», 1999. – 768 с.
3. Чейз Р. Б., Н. Дж. Эквилайн, Р. Ф. Якобс. Производственный и операционный менеджмент, 8-е изд. / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 704 с.
4. Николайчук В. Е. Логистический менеджмент: Учебник. – М.: ИТК «Дашков и Ко», 2009. – 980 с.



**5. Шатоха И. З., Иваницкий В. Г, Шатоха В. И.** Технология подготовки угля на стадии усреднения для производства доменного кокса. – Дніпропетровськ: Пороги, 1997.– 244 с.

**6. Котлярова В. Г.** Анализ методик нормирования оборотных средств на создание производственных запасов // Економіка промисловості.– 2009.– № 5 (48).– С. 98 – 102.

**7.** Методические рекомендации по нормированию оборотных средств на коксохимических предприятиях. Утверждены Зам.генерального директора УНПА Укркокс 25.12.2004.– Харьков. – 2004.– 27 с.

**8.** Нормативна база витрат матеріальних ресурсів в чорній металургії України на 2010 рік. Затверджено заступником Міністра промислової політики України 18.12.2009.– Х., 2009.– 37 с.

**9.** Методические рекомендации по планированию объемов производства основных видов продукции на коксохимических предприятиях Украины. Утверждены заседанием Совета директоров Хозяйственного многопрофильного объединения «Укркокс» 24.05.2002. – Харьков.– 2002.– 102 с.

**10. Акулов П. В., Пушкарев С. В.** Расчет вместимости угольного склада // Кокс и химия.– 1989.– № 4.– С. 7 – 10.

**11. Котлярова В. Г.** Разработка модели определения оптимальной партии поставок в условиях непрерывного

производства (на примере коксохимической подотрасли) // Економіка розвитку. Вид. ХНЕУ.– 2010.– № 1(53).– С. 96 – 100.

**12. Мирошниченко А. М., Панченко С. И., Штромберг Б. И. и др.** Справочник коксохимика. Т. 1. – М.: Металлургия, 1964.– 202 с.

**13.** ДСТУ 3472-96 Вугілля буре, кам'яне та антрацит. Класифікація. Введ.: 01.01.98.– К.: Держспоживстандарт України, 1997.– 12 с.

**14. Лгалов К. И., Кафтан С. И., Вольфовский Г. М.** Ремонт кладки и армирующего оборудования коксовых печей.– М.: Металлургия, 1966.– 328 с.

**15. Лифшиц М. А.** Огнеупоры в черной металлургии.– М.: Металлургиздат, 1960.– 217 с.

**16. Власов Г. А, Гайдаенко А. С., Парфенюк А. С., Топоров А. А.** Продление ресурса и повышение техногенной безопасности основных конструкций на коксохимических предприятиях // Кокс и химия.– 2001.– № 5.– С. 36 – 38.

**17.** Сметные нормы и расценки на ремонт технологического оборудования предприятий, подчиненных Государственному комитету промышленной политики Украины, утвержденные приказом Государственного комитета промышленной политики Украины от 13.01.2000. № 16.

**18.** Правила технической эксплуатации коксохимических предприятий. Утверждены приказом Министерства промышленной политики Украины от 05.07. 2002. № 305.

## СИСТЕМА ЗАХИСТУ КОМЕРЦІЙНОЇ ТАЄМНИЦІ ПІДПРИЄМСТВА

ЛОКОТЕЦЬКА О. В.

Харків

У сучасних умовах, стабільне існування виробничо-господарської діяльності підприємства, ефективністю комплексної системи економічної безпеки підприємства, функціонування якої потребує відповідного інформаційного забезпечення. Інформаційна безпека являє собою захищеність інформаційних ресурсів, які необхідні для успішної роботи підприємства.

У великому енциклопедійному словнику термін «інформація» кваліфікується, з одного боку, як відомості, які передаються людьми усним, письмовим або іншими способами (за допомогою умовних сигналів, технічних засобів і т. д.), а з іншого – як обмін відомостями між людьми, людиною і автоматом, автоматом і автоматом; обмін сигналами у рослинному світі; передача ознак від клітини до клітини, від організму до організму.

Закон України «Про інформацію» визначає поняття «інформація» таким чином: документовані або публічно оголошені відомості про випадки та явища, які відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі [1].

*Мета статті* – розробка ефективної системи захисту комерційної таємниці з боку самого підприємства.

Методологічною основою дослідження стали фундаментальні дослідження вітчизняних і зарубіжних

економістів. Основними методами дослідження, використаними в роботі, є: абстрактно-логічний (теоретичне узагальнення і формування висновків); метод порівнянь та системно-структурний аналіз.

Оскільки на сьогоднішній день правова база із захисту підприємницької діяльності в Україні є не зовсім удосконаленою, тому особливо важливим стає розробка ефективної системи захисту комерційної таємниці з боку самого підприємства. Крім того, далеко не всі підприємства піклуються про зберігання у таємниці інформації, що за статусом може бути віднесена до конфіденційної. Це пояснюється тим, що керівництво підприємств не досить чітко розуміє важливість і необхідність організації системи захисту комерційної таємниці.

Система захисту комерційної таємниці підприємства повинна охоплювати ряд послідовних етапів:

1. Розробка переліку відомостей, що становлять комерційну таємницю.
2. Зазначення часу існування різних видів конфіденційної інформації.
3. Затвердження переліку відомостей, що становлять комерційну таємницю підприємства.
4. Встановлення носіїв відомостей, що становлять комерційну таємницю підприємства.
5. Визначення кола осіб, які володіють конфіденційною інформацією за різними напрямками діяльності підприємства.
6. Вибір способів захисту комерційної таємниці.
7. Контроль за дотриманням заходів безпеки.

На *першому етапі* системи захисту комерційної таємниці, передбачається виділення з усього масиву інформації підприємства, виділення найбільш цінної, яка потребує обмеженого доступу. Далі необхідно ретельне вивчення обраної інформації, як секретної, і складання робочого варіанту зводу відомостей, що становлять комерційну таємницю підприємства. Відповідний перелік конфіденційної інформації може бути сформований за такими напрямками: кадрова політика підприємства, фінансова діяльність підприємства, цінова політика підприємства, збутова діяльність підприємства, забезпечення безпеки підприємства.

*Другий етап* системи захисту комерційної таємниці, передбачає встановлення терміну засекречування.

За періодом існування комерційну таємницю можна поділити на короткострокову таємну інформацію (від 1 дня до 6 місяців) та середньострокову таємну інформацію (від 6 місяців і більше).

*Третій етап*, який передбачає затвердження переліку відомостей, що становлять комерційну таємницю підприємства, складається з двох стадій:

1. Присвоєння за кожним видом інформації відомого грифу секретності. «Особливо секретно» – відомості, оволодіння якими негативно відбиваються на усій діяльності підприємства, та «секретно» – відомості, оволодіння якими може спричинити шкоду за окремим напрямком діяльності підприємства.

2. Затвердження та підписання керівником підприємства зводу відомостей, що становлять комерційну таємницю.

Отже, усім відомостям, що перелічені у вказаному зводі, офіційно наданий статус комерційної таємниці на підприємстві.

*Четвертий етап* забезпечення захисту комерційної таємниці – це встановлення носіїв відомостей, що становлять комерційну таємницю підприємства.

Носіями конфіденційної інформації можуть виступати людина, документи, продукція, офіційні засоби інформації, технічні засоби.

При цьому людина є сполучною ланкою між усіма іншими носіями комерційної таємниці. Саме людина розробляє і затверджує документацію; є виробником продукції; готує матеріали для видання, оголошення та показу в засобах масової інформації; працює за комп'ютерами, друкарською машинкою, з телефонними апаратами, факсами та іншими технічними засобами.

За кожним видом конфіденційної інформації вирішується, в якій якості вона буде існувати. Як зазначалось вище, комерційна таємниця може мати декілька носіїв, що треба враховувати при визначенні способів її захисту, а також тих осіб, які нею володіють.

На *п'ятому етапі* безпосередньо встановлюються конкретні особи, що володіють тією чи іншою конфіденційною інформацією або можуть мати доступ до неї. Керівництву у даному випадку необхідно звернути на посаду членів колективу, особисті якості.

Як свідчать дослідження, розголошення комерційної таємниці у більшості пов'язано з тим, що на підприємстві недостатню увагу приділяють проведенню глибокого аналізу особистості працівника – потенційного носія комерційної таємниці [2].

*Шостий етап* передбачає вибір способів захисту комерційної таємниці на підприємстві.

Взагалі, оволодіння конфіденційною інформацією можливо через людину, шляхом публікування, на основі вивчення характеристик продукції, при обробці документів, за допомогою використання технічних засобів.

Термін «комерційна таємниця» нерозривно пов'язаний з людським фактором, оскільки, саме людина виступає як носій або власник конфіденційної інформації, як особа, що захищає комерційну таємницю, або як злочинник.

Щоб розробити дійову систему захисту комерційної таємниці, необхідно вивчити всі можливі шляхи незаконного оволодіння нею.

Існують такі протиправні дії, що дозволяють оволодіти конфіденційною інформацією підприємства:

- ✦ повідомлення, надання та пересилка відомостей, що становлять комерційну таємницю;
- ✦ підкуп співробітників підприємства, що володіють або мають доступ до конфіденційної інформації;
- ✦ підслуховування та підглядання (спостереження);
- ✦ підключення до технічних засобів;
- ✦ крадіжка;
- ✦ копіювання та фотографування;
- ✦ перехоплювання;
- ✦ знищення.

Також, оволодінню комерційною таємницею сприяють низький рівень контролю за досягненням заходів безпеки, незадовільні умови праці, неефективна система заохочування працівників, економія на більш досконалих технічних засобах захисту, текучість кадрів, недосконала система праці, аварійний стан основних фондів, невідповідність співробітника посаді, яку він займає.

Виходячи з того, що основна загроза надходить від людини, пропонуємо складати на підприємстві перелік усіх можливих способів оволодіння комерційною таємницею. Перелік покладається в основу розробки способів захисту конфіденційної інформації на підприємстві.

Залежно від масштабів діяльності підприємства в його організаційній структурі може бути задіяно службу безпеки, до функції якої безпосередньо входить і забезпечення захисту комерційної таємниці підприємства.

Керівництво разом зі службою безпеки розробляють стратегію і тактику зберігання комерційної таємниці.

На підприємстві повинні бути створений жорсткий режим доступу до інформації конфіденційного характеру. Це передбачає:

- 1) пропускний режим до приміщень, де зберігаються відомості, що становлять комерційну таємницю;
- 2) ретельний підбір кадрів, що працюють з конфіденційною інформацією. Відомо, що чим менше людей мають доступ до таких відомостей, тим більше ймовірність зберегти їх в таємниці. Отже, необхідне обмежене коло осіб, що можуть мати доступ до тієї чи іншої секретної інформації;
- 3) встановлення відповідальності за розголошення комерційної таємниці підприємства, що не суперечить законодавству України:
  - ✦ дисциплінарна відповідальність настає у разі розголошення комерційної таємниці в зв'язку з балакучістю, недбайливістю, безвідповідальністю співробітника підприємства. Це знажен-

ня посади, переведення на роботу, не пов'язану з комерційною таємницею, звільнення з роботи (з відповідною позначкою у трудовій книжці). Стягнення накладається не пізніше шести місяців з дня порушення;

- ✦ матеріальна відповідальність може наступати і разом з дисциплінарною. Призначенням є відшкодування втрати (фактичної чи можливої) в наслідок порушення. Вважаємо, що саме матеріальна відповідальність – це один з головних стримуючих чинників у скоєнні злочину. Залежно від масштабів збитку (втрати) компенсуванню підлягає частка заподіяної шкоди, повний розмір заподіяної шкоди, не отриманий прибуток протягом 6 місяців.

**А**ле тут слід зазначити, що відшкодування не може перевищувати третю частину заробітної платні порушника, інакше згідно із законодавством – обов'язкове звернення до суду;

- ✦ кримінальна відповідальність – це державна форма відшкодування втрати. Підставою кримінальної відповідальності є суспільно небезпечні вчинки, що учинені особою і мають склад злочину;
- ✦ використання технічних засобів захисту комерційної таємниці. Такі заходи пов'язані з додатковими витратами і для підприємства. У сучасних умовах існує різноманітний перелік технічних засобів, до яких можна віднести засоби захисту вікон та дверей і території, програмні засоби захисту, засоби захисту засобів зв'язку, тощо;
- ✦ організаційні заходи захисту комерційної таємниці підприємства полягають у створенні умов зберігання інформації в секреті. У випадку, коли на підприємстві не має служби безпеки, вважаємо за необхідне наявність співробітника, до функції якого входить забезпечення безпеки функціонування підприємства, у тому числі захист комерційної таємниці. Обов'язковим для підприємств є реєстрування осіб, що працюють з конфіденційною інформацією. Журнал реєстрації заповнюється кожний день. Доступ до конфіденційних відомостей дозволяється у письмовій формі керівником підприємства з повідомленням служби безпеки. При цьому слід конкретно вказувати відомості, якими може користуватися особа. Пильної уваги заслуговують копіювання документації, файлів та ін. з грифами конфіденційності, а також зберігання та знищення чернетки з конфіденційною інформацією. Ці процеси також повинні підлягати реєстрації в окремому журналі і постійно контролюватися торговельним підприємством. У межах цього напрямку забезпечення захисту комерційної таємниці також вирішуються питання фінансування заходів безпеки, обладнання приміщень, де зберігають, використовують конфіденційні дані, проведення профілактичної роботи з персоналом, розробки загальної стратегії захисту комерційної таємниці,

залучення до забезпечення безпеки підприємства інших організацій та установ.

*Сьомий етап* захисту комерційної таємниці – контроль за дотриманням заходів безпеки. Контроль повинний бути своєчасний, повний, об'єктивний, надійний.

*Суб'єктами контролю* виступають керівник підприємства, керівники структурних підрозділів, служба безпеки.

*Об'єктами контролю* є виконання внутрішніх правил, положень про нерозголошення комерційної таємниці, її зберігання і захист; дотримання режиму доступу до конфіденційної інформації; підтримання у робочому стані технічних засобів захисту комерційної таємниці; наявність документів (файлів) з грифом «секретно» у повному обсязі при поверненні на зберігання; проведення рекламних заходів; підготовка до переговорів; порядок використання носіїв конфіденційної інформації; стан приміщень, де зберігається і використовується комерційна таємниця; персонал підприємства, що володіє комерційною таємницею та інше.

Здійснення контролю базується на таких основних принципах, як:

- 1) *повнота*;
- 2) *всєбічність*, тобто контроль повинен охоплювати усі етапи організації системи захисту комерційної таємниці;
- 3) *своєчасність*, мається на увазі проведення перевірок в означенні терміни, при здійсненні певних операцій, діяльності, що пов'язані з користуванням або збиранням відомостей, які є комерційною таємницею;
- 4) *об'єктивність*, тобто проведення перевірки згідно з розпорядженням незалежно від почуттів, знань про особу, що підлягає перевірці, посади та ін.
- 5) *надійність*, яка полягає в достовірності звітних даних за результатами перевірки у зв'язку з високою відповідальністю.

Від того, наскільки здійснення контролю відповідає вказаним принципам, залежить ефективність системи захисту комерційної таємниці і в цілому конкретні позиції підприємства.

**В**раховуючи, що процес організації системи захисту комерційної таємниці гнучкий, то для усіх етапів властиве корегування: внесення нових видів конфіденційних відомостей до переліку і відповідного встановлення нових носіїв, кола осіб, що мають доступ до інформації, способів захисту та ін.

Таким чином, формування системи економічної безпеки підприємства повинно здійснюватись в умовах узгодженості державної економічної політики з напрямками і заходами забезпечення економічного захисту суб'єкту господарювання. При цьому особливе місце належить створенню системи захисту комерційної таємниці підприємства.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про інформацію» // Відомості Верховної Ради України (ВВР).– 1992.– № 48.– Ст. 650.
2. **Андрощук Г. А., Крайнев П. П.** Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны.– Монография.– К.: Издательский Дом «Ин Юре», 2000.– 400 с.

## ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ОБОРОТНОСТІ АКТИВІВ І РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

ТКАЧЕНКО С. О.

кандидат економічних наук

Харків

Вкладаючи в оборотний капітал більшу частину власних і позикових фінансових ресурсів суб'єкти підприємницької діяльності отримують можливість обслуговувати весь процес відтворення, від ефективності якого залежать не тільки загальні показники господарювання, а і результативність діяльності організації.

Сучасні методичні підходи щодо визначення взаємозв'язку між оборотністю та результативністю найбільш широко розглядаються в спеціальній літературі, насамперед з економічного аналізу, менеджменту та аналізу господарської діяльності. Проте сучасні вимоги щодо системи господарювання вимагають не тільки прийняття зважених, а подеколи і нетрадиційних рішень.

Питання оборотності активів стають все більш актуальними, а забезпечення надійності і стійкості вимагає впровадження передового досвіду фінансового управління структурою оборотних активів.

Питання щодо взаємозв'язку між оборотністю активів і результативністю діяльності суб'єктів господарювання розглядаються в наукових роботах як українських, так і зарубіжних вчених, а саме: І. А. Бланка, А. Д. Василика, А. М. Поддєрьогіна, Р. А. Слав'юка, Ю. А. Долгорукова, Н. І. Редіної, А. А. Мазаракі, Х. Фрімена та інших, проте ці думки часто неоднозначні, та потребують додаткового вдосконалення.

Дослідження взаємозв'язку між оборотністю активів та результативністю діяльності в системі загальних фінансових відносин суб'єктів господарювання.

Необхідність фінансового управління оборотністю, як одного з основних показників ефективності використання оборотного капіталу, обумовлена її комплексним характером, а саме: оборотність дозволяє виразити в єдиному показнику безліч змін в політиці фінансово-господарського управління, формуванні пасивів і структури активів організації, структурних змін ефективності діяльності, специфіці менеджменту тощо.

Так, оборотність характеризується співвідношенням розміру будь-якого запасу й швидкості його вибуття, а сам розмір запасу – як різницю швидкостей вхідних та вихідних системних потоків.

Слід зазначити, що при прискоренні оборотності за умов стабільних показників запасів виникає відносна економія через зниження рівня постійних витрат і збільшення суми доходів, а у разі незмінних показників об'єму реалізації суб'єкт підприємництва одержує додаткове позитивне сальдо за рахунок витрат, що харак-

теризує подвійний вплив оборотності на зміну показника прибутку.

На нашу думку, детальну оцінку оборотності капіталу суб'єкта господарювання дозволяє дати лише дослідження кожного складового елемента розглянутого у динаміці.

Так, показник асортименту товарних позицій напряму залежить від кількості запасів, необхідних для задоволення попиту, та змінюється прямопропорційно, проте недостатній запас знижує об'єм реалізації, а розмаїтість номенклатури продукції спричиняє відволікання значних ресурсів, у тому числі й фінансових, що, у свою чергу, відображається на показниках оборотності суб'єкта господарювання.

У свою чергу, іммобілізація оборотного капіталу пов'язана з наявністю товарних запасів, де період авансування грошового капіталу до моменту повної реалізації товарних ресурсів забезпечує розвиток механізмів попередньої оплати, що є характерним для суб'єктів сфери обігу в періоди невизначеності та швидких трансформацій в економіці. Так, збільшення цього інтервалу сповільнює оборотність активів, зменшуючи як середній розмір товарних запасів, так і показника прибутку. Проте збільшення запасів пов'язано з розширенням номенклатурної складової, а відповідно і розширенням масштабів діяльності суб'єкта.

Сучасні системи і методи управління товарними запасами, а відповідно і мобілізованими фінансовими ресурсами, у своїй більшості прагнуть задовольнити критерій оптимальності між оборотним капіталом та об'ємом реалізації і полягають в розширенні асортименту, збільшення витрат на формування запасів і відповідно задоволення потреб більшої кількості покупців, або зменшення номенклатурної складової та зменшення додаткових витрат з формування ресурсів.

За сучасних економічних умов суб'єкти господарювання все частіше зазнають додаткового навантаження у процесі збуту не тільки продукції, а й значної частини активів, що пов'язано зі втратою та обмеженнями платоспроможного попиту як контрагентів, так і населення, що вимагає не тільки впровадження нових, а й формування більш гнучких форм розрахунків, у тому числі формування кредитних відносин із покупцями. Проте, інфляційні процеси, що відбуваються в Україні, нерідко зумовлюють фінансові втрати при формуванні термінових операцій і договорів, що визначає актуальність аналізу фактору часу при дослідженні дебіторської заборгованості.

Слід наголосити на розходженнях у способах аналізу зазначеного показника.

Так, окремі науковці [2, 4, 6] зосереджують свою увагу на сам перед на визначенні кількості оборотів де-

біторської заборгованості використовуючи показники обороту за період та значення дебіторської заборгованості, розрахованої як середнє значення від сум початкового й кінцевого сальдо за період. Проте, використання середніх значень залишків балансу призводить до згладжування пікових значень, що у свою чергу викривлено може характеризувати тенденції розвитку суб'єкта господарювання.

Інші науковці [1, 3, 5] надають перевагу визначенню строку кредитування, визначаючи тривалість обороту дебіторської заборгованості ключовим показником, який характеризує середній період, необхідний для повернення заборгованості, ґрунтуючи розрахунок на зворотному показнику оборотності активів з урахуванням періоду дослідження, а відношення показників обороту за період і дебіторської заборгованості трактується як можлива кількість покриття товарооборотом середніх залишків або кінцевого сальдо заборгованості.

Спадкоємність показників оборотності обумовлено взаємодією матеріальних і нематеріальних потоків і запасів, що формально можна визначити як різницю швидкостей потоків вибуття й надходження.

Проте вибуття (реалізація) товарних ресурсів можуть бути представлені як у формі матеріального потоку вибуття, так і фінансового потоку надходження, а різномірність оборотності грошових і товарних залишків зменшують матеріальний запас, з одного боку, та забезпечують збільшення показника грошових активів суб'єкта господарювання, з іншого.

**С**лід підкреслити, що період знаходження грошових ресурсів в обороті визначається насамперед внутрішніми умовами фінансового управління, специфікою взаємозв'язків із контрагентами, проте, слід враховувати і чинники зовнішнього характеру, а саме: галузеву приналежність, регіональну специфіку та кон'юнктуру ринку, масштаб діяльності та залучення товарно-матеріальних і фінансових ресурсів тощо.

З метою поглиблення аналізу особливу увагу слід приділити впливу окремих факторів на динаміку оборотності кожного із елементів оборотного капіталу.

Так, вплив зміни часу обігу запасів може бути оцінено через вплив зміни одноденного обороту; зміни величини середнього товарного запасу та зміни структури обороту.

Аналогічно проводиться факторний аналіз оборотності та інших складових оборотного капіталу.

Таким чином, констатуємо прискорення оборотності, ми зменшуємо потребу в оборотному капіталі, що дозволяє вивільнити частину активів як для збільшення обсягів господарювання, так і для вирішення організаційних завдань, а у разі сповільнення показників оборотності суб'єкт господарювання буде змушений мобілізувати додаткові фінансові ресурси для забезпечення життєдіяльності.

Рентабельність оборотного капіталу, як і оборотність, перебувають під впливом їх структури, де тісноту взаємозв'язків можна визначити за допомогою кореляційно-регресійного аналізу, основний вплив на який мають запаси, дебіторська заборгованість і грошові ресурси.

Слід зазначити, що рентабельність оборотного капіталу також перебуває під впливом структури джерел формування оборотного капіталу, однак найбільший інтерес представляє дослідження залежності рентабельності не від всіх складових фінансування активів, а лише властивих суб'єктам господарювання сфери обігу, а саме кредиторської заборгованості та комерційного кредитування.

Разом з тим, рентабельність оборотного капіталу, є одним з факторів, що впливають на фінансовий стан суб'єкта сфери обігу, а отже, можна говорити і про існування тісної взаємозалежності між ними.

На нашу думку, на рентабельність оборотного капіталу суб'єктів господарювання сфери обігу найбільший вплив мають: забезпеченість власними фінансовими ресурсами, поточна ліквідність та показники маневреності, проте головне місце – це результат операційної діяльності.

Приріст обороту під впливом як екстенсивних, так і інтенсивних факторів можна розрахувати через визначення приросту обороту за рахунок зміни середньої суми оборотного капіталу та приросту обороту за рахунок зміни швидкості обігу.

## ВИСНОВКИ

Ефективність використання оборотного капіталу впливає не тільки на товарообіг і прибуток, але й на витрати суб'єкта господарювання, де найбільш залежним є показник витрат за користування кредитами й позиковими коштами населення.

У свою чергу, прибуток, як кінцевий результат фінансово-господарської діяльності, знаходиться під впливом оборотності оборотного капіталу, що визначає особливу важливість ґрунтовної оцінки ефективності фінансового управління оборотним капіталом та дослідження взаємозв'язку між динамікою оборотності та показниками результативності, що формує еластичність фінансово-господарської діяльності суб'єкта підприємництва.

Проте, слід наголосити, що тіснота їх взаємозв'язку коливається під впливом регіональних особливостей, видів діяльності, впливу окремих зовнішніх і внутрішніх факторів, однак не може застосовуватись у формі екстраполяції на подібні суб'єкти та ринковому порівнянні.

Для визначення реальних резервів підвищення ефективності використання оборотного капіталу недостатньо оглядово розглянути основні складові процесу фінансово-господарського управління що потребують їхньої додаткової систематизації. А системний підхід до управління оборотним капіталом суб'єкта підприємницької діяльності, на нашу думку, може бути реалізований лише за рахунок формування такої системи показників, що не тільки характеризує їх взаємозв'язок а й обґрунтовує саму систему управління оборотним капіталом. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Андрієць В. С. Дослідження основних сутнісних характеристик грошових потоків підприємства // Актуальні проблеми економіки.– 2008.– № 8(86).– С. 167 – 170.

2. Базилевич В. Д. Ринкова економіка: основні поняття і категорії: Навч. посіб. / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич.– К.: Знання, 2006.– 263 с.

**3. Долгоруков Ю. А., Редіна Н. І.** Управління ефективністю використання обігових коштів у промисловості // Фінанси України.– 2005.– № 11.– С. 103 – 105.

**4. Камінська Н. П.** Механізм управління дебіторською заборгованістю / Н. П. Камінська, Л. О. Гришина.– [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.ev.nuos.edu.ua/en/content/>

**5. Кузнецова С. А.** Облік та аналіз дебіторської заборгованості в умовах антикризового регулювання стану підприємств : монографія / С. А. Кузнецова.– Тернопіль : Тернопільська академія народного господарства, 2004.– 256 с.

**6. Мних Є. В.** Економічний аналіз: підруч./ Є. В. Мних.– [2-ге вид., перероб. та доп.].– К. : Центр навчальної літератури, 2005.– 472 с.

---

## УПРАВЛЕНИЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

САБЛИНА Н. В.

кандидат экономических наук

КОРЧАГИНА В. Ю.

Харьков

**В** условиях мирового финансового кризиса в экономике Украины состоялось формирование деструктивных изменений в большинстве отраслях национального хозяйства и снижения прибыльности деятельности субъектов хозяйственной деятельности. Система управления предприятиями направлена на достижение текущих целей, а именно: максимизация конечного результата в краткосрочном периоде, несовершенство элементов управления распределением и использованием прибыли, отсутствие планирования и системы прогнозирования, на отечественных предприятиях – все эти факторы привели к убыточной деятельности значительной части отечественных предприятий.

Переход к рыночной экономике требует от предприятий рационального и экономически обоснованного подхода к планированию своей деятельности, к определению финансовой и производственной политики, анализа и оценки полученных результатов. Одной из самых главных составляющих финансовой политики предприятия является политика распределения прибыли предприятия.

Эффективное управление прибылью является очень важным и актуальным в современных условиях ведения хозяйства. Это обусловило исследование в работе ряда аспектов относительно природы прибыли, ее места, в деятельности предприятия и инструментария распределения.

Проблемами эффективного распределения прибыли предприятия занимались такие ученые экономисты: Бланк И. А., Ковалева А. Н., Меренкова Л. А., Кузенко Т. Б., Кузьминчук Н. В., Саблина Н. В., Гринева В. М., Коюда В. О. и др. [1, 2, 3, 6, 8]. Однако до сих пор нет общего мнения, относительно механизма распределения прибыли.

*Целью статьи* является исследование и характеристика направлений распределения чистой прибыли предприятий.

Значительная роль прибыли в развитии предпринимательства и обеспечения интересов её владельцев и ра-

ботников определяется необходимостью эффективного и непрерывного управления ею. Управление прибылью предприятия представляет собой процесс построения системы управления, которая учитывает тактические и стратегические аспекты управления, направленная на повышение конечных результатов деятельности субъекта ведения хозяйства, которая рассматривается как сущность взаимосвязанных элементов, каждый из которых выполняет определенную работу общее действие которых обеспечивает достижение механизма получения прибыли заданной величины [1, с. 92].

Эффективность политики управления прибылью предприятия определяется не только результатами ее формирования, но и характером ее распределения. Распределение прибыли является процессом формирования направлений ее будущего использования в соответствии с целями и заданиями развитию предприятия [2, с. 624].

Политика управления распределением прибыли предприятия должна отображать основные требования общей стратегии развития предприятия, обеспечивать повышение его рыночной цены, формировать необходимые объемы инвестиционных ресурсов, обеспечивать материальные интересы владельцев и работников [3].

**Г**лавное требование сегодня к системе распределения прибыли, заключается в том, что она должна обеспечить финансовыми ресурсами потребности расширенного воссоздания на основе установления оптимального соотношения между средствами, которые направляются на потребление и накопление.

Основной целью политики распределения прибыли, которая остается в распоряжении предприятия, является оптимизация пропорций между капитализируемой и потребительской её частями, с учетом обеспечения реализации развития и роста рыночной стоимости предприятия [4, с. 187].

В процессе распределении прибыли можно выделить два этапа. Первый этап – это распределение общей прибыли. На этом этапе участниками распределения является государство и предприятие. В результате распределения каждый из участников получает свою часть прибыли. Пропорции распределения прибыли между государством (бюджетом) и предприятием складываются под воздействием определенных факторов. Существенное значение при этом имеет налоговая политика государства относительно субъектов ведения хозяй-



ства. Эта политика реализуется в сумме налогов, которые платятся за счет прибыли, в определении объектов налогообложения, ставках налогообложения, в порядке предоставления налоговых льгот.

Второй этап – это распределение и использование прибыли, которая осталась в распоряжении предприятий после осуществления платежей в бюджет. На этом этапе могут создаваться за счет прибыли целевые фонды для финансирования соответствующих расходов [5].

В условиях рыночных отношений большое значение имеет обоснование соотношений в направлении прибыли на цели производственно-технического развития, социального развития, формирования финансового резерва, на выплаты основателям, дивиденды акционерам и тому подобное. В то же время, прибыль является источником уплаты предприятием штрафных санкций, осуществления отчислений, на благотворительные цели, а также его используют для погашения кредитов, полученных на инвестиционные цели.

В современной экономической литературе выделяют следующие принципы распределения прибыли предприятия:

- ✦ прибыль, полученная предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйничающим субъектом;

- ✦ прибыль аккумулируется в соответствующих бюджетах в виде налога на прибыль, порядок исчисления и уплаты которого в бюджет устанавливается законодательно и ставка которого не может быть произвольно изменена;
- ✦ величина прибыли предприятия, которое остается в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованность в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной деятельности;
- ✦ прибыль, которая осталась в распоряжении предприятия, в первую очередь должна направляться на накопление и только в другой очередь – на потребление;
- ✦ распределение чистой прибыли должно отображать процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы.

Основной целью политики распределения прибыли, которая остается в распоряжении предприятия, по мнению Бланка И. А. является оптимизация пропорций между капитализируем и потребительской её частями с учетом обеспечением реализации развития и роста рыночной стоимости предприятия [2, с. 624]. По мнению автора, алгоритм распределения прибыли можно представить в виде следующей схемы (рис. 1).

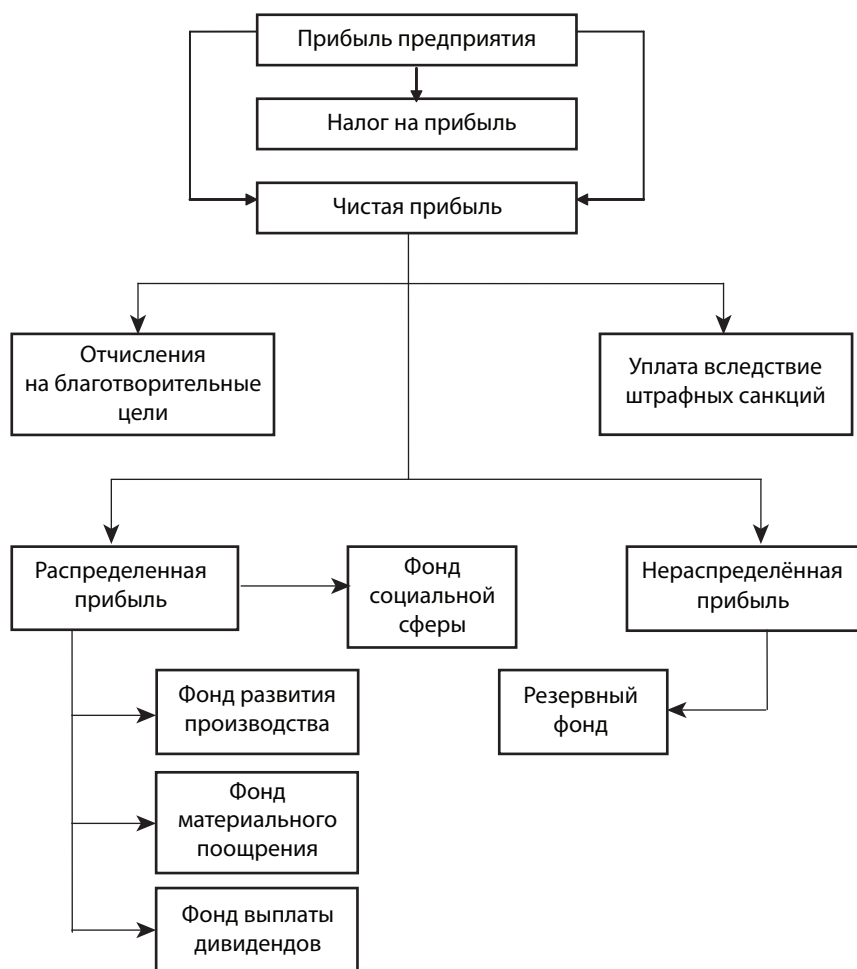


Рис. 1. Схема распределения прибыли предприятия

Средства из фонда развития и совершенствования производства направляются на: финансирование расходов на научно-исследовательских, проектные, опытно-конструкторские и технологические работы; финансирование разработки новой продукции и технологических процессов; погашение долгосрочных кредитов и процентов по ним; уставные фонды других предприятий; перечисляются другим организациям, союзам, концернам, ассоциациям; финансирование расходов на совершенствование технологии и организации производства, модернизации оборудования, техническое переоснащение и реконструкцию действующего производства, новое строительство объектов, проведения природоохранных мероприятий [6, с. 34].

Из фонда социального потребления средства направляются на такие цели: строительство, реконструкция и капремонт жилых домов и объектов социально-культурной сферы; содержание заведений,

объектов социально-культурной сферы (больниц, домов и баз отдыха, клубов и дворцов культуры, и тому подобное); проведение оздоровительных, культурно-массовых мероприятий, приобретения путевок, на отдых и оздоровление; финансирование других подобных расходов, например, организация питания работников предприятия в заводских столовых и другое [7, с. 187].

**С**редства из фонда материального поощрения используются для стимулирования заинтересованности работников предприятия в достижении высоких результатов: выплату премий работникам предприятия за результатами работы за год; одноразовое премирование отдельных работников за трудовые достижения; одноразовая материальная помощь работникам предприятия, ветеранам, пенсионерам, и другое; выплаты по оплате дополнительных отпусков, которые превышают установленный законодательством срок.

Резервный фонд создается за счет прибыли предприятий всех форм собственности и используется на: дополнительные расходы производственного и социального развития предприятия, пополнения оборотных средств; покрытие непредвиденных убытков и расходов; выплаты дивидендов за привилегированными акциями в акционерных обществах [8, с. 34].

Величина резервного капитала определяется учредительными документами, как максимальный процент от уставного капитала и создается за счет ежегодных отчислений. Присутствие и увеличения резервного капитала обеспечивают увеличение акционерной ответственности, характеризуют готовность предприятия к риску, создание возможности выплаты дивидендов по привилегированным акциями даже при отсутствии прибыли текущего года.

Кроме того, прибыль, которая остается на предприятии направляется на выплату штрафов и санкций в случае нарушением предприятием действующего законодательства. При регулярном завышении цен на продукцию из чистой прибыли предприятия выплачивается незаконно полученная прибыль.

Если прибыль не направляется на потребление, то она остается на предприятии и отображается в 1 разделе пассива баланса как резервный капитал и нераспределенная прибыль. На явность нераспределенной прибыли свидетельствует о финансовой стабильности предприятия и наличии финансовых источников для его развития.

### ВЫВОДЫ

В условиях функционирования рыночной экономики Украины механизм распределения прибыли имеет большое значение, ведь в нем отображается эффективность хозяйственной деятельности, от него зависит ответственность хозяйственной самостоятельности и самофинансирование предприятий. От усовершенствования форм и методов распределения прибыли зависит заинтересованность предприятий и отдельных работников в постоянном повышении эффективности деятельности и улучшении конечных финансовых результатов. ■

### ЛИТЕРАТУРА

1. **Блонская В. И., Адамович П. П.** Усовершенствование системы управления распределением и использованием прибыли предприятия / В. И. Блонская, П. П. Адамович // Научный вестник НЛТУ Украины.– 2010.– № 20.7.– С. 91 – 96.
2. **Бланк И. А.** Управление прибылью / И. А. Бланк.– К.: Изд-во «Ника-Центр», 2002.– 752 с.
3. **Пигуль Н. Г.** Управление прибылью предприятия / Н. Г. Пигуль // Проблемы и перспективы развития банковской системы Украины.– 2010.– № 28.
4. **Куцук В. И.** Распределение целевой величины прибыли предприятия: теория и практика / В. И. Куцук, Н. О. Блазовская // Научный вестник НЛТУ Украины.– Львов, 2009.– № 19.13.– С. 186 – 190.
5. **Минавчук Я. И.** К вопросам формирования и распределения прибыли как предпосылке эффективного функционирования предприятия / Я. И. Минавчук // Научный вестник Ужгородского университета.– Ужгород, 2008.– № 26.
6. **Меренкова Л. А.** Финансы. Конспекты лекций в схемах и таблицах [для студ. заоч. формы обуч.] / Л. О. Меренкова, В. О. Калишенко.– Харьков: Изд. ХНЕУ, 2010.– 80 с. (укр. язык).
7. **Медведева И. Б.** Финансы. Конспекты лекций / [И. Б. Медведева, Л. С. Мартюшева, Л. А. Меренкова, Т. Б. Кузенко, В. В. Прохорова, Н.В. Кузьминчук, В.А. Смоляк, В. О. Калишенко, Н. В. Саблина, В. Ю. Маляревский, Ю. В. Худокормова, М. Ю. Погосова].– Харьков: Изд ХНЕУ, 2008.– 360 с. (укр. язык).
8. **Гринева В. М.** Финансы предприятий: Учебное пособие.– 3-е изд., перераб. и доп. / В. М. Гринева, В. А. Коюда.– Х.: Издательский Дом «ИНЖЕК», 2004.– 432 с. (укр. язык).

# МАТРИЧНЫЙ АНАЛИЗ ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ В СИСТЕМЕ СТРАН ШАНХАЙСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СОТРУДНИЧЕСТВА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАЗЫ ДАННЫХ TRADE MAP

МОСКОВКИН В. М.

доктор географических наук

Харьков

СУББОТИНА А. А.

ИДАЛЬГО РИКАРДО

аспирант

Белгород (Россия)

**В** мире в настоящее время создано большое количество региональных группировок стран, которые ставят перед собой цель интенсифицировать взаимный внешнеторговый обмен. Для мониторинга за этим процессом необходимо иметь соответствующий аналитический инструментарий, который первоначально был разработан и апробирован на примере стран ОЧЭС и ЕС-15 в работах [1, 2]. Ниже изложим этот инструментарий в формализованном виде.

Вначале строятся матрицы размерности  $(n \times n)$  взаимного экспорта и импорта в некоторой группировке стран, количество которых равняется  $n$ :  $(E_{ij})$ ,  $(I_{ij})$ , где  $E_{ij}$  – экспорт  $i$ -й страны в  $j$ -ю страну,  $I_{ij}$  – импорт  $i$ -й страны из  $j$ -й страны.

Конкретные значения экспорта и импорта берутся из инструмента «Bilateral Trade» базы данных Trade Map по отчётам  $i$ -й страны. Так как любая страна не может торговать сама с собой, то данные матрицы имеют нулевую диагональ:  $E_{ii} = I_{ii} = 0$ .

На основе этих матриц вычисляются матрицы взаимного внешнеторгового оборота  $(V_{ij}) = (E_{ij}) + (I_{ij}) = (E_{ij} + I_{ij})$  и сальдо  $(S_{ij}) = (E_{ij}) - (I_{ij}) = (E_{ij} - I_{ij})$ . То есть используются простейшие процедуры сложения и вычитания двух матриц. Далее, работая исключительно с матрицей  $(V_{ij})$ , нам необходимо использовать процедуру усреднения симметричных (относительно нулевой диагонали) значений внешнеторгового оборота. Дело в том, что теоретически справедливое равенство  $V_{ij} = V_{ji}$  на практике не выполняется, за исключением случаев, когда используются зеркально отраженные данные (mirror data). Тогда на основе преобразования  $\bar{V}_{ij} = \frac{V_{ij} + V_{ji}}{2}$

(взятие среднеарифметического значения) придем к следующей треугольной матрице:  $(\bar{V}_{ij})$  при  $i < j$ ,  $\bar{V}_{ij} = 0$  при  $i \geq j$ . Ненулевые элементы этой матрицы расположены выше нулевой диагонали.

При построении треугольной матрицы можно использовать также процедуру, основанную на выборе максимальных значений:  $\bar{V}_{ij} = \max\{V_{ij}, V_{ji}\}$ , тогда искомая матрица примет вид:  $(\bar{V}_{ij})$  при  $i < j$ ,  $\bar{V}_{ij} = 0$  при  $i \geq j$ .

Далее можно построить треугольную матрицу долей взаимной торговли (нормированная треугольная матрица взаимного внешнеторгового оборота в системе  $n$ -стран). Для этого необходимо определить суммарный внешнеторговый оборот в системе  $n$ -стран. Для первой усредненной матрицы этот суммарный внешнеторговый оборот будет равен  $\bar{V} = \sum_{i < j}^m \bar{V}_{ij}$ , где  $m = \frac{n(n-1)}{2}$  – количество в общем случае ненулевых элементов матрицы  $(\bar{V}_{ij})$ , расположенных выше нулевой диагонали.

Тогда нормированная треугольная матрица взаимного внешнеторгового оборота в системе  $n$ -стран примет вид  $(\rho_{ij})$  при  $i < j$ ,  $\rho_{ij} = 0$  при  $i \geq j$ ,  $\rho_{ij} = \frac{\bar{V}_{ij}}{\bar{V}}$ .

Все  $m$  значений  $\rho_{ij}$  ранжируется в порядке убывания и строится ранжированный ряд попарных внешнеторговых взаимодействий (ранжированный ряд пар двухсторонней взаимной торговли по доле внешнеторгового оборота). Ясно, что  $\sum_{i < j}^m \rho_{ij} = 1$ .

**Д**алее вводится понятие ведущих внешнеторговых ядер размерности  $k < n$  при взаимной торговле в системе  $n$ -стран, которые вычисляются на основе ранжированного ряда попарных внешнеторговых взаимодействий. Под такими ведущими  $k$ -мерными внешнеторговыми ядрами понимаются такие попарные комбинации из  $k$ -стран, на которые приходятся максимальные доли от внешнеторгового оборота в системе  $n$ -стран.

В нашем случае для шести стран ШОС ( $n = 6$ ) мы будем рассчитывать по три ведущих трех- и четырехмерных внешнеторговых ядер. Для этого на основе инструмента «Bilateral Trade» базы данных Trade Map построим последовательность конкретных внешнеторговых матриц, теоретически рассмотренных выше, для шести стран ШОС на уровне 2001 и 2009 г. С целью компактности представления информации будем совмещать экспортные и импортные матрицы в одной матрице взаимной торговли стран. Каждый элемент этой матрицы представлен парой чисел (числитель – экспорт, знаменатель – импорт). Объясним построение этой экспортно-импортной матрицы по данным 2001 г. на примерах взаимной торговли между РФ и Китаем и

РФ и Узбекистаном (табл. 1). Цифра 2710472 (числитель) означает объем экспорта Китая в тыс. долл. США в РФ, а цифра 7958795 (знаменатель) – китайский импорт из РФ. В обоих случаях данные основаны на таможенной статистике Китая.

рым пунктом, может достигать 5 – 10%, а также отсутствие четкой модели по конвертации FOB-стоимостей в CIF-стоимости, и наоборот.

В ответе Market Analysis and Research team отмечено, что реэкспорт может быть верифицирован с по-

Таблица 1

Матрица взаимной торговли стран ШОС (числитель – экспорт, знаменатель – импорт), 2001 г., тыс.долл. США

	РФ	Китай	Казахстан	Киргизия	Таджикистан	Узбекистан
РФ		5596013	2778015	83313	69404	409103
		1646501	2017738	61863	129704	584169
Китай	2710472		327719	76639	5301	50684
	7958795		960651	42221	5452	7617
Казахстан	1759506	659652		86987	61198	150234
	2891933	171984		33455	2254	81088
Киргизия	64485	19369	39007		6710	47987
	84996	48482	81752		1498	66723
Таджикистан	129704	5452	2254	1498		н. д.
	69404	5301	61198	6710		
Узбекистан	584169	7617	81088	66723	н. д.	
	409103	50684	150234	47987		

Симметрично паре чисел 2710472 / 7958795, относительно нулевой диагонали рассматриваемой матрицы (нули мы не ставили, подразумевая, что взаимная торговля между одной и той же страной отсутствует), расположена пара чисел 5596013 / 1646501, которая говорит о том, что, по отчету РФ, её экспорт в Китай составлял в 2001 г. 5596013 тыс. долл. США, а импорт из Китая в РФ – 1646501 тыс. долл. США. Видим существенные расхождения между этими данными, например, экспорт из РФ в Китай не равен китайскому импорту из РФ. С другой стороны, при взаимной торговле РФ с Узбекистаном имеет место полное соответствие между экспортно-импортными парами чисел: 584169/409103 ↔ 409103/584169. В этом случае говорят о зеркальных данных (mirror data).

Имеется множество причин, связанных с несогласованностью экспортно-импортных данных при взаимной торговле стран. На запрос по этому поводу подразделение рыночного анализа и исследований (Market Analysis and Research team) Международного торгового центра сообщило, что в целом агрегированные данные выше фактической суммы по товарным позициям, так как некоторые данные не фиксируются на страновом уровне (Country Level), в отличие от агрегированного уровня (Aggregated Level) [3]. Далее было отмечено, что имеется более тридцати причин расхождения экспортных и импортных данных, главные из которых:

- 1) реэкспорт или транзит;
- 2) транспортные и страховые издержки, включенные в отчеты импортирующей стороны (CIF: Cost Insurance and Freight), исключаются из отчетов экспортирующей стороны (FOB: Free on Board).

Из литературных данных известно, что расхождение в стоимости экспорта и импорта, связанное со вто-

мощью контролирования источников данных и их описания. Например, одни страны допускают записи в таможенных процедурах для идентификации временного признания товаров в качестве реэкспортных, другие – нет [3].

На основе экспортно-импортной матрицы (табл. 1) построена матрица внешнеторгового оборота и сальдо стран ШОС (табл. 2).

Взяв указанные выше пары стран, получим для Китая и РФ:  $V = 2710472 + 7958795 = 10669267$ ,  $S = 2710472 - 7958795 = -5248323$ , где  $V$ ,  $S$  – соответственно, внешнеторговый оборот и сальдо между рассматриваемыми странами по отчету Китая; для РФ и Китая:  $V = 5596013 + 1646501 = 7242514$ ,  $S = 5596013 - 1646501 = 3949512$  (по отчету РФ); для Узбекистана и РФ:  $V = 584169 + 409103 = 993272$ ,  $S = 584169 - 409103 = 175066$  (по отчету Узбекистана); для РФ и Узбекистана:  $V = 409103 + 584169 = 993272$ ,  $S = 409103 - 584169 = -175066$  (по отчету РФ) (табл. 2).

Ниже будем рассматривать только внешнеторговый оборот. На основе квадратной матрицы (табл. 2) с нулевой диагональю построим треугольную матрицу внешнеторгового оборота на основе его средних значений (табл. 3).

Взяв те же пары стран, получим для РФ и Китая:

$$\bar{V} = \frac{(10669267 + 7242514)}{2} = 8955890;$$

для РФ и Узбекистана:

$$\bar{V} = \frac{(993272 + 993272)}{2} = 993272.$$

Расчеты в табл. 3 проделаны с точностью до целого числа.

Таблица 2

## Матрица внешнеторгового оборота (числитель) и сальдо (знаменатель) стран ШОС, 2001 г., тыс. долл. США

	РФ	Китай	Казахстан	Киргизия	Таджикистан	Узбекистан
РФ		7242514	4795753	145176	199108	993272
		3949512	760277	21450	-60300	-175066
Китай	10669267		1288370	118860	10753	58301
	-5248323		-632932	34418	-151	43067
Казахстан	4648439	831639		120442	63452	231322
	-1132427	487668		53532	58944	69146
Киргизия	149481	67851	120759		8208	144710
	-20511	-29113	-42745		5212	-18736
Таджикистан	199108	10753	63452	8208		н. д.
	60300	151	-58944	-5212		
Узбекистан	993272	58301	231322	114710	н. д.	
	175066	-43067	-69146	18736		

Таблица 3

## Матрица внешнеторгового оборота стран ШОС (по средним значениям), 2001 г., тыс. долл. США

	РФ	Китай	Казахстан	Киргизия	Таджикистан	Узбекистан
РФ		8955890	4722096	147329	199108	993272
Китай			1060005	93356	10753	58301
Казахстан				120601	63452	231322
Киргизия					8208	114710
Таджикистан						н. д.

Таблица 5

## Трёхмерные ядра двухсторонней взаимной торговли стран ШОС по доле внешнеторгового оборота, 2001 г.

РФ – Китай – Казахстан		
РФ – Китай	53,38	
РФ – Казахстан	28,14	
Китай – Казахстан	6,32	
Всего		87,84%
РФ – Китай – Узбекистан		
РФ – Китай	53,38	
РФ – Узбекистан	5,91	
Китай – Узбекистан	0,35	
Всего		59,64%
РФ – Китай – Таджикистан		
РФ – Китай	53,38	
РФ – Таджикистан	1,19	
Китай – Таджикистан	0,38	
Всего		54,95%

На основе последней матрицы нами построен ранжированный ряд пар двухсторонней взаимной торговли стран ШОС по доле внешнеторгового оборота на уровень 2001 г. (табл. 4). Из неё сразу же следует, что во все основные трехмерные и четырехмерные ядра во взаимной торговле восьми стран ШОС будет входить РФ и Китай (табл. 5 – 6).

Таблица 4

## Ранжированный ряд пар двухсторонней взаимной торговли стран ШОС по доле внешнеторгового оборота, 2001 г.

Пары	V <sub>ij</sub> тыс. дол. США	ρ <sub>ij</sub> %
РФ – Китай	8955890	53,38
РФ – Казахстан	4722096	28,14
Китай – Казахстан	1060005	6,32
РФ – Узбекистан	993272	5,91
Казахстан – Узбекистан	231322	1,38
РФ – Таджикистан	199108	1,19
РФ – Киргизия	147329	0,88
Казахстан – Киргизия	120601	0,72
Киргизия – Узбекистан	114710	0,68
Китай – Киргизия	93356	0,56
Казахстан – Таджикистан	63452	0,38
Китай – Узбекистан	58301	0,35
Китай – Таджикистан	10753	0,06
Киргизия – Таджикистан	8208	0,05
Всего	16778403	100%

Посмотрим теперь, как трансформировались эти ядра через восемь лет. Для этого, как и ранее, построим систему экспортно-импортных и внешнеторговых матриц на уровень 2009 г. (табл. 7– 9), ранжированный ряд для двухсторонней взаимной торговли (табл. 10), а также трехмерные и четырехмерные ядра двухсторонней взаимной торговли в рассматриваемой системе стран (табл. 11, 12).

Таблица 6

**Четырёхмерные ядра двухсторонней взаимной торговли стран ШОС по доле внешнеторгового оборота, 2001 г.**

<b>РФ – Китай – Казахстан – Узбекистан</b>	
РФ – Китай	53,38
РФ – Казахстан	28,14
Китай – Казахстан	6,32
РФ – Узбекистан	5,91
Казахстан – Узбекистан	1,38
Китай – Узбекистан	0,35
Всего	95,48%
<b>РФ – Китай – Казахстан – Киргизия</b>	
РФ – Китай	53,38
РФ – Казахстан	28,14
Китай – Казахстан	6,32
РФ – Киргизия	0,88
Казахстан – Киргизия	0,72
Китай – Киргизия	0,56
Всего	90,0%
<b>РФ – Китай – Казахстан – Таджикистан</b>	
РФ – Китай	53,38
РФ – Казахстан	28,14
Китай – Казахстан	6,32
РФ – Таджикистан	1,19
Казахстан – Таджикистан	0,38
Китай – Таджикистан	0,06
Всего	89,47%

Сравнивая табл. 4 и 10, видим, что объем взаимной торговли в странах ШОС за рассматриваемый период возрос в 4,6 раза. Достаточно сильно изменились доли взаимной торговли в первой тройке пар стран (табл. 4, 10), что повлекло к существенной трансформации трехмерных и четырехмерных ядер двухсторонней взаимной торговли. Так, доля первого трехмерного ядра (РФ – Китай – Казахстан) уменьшилась на 4,9%, второго (РФ – Китай – Узбекистан) – на 2,7%, а в третьем ядре вместо Таджикистана появилась Киргизия. Четырёхмерные ядра не изменились, но их доли уменьшились, особенно, это касается первого ядра (РФ – Китай – Казахстан – Узбекистан) доля которого понизилась на 5,2%. Из табл. 10 видим, что доли пар двухсторонней взаимной торговли центральноазиатских стран не превышает 1,6%, при этом суммарная доля пяти пар этих стран составила всего 2,9%. В то же время доля этих стран при торговле с РФ составила 22,5%. Из этого анализа следует, что центральноазиатские страны в настоящее время имеют очень малый потенциал взаимной торговли на фоне потенциала взаимной торговли РФ, Китая и Казахстана. Ответственному за взаимную торговлю, координирующему органу стран ШОС следует обратить внимание на эту диспропорцию.

Рассмотренный аналитический инструментарий, на наш взгляд, может лечь в основу внешнеторгового бенчмаркинга для любых региональных группировок стран. ■

**ЛИТЕРАТУРА**

- 1. Московкин В. М., Монастырный В.** Матричный анализ взаимной торговли группы стран // Бизнес Информ.– Харьков, 2000.– № 6.– С. 37 – 43.
- 2. Московкин В. М., Колесникова Н.** Матричный анализ взаимной торговли стран ЕС // Бизнес Информ.– Харьков, 2002.– № 3-4.– С. 35 – 38.
- 3. Московкин В. М., Клаус Д. А.** Матричный анализ взаимной торговли стран СНГ-4 и ЕС-15 и тренды в ее развитии // Народное хозяйство.– 2010.– № 4.– С. 354 – 362.

Таблица 7

**Матрица взаимной торговли стран ШОС  
(числитель – экспорт, знаменатель – импорт), 2009 г., тыс. долл. США**

	<b>РФ</b>	<b>Китай</b>	<b>Казахстан</b>	<b>Киргизия</b>	<b>Таджикистан</b>	<b>Узбекистан</b>
<b>РФ</b>		16669000	9147000	916000	572389	1697000
		22859880	3685000	367000	214156	846344
<b>Китай</b>	17513772		7748172	5227522	1217574	1560539
	21282952		6255600	48450	184985	349419
<b>Казахстан</b>	3546967	5888593		390496	240347	891846
	8896565	3569528		116477	14792	304414
<b>Киргизия</b>	185590	19328	119246		14799	166610
	1089623	617268	275168		3842	114423
<b>Таджикистан</b>	214156	184985	14792	3842		н. д.
	572389	1217574	240347	14799		
<b>Узбекистан</b>	846344	349419	304414	114423	н. д.	
	1697000	1560539	891846	166610		

Таблица 8

Матрица внешнеторгового оборота (числитель) и сальдо (знаменатель) для стран ШОС для 2009 г., тыс. долл. США

	РФ	Китай	Казахстан	Киргизия	Таджикистан	Узбекистан
РФ		39528880	12832000	1283000	786545	2543344
		-6190880	5462000	549000	358233	850656
Китай	38796724		14003772	5275972	1402559	1909958
	-3769180		1492572	5179072	1032589	1211120
Казахстан	12443532	9458121		506973	255139	1196260
	-5349598	2319065		274019	225555	587432
Киргизия	1275213	636596	394414		18641	281033
	-904033	-597940	-155922		10957	52187
Таджикистан	786545	1402559	255139	18641		н. д.
	-358233	-1032589	-225555	-10957		
Узбекистан	2543344	1909958	1196260	281033		
	-850656	-1211120	-587432	-52187	н. д.	

Таблица 9

Матрица внешнеторгового оборота стран ШОС (по средним значениям). 2009 г., тыс. долл. США

	РФ	Китай	Казахстан	Киргизия	Таджикистан	Узбекистан
РФ		39162802	12637766	1279107	786545	2543342
Китай			11730947	2956284	1402559	1909958
Казахстан				450694	255139	1196260
Киргизия					18641	281033
Таджикистан						н. д.

Таблица 10

Ранжированный ряд пар двухсторонней взаимной торговли стран ШОС по доле внешнеторгового оборота, 2009 г.

Пары	$V_{ij}$ , тыс. долл. США	$\rho_{ij}$ , %
РФ – Китай	39162802	51,12
РФ – Казахстан	12637766	16,50
Китай – Казахстан	11730947	15,31
Китай – Киргизия	2956284	3,86
РФ – Узбекистан	2543342	3,32
Китай – Узбекистан	1909958	2,49
Китай – Таджикистан	1402559	1,83
РФ – Киргизия	1279107	1,67
Казахстан – Узбекистан	1196260	1,56
РФ – Таджикистан	786545	1,03
Казахстан – Киргизия	450694	0,59
Киргизия – Узбекистан	281033	0,37
Казахстан – Таджикистан	255139	0,33
Киргизия – Таджикистан	18641	0,02
Всего	76611077	100%

Таблица 11

Трёхмерные ядра двухсторонней взаимной торговли стран ШОС по доле внешнеторгового оборота, 2009 г.

РФ – Китай – Казахстан	
РФ – Китай	51,12
РФ – Казахстан	16,50
Китай – Казахстан	15,31
Всего	82,93%
РФ – Китай – Узбекистан	
РФ – Китай	51,12
РФ – Узбекистан	3,32
Китай – Узбекистан	2,49
Всего	56,93
РФ – Китай – Киргизия	
РФ – Китай	51,12
Китай – Киргизия	3,86
РФ – Киргизия	1,67
Всего:	56,65

Таблица 12

Четырёхмерные ядра двухсторонней взаимной торговли стран ШОС по доле внешнеторгового оборота, 2009 г.

<b>РФ – Китай – Казахстан – Узбекистан</b>	
РФ – Китай	51,12
РФ – Казахстан	16,50
Китай – Казахстан	15,31
РФ – Узбекистан	3,32
Китай – Узбекистан	2,49
Казахстан – Узбекистан	1,56
Всего	90,3%
<b>РФ – Китай – Казахстан – Киргизия</b>	
РФ – Китай	51,12

РФ – Казахстан	16,50
Китай – Казахстан	15,31
Китай – Киргизия	3,86
РФ – Киргизия	1,67
Казахстан – Киргизия	0,59
Всего	89,5%
<b>РФ – Китай – Казахстан – Таджикистан</b>	
РФ – Китай	51,12
РФ – Казахстан	16,50
Китай – Казахстан	15,31
Китай – Таджикистан	1,83
РФ – Таджикистан	1,03
Казахстан – Таджикистан	0,33
Всего	86,12%



## МАТРИЧНЫЙ АНАЛИЗ ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ В СИСТЕМЕ АРАБСКИХ СТРАН МЕДА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАЗЫ ДАННЫХ TRADE MAP

**МОСКОВКИН В. М.**

*доктор географических наук*

**БАДЕР ЭДДИН АЛЬХАДИД**

*аспирант*

**Белгород (Россия)**

**МОСКОВКИНА М. В.**

**Харьков**

**Д**ля изучения взаимного торгового обмена в произвольной группировке стран необходимо иметь соответствующий аналитический инструментарий. В качестве этого инструментария может быть использован инструмент базы данных Trade Map под названием «Bilateral Trade»<sup>1</sup>, а также методология матричного анализа взаимной торговли в произвольной системе стран. Такая методология была предложена в работах [1, 2], но так как в этих работах она была не совсем четко формализована, то проделаем это ниже.

Вначале строятся матрицы размерности  $(n \times n)$  взаимного экспорта и импорта в некоторой группировке стран, количество которых равняется  $n$ :  $(E_{ij})$ ,  $(I_{ij})$ , где  $E_{ij}$  – экспорт  $i$ -й страны в  $j$ -ю страну,  $I_{ij}$  – импорт  $i$ -й страны из  $j$ -й страны.

Конкретные значения экспорта и импорта берутся из инструмента «Bilateral Trade» базы данных Trade Map по отчётам  $i$ -й страны. Так как любая страна не может

торговать сама с собой, то данные матрицы имеют нулевую диагональ:  $E_{ii} = I_{ii} = 0$ .

На основе этих матриц вычисляются матрицы взаимного внешнеторгового оборота  $(V_{ij}) = (E_{ij}) + (I_{ij}) = (E_{ij} + I_{ij})$  и сальдо  $(S_{ij}) = (E_{ij}) - (I_{ij}) = (E_{ij} - I_{ij})$ . То есть используются простейшие процедуры сложения и вычитания двух матриц. Далее, работая исключительно с матрицей  $(V_{ij})$ , нам необходимо использовать процедуру усреднения симметричных (относительно нулевой диагонали) значений внешнеторгового оборота. Дело в том, что теоретически справедливое равенство  $V_{ij} = V_{ji}$  на практике не выполняется, за исключением случаев, когда используются зеркально отраженные данные (mirrored data).

Тогда на основе преобразования  $\bar{V}_{ij} = \frac{V_{ij} + V_{ji}}{2}$

(взятие среднеарифметического значения) придём к следующей треугольной матрице:  $(\bar{V}_{ij})$  при  $i < j$ ,  $\bar{V}_{ij} = 0$  при  $i \geq j$ . Ненулевые элементы этой матрицы расположены выше нулевой диагонали.

При построении треугольной матрицы можно использовать также процедуру, основанную на выборе максимальных значений:  $\tilde{V}_{ij} = \max\{V_{ij}, V_{ji}\}$ , тогда искомая матрица примет вид:  $(\tilde{V}_{ij})$  при  $i < j$ ,  $\tilde{V}_{ij} = 0$  при  $i \geq j$ .

Далее можно построить треугольную матрицу долей взаимной торговли (нормированная треугольная матрица взаимного внешнеторгового оборота в системе  $n$ -стран). Для этого необходимо определить суммарный внешнеторговый оборот в системе  $n$ -стран. Для первой усредненной матрицы этот суммарный внешнеторговый оборот будет равен  $\bar{V} = \sum_{i < j} \bar{V}_{ij}$ , где  $m = \frac{n(n-1)}{2}$  – коли-

<sup>1</sup> Исследователи из университетов могут получать бесплатный доступ к этому сегменту базы данных Trade Map сроком на год через свои научные библиотеки.

чество в общем случае ненулевых элементов матрицы  $(\overline{V_{ij}})$ , расположенных выше нулевой диагонали.

Тогда нормированная треугольная матрица взаимного внешнеторгового оборота в системе  $n$ -стран примет вид  $(\rho_{ij})$  при  $i < j$ ,  $\rho_{ij} = 0$  при  $i \geq j$ ,  $\rho_{ij} = \frac{\overline{V_{ij}}}{\overline{V}}$ .

Все  $m$  значений  $\rho_{ij}$  ранжируется в порядке убывания и строится ранжированный ряд попарных внешнеторговых взаимодействий (ранжированный ряд пар двухсторонней взаимной торговли по доле внешнеторгового оборота). Ясно, что  $\sum_{i < j}^m \rho_{ij} = 1$ .

Далее вводится понятие ведущих внешнеторговых ядер размерности  $k < n$  при взаимной торговле в системе  $n$ -стран, которые вычисляются на основе ранжированного ряда попарных внешнеторговых взаимодействий. Под такими ведущими  $k$ -мерными внешнеторговыми ядрами понимаются такие попарные комбинации из  $k$ -стран, на которые приходится максимальные доли от внешнеторгового оборота в системе  $n$ -стран.

Эту методологию апробируем для восьми арабских стран ( $n = 8$ ) Средиземноморского партнерства с ЕС (Mediterranean Agreement, MEDA).

Для этих стран мы будем рассчитывать по три ведущих трех- и четырехмерных внешнеторговых ядер. Для этого на основе инструмента «Bilateral Trade» базы данных Trade Map построим последовательность конкретных внешнеторговых матриц, теоретически рассмотренных выше, для восьми арабских стран MEDA на уровне 2001 и 2007 гг. С целью компактности представления информации будем совмещать экспортные и им-

портные матрицы в одной матрице взаимной торговли стран. Каждый элемент этой матрицы представлен парой чисел (числитель – экспорт, знаменатель – импорт).

Объясним построение этой экспортно-импортной матрицы по данным 2001 г. на примерах взаимной торговли между Тунисом и Алжиром и Сирией и Ливией (табл. 1). Цифра 75 820 (числитель) означает объем экспорта Туниса в тыс. долл. США в Алжир, а цифра 82 869 (знаменатель) – тунисский импорт из Алжира. В обоих случаях данные основаны на таможенной статистике Туниса.

Симметрично паре чисел 75820 / 82869, относительно нулевой диагонали рассматриваемой матрицы (нули мы не ставили, подразумевая, что взаимная торговля между одной и той же страной отсутствует), расположена пара чисел 87130 / 51528, которая говорит о том, что, по отчету Алжира, его экспорт в Тунис составлял в 2001 г. 87 130 тыс. долл. США, а импорт из Туниса в Алжир – 51 528 тыс. долл. США. Видим определенные расхождения между этими данными, например, экспорт из Алжира в Тунис не равен тунисскому импорту из Алжира. С другой стороны, при взаимной торговле Сирии с Ливией имеет место полное соответствие между экспортно-импортными парами чисел: 22179 / 12041 ↔ 12041 / 22179. В этом случае говорят о зеркальных данных (mirror data).

Имеется множество причин, связанных с несогласованностью экспортно-импортных данных при взаимной торговле стран. На наш запрос по этому поводу подразделение рыночного анализа и исследований (Market Analysis and Research team) Международного торгового центра сообщило, что в целом агрегированные данные выше фактической суммы по товарным позициям, так как некоторые данные не фиксируются на страновом

Таблица 1

Матрица взаимной торговли арабских стран MEDA (числитель – экспорт, знаменатель – импорт), 2001 г., тыс. долл. США

	Алжир	Марокко	Тунис	Ливия	Египет	Иордания	Сирия	Ливан
Алжир		175377	87130	565	105020	21874	9179	7995
		6097	51528	3246	29065	30726	24569	17438
Марокко	21323*		49164*	68291*	19854*	7167*	16454*	8977*
	160206*		55353*	83142*	55404*	1895*	10244*	6647*
Тунис	75820	40844		248573	32475	4365	4710	6225
	82869	64734		324213	54026	6546	15240	8289
Ливия	3246	83142*	324213		н.д.	803	12041	14573
	565	68291*	248573			30397	22179	2875
Египет				н.д.				
Иордания	30253	3394	6384	30397	23424		39856	43100
	390	11228	1316	803	51613		66462	44378
Сирия	30007	15326	13215	22179	74560	48294		208441
	6879	15316	4824	12041	76085	28518		36205
Ливан	11817	4014	4335	2875	23927	30690	35190	
	5779	9315	7952	14531	106207	37201	327861	

\* – 2002 г.

уровне (Country Level), в отличие от агрегированного уровня (Aggregated Level). Далее было отмечено, что имеется более тридцати причин расхождения экспортных и импортных данных, главные из которых:

- 1) реэкспорт или транзит;
- 2) транспортные и страховые издержки, включенные в отчеты импортирующей стороны (CIF: Cost Insurance and Freight), но исключенные из отчетов экспортирующей стороны (FOB: Free on Board).

Из литературных данных известно, что расхождение в стоимости экспорта и импорта, связанное со вторым пунктом, может достигать 5 – 10%, а также отсутствие четкой модели по конвертации FOB-стоимостей в CIF-стоимости, и наоборот.

**В** ответе Market Analysis and Research team отмечено, что реэкспорт может быть верифицирован с помощью контролирования источников данных и их описания. Например, одни страны допускают записи в таможенных процедурах для идентификации временно признания товаров в качестве реэкспортных, другие – нет.

На основе экспортно-импортной матрицы (табл. 1) построена матрица внешнеторгового оборота и сальдо арабских стран MEDA (табл. 2).

Взяв указанные выше пары стран, получим для Туниса и Алжира:  $V = 75820 + 82869 = 158689$ ,  $S = 75820 - 82869 = -7049$ , где  $V, S$  – соответственно, внешнеторговый оборот и сальдо между рассматриваемыми странами по отчету Туниса; для Алжира и Туниса:  $V = 87130 + 51528 = 138658$ ,  $S = 87130 - 51528 = -35602$  (по отчету Алжира); для Сирии и Ливии:

$V = 22179 + 12041 = 34220$ ,  $S = 22179 - 12041 = 10138$  (по отчету Сирии); для Ливии и Сирии:  $V = 12041 + 22179 = 34220$ ,  $S = 12041 - 22179 = -10138$  (по отчету Ливии) (табл. 2).

Ниже будем рассматривать только внешнеторговый оборот. На основе квадратной матрицы (табл. 2) с нулевой диагональю построим треугольную матрицу внешнеторгового оборота на основе его средних значений (табл. 3).

Взяв те же пары стран, получим для Туниса и Алжира:  $\bar{V} = \frac{(158689 + 138658)}{2} = 148673.5$ ; для Сирии и Ливии:  $\bar{V} = \frac{(34220 + 34220)}{2} = 34220$ .

На основе последней матрицы нами построен ранжированный ряд пар двухсторонней взаимной торговли арабских стран MEDA по доле внешнеторгового оборота на уровень 2001 г. (табл. 4). Из неё сразу же следует, что во все основные трехмерные и четырехмерные ядра во взаимной торговле восьмью арабских стран MEDA будет входить Тунис и Ливия.

Они рассчитаны и представлены нами в табл. 5 и табл. 6. Из них видим, что максимальная доля во взаимной торговле в системе восьми стран MEDA приходится на Тунис, Ливию и Марокко (трехмерное ядро) и на Тунис, Ливию, Алжир и Марокко (четырёхмерное ядро).

**П**осмотрим теперь, как трансформировались эти ядра через шесть лет. Для этого, как и ранее, построим систему экспортно-импортных и внешнеторговых матриц на уровень 2007 г. (табл. 7 – 9).

Таблица 2

Матрица внешнеторгового оборота (числитель) и сальдо (знаменатель) арабских стран MEDA, 2001 г., тыс. долл. США

	Алжир	Марокко	Тунис	Ливия	Египет	Иордания	Сирия	Ливан
Алжир		181474	138658	3811	134085	52600	33748	25433
		169280	35602	-2681	75955	-8852	-15390	-9443
Марокко	181529*		104517*	151433*	75258*	9062*	26698*	15624*
	-138883*		-6189*	-14851*	-35550*	5262*	6210*	2330*
Тунис	158689	105578		572786	86501	10911	19950	14514
	-7049	-23890		-75640	-21551	-2181	-10530	-2064
Ливия	3811	151433*	572786		н. д.	31200	34220	17448
	2681	14851*	75640			-29594	-10138	11698
Египет				н. д.				
Иордания	30643	14622	7700	31200	75037		106318	87478
	29863	-7834	5068	29594	-28189		-26606	-1278
Сирия	36886	30642	18039	34220	150645	76812		244646
	23128	10	8391	10138	-1525	19776		172236
Ливан	17596	13329	12287	17406	130134	67891	363051	
	6038	-5301	-3617	-11656	-82280	-6511	-292671	

\* – 2002 г.

Таблица 3

## Матрица внешнеторгового оборота арабских стран MEDA (по средним значениям), 2001 г., тыс. долл. США

	Алжир	Марокко	Тунис	Ливия	Египет	Иордания	Сирия	Ливан
Алжир		181501.5	148673.5	3811	134085	41621.5	35317	21514.5
Марокко			105047.5	151433*	75258*	11842	28670	14476.5
Тунис				572786	86501	9305.5	18994.5	13400.5
Ливия					н.д.	31200	34220	17427
Египет						75037	150645	130134
Иордания							91565	77684.5
Сирия								303848.5

\* – 2002 г.

Таблица 4

## Ранжированный ряд пар двухсторонней взаимной торговли арабских стран MEDA по доле внешнеторгового оборота, 2001 г.

Пары	Значения, тыс. долл. США	Значения, %
Тунис – Ливия	572786,0	22.32%
Сирия – Ливан	303848,5	11.84%
Алжир – Марокко	181501,5	7.07%
Марокко – Ливия	151433,0	5.90%
Египет – Сирия	150645,0	5.87%
Алжир – Тунис	148673,5	5.79%
Алжир – Египет	134085,0	5.23%
Египет – Ливан	130134,0	5.07%
Марокко – Тунис	105047,5	4.09%
Иордания – Сирия	91565,0	3.57%
Тунис – Египет	86501,0	3.37%
Иордания – Ливан	77684,5	3.03%
Марокко – Египет	75258,0	2.93%
Египет – Иордания	75037,0	2.92%
Алжир – Иордания	41621,5	1.62%
Алжир – Сирия	35317,0	1.38%
Ливия – Сирия	34220,0	1.33%
Ливия – Иордания	31200,0	1.22%
Марокко – Сирия	28670,0	1.12%
Алжир – Ливан	21514,5	0.84%
Тунис – Сирия	18994,5	0.74%
Ливия – Ливан	17427,0	0.68%
Марокко – Ливан	14476,5	0.56%
Тунис – Ливан	13400,5	0.52%
Марокко – Иордания	11842,0	0.46%
Тунис – Иордания	9305,5	0.36%
Алжир – Ливия	3811,0	0.15%
Всего	2565999,5	100%

На основе последней матрицы построен ранжированный ряд попарных внешнеторговых взаимодействий (табл. 10), а из него рассчитаны трёхмерные (табл. 11) и четырёхмерные (табл. 12) ядра во взаимной торговле

Таблица 5

## Трёхмерные ядра двухсторонней взаимной торговли арабских стран MEDA по доле внешнеторгового оборота, 2001 г.

Тунис – Ливия – Марокко	
Тунис – Ливия	22.32%
Тунис – Марокко	4.09%
Ливия – Марокко	5.90%
Всего	32,31%
Тунис – Ливия – Алжир	
Тунис – Ливия	22,32%
Тунис – Алжир	5,79%
Ливия – Алжир	0,15%
Всего	28,26%
Тунис – Ливия – Египет	
Тунис – Ливия	22.32%
Тунис – Египет	3.37%
Египет – Ливия	0%
Всего	25,69%

восьми арабских стран MEDA. Из табл. 10 видим, что ряд попарных внешнеторговых взаимодействий в 2007 г., по сравнению с 2001 г., стал более равномерным, так как максимальный уровень взаимной торговли Туниса и Ливии упал с 22, 32 до 14,73%. Значительно изменился порядок ранжированных пар. Всё это привело к существенной трансформации внешнеторговых ядер. Как видим, трёхмерные внешнеторговые ядра сместились с запада на восток. Действительно, два ведущих трёхмерных магрибских ядра (табл. 5) были замещены двумя ведущими трёхмерными машрикскими ядрами с несколько меньшими долями взаимной торговли (табл. 11). Отметим, что из рассматриваемой восьмёрки арабских стран MEDA в страны Магриба (арабского Запада) входят Марокко, Алжир, Тунис и Ливия, а в страны Машрика (арабского Востока) – Египет, Сирия, Ливан и Иордания.

Аналогичным образом ведущее четырёхмерное магрибское ядро (Тунис, Ливия, Алжир, Марокко) (табл. 6) было замещено ведущим четырёхмерным машрикским ядром (Египет, Сирия, Ливан, Иордания), на которое пришлось более 45% от взаимной торговли в системе восьми арабских стран MEDA (табл. 12).

Таблиця 6

Четырёхмерные ядра двухсторонней взаимной торговли арабских стран MEDA по доле внешнеторгового оборота, 2001 г.

Тунис – Ливия – Алжир – Марокко	
Тунис – Ливия	22.32%
Алжир – Марокко	7.07%
Тунис – Алжир	5.79%
Алжир – Ливия	0.15%
Марокко – Ливия	5.90%
Тунис – Марокко	4.09%
Всего	45.32%
Тунис – Ливия – Марокко – Египет	
Тунис – Ливия	22.32%

Тунис – Марокко	4.09%
Тунис – Египет	3.37%
Ливия – Марокко	5.90%
Ливия – Египет	0%
Марокко – Египет	2.93%
Всего	38.61%
Тунис – Ливия – Сирия – Ливан	
Тунис – Ливия	22.32%
Тунис – Сирия	0.74%
Тунис – Ливан	0.52%
Ливия – Сирия	1.33%
Ливия – Ливан	0.68%
Сирия – Ливан	11.84%
Всего	37.43%

Таблиця 7

Матрица взаимной торговли арабских стран MEDA (числитель – экспорт, знаменатель – импорт), 2007 г., тыс. долл. США

	Алжир	Марокко	Тунис	Ливия	Египет	Иордания	Сирия	Ливан
Алжир		612 832	85 700	10 215	429 443	8641	8 727	4 918
		66 023	212 899	774	254 772	98 808	22 528	25 447
Марокко	75 455		80 579	41 764	41 048	33 541	38 609	26 135
	790 758		202 667	97 203	342 175	7 541	25 253	24 006
Тунис	286 979	172 917		697 500	87 065	6 019	6 590	6 405
	299 826	75 754		646 252	204 337	16 293	48 786	15 447
Ливия	774	97 203	646 252		н. д.	897	116 812	39 217
	10 215	41 764	697 500		н. д.	33 316	194 960	2 621
Египет*	254 772	342 175	204 337	н. д.		590 690	642 678	515 600
	429 443	41 048	87 065	н. д.		77 699	443 413	106 155
Иордания	92 129	7 197	13 002	33 316	77 699		307 573	108 152
	131	26 451	5 140	897	590 690		364 025	104 675
Сирия	282 701	218 193	92 911	194 960	443 413	532 472		371 231
	83 346	35 415	8 510	116 812	642 678	152 512		169 497
Ливан	12 373	13 456	12 163	2 621	106 155	80 636	196 378	
	5 416	38 536	12 931	39 217	515 600	78 937	201 317	

\* – 2008 г.

Таблиця 8

Матрица внешнеторгового оборота (числитель) и сальдо (знаменатель) для арабских стран MEDA для 2007 г., тыс. долл. США

	Алжир	Марокко	Тунис	Ливия	Египет	Иордания	Сирия	Ливан
Алжир		678855	298599	10989	684215	107449	31255	30365
		546809	-127199	9441	174671	-90167	-13801	-20529
Марокко	866213		283246	138967	383223	41082	63862	50141
	-715303		-122088	-55439	-301127	26000	13356	2129
Тунис	586805	248671		1343752	291402	22312	55376	21852
	-12847	97163		51248	-117272	-10274	-42196	-9042
Ливия	10989	138967	1343752		н. д.	34213	311772	41838
	-9441	55439	-51248		н. д.	-32419	-78148	36596
Египет*	684215	383223	291402	н. д.		668389	1086091	621755
	-174671	301127	117272	н. д.		512991	199265	409445
Иордания	92260	33648	18142	34213	668389		671598	212827
	91998	-19254	7862	32419	-512991		-56479	3477
Сирия	366047	253608	101421	311772	1086091	684939		540728
	199355	182778	84401	78148	-199265	379915		201734
Ливан	17789	51992	25094	41838	621755	159573	397695	
	6957	-25080	-768	-36596	-409445	1699	-4939	

\* – 2008 г.

Таблица 9

## Матрица внешнеторгового оборота арабских стран MEDA (по средним значениям). 2007 г., тыс. долл. США

	Алжир	Марокко	Тунис	Ливия	Египет	Иордания	Сирия	Ливан
Алжир		772534	442702	10989	684215	99854,5	198651	24077
Марокко			265958,5	138967	383223	37365	158735	51066,5
Тунис				1343752	291402	20227	78398,5	23473
Ливия					н. д.	34213	311772	41838
Египет*						668389	1086091	621755
Иордания							678268,5	186200
Сирия								469211,5

\* – 2008 г.

Таблица 10

## Ранжированный ряд пар двухсторонней взаимной торговли арабских стран MEDA по доле внешнеторгового оборота, 2007 г.

Пары	Значения	Значения в %
Тунис – Ливия	1343752,0	14,73
Египет – Сирия	1086091,0	11,9
Алжир – Марокко	772534,0	8,47
Алжир – Египет	684215,0	7,5
Иордания – Сирия	678268,5	7,43
Египет – Иордания	668389,0	7,33
Египет – Ливан	621755,0	6,82
Сирия – Ливан	469211,5	5,14
Алжир – Тунис	442702,0	4,85
Марокко – Египет	383223,0	4,2
Ливия – Сирия	311772,0	3,42
Тунис – Египет	291402,0	3,19
Марокко – Тунис	265958,5	2,92
Алжир – Сирия	198651,0	2,18
Иордания – Ливан	186200,0	2,04
Марокко – Сирия	158735,0	1,74
Марокко – Ливия	138967,0	1,52
Алжир – Иордания	99854,5	1,09
Тунис – Сирия	78398,5	0,86
Марокко – Ливан	51066,5	0,56
Ливия – Ливан	41838,0	0,46
Марокко – Иордания	37365,0	0,41
Ливия – Иордания	34213,0	0,38
Алжир – Ливан	24077,0	0,26
Тунис – Ливан	23473,0	0,26
Тунис – Иордания	20227,0	0,22
Алжир – Ливия	10989,0	0,12
Всего	9123328,0	100

Отметим, что арабские страны MEDA всегда находились в поле геополитических и геостратегических интересов Российской империи, СССР и новой России. Огромное количество крупных народнохозяйственных

Таблица 11

## Трёхмерные ядра двухсторонней взаимной торговли арабских стран MEDA по доле внешнеторгового оборота, 2007г.

Иордания – Сирия – Египет	
Египет – Сирия	11,90
Иордания – Сирия	7,43
Египет – Иордания	7,33
Всего	26,66
Египет – Ливан – Сирия	
Египет – Сирия	11,90
Египет – Ливан	6,82
Сирия – Ливан	5,14
Всего	23,86
Алжир – Египет – Марокко	
Алжир – Марокко	8,47
Алжир – Египет	7,50
Марокко – Египет	4,20
Всего	20,17

объектов было построено СССР в этом регионе, которые сформировали ведущие промышленные отрасли в странах арабского Средиземноморья. После распада СССР внешнеэкономические связи России со странами этого региона, естественно, ослабли, и только относительно недавно они стали активизироваться.

**В**ажно то, что эти связи восстанавливаются на основе производственной кооперации, как это было до распада СССР. Арабские страны очень заинтересованы в российских технологиях, промышленном оборудовании, квалифицированных специалистах, что проблематично получить от ЕС, который заинтересован в сохранении этого региона в качестве сырьевого придатка. Так как инструмент «Bilateral Trade» позволяет изучать взаимную торговлю по всем товарной номенклатуре, то рассмотренная матричная методология позволяет исследовать взаимный обмен технологической продукцией в произвольной системе стран. ■

Таблица 12

Четырёхмерные ядра двухсторонней взаимной торговли арабских стран MEDA по доле внешнеторгового оборота, 2007 г.

<b>Египет – Сирия – Ливан – Иордания</b>	
Египет – Сирия	11,99
Египет – Ливан	6,82
Египет – Иордания	7,33
Сирия – Ливан	5,14
Сирия – Иордания	7,43
Ливан – Иордания	2,04
Всего	40,66
<b>Египет – Сирия – Иордания – Алжир</b>	
Египет – Сирия	11,99
Египет – Иордания	7,33
Египет – Алжир	7,50
Сирия – Иордания	7,43
Сирия – Алжир	2,18

Иордания – Алжир	1,09
Всего	37,43
<b>Египет – Сирия – Алжир – Марокко</b>	
Египет – Сирия	11,99
Египет – Алжир	7,50
Египет – Марокко	4,20
Сирия – Алжир	2,18
Сирия – Марокко	1,74
Алжир – Марокко	8,47
Всего	35,99

**ЛИТЕРАТУРА**

**1. Московкин В.** Матричный анализ взаимной торговли группы стран / В. Московкин, В. Монастырский // Бизнес Информ.– Харьков, 2000.– № 6.– С. 37 – 43.

**2. Московкин В.** Матричный анализ взаимной торговли стран ЕС / В. Московкин, Н. Колесникова // Бизнес Информ.– Харьков, 2002.– № 3-4.– С. 35 – 38.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО И ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

**ЗЕЛЕНКОВ А. В.**

*кандидат технических наук*

**БРАТОВА Е. Ю.**

**Харьков**

**П**редприятия осуществляют свою деятельность в постоянно меняющихся рыночных условиях, сталкиваясь друг с другом в конкурентной борьбе. Именно конкуренция привлекла внимание к таким вопросам, как реинжиниринг и оптимизация бизнес-процессов, повышение их эффективности, суть которых сводится к повышению производительности труда, росту прибыли организации и поиску новых методов снижения издержек. Для решения данных задач необходимо выявить, проанализировать и провести оптимизацию неэффективных процессов. Реинжиниринг бизнес-процессов – это процесс перепроектирования бизнес-процессов с целью повышения эффективности работы и конкурентоспособности организации. При этом может быть использовано организационное и имитационное моделирование [1].

*Организационная модель* – это описание технологии управления как последовательности решения задач или выполнения бизнес-процессов, которая является результатом интеграции людей, информации и орга-

низационных технологий. Модель включает описание оргструктуры, в том числе принципов формирования подразделений, делегирования полномочий и наделения ответственностью [2].

*Имитационное моделирование* – метод исследования, основанный на том, что изучаемая система заменяется моделью. С моделью проводят эксперименты, не прибегая к экспериментам на реальном объекте; в результате получают информацию об изучаемой системе. Метод позволяет имитировать выполнение модели бизнес-процессов так, как это происходило бы в действительности, с учетом графиков рабочего времени и занятости временных ресурсов, наличия необходимого количества материальных ресурсов. В результате можно проанализировать особенности и оценить время выполнения процессов в условиях неопределенности параметров внешней и внутренней среды. Применение методов имитационного моделирования позволяет значительно повысить обоснованность принимаемых решений и уменьшить риск от их реализации [3].

Как часто должны выполняться процессы? Какая продолжительность и стоимость процессов является оптимальной? На все эти вопросы можно ответить до того, как компания начнет работать и выяснит, что трудовые ресурсы перегружены, а материальных – постоянно не хватает. Конечно, можно сначала создать компанию, организовать ее работу по принципу «как пойдет», убедиться, что попытка оказалась неудачной, и только



потом приступить к решению задачи оптимизации деятельности. Но если спроектировать правильный, эффективно работающий бизнес сразу, многие проблемы просто не возникнут, что сэкономит ценное время, которое можно будет потратить на развитие молодой компании.

Выполнение организационного и имитационного моделирования стало возможным в реальной большой организации благодаря широкому использованию современных информационных технологий. В настоящее время существует много разных программных продуктов для бизнес-моделирования: Orgmaster, BusinessStudio, Fox Manager, ELMA, Бизнес Инженер, Modeler of Business Processes и BPWin. Их применение в организации является одним из ключевых факторов успеха любого проекта по совершенствованию деятельности предприятия.

Оптимизация деятельности предприятия – это одна из важнейших задач руководства любой компании. Анализом и оптимизацией деятельности занимаются топ-менеджеры компании или внешние консультанты. Учитывая, что в качестве объекта оптимизации может быть абсолютно любой параметр (количество сотрудников определенной специальности, технология производства и др.), возникающие идеи по улучшению могут быть абсолютно разными. При этом неонять, какая идея наиболее выигрышная – сложно, а проводить эксперименты на реальной компании – слишком дорого.

Построить правильный бизнес, не экспериментируя над компанией и сотрудниками, позволяет имитационное моделирование, которому и посвящена данная статья.

В качестве объекта исследования выступают предприятия общественного питания. Целью данной статьи является адаптация методов организационного и имитационного моделирования к условиям предприятий общественного питания.

**И**митационное моделирование выполнения бизнес-процессов широко применяется в проектах по реинжинирингу деятельности компаний, когда необходимо заранее спрогнозировать результаты. Показатели, которые подвергаются оптимизации в первую очередь: затраты процесса, продолжительность процесса, количество обслуженных клиентов или количество произведенного продукта. Неудовлетворительные значения этих показателей неизбежно снижают эффективность процесса, что приводит к потере денежных средств компании и недовольству руководителя. Почему именно эти показатели выделяются как основные? Высокая стоимость процесса напрямую увеличивает затраты компании. Длительное выполнение процесса увеличивает вероятность того, что его результат будет получен не вовремя и к этому времени уже может быть никому не нужен.

Метод имитационного моделирования позволяет оценить время выполнения процесса и время, затрачиваемое на задержки в ходе выполнения процесса. Также метод позволяет оценить количество продукта, получаемого за определенный интервал наблюдения.

Для определения стоимости процесса совместно с имитационным моделированием целесообразно про-

водить функционально-стоимостной анализ (ФСА). ФСА – метод расчета себестоимости продукта, который отличается от традиционного тем, что фокусируется на подсчете стоимости процессов, необходимых для производства продукта или предоставления услуги, а не на разделении затрат на прямые и косвенные или по статьям калькуляции. В основе ФСА лежит положение о том, что для производства продукта необходимо выполнить ряд процессов, на выполнение которых тратятся ресурсы. Стоимость процесса рассчитывается путем переноса стоимости ресурсов на стоимость каждого шага процесса. Сумма расходов на выполнение всех шагов процессов составляет себестоимость продукта.

Проведение имитационного моделирования предполагает осуществление четырех основных этапов:

- 1) построение модели одного или нескольких процессов, выполнение которых необходимо оптимизировать;
- 2) запуск имитации выполнения процессов модели;
- 3) анализ полученных показателей;
- 4) повторение п. 1 – 3 для альтернативных сценариев выполнения процесса и выбор наиболее оптимального.

Имитационное моделирование реализуется посредством набора математических инструментальных средств, специальных компьютерных программ и приемов, позволяющих с помощью компьютера провести целенаправленное моделирование в режиме «имитации» структуры и функций сложного процесса и оптимизацию некоторых его параметров. Набор программных средств и приемов моделирования определяет специфику системы моделирования – специального программного обеспечения [4].

**В** качестве примера в данной статье рассматривается моделирование средствами программы «Business Studio» (Россия), которая является одной из наиболее распространенных в СНГ. Программа позволяет, используя различные нотации моделирования (IDEFO, Процесс, Процедура, EPC), строить иерархические модели предприятий в целом или описывать отдельные бизнес-процессы. В результате организационного моделирования на базе полученной модели могут быть автоматически сгенерированы должностные инструкции для сотрудников, регламенты бизнес-процессов и иные регламентирующие документы. «Business Studio» позволяет ускорить и упростить развитие системы управления предприятием, внедрить систему менеджмента качества.

Метод имитационного моделирования позволяет имитировать выполнение процесса так, как оно происходило бы в действительности, но в режиме ускоренного времени. Рассмотрим реальные процессы на предприятиях общественного питания (столовые, кафе, пиццерии, рестораны), где основными процессами являются приготовление пищи и обслуживание клиентов. Пример описания процесса обслуживания посетителей кафе в нотации EPC приведен на *рис. 1*.

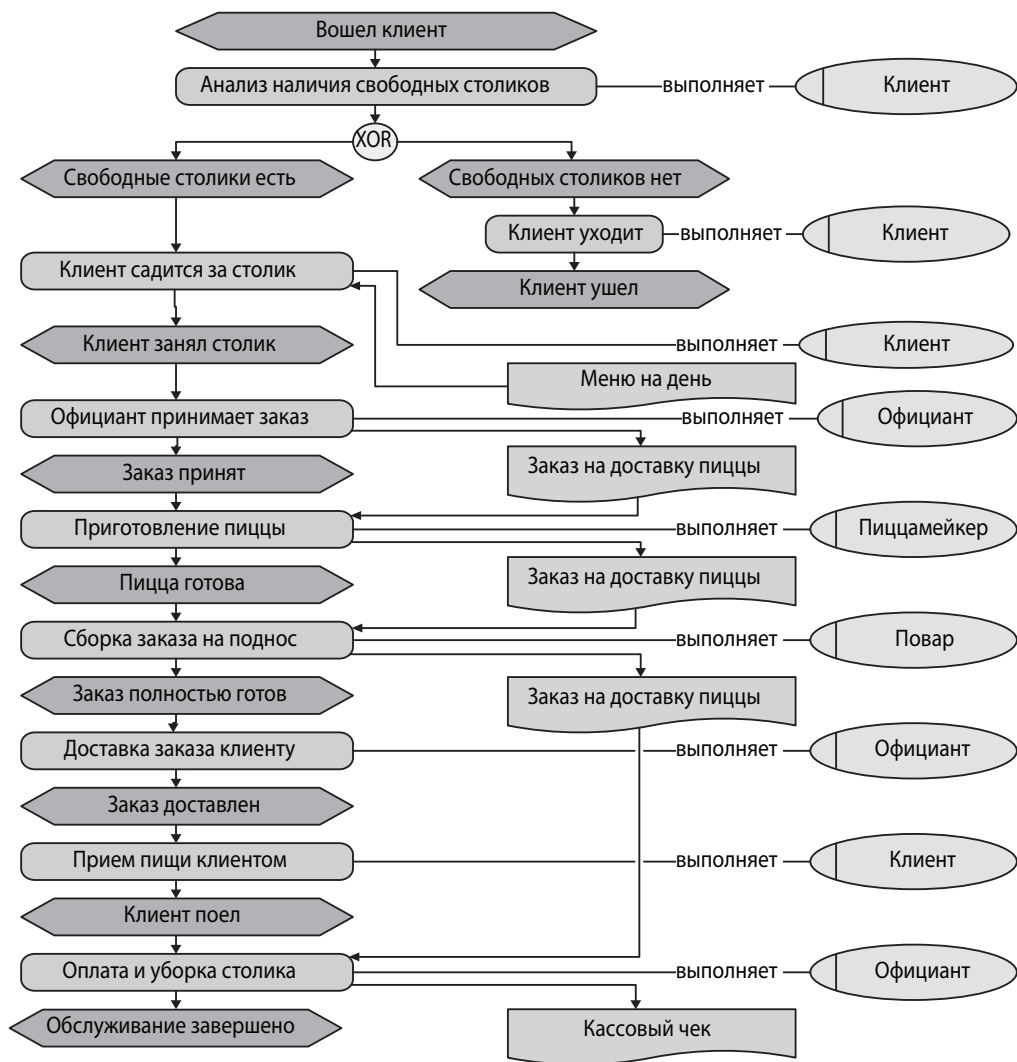


Рис. 1. Бизнес-процесс в нотации «EPC»

Все процессы выполняются в условиях неопределенности, что объясняется неизвестным заранее потоком клиентов и переменным составом их заказов, разным временем нахождения клиента в кафе, иными случайными событиями. Практически всегда имеют место перерывы и задержки в выполнении определенного заказа (экземпляра бизнес-процесса), связанные с тем, что поступает более приоритетная задача, официант или иной сотрудник занят, нет свободной кассы (свободного столика) или вовремя не приготовлено блюдо и т. п. Чтобы смоделировать все многообразие подобных ситуаций, необходимо учитывать ряд факторов:

- ✦ моменты времени возникновения событий, приводящих к запуску некоторой деятельности (бизнес-процесса);
- ✦ количество и графики работы временных ресурсов (сотрудников и оборудования), которые в один момент времени могут выполнять только одну задачу;
- ✦ имеющееся (ограниченное) количество материальных ресурсов, порядок их пополнения;
- ✦ условия или вероятности, на основании которых выбирается определенные пути выполнения процессов из вариантов, предусмотренных в модели предприятия;

✦ результаты отдельных процессов, которые могут повлиять на протекание других процессов.

Рассмотрим подготовку бизнес-процесса к проведению имитации используя программу.

Первое, что необходимо сделать, это выделить событие, которое является сигналом для начала выполнения процесса – стартовое событие процесса. Например, началом выполнения процесса на рис. 1 является событие «Вошел клиент». Стартовое событие может возникать с разной периодичностью, например, один клиент приходит каждые 2 – 4 минут в час-пик и только каждые 10 – 30 минут в утренние часы. События можно задавать, указав интервалы времени между отдельными единичными событиями или задав конкретные моменты времени возникновения событий. Причем и момент времени, и интервал между повторениями событий могут быть случайными величинами, для которых указываются законы распределения вероятностей.

Для каждой работы (функции) процесса необходимо задать длительность, которая может быть константой или случайной величиной. Кроме того, задаются временные и материальные ресурсы, необходимые для выполнения данной работы.

При описании бизнес-процесса важно обращать внимание на то, что это не всегда линейная последовательность шагов. Часто выбор следующего шага зависит от ряда условий. Выбор дальнейшего шага носит вероятностный характер, например, вероятность того, что клиент выстоит свою очередь и осуществит заказ, составляет 0.7, а вероятность того, что клиент не дождется своей очереди и покинет заведение – 0.3. Иной способ описания выбора следующего шага в точке ветвления – это задание условия, например наличие или отсутствие свободных столиков (см. рис. 1), при этом в специальной переменной хранится текущее количество свободных столиков.

Для того чтобы в результате имитации оценить стоимость процесса, для каждой неделимой работы необходимо задать стоимость ресурсов, используемых при его выполнении. Все ресурсы в зависимости от логики переноса стоимости на процесс делятся на 2 группы: временные и материальные. Временные ресурсы – это ресурсы, стоимость использования которых зависит от времени их использования в процессе (персонал, оборудование). Стоимость материальных ресурсов от времени их использования не зависит и переносится на стоимость шага процесса сразу пропорционально используемому количеству.

Если при имитации стоит задача оптимизировать запасы товарно-материальных ценностей, то для процессов необходимо указать не только ресурсы, но и продукты, которые появляются на складе в результате их выполнения. Продукты одних процессов могут потребляться другими процессами, то есть являться для последних ресурсами.

**С**проектировав и настроив модель процессов, можно запускать имитацию. Поскольку временные параметры процессов и времена возникновения событий – случайные величины, один эксперимент с моделью даст только один вариант развития процесса. На основе множества повторов измерений можно получить иные варианты. Целесообразно проводить имитацию за весь период, интересующий аналитика, например, за день, месяц или год.

В результате проведения имитации получают значения стоимости и времени процесса, причем не только полезного времени выполнения процесса, но и времени, затраченного на ожидание необходимого количества или доступности материальных или временных ресурсов. Могут быть выявлены перегруженные временные или недостающие материальные ресурсы, «узкие места» в организации работ.

Если в результате анализа полученные значения показателей процесса оказались неудовлетворительными, модель можно изменить в соответствии с идеей по оптимизации и провести имитацию снова. По результатам множества экспериментов можно выбрать вариант с наиболее оптимальными значениями показателей. При этом хочется еще раз отметить, что проведение экспериментов не останавливает работу всего предприятия и не нарушает текущее выполнение операций.

Метод имитационного моделирования и функционально-стоимостной анализ полезны как для совершенствования существующих бизнес-процессов так и для проектирования новых (создания предприятий с нуля).

Моделирование организации, как правило, вызывает определенные трудности, связанные с высокой сложностью моделируемого объекта. Адекватная задачам моделирования организационная модель должна позволять существенно снизить эту сложность. Модель всегда проще оригинала, иначе в ней нет смысла. В то же время организационная модель в любом случае остается достаточно непростой для понимания и использования, поскольку должна содержать в себе информацию о самых разных деловых объектах и аспектах, касающихся деятельности и структуры организации: подразделениях, должностях, функциях, целях, процедурах, документах, ответственности, используемой информации и т. п.

Основной задачей организационного моделирования является нахождение разумного баланса между полнотой отражения внутреннего устройства организации и возможностями дальнейшего успешного применения полученных моделей для целей управления [5].

**Н**аравне со многими плюсами метода имитационного моделирования процессов существует и ряд минусов. Нельзя не отметить тот факт, что для получения валидных результатов необходима работа по определению законов распределения случайных величин и внимательная работа по внесению всех данных для проведения имитации. Кроме того, само по себе имитационное моделирование не дает ответов на вопросы, эффективно ли работает система, являются ли значения показателей оптимальными и как перестроить бизнес-процесс. Для этого необходим бизнес-аналитик. Но только с помощью механизмов имитационного моделирования и функционально-стоимостного анализа в ряде случаев бизнес-аналитик может быстро получить и обработать ту ценную информацию, которая абсолютно необходима руководителю для принятия важных управленческих решений. Причем принять эти решения руководитель сможет на основании сравнения значений ключевых показателей, а не поверив консультантам на слово.

### ВЫВОДЫ

В статье рассмотрены вопросы использования имитационного и организационного моделирования для оптимизации работы предприятия общественного питания. Имитационное моделирование выполнения бизнес-процессов может применяться в проектах по реинжинирингу деятельности предприятий, когда необходимо заранее спрогнозировать результаты. Разработанные организационные мероприятия можно сначала опробовать на модели, а в случае подтверждения их эффективности внедрять на реальном предприятии. Практическую ценность для руководителей предприятий общественного питания и бизнес-аналитиков имеют результаты моделирования как предприятия в целом, так и его отдельных бизнес-процессов. Для организацион-

ного и имитационного моделирования целесообразно использовать специальные программные продукты. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

**1. Хаммер М., Чампи Дж.** Реинжиниринг корпораций: Манифест революции в бизнесе : Пер. с англ. / Хаммер М., Чампи Дж.– СПб. : Издательство С.-Петербургского университета, 1997.– 408 с.

**2. Система бизнес-моделирования Business Studio:** Методика «Проектирование системы управления» [Электрон-

ный ресурс].– Режим доступа: <http://www.businessstudio.ru/description/functional/#2>. – 29.09.2011 г.

**3. Система бизнес-моделирования Business Studio:** Методика «Имитационное моделирование и функционально-стоимостной анализ» [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.businessstudio.ru/description/functional/#2>. – 29.09.2011 г.

**4. Система бизнес-моделирования Business Studio:** О системе [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.businessstudio.ru/description/functional/#2>. – 29.09.2011 г.

**5. Киселев А. Г.** Основы организационного моделирования / А. Г. Киселев, 1988.– 247 с.

## ВЫБОРОЧНЫЙ МЕТОД И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В ПРОЦЕССЕ ВНУТРЕННЕГО БАНКОВСКОГО АУДИТА

**ДУБНИЦКИЙ В. Ю.**

*кандидат технических наук*

**СИДОРЕНКО О.Н.**

**АНТОНОВА Я.Ю.**

**Харьков**

**В**нутренний аудит является необходимой составляющей системы контроля за деятельностью банка, поэтому вопрос обеспечения эффективности процесса внутреннего банковского аудита является актуальным в современных условиях, особенно в период финансовой нестабильности.

Проблема усовершенствования современной системы внутреннего банковского аудита исследуется многими отечественными и зарубежными учеными, среди которых [1 – 10]. Несмотря на значительный вклад ученых в изучение проблемы, нуждаются в последующих исследованиях вопросы обеспечения эффективности процесса внутреннего банковского аудита. Исходя из актуальности проблемы, *целью* данной статьи является обоснование необходимости использования современного аналитического инструментария в процессе внутреннего банковского аудита.

Результативность внутреннего аудита в управлении банком проявляется в решении таких задач, как: изучение правомерности и законности осуществляемых банковских операций, оценка эффективности финансовых инструментов, оценка системы и методов управления банковскими рисками, оценка финансового состояния и финансовых результатов банка, оценка эффективности финансового управления банком. При решении этих задач особое значение приобретает использование аудиторами банка современного аналитического инструментария.

В процессе внутреннего банковского аудита используются разнообразные инструменты, а именно: аудиторские методы, приемы и процедуры. В литературе приведено большое количество классификационных

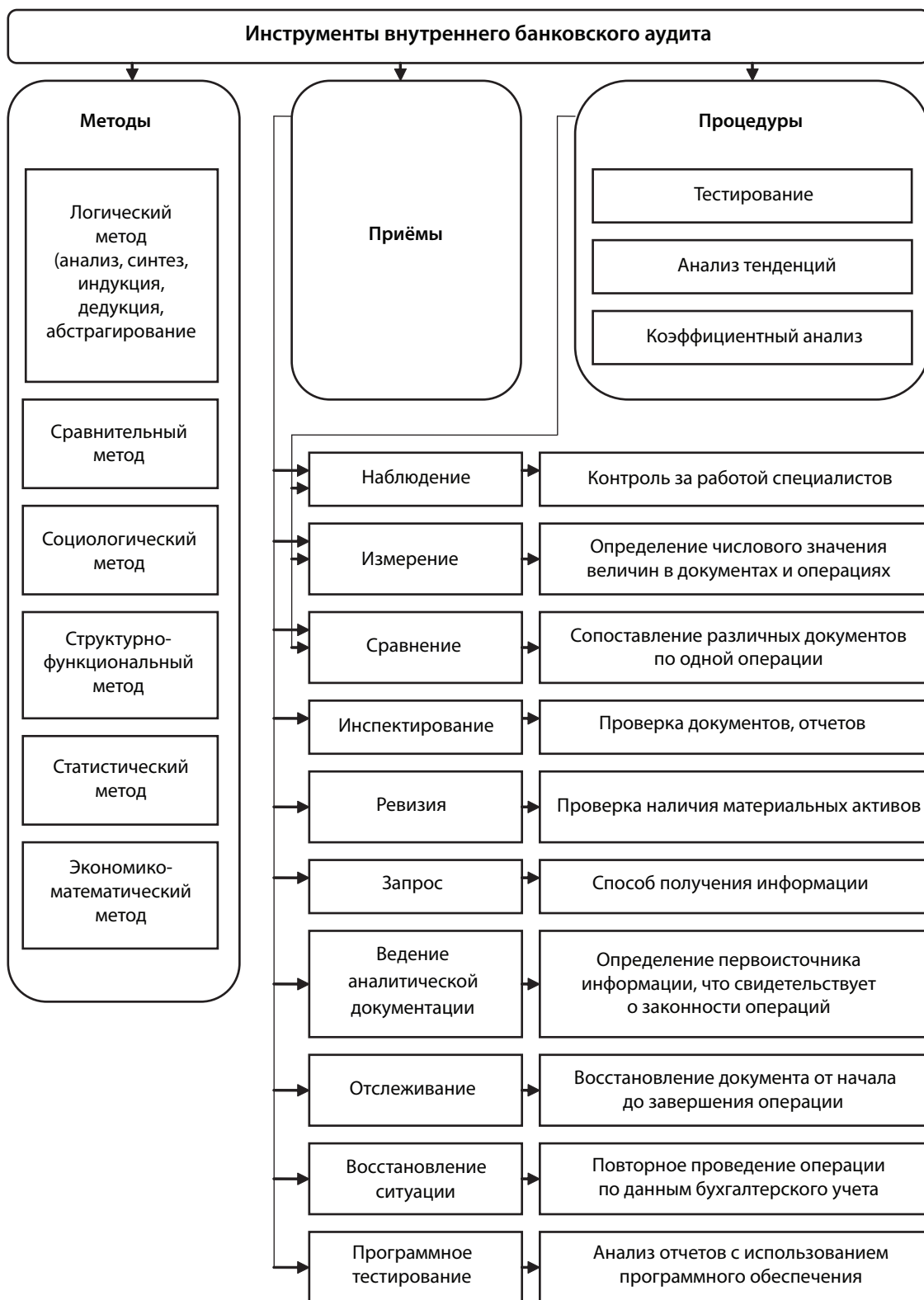
схем инструментов внутреннего банковского аудита. Предлагаемые в работах [1, 4, 5, 6, 8, 9] схемы классификации инструментов внутреннего банковского аудита обобщены авторами статьи и показаны на *рис. 1*.

При этом внутренний аудитор банка использует общенаучные методы исследования (логический, сравнительный, социологический, структурно-функциональный, статистический и экономико-математический), которые в аудиторской практике проявляются через применение приемов и процедур изучения деятельности банка.

К аудиторским приемам принадлежат: наблюдение (контроль за работой специалистов); измерение (определение числового значения величин в документах и операциях); сравнение (сопоставление различных документов по одной операции); инспектирование (проверка документов, отчетов); ревизия (проверка наличия материальных активов); запрос (способ получения информации); ведение аналитической документации (определение первоисточника информации, что свидетельствует о правомерности и законности операций); отслеживание (восстановление документа от начала до завершения операции); восстановление ситуации (повторное проведение операции по данным бухгалтерского учета); программное тестирование отчетности (анализ отчетов с использованием программного обеспечения).

Аудиторские процедуры составляют детальное описание проведения аудиторской проверки. Различают две группы аудиторских процедур: тестирование, которое используется для оценки состояния внутреннего технологического контроля; аналитические процедуры, которые предусматривают проведение оценки правильности бухгалтерского учета и финансовой отчетности на основе наблюдения, измерения, сравнения, анализа тенденций и коэффициентного анализа.

Рассмотрим применение выборочного метода в процессе внутреннего банковского аудита. Выборочный метод, как один из классических методов статистического анализа, эффективно применяется в различных видах финансового контроля. Во внутреннем банковском аудите применяются как стандартные, так и специальные приемы извлечения выборок при проверках



**Рис. 1. Инструменты внутреннего банковского аудита**

«на соответствие», то есть: при контроле правильности количественных показателей и при контроле правильности оформления документов.

В последнее время широкую область практического применения получил прием извлечения выборок по качественным признакам, а именно: атрибутивная выборка. Атрибутивная выборка применяется при проверке совокупности документов с целью определения их

соответствия определенным требованиям или свойствам, то есть атрибутам. Задача аудитора при применении атрибутивной выборки заключается в оценке величины верхнего предела точности для совокупности  $U$ . Задаем уровень доверительной вероятности  $Fm$  и объем выборки  $n$ , ожидаемую вероятность отклонения  $p$ , находим величину  $U'$ . Для этого используем специальные таблицы. Показатели таблиц получаем на основе функции би-

номіального розподілення. Для кожного рівня до-  
верительной вероятности разрабатывается отдельная

таблица. В табл. 1, 2, 3 приведены значения  $U$  для до-  
верительных вероятностей 85%, 90%, 95% [10].

**Таблица 1**

**Верхний предел точности для совокупности  $U, \%$  (доверительный интервал 85%)**

Объем выборки	Ожидаемая вероятность отклонения $p, \%$										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	12
40	1,8	3,5	4,8	6,3	7,4	8,8	10,0	11,5	12,5	13,8	16,2
50	1,7	3,3	4,7	5,9	7,3	8,6	9,9	11,2	12,1	13,5	15,9
80	1,7	3,2	4,6	5,8	7,2	8,3	9,5	11,0	11,9	13,0	15,2
100	1,7	3,0	4,4	5,5	6,8	8,0	9,2	10,5	11,5	12,7	14,9
150	1,6	3,0	4,1	5,4	6,5	7,7	9,0	10,0	11,0	12,2	14,5
200	1,5	2,7	4,0	5,3	6,4	7,5	8,8	9,8	10,8	11,9	14,3
250	1,4	2,7	3,9	5,2	6,3	7,4	8,6	9,5	10,6	11,8	13,9
300	1,4	2,7	3,8	5,0	6,2	7,3	8,4	9,3	10,5	11,7	13,8
350	1,4	2,6	3,7	5,0	6,1	7,2	8,2	9,2	10,4	11,5	13,6
400	1,3	2,6	3,7	4,9	6,0	7,2	8,1	9,2	10,3	11,4	13,6

**Таблица 2**

**Верхний предел точности для совокупности  $U, \%$  (доверительный интервал 90%)**

Объем выборки	Ожидаемая вероятность отклонения $p, \%$										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	12
40	2,2	4,1	5,5	7,3	9,0	9,8	11,8	12,5	14,1	15,0	17,5
50	2,0	3,8	5,3	7,0	8,2	9,3	11,0	12,0	13,8	14,5	17,0
80	1,9	3,6	5,0	6,4	7,6	9,0	10,2	11,3	12,5	13,8	16,2
100	1,8	3,5	4,8	6,1	7,3	8,7	9,9	11,0	12,1	13,7	15,7
150	1,7	3,2	4,5	5,8	7,1	8,2	9,4	10,7	11,8	13,5	15,2
200	1,7	3,1	4,2	5,6	6,8	8,0	9,1	10,2	11,5	12,6	14,8
250	1,6	2,9	4,1	5,4	6,6	7,9	9,0	10,0	11,2	12,3	14,5
300	1,6	2,9	4,1	5,3	6,5	7,6	8,8	9,8	11,0	12,1	14,3
350	1,5	2,8	4,1	5,2	6,3	7,5	8,6	9,7	10,9	12,0	14,1
400	1,5	2,8	4,0	5,1	6,3	7,4	8,6	9,6	10,7	11,9	14,0

**Таблица 3**

**Верхний предел точности для совокупности  $U, \%$  (доверительный интервал 95%)**

Объем выборки	Ожидаемая вероятность отклонения $p, \%$										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	12
40	4,5	5,1	7,2	8,5	10,0	12,0	12,7	14,9	16,2	17,4	19,8
50	3,0	5,0	7,0	8,0	9,8	11,6	12,1	14,0	15,8	16,2	19,0
80	2,5	4,8	6,0	7,4	8,7	10,1	11,3	12,6	14,0	15,2	17,5
100	2,3	4,1	5,8	7,0	8,5	9,6	11,0	12,2	13,5	14,4	17,0
150	2,2	3,9	5,2	6,3	7,8	9,2	10,3	11,5	12,7	14,0	16,1
200	2,1	3,6	5,0	6,1	7,4	8,6	9,9	11,0	12,2	13,2	15,8
250	1,9	3,4	4,7	6,0	7,2	8,4	9,6	10,8	12,0	13,2	15,3
300	1,8	3,2	4,5	5,8	7,0	8,2	9,3	10,5	11,7	13,1	15,3
350	1,8	3,2	4,4	5,1	6,8	8,0	9,2	10,3	11,4	12,5	14,8
400	1,7	3,1	4,3	5,6	6,7	7,9	9,1	10,2	11,3	12,5	14,6

Если известен размер совокупности  $N$ , то в табличное значение  $U$  можно внести небольшое уточнение, которое в статистике называется поправкой на конечность совокупности. С учетом поправки верхний предел точности для совокупности оценивается следующим образом (1):

$$U' = p + (U - p) \sqrt{1 - \frac{n}{N}}. \quad (1)$$

Учитывая приведенные выше сведения, делаем расчет верхней границы точности для совокупности  $U$  (табл. 4).

Таблица 4

Расчет верхней границы точности для совокупности  $U$

U	p	Fm	n	N	U'
9,8	8	0,85	200,0	450,0	7,30
9,1	7	0,90	200,0	450,0	6,78
8,6	6	0,95	200,0	450,0	6,41

Данные табл. 4 свидетельствуют о том, что повышение уровня доверительной вероятности увеличивает верхний предел точности. В свою очередь увеличение размера выборки снижает верхний предел точности при всех прочих равных условиях.

При применении атрибутивной выборки аудиторы могут использовать более простые способы оценивания максимального количества отклонений в совокупности (2) [10]:

$$U = Fm \frac{100}{n}. \quad (2)$$

Используя (2), делаем следующие расчеты. В выборке размером 100 документов найдено 5 отклонений. Максимальное количество отклонений для совокупности при доверительной вероятности 90% составит:

$$U = 9,28 \cdot \frac{100}{100} = 9,28\%.$$

Для проведения атрибутивной выборки необходимо также определить объем выборки  $n$ . Необходимые объемы выборки определяем по специальным таблицам. В таблицах приводим округленные значения необходимых объемов выборки. Данные таблиц определены для доверительных вероятностей 85%, 90%, 95% в зависимости от приемлемых уровней отклонений  $T$  (в %) и ожидаемых показателей вероятностей отклонений в совокупности. Символ (\*) в ячейке таблицы означает, что объем выборки меньше 30, символ (\*\*\*) – объем больше 500. Показатели таблиц получаем на основе функции биномиального распределения. Для каждого уровня доверительной вероятности разрабатывается отдельная таблица (табл. 5, 6, 7) [10].

Таблица 5

Необходимый объем выборки (доверительный интервал 85%)

Ожидаемая вероятность отклонения p, %	Приемлемый уровень отклонений T, %											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	12	
0,5	340	180	120	90	70	60	50	50	40	40	30	
1,0	***	180	120	90	70	60	50	50	40	40	30	
1,5		300	160	90	70	60	50	50	40	40	30	
2,0		***	200	120	100	80	50	50	40	40	30	
2,5			400	200	100	100	50	50	40	40	30	
3,0			***	280	200	100	70	60	40	40	30	
3,5				***	200	150	90	60	60	50	30	
4,0					300	200	100	80	70	50	40	
4,5					***	***	120	90	70	50	40	
5,0							200	120	80	60	40	
5,5							240	120	90	60	40	
6,0							300	180	120	90	50	
6,5							***	280	160	100	50	
7,0								400	200	120	60	
7,5								***	300	180	70	
8,0									***	200	80	
8,5										300	100	
9,0										***	140	
9,5											200	
10,0											240	
11,0											340	
12,0											***	



Необходимый объем выборки (доверительный интервал 90%)

Ожидаемая вероятность отклонения p, %	Приемлемый уровень отклонений T, %										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	12
0,5	400	200	140	100	80	70	60	50	50	40	40
1,0	***	400	180	180	80	70	60	50	50	40	40
1,5		***	320	200	120	70	60	50	50	40	40
2,0			***	320	140	90	80	50	50	40	40
2,5				***	160	90	80	70	60	40	40
3,0					250	120	100	90	60	60	50
3,5					400	160	140	100	80	70	50
4,0					***	200	150	100	90	70	50
4,5						300	220	160	120	80	60
5,0						***	320	160	120	80	60
5,5							***	280	160	120	70
6,0								380	200	160	80
6,5								***	260	180	90
7,0									400	200	100
7,5									***	260	120
8,0										400	160
8,5										***	200
9,0											260
9,5											380
10,0											***

Таблица 7

Необходимый объем выборки (доверительный интервал 95%)

Ожидаемая вероятность отклонения p, %	Приемлемый уровень отклонений T, %										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	12
0,5	400	200	140	100	80	70	60	50	50	40	40
1,0	***	400	180	180	80	70	60	50	50	40	40
1,5		***	320	200	120	70	60	50	50	40	40
2,0			***	320	140	90	80	50	50	40	40
2,5				***	160	90	80	70	60	40	40
3,0					250	120	100	90	60	60	50
3,5					400	160	140	100	80	70	50
4,0					***	200	150	100	90	70	50
4,5						300	220	160	120	80	60
5,0						***	320	160	120	80	60
5,5							***	280	160	120	70
6,0								380	200	160	80
6,5								***	260	180	90
7,0									400	200	100
7,5									***	260	120
8,0										400	160
8,5										***	200
9,0											260
9,5											380
10,0											***

Из приведенных таблиц видно, что при увеличении ожидаемой вероятности отклонения и неизменности значений других параметров необходимый объем выборки увеличивается. Аналогичное по направлению влияние оказывает и рост доверительной вероятности. В свою очередь, рост приемлемого уровня отклонений сокращает этот объем.

При применении атрибутивной выборки аудиторы могут использовать другие способы определения объема выборки (3) [10]:

$$n = Fm \cdot \frac{100}{T}. \quad (3)$$

Используя (3), делаем следующие расчеты. Приемлемый уровень отклонений в совокупности 4%, в выборке ожидается не более 3 отклонений. Необходимый объем выборки при доверительной вероятности 95% составит:

$$n = 7,76 \cdot \frac{100}{4} = 194.$$

Таким образом, атрибутивная выборка применяется при проверке совокупности документов по качественным признакам. При применении атрибутивной выборки используются специальные таблицы или другие способы для осуществления оценки величины верхнего предела точности совокупности, а также определения объема выборки.

#### ВЫВОДЫ

В статье обоснована необходимость использования современного аналитического инструментария в процессе внутреннего банковского аудита. Применение выборочного метода, а именно: атрибутивной выборки в практической деятельности внутренних аудиторов банка, по мнению авторов, будет способствовать повы-

шению эффективности проверок совокупности документов по качественным признакам. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аудит у банках: навчальний посібник / Національний банк України; За заг. ред. канд. екон. наук. О. М. Саракман.- К.: УБС НБУ, 2007.- 334 с.
2. **Бутинець Ф. Ф.** Аудит: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф. Ф. Бутинець.- Житомир: ПП «Рута», 2002.- 672 с.
3. **Власов В. А.** Построение статистических тестов для выборочной аудиторской проверки / В. А. Власов, С. В. Власов // Деньги и кредит.- 2006.- № 3.- С. 26 – 28.
4. **Губенко С. М.** Посібник для внутрішніх аудиторів банківських установ України / С. М. Губенко, О. П. Мозгова.- Харків: Штрих, 2000.- 360 с.
5. **Кіреєв О. І.** Внутрішній аудит у банку: навч. посібник / О. І. Кіреєв, О. С. Любунь, М. П. Кравець та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2006.- 220 с.
6. **Кіреєв О. І.** Внутрішній аудит у комерційному банку: навч. посібник / О. І. Кіреєв, Н. П. Шульга, О. С. Полетаєва.- К.: КНТЕУ, 2001.- 295 с.
7. **Ковч Б.** Розмежування функцій внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту в банках України / Б. Ковч, Н. Швець // Вісник Національний банк України.- 2007.- № 2.- С. 5 – 8.
8. Організація контролю в банку: навчальний посібник / Уклад. І. В. Белова.- Суми: Університетська книга, 2009.- 302 с.
9. **Стельмах В. С.** Контроль: інспектування, аудит, банківський нагляд: монографія / В. С. Стельмах, А. О. Єпіфанов, І. В. Сало, М. А. Єпіфанова.- Суми: ВТД «Університетська книга», 2006.- 432 с.
10. **Четыркин Е. М.** Выборочные методы в аудите / Е. М. Четыркин, Н. Е. Васильева.- М.: Дело, 2003.- 144 с.

УДК 336. 71

## МЕТОДИКА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СТВОРЕННЯ МІЖБАНКІВСЬКОГО РИНКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

МОСКАЛЕНКО О. В.

Харків

Останнім часом все частіше лунає думка про те, що розвиток економіки країни, вихід з фінансової кризи можливий лише за умов розвитку реального сектора економіки, який, у свою чергу, на пряму залежить від належного фінансування інвестиційних проєктів та програм. За сучасних умов одним з головних джерел такого фінансування мають стати внутрішні ресурси країни.

На сьогодні другим за обсягами після власних коштів джерелом фінансування проєктів розвитку реального сектора економіки є банківський кредит. За

умов обмеженості довгострокових ресурсів окремих банків, фінансування інвестиційних проєктів стає майже неможливим. Одним зі шляхів вирішення цієї проблеми може стати об'єднання наявних ресурсів українських банків, у рамках міжбанківського ринку інвестиційних проєктів [1, 2].

На сучасному етапі господарювання це питання є актуальним, тому що виникла потреба у дослідженні характеру і закономірностей впливу інвестиційної діяльності на соціально-економічний розвиток країни [3, 4].

Результати проведеного дослідження дозволяють стверджувати, про наявність прозорого ринку інвестиційних проєктів на рівні світових фінансових інституцій і про відсутність такого ринку в нашій країні. Тобто, підтвердження вимагає висунута гіпотеза щодо необхіднос-

ті створення даного ринку в Україні. Перевіримо її з використанням методів лінійного програмування [5, 6, 7].

Припустимо, що за визначений період часу в регіоні існує потреба у фінансуванні  $n$  інвестиційних проектів у реальному секторі економіки. Нехай ці проекти здійснюються у рамках програми розвитку регіону. По кожному  $j$ -му проекту ( $j = 1, 2, 3, \dots, n$ ) відома потреба в кредиті  $b_j$ , показники ефективності  $\Theta_j$  (наприклад,  $NPV_j$ ,  $IRR_j$ , ймовірність досягнення додатних показників тощо, при цьому за сукупністю показників, що характеризують проект, можна обчислювати інтегральні показники привабливості). Кредити можуть надати  $m$  комерційних банків регіону. Кредитні ресурси кожного  $i$ -го банку ( $i = 1, 2, 3, \dots, m$ ) є обмеженими, постійно змінюються у часі, але у фіксований момент часу їх можна визначити і задати величиною  $a_i$  грошових одиниць. Вартість кредиту в кожному банку складає  $R_i$  (крім того, можна додати те, що банки мають різну надійність і по них можуть бути обчислені інтегральні показники привабливості). Для наочності відомі дані представлені в таблиці умов задачі (табл. 1).

$\Delta a_p$ , яка залишилась після виділення кредитів на інші проекти, такий проект банком не кредитується.

$$\text{Тобто, якщо } a_i < b_j \text{ або } \Delta a_i < b_j, \text{ то } x_{ij} = 0. \quad (3)$$

У ринкових умовах отримати кредит позичальнику можна як в банку, де відкритий розрахунковий рахунок, так і в будь-якому іншому банку. Вартість кредитів і привабливість банків, що діють в регіоні, практично відома кожному позичальнику. Також кожний з позичальників може отримати певні кредитні пільги (знижки вартості кредиту) у банку, де він постійно обслуговується. Але у разі, коли має місце умова (3), пільги не врятовують і виникає потреба шукати інші банки.

Кредитний ринок, за можливістю появи на ньому нових учасників, може бути закритим або відкритим. На закритому типі кредитного ринку завжди з'являються тільки його постійні учасники і нема «новачків», як з боку банків, так і з боку позичальників. Будемо вважати, що на такому кредитному ринку позичальники в першу чергу звертаються за кредитом у «власний» банк, а у разі незадоволення ним повністю або частково потреби у кредиті для здійснення проекту звертаються в інші

Таблиця 1

Матриця умов задачі про кредитування банками інвестиційних проектів

Банківські установи		Інвестиційні проекти, $j$					Наявність кредитних ресурсів у банках
Найменування	Об'явлена вартість кредиту	$P_1$	...	$P_j$	...	$P_n$	
		Значення обраного показника ефективності проектів					
		$\Theta_1$	...	$\Theta_j$	...	$\Theta_n$	
$B_1$	$R_1$	$c_{11}$	...	$c_{1j}$	...	$c_{1n}$	$a_1$
...	...	...	...	...	...	...	...
$B_i$	$R_i$	$c_{i1}$	...	$c_{ij}$	...	$c_{in}$	$a_i$
...	...	...	...	...	...	...	...
$B_m$	$R_m$	$c_{m1}$	...	$c_{mj}$	...	$c_{mn}$	$a_m$
Потреба проектів в кредитах		$b_1$	...	$b_j$	...	$b_n$	

У випадку, коли  $i$ -й банк кредитує  $j$ -й проект, очікувані вартісні показники ефективності проекту зменшуються на суму витрат позичальника за користування кредитом (сума відсотків та повернення основної суми кредиту). Внаслідок чого за формулою (1) можливо розрахувати вартісні значення показника  $c_{ij}$ , який показує ефективність обслуговування  $i$ -м банком  $j$ -го проекту в розрахунку на одиницю кредитного ресурсу:

$$c_{ij} = \Phi(R_i, \Theta_j). \quad (1)$$

Сумарна наявність кредитних ресурсів у банках  $\Sigma a_i$  та сумарна потреба проектів у кредитах  $\Sigma b_j$  може для різних періодів часу характеризуватися такими станами:  $\Sigma a_i = \Sigma b_j$ ;  $\Sigma a_i < \Sigma b_j$ ;  $\Sigma a_i > \Sigma b_j$ .

На сьогодні банки є самостійними фінансовими структурами, тому кожний  $i$ -й банк бере участь у кредитуванні  $j$ -го проекту ( $x_{ij}$ ), якщо потреба в кредиті цього проекту ( $b_j$ ) не перевищує наявного кредитного ресурсу або решти кредитного ресурсу  $\Delta a_p$ , яка залишилась після виділення кредитів на інші проекти.

$$\text{Тобто, якщо } a_i \geq b_j \text{ або } \Delta a_i \geq b_j, \text{ то } x_{ij} = b_j. \quad (2)$$

У випадку, коли потреба в кредиті  $j$ -го проекту перевищує наявність кредитного ресурсу або його решту

банки, шукаючи при цьому такий, що у ході переговорів (торгів) надасть найменш дорогий кредит. У результаті кожний  $j$ -й позичальник кредитів на реалізацію інвестиційного проекту може сформувати вектор-стовпчик вартостей кредитних ресурсів ( $R'_j$ ) по  $m$  банках з урахуванням або без урахування пільг за кредитом:

$$R'_j = (r'_{1j}, r'_{2j}, r'_{3j}, \dots, r'_{ij}, \dots, r'_{mj}), j=1, 2, 3, \dots, n. \quad (4)$$

Наявність значень  $R'_j$  надає можливість позичальникам по залежності (1) розраховувати значення показника  $C'_{ij}$ :

$$C'_{ij} = (c'_{1j}, c'_{2j}, c'_{3j}, \dots, c'_{ij}, \dots, c'_{mj}), j=1, 2, 3, \dots, n. \quad (5)$$

Кредитний ринок – динамічна система, він припускає появу і зникнення як банків, так і їх клієнтів. Дослідження поведінки учасників такого ринку є окремою самостійною задачею. Будемо вважати, що на такому ринку новачки-банки ведуть демпінгову політику вартості кредитів, а новачки-інвестори шукають найдешевші кредити.

У результаті маркетингового дослідження кожний банк по банках-конкурентах може отримати офіційну (об'явлену в прайсах) вартість кредитних ресурсів  $R_p$ ,

а якщо проведе вибіркоче опитування їх клієнтів, то може отримати і найвірогідні значення знижок вартості кредитів і умов надання цих знижок. За результатами таких досліджень в  $i$ -му банку формуються, а потім постійно відстежуються значення вартостей власних кредитних ресурсів і ресурсів конкурентів:

$$R_i = (r_1, r_2, r_3, \dots, r_p, \dots, r_m), i = 1, 2, 3, \dots, m. \quad (6)$$

Оцінки вартостей кредитних ресурсів за (4) та (6) можуть суттєво розрізнятися.

Аналогічно банки мають можливість здійснювати власні оцінки ефективності проектів  $\Theta'_j$ , а також давати узагальнені оцінки ефективності їх кредитування  $c_{ij}$ .

**М**іж банками на кредитному ринку спостерігається конкуренція, завдяки якій значення вартості кредитів для позичальників можуть відхилятися від офіційно запропонованої банками. Це дає підставу для того, щоб вважати матрицю значень ефективності надання кредитів позичальникам  $C = \{c_{ij}\}$  такою, елементи якої додатково характеризуються ймовірностями, інтервалами зміни або множиною нечітких чисел. Матриці ефективності надання кредитів  $C = \{c_{ij}\}$ , які можуть формуватися позичальниками та банками можуть не співпадати, тому в рамках даного дослідження будемо розглядати саме банківські матриці.

Припустимо, що матрицю оцінок ефективності кредитування проектів і заповнити таблицю умов задачі про ефективний розподіл кредитних ресурсів банків (див. табл. 1) сформовано.

Визначимо загальну ефективність кредитування від розподілу кредитних ресурсів банків для здійснення усіх інвестиційних проектів передбачених програмою:

$$C(X) = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n c_{ij} x_{ij} \rightarrow \max. \quad (7)$$

Проаналізуємо різні підходи до максимізації функціонала (7).

З цієї метою розглянемо загальний приклад. Регіональний ринок інвестиційних проектів представле-

ний шістьма позичальниками та чотирма банківськими установами, до яких ці позичальники можуть звернутися за кредитами для фінансування певних інвестиційних проектів. Припустимо, що у деякий момент часу на цьому ринку виникла ситуація, коли всі позичальники одночасно вирішили звернутися до банків за кредитами для фінансування певних проектів. Також припустимо, що нам відомі усі раніше описані дані цієї задачі, що дозволяє звести їх у табл. 2.

За умовами даного прикладу позичальник має можливість отримати кредит у обслуговуючому банку з найменшими втратами для ефективності проекту, тому у табл. 2 жирним шрифтом наведені найбільші значення оцінок ефективності.

Задоволення інвестиційних потреб може здійснюватися за відсутності ринку інвестиційних проектів і за умов його наявності. Проаналізуємо можливі результати взаємодії інвесторів та банків за цих умов.

**Випадак 1.** Банки є незалежними структурами, не втручаються в справи інших банків, не створюють банківські об'єднання з метою фінансування проектів, які потребують занадто великих кредитів, а інвестори звертаються тільки до того банку, в якому йому мають відкритий рахунок. Якщо позичальник має гарну кредитну історію, він може сподіватися отримати найменші втрати від користування кредитом і тому – найбільшу ефективність проекту. Відповідно, у разі незадоволення потреби в повному обсязі йому доведеться відкласти проект і чекати, коли в банку знайдуться гроші, або взагалі відмовитися від проекту (табл. 3).

Отже позичальники звертаються за кредитом до банків, де обслуговуються. Позичальник, що реалізує проект  $P_1$  звернеться до банку  $B_1$ , до того ж банку звертається й позичальник, що реалізує проект  $P_3$ . Виходячи з обмеженості наявних ресурсів, банк  $B_1$  задовольняє потребу в кредиті лише проекту  $P_3$  в розмірі 300 гр. од., проект  $P_1$  залишається без фінансування.

Позичальники, що реалізують проекти  $P_4$  і  $P_5$  з потребою у кредиті по 400 гр. од. кожний, звертаються

Таблиця 2

Матриця умов для загального прикладу задачі про кредитування банками інвестиційних проектів

Банківські установи	Інвестиційні проекти, j							Наявність кредитних ресурсів у банках
	Об'явлена вартість кредиту*)	$P_1$	$P_2$	$P_3$	$P_4$	$P_5$	$P_6$	
		Значення обраного показника ефективності проектів*)						
Найменування		$\Theta_1$	$\Theta_2$	$\Theta_3$	$\Theta_4$	$\Theta_5$	$\Theta_6$	
$B_1$	$R_1$	5	2	<b>7</b>	6	4	3	300
$B_2$	$R_2$	2	3	4	<b>7</b>	5	4	600
$B_3$	$R_3$	6	4	2	3	2	<b>7</b>	400
$B_4$	$R_4$	4	<b>6</b>	4	5	<b>6</b>	3	700
Потреба проектів у кредитах	100	200	300	400	400	600	2000	

\*) Значення  $R_i$  та  $\Theta_j$  не наводяться, для їх розрахунку в кожній конкретній виробничій ситуації потрібно визначитися з видом функції (1), що не є ціллю даного дослідження.

до свого банку  $B_2$ . Та банк задовольняє потребу в кредиті лише проекту  $P_4$  через його більшу ефективність, при цьому має незадіяним 200 гр. од. кредитного ресурсу. Звичайно цей банк може задовольнити потребу й проекту  $P_5$ , та тільки у розмірі 200 гр. од. і треба шукати ще 200 гр. од. для його кредитування з інших джерел.

3) кредитні ресурси банку  $B_3$  не працюють взагалі, а банків  $B_2$  та  $B_4$  частково, але решта непрацюючих ресурсів складає 1100 гр. од.;

4) ефективність використання працюючих кредитних ресурсів, враховуючи вираз (1), складає  $C(x_{ij}) = 7 \cdot 100 + 7 \cdot 400 + 6 \cdot 200 = 6100$  гр. од.

Таблиця 3

Матриця умов задачі про кредитування проектів банками в умовах відсутності ринку інвестиційних проектів

Банківські установи	Об'явлена вартість кредиту	Інвестиційні проекти, j						Наявність кредитних ресурсів в банках
		$P_1$	$P_2$	$P_3$	$P_4$	$P_5$	$P_6$	
		Значення обраного показника ефективності проектів*)						
Найменування		$\Theta_1$	$\Theta_2$	$\Theta_3$	$\Theta_4$	$\Theta_5$	$\Theta_6$	
$B_1$	$R_1$	5		7				300
$B_2$	$R_2$				7	5		600
$B_3$	$R_3$						7	400
$B_4$	$R_4$		6					700
Потреба проектів у кредитах		100	200	300	400	400	600	2000

Позичальник, що реалізує проект  $P_6$  з потребою у кредиті 600 гр. од., звертається до свого банку  $B_3$  і не може задовольнити потребу у кредиті в повному обсязі (незадоволений попит на кредит складає 200 гр. од.). Позичальник, що реалізує проект  $P_2$  з потребою у кредиті 200 гр. од., звертається до свого банку  $B_4$ , який може задовольнити його потребу в кредиті в сумі 200 гр. од. та у банку залишаються незадіяними 500 гр. од. кредитного ресурсу. Результат рішення задачі наведений в табл. 4.

У розглянутій ситуації виникають значні втрати позичальників  $P_1$ ,  $P_5$  і  $P_6$  від несвоєчасної реалізації проектів внаслідок відсутності кредиту, а банки несуть значні втрати від того, що їх кредитні ресурси не працюють повністю або частково.

Перейдемо до розгляду ситуації, коли існує прозорий ринок інвестиційних проектів, на якому позичальники і банки можуть мати всю необхідну інформацію про цей ринок.

Таблиця 4

Рішення задачі про кредитування проектів банками в умовах відсутності ринку інвестиційних проектів

Банківські установи	Об'явлена вартість кредиту	Інвестиційні проекти, j						Наявність кредитних ресурсів в банках (решта ресурсу)
		$P_1$	$P_2$	$P_3$	$P_4$	$P_5$	$P_6$	
		Значення обраного показника ефективності проектів						
Найменування		$\Theta_1$	$\Theta_2$	$\Theta_3$	$\Theta_4$	$\Theta_5$	$\Theta_6$	
$B_1$	$R_1$	5		7 (300)				300 (0)
$B_2$	$R_2$				7 (400)	5		600 (200)
$B_3$	$R_3$						7	400 (400)
$B_4$	$R_4$		6 (200)					700 (500)
Потреба в кредитах (незадоволена потреба)		100 (100)	200 (0)	300 (0)	400 (0)	400 (400)	600 (600)	2000 (1100)

Таким чином, у розглянутий момент часу:

1) повністю задовольнити потреби у кредиті можна за проектами  $P_2$ ,  $P_3$ ,  $P_4$  і задіяти для цього тільки 900 гр. од. із 2000 гр. од., тобто ступень використання сукупних кредитних ресурсів усіх банків складає 45%;

2) потреби позичальників  $P_1$ ,  $P_5$  і  $P_6$  у кредитах незадоволені відповідно в розмірах 100, 400 та 600 гр. од., і тому нема можливості їх здійснити. Якщо для здійснення проектів необхідно, щоб гроші інвестувалися одноразово (безпосередньо після їх отримання), то ці проекти слід відкласти до кращих часів;

**Випадок 2.** Існує ринок інвестиційних проектів, на якому позичальники і банки можуть мати всю необхідну інформацію про проекти та умови їх кредитування банками. Тобто кожному учаснику цього ринку доступна інформація з табл. 2. Банки можуть створювати об'єднання для фінансування великих проектів, а позичальники можуть отримати кредит в різних банках за згодою.

Спочатку кожний позичальник звертається до свого банку, де визначається надлишок або дефіцит кредитного ресурсу та повнота задоволення потреби проекту в кредиті. У нашому прикладі позичальники  $P_1$ ,  $P_5$

та  $P_6$  для покриття незадоволеної потреби у кредиті можуть звернутися тільки до банку  $B_4$ , який має 500 гр. од. нерозподілених кредитних ресурсів.

Щоб не понести збитки від того, що гроші не працюють, він напевно не відмовить означеним позичальникам. Але оскільки до банку  $B_4$  звертаються одночасно багато позичальників – клієнтів інших банків, банк  $B_4$  може підняти вартість кредитів, що призведе до зменшення ефективності проектів відповідних позичальників. Якщо підвищення вартості кредитів не відбудеться, то остаточне рішення буде таким (табл. 5).

Знайдене оптимальне рішення порівнюємо з отриманим раніше рішенням. У табл. 7 наведені дані з табл. 6 та рис. 1, а оптимальне рішення помічено зірочками.

З табл. 7 бачимо, що цільові функції двох рішень нерівні між собою (12 100 проти 12 500 гр. од.), розбіжності є і в способі розподілу кредитних ресурсів банків  $B_2$  і  $B_4$ . Однак і в першому, і в другому випадку ефективність реалізації проектів за участю банківських установ за умов створення і функціонування міжбанківського ринку інвестиційних проектів значно вище (майже в 2 рази), ніж за його відсутності.

Таблиця 5

**Рішення задачі про кредитування проектів банками в умовах міжбанківського ринку інвестиційних проектів**

Банківські установи	Інвестиційні проекти, j							Наявність кредитних ресурсів в банках (решта ресурсу)
	Об'явлена вартість кредиту	$P_1$	$P_2$	$P_3$	$P_4$	$P_5$	$P_6$	
		Значення обраного показника ефективності проектів						
Найменування		$\Theta_1$	$\Theta_2$	$\Theta_3$	$\Theta_4$	$\Theta_5$	$\Theta_6$	
$B_1$	$R_1$			7 (300)				300 (0)
$B_2$	$R_2$				7 (400)	5 (200)		600 (0)
$B_3$	$R_3$						7 (400)	400 (0)
$B_4$	$R_4$	4 (100)	6 (200)			6 (200)	3 (200)	700 (0)
Потреба в кредитах (незадоволена потреба)		100 (0)	200 (0)	300 (0)	400 (0)	400 (0)	600 (0)	2000 (0)

Розрахуємо у табл. 6 загальну ефективність кредитування усіх проектів за розглянутим варіантом задоволення потреб проектів у кредитних ресурсах банків.

Таким чином, в умовах існування прозорого ринку інвестиційних проектів є можливість повного задоволення інтересів банків при повному і високоефективному використанні кредитних ресурсів для повного задоволення потреб позичальників у фінансуванні інвестиційних проектів. У нашому прикладі загальна ефективність кредитування проектів складає 12 100 гр. од. замість 6100 гр. од., тобто вона зросла майже в 2 рази.

За допомогою вищенаведених прикладів продемонстровано синергетичний ефект від діяльності суб'єктів інвестиційного процесу в рамках міжбанківського ринку інвестиційних проектів, з чого можна зробити висновок щодо необхідності розробки принципів та механізму його функціонування, що, у свою чергу, є перспективою подальших досліджень. Та вже зараз зрозуміло, що створення ринку інвестиційних проектів значно розширює можливості українських банків через акумулювання та ефективне використання наявних ресурсів під час кредитування масштабних інвестиційних

Таблиця 6

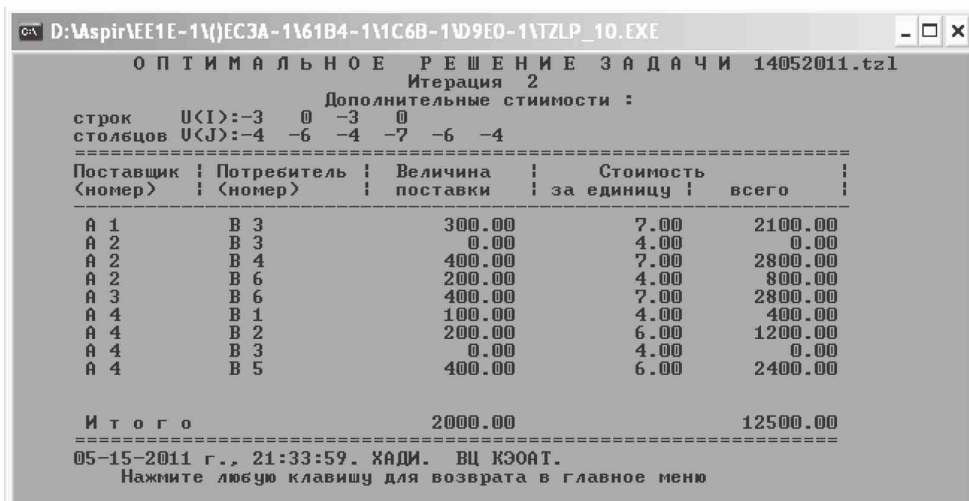
**Ефективність реалізації проектів за участю банківських установ**

Банківські установи	Інвестиційні проекти						Усього за банком
	$P_1$	$P_2$	$P_3$	$P_4$	$P_5$	$P_6$	
$B_1$			7 × 300				2100
$B_2$				7 × 400	5 × 200		3800
$B_3$						7 × 400	2800
$B_4$	4 × 100	6 × 200			6 × 200	3 × 200	3400
Усього за проектом, гр. од.	400	1200	2100	2800	2200	3400	12100

Описана задача належить до класу транспортних задач лінійного програмування. Оптимальне рішення цих задач можна знайти різними методами. Наприклад, якщо використовувати метод потенціалів [5], який реалізований у програмі для ПК, то оптимальне рішення буде іншим (рис. 1).

проектів, які потребують великих кредитів та розподілу ризиків між банками.

Надаючи довгострокові кредити для реалізації інвестиційних проектів банки сприяють розвитку регіону, який обслуговують. Це, безумовно, впливає на підвищення ефективності діяльності економічної системи в ціло-



**Рис. 1.** Оптимальне рішення транспортної задачі лінійного програмування з використанням методу потенціалів, що реалізований у програмі для ПК

**Таблиця 7**

**Ефективність реалізації проектів за участю банківських установ**

Банківські установи	Інвестиційні проекти						Усього за банком
	П <sub>1</sub>	П <sub>2</sub>	П <sub>3</sub>	П <sub>4</sub>	П <sub>5</sub>	П <sub>6</sub>	
B <sub>1</sub>			7 × 300 7 × 300*				2100 2100*
B <sub>2</sub>				7 × 400 7 × 400*	5 × 200 4 × 200*	3800 3600*	
B <sub>3</sub>						7 × 400 7 × 400*	2800 2800*
B <sub>4</sub>	4 × 100 4 × 100*	6 × 200 6 × 200*			6 × 200 6 × 400*	3 × 200	3400 4000*
Усього за проектом, гр. од.	400	1000	2100	2800	2200	3400	12100 12500*

му, чим опосередковано збільшує джерела формування нових інвестиційних ресурсів для банківської системи.

Звичайно, що профінансувати всі, навіть достатньо ефективні проекти, за рахунок внутрішніх ресурсів країни неможливо. Та якщо докласти зусиль для якомога ефективного та доцільнішого використання цих ресурсів, можна сформулювати висхідні тенденції соціально-економічного розвитку національного господарського комплексу, які є запорукою не тільки економічної, але і політичної незалежності. ■

**ЛІТЕРАТУРА**

**1. Москаленко О. В.** Передумови створення і функціонування міжбанківського ринку інвестиційних проектів / О. В. Москаленко, О. Г. Головка // Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика: збірник тез доповідей VI Міжнародної науково-практичної конференції (26-27 травня 2011 р.) : у 2 т. / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – Т. 2. – С. 77-78.

**2. Москаленко О. В.** Міжбанківський ринок інвестиційних проектів як один з шляхів підвищення ефективності управління портфелем реальних інвестицій банку / О. В. Москаленко // Банківська система України в умовах глобаліза-

ції фінансових ринків: Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – Черкаси : ЧІБС УБС НБУ, 2011. – С. 112 – 113.

**3.** Підвищення ефективності взаємодії банківського і реального секторів економіки в умовах глобалізації та євроінтеграції: [монографія] / О. І. Барановський, О. Д. Вовчак; ред.: О. І. Барановський. – К.: УБС НБУ, 2010. – 482 с.

**4. Москаленко О. В.** Стимулювання розвитку реального сектору економіки за рахунок підвищення ефективності управління інвестиційним портфелем банку / О. В. Москаленко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Посткризовий розвиток фінансової системи України: проблеми та перспективи (збірник наукових праць) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. відп. Ред. Є. І. Бойко. – Львів, 2011. – Вип. 2/88. – С. 650 – 657.

**5. Банди Б.** Основы линейного программирования. Пер. с англ. О. В. Шихеевой / Б. Банди. – М.: Радио и связь, 1989. – 176 с.

**6.** Моделі оцінки банківської діяльності для забезпечення стабільності банківської системи: монографія / авт. кол. – Київ: УБС НБУ, 2010. – 294 с. – Бібліогр.: С. 208 – 228.

**7. Сословський В. Г.** Оптимізація управління інвестиційним портфелем банку / В. Г. Сословський, О. В. Москаленко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України: Науковий журнал. – Київ, 2011. – № 10. – С. 189 – 192.



# АНАЛІЗ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПІДВИЩЕННЯ

ПОЛТІНІНА О. П.

аспірантка

Харків

У переважній більшості високорозвинених країн і країн, що розвиваються, машинобудівні підприємства, які характеризуються складним технологічним циклом, наявністю потужних основних фондів, значними масштабами виробничо-господарської діяльності тощо, формують базу національної економіки. На відміну від основних тенденцій розвитку світової економіки, сьогодні переважна більшість українських машинобудівних підприємств характеризується слабкими позиціями на ринку, застарілістю технології виробництва та технічного складу, нерациональним використанням наявних виробничих потужностей, нестійким фінансовим станом (переважна частина машинобудівних підприємств є збитковими, нерентабельним є випуск понад 60% назв основної номенклатури продукції машинобудування тощо) [1].

Тому найбільш повну уяву про реальний стан суб'єктів, що господарюють у сфері машинобудування України, дає аналіз рівня фінансової безпеки цих підприємств (ФБП). Саме рівень ФБП можна вважати найбільш повним віддзеркаленням стану підприємства з можливістю визначення усіх вузьких місць і перспектив подальшого розвитку.

У сучасній науковій літературі дедалі більше уваги приділяється питанням оцінювання та управління ФБП. Серед найбільш значущих слід виділити роботи таких авторів: О. В. Ареф'єва [2], К. В. Горячева [3], І. А. Бланк [4], О. І. Барановський [5], Л. П. Гомілко [6], Л. І. Донець [7], Ю. Г. Кім [8]. Проте, методичні аспекти управління ФБП потребують подальшого вивчення та аргументування.

*Мета статті* полягає в обґрунтуванні необхідності застосування контролінгу для управління фінансовою безпекою підприємств машинобудування.

За допомогою визначення рівня ФБП пропонуємо оцінювати загальний розвиток машинобудівної сфери України. Для аналізу було обрано 13 підприємств машинобудівної галузі, визначення ФБП доцільно проводити за допомогою узагальненого методичного підходу, який викладено у роботі Кузенко Т. Б., Полтніна О. П. «Узагальнення підходів до оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства» [9].

Як свідчить аналіз показників, що було розраховано для 13 підприємств за чотири роки, найбільші відхилення від нормативних значень мають такі показники:

- ✦ оборотність дебіторської заборгованості;

- ✦ співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості;
- ✦ коефіцієнти рентабельності.

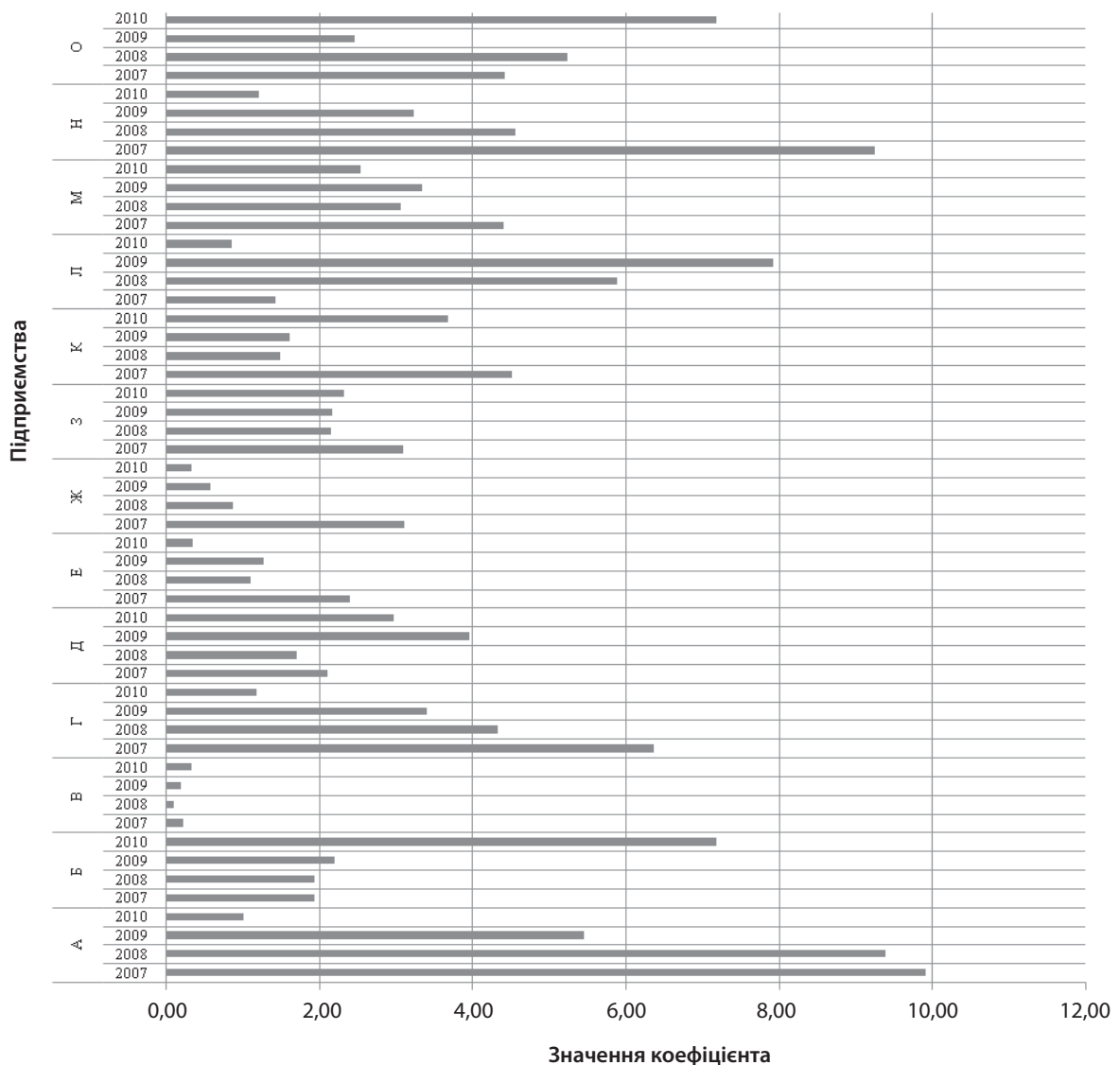
Оборотність дебіторської заборгованості є одним із найважливіших показників якості фінансового управління підприємством, оскільки тривалі строки оборотності дебіторської заборгованості свідчать про «вимивання» грошових коштів із виробництва. Якість управління дебіторською та кредиторською заборгованістю суб'єктів господарювання характеризує стан грошово-кредитної функціональної складової фінансової безпеки підприємства. Проте, здебільшого на машинобудівних підприємствах спостерігається тенденція до збільшення періоду оборотності дебіторської заборгованості, що наведено на *рис. 1*.

Найбільшу увагу фінансовим менеджерам слід приділити питанню удосконалення грошово-кредитної складової фінансової безпеки на підприємствах Б, Л, Н, О, тому що вони мають нестабільну, стрибкоподібну ситуацію із оборотністю дебіторської заборгованості.

Не зважаючи на те, що на більшості підприємств відбуваються позитивні зміни у грошово-кредитній складовій фінансової безпеки, суб'єкти господарювання потребують своєчасних заходів із перегляду умов продажу готової продукції; аналізу заборгованості за видами продукції для визначення невідгидних, з точки зору інкасації, товарів; зменшення дебіторської заборгованості на суму безнадійних боргів; визначення конкретних розмірів знижок при достроковій оплаті; оцінки можливості використання факторингу. Запропоновані заходи мають реалізовуватися спільно фінансовою службою та службою контролінгу, оскільки вони мають змогу оцінювати ринкову ситуацію з різних позицій та виявляти оптимальні напрями змін.

Порівняльний аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості є невід'ємною частиною визначення рівня ФБП, оскільки значне перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською прямо впливає на грошово-кредитну безпеку та створює пряму загрозу фінансовій безпеці підприємства, що призводить до необхідності залучення додаткових джерел фінансування, тобто знову збільшується кредиторська заборгованість і підприємство потрапляє у замкнене коло, коли необхідно або постійно збільшувати обсяги позикових коштів або призупиняти виробництво. Для підприємств машинобудування ця проблема постає досить гостро, що наведено на *рис. 2*.

Значне зростання дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стабільності підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування [10]. Саме тому за оптимальне прийняте значення аналізованого показника на рівні 1. Суттєві за-



грози фінансовій безпеці спостерігаються на підприємствах А (значний стрибок дебіторської заборгованості в 2010 році може бути наслідком не вигідних умов продажу продукції через необхідність розширення ринків збуту), В (нестабільна динаміка, причиною чого може стати як збільшення дебіторської заборгованості, так і покриття значного обсягу власних зобов'язань, у 2010 році дебіторська заборгованість перевищує кредиторську майже в 10 разів, а це потребує негайного вирішення), Л (яке має стрибкоподібні сплески співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості).

Для досягнення позитивних змін керівникам підприємств слід не тільки більш уважно слідкувати за умовами співпраці з дебіторами, але й відстежувати, коли саме слід вживати заходів для стабілізації ситуації, найбільш компетентно та якісно надавати рекомендації із управління дебіторською та кредиторською заборгованістю в межах управління ФБП можуть фінансові менеджери підприємства та спеціалісти відділу контролінгу, які за рахунок синергійного ефекту в процесі обробки фінансової інформації забезпечать формування переліку максимально ефективних заходів для конкретного підприємства.

Одним із найважливіших індикаторів рівня ФБП є рівень рентабельності підприємства, який ілюструє ступінь ефективності організації виробничого та управлінського процесу на підприємстві, рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва. На жаль, під впливом значної кількості негативних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища сьогоденні підприємства машинобудування у кращому випадку балансують на межі беззбитковості, а більшість із них стабільно отримують збитки (табл. 1).

Зважаючи на те, що коефіцієнти рентабельності можна вважати узагальнюючими показниками, недостатньо тільки вживати заходів для максимізації прибутку, слід оптимізувати витрати на виробництво продукції, не допускати простоїв обладнання, відстежувати ринкові тенденції, щоб вчасно відповідати попиту, не допускати наявності не використовуваних активів, тощо. Координувати діяльність підрозділів та виявляти невідповідності у їх діяльності здатна служба контролінгу, яка, крім того забезпечує отримання максимально об'єктивної та повної інформації про можливі внутрішні та зовнішні небезпеки фінансовій діяльності.

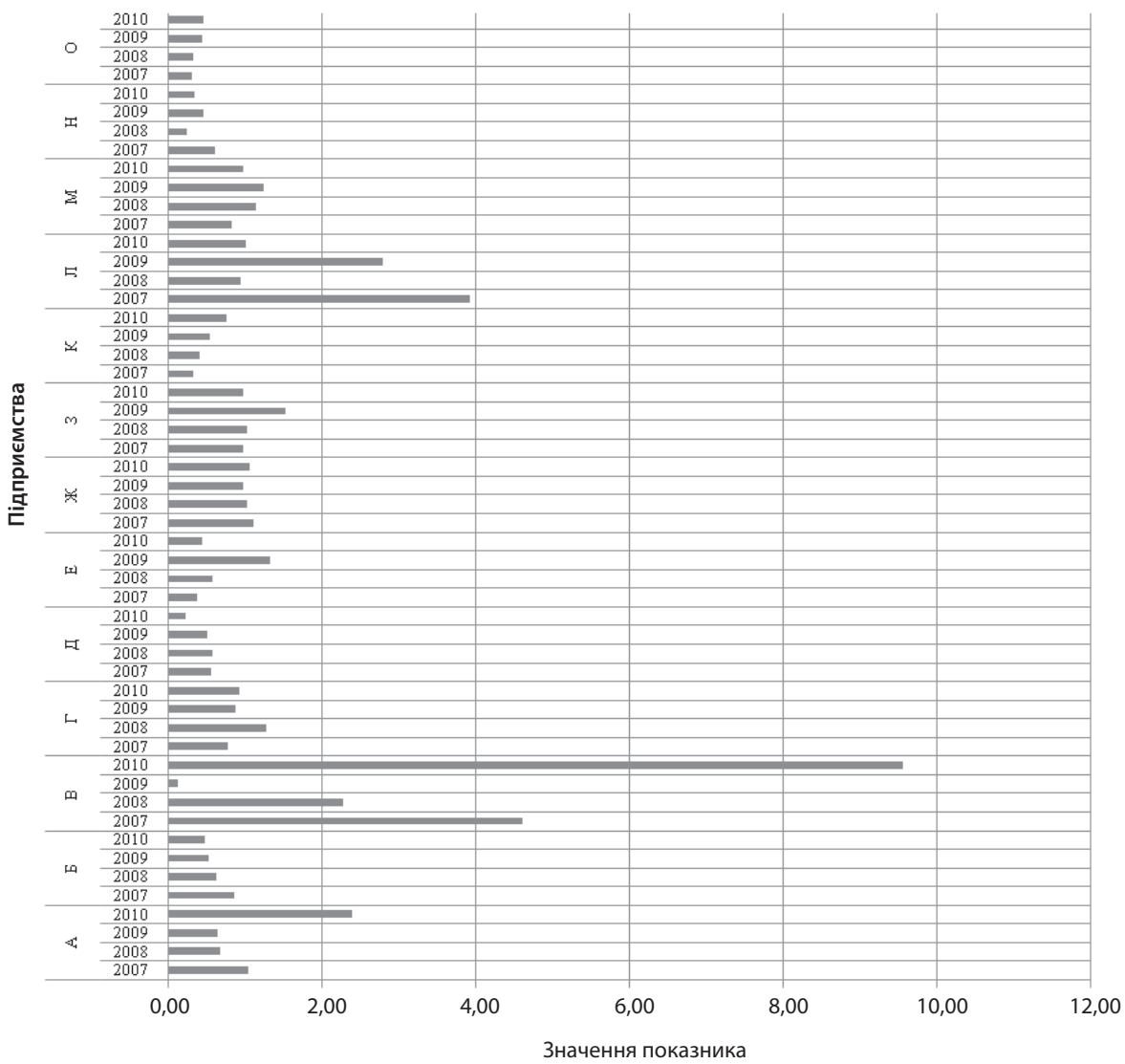


Рис. 2. Показники співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості за роками

Таблиця 1

Значення коефіцієнтів рентабельності для підприємств машинобудування за період з 2007 до 2010 рр.

Підприємство	Рік	Коефіцієнт рентабельності активів	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Коефіцієнт чистої рентабельності
1	2	3	4	5
А	2007	-0.02	-0.02	-0.02
	2008	-0.01	-0.02	-0.01
	2009	-0.03	-0.04	-0.03
	2010	0.03	0.07	0.05
Б	2007	0.02	0.03	0.08
	2008	0.03	0.04	0.10
	2009	0.10	0.15	0.34
	2010	0.09	0.12	0.18
В	2007	0.00	0.00	-0.01
	2008	0.02	0.08	1.14
	2009	-1.92	1.15	-45.20
	2010	0.02	-0.01	0.18

1	2	3	4	5
Г	2007	0.00	0.00	0.00
	2008	0.09	0.16	0.06
	2009	-0.21	-0.93	-0.20
	2010	-0.13	-0.70	-0.12
Д	2007	-0.06	-0.29	-0.08
	2008	-0.12	-4.43	-0.21
	2009	-0.21	1.16	-0.23
	2010	-0.16	0.44	-0.67
Е	2007	-0.01	-0.02	-0.04
	2008	0.04	0.06	0.17
	2009	-0.01	-0.02	-0.05
	2010	-0.11	-0.32	-0.47
Ж	2007	0.01	0.01	0.01
	2008	0.01	0.01	0.02
	2009	0.01	0.01	0.04
	2010	0.01	0.01	0.03
З	2007	0.00	0.01	0.00
	2008	0.00	0.01	0.00
	2009	-0.12	2.04	-0.08
	2010	-0.08	0.60	-0.10
К	2007	-0.05	-0.11	-0.05
	2008	-0.03	-0.09	-0.06
	2009	0.05	0.11	0.08
	2010	0.12	0.26	0.13
Л	2007	-0.05	-0.41	-0.24
	2008	0.01	0.12	0.01
	2009	0.04	0.38	0.01
	2010	0.07	0.47	0.02
М	2007	0.00	0.00	0.00
	2008	0.00	0.00	0.00
	2009	-0.02	-0.11	-0.01
	2010	-0.10	-1.71	-0.16
Н	2007	-0.19	-0.31	-0.22
	2008	-0.21	-0.35	-0.38
	2009	-0.13	-0.33	-0.21
	2010	-0.15	-0.77	-0.57
О	2007	0.06	0.14	0.09
	2008	0.03	0.10	0.05
	2009	-0.04	-0.15	-0.05
	2010	0.00	0.03	0.00

Провівши детальний аналіз діяльності підприємств машинобудування та за допомогою таксономічного аналізу, оцінивши рівень ФБП, що спостерігається на цих підприємствах (табл. 2), можна зробити висновок, що більшість підприємств потребують суттєвих, ґрунтовних змін не лише у фінансовій, але й у вироб-

ничій, збутовій, кадровій сфері. Науковці [1, 10, 11], які проводили дослідження причин незадовільного стану машинобудівної галузі України, виділяють серед основних першопричин такі:

- ✦ застарілі основні виробничі фонди та відсутність реальних інвестиційних ресурсів для технологічного оновлення;

- ✦ невідповідність виробничих потужностей потенціалу ринків збуту та низький рівень їх завантаження;
- ✦ поділ праці в межах колишнього СРСР був вибудований так, що Україна в багатьох галузях машинобудування, як виявилось, не мала завершеного виробничого циклу;
- ✦ недостатній рівень платоспроможності товаровиробників;
- ✦ неконкурентоспроможність багатьох видів продукції вітчизняних підприємств і низький рівень впровадження інновацій [10].

Результат аналізу рівня ФБП свідчить про необхідність ґрунтовного та всебічного реформування системи управління ФБП: від етапу збору опрацювання інформації до розробки конкретних заходів із протидії небезпекам внутрішнього та зовнішнього середовища.

### ВИСНОВКИ

Усі означені проблеми призводять до того, що підприємства мають постійно низький рівень фінансової безпеки і, як наслідок, не мають змоги протистояти: фінансовим кризам, коливанням на ринках збуту продукції, коливанням курсів валют за умови співпраці з іноземни-

Таблиця 2

### Результати інтегральної оцінки рівня ФБП

Підприємство	Рік	Значення інтегрального показника ФБП
А	2007	0,30
	2008	0,33
	2009	0,29
	2010	0,27
Б	2007	0,25
	2008	0,22
	2009	0,21
	2010	0,28
В	2007	0,23
	2008	0,18
	2009	0,20
	2010	0,05
Г	2007	0,30
	2008	0,28
	2009	0,22
	2010	0,18
Д	2007	0,18
	2008	0,11
	2009	0,18
	2010	0,15
Е	2007	0,17
	2008	0,18
	2009	0,19
	2010	0,14
Ж	2007	0,23
	2008	0,18
	2009	0,17
	2010	0,17
З	2007	0,25
	2008	0,29
	2009	0,05
	2010	0,21
К	2007	0,21
	2008	0,17
	2009	0,19
	2010	0,24

Підприємство	Рік	Значення інтегрального показника ФБП
Л	2007	0,34
	2008	0,40
	2009	0,49
	2010	0,23
М	2007	0,27
	2008	0,27
	2009	0,27
	2010	0,16
Н	2007	0,24
	2008	0,19
	2009	0,18
	2010	0,12
О	2007	0,23
	2008	0,28
	2009	0,19
	2010	0,26

ми підприємствами; через нестачу фінансових ресурсів та неефективне їх використання не можуть випускати високотехнологічну конкурентоспроможну продукцію на міжнародний ринок; не забезпечують достатній рівень інвестиційної та інноваційної привабливості для залучення інвестиційних ресурсів. Виходом із ситуації, що склалася, може стати поступове, планомірне, сплановане управління фінансовою безпекою підприємства. Реалізація заходів із підвищення рівня ФБП повинна спиратися на детальне та ґрунтовне вивчення зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, постійне відстеження інформаційних потоків, пов'язаних із діяльністю підприємства. Оскільки якісне управління ФБП потребує аналізу великих обсягів інформації та її інтерпретації спеціалістами у різних сферах, вважаємо, що забезпечувати ефективне управління ФБП можна за умови використання контролінгу та забезпечення взаємодії фінансової служби та служби контролінгу. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. Яцюк О. С. Аналіз результатів діяльності та оцінка перспектив розвитку машинобудівних підприємств Івано-

Франківської області / О. С. Яцюк // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів. – 2007. – № 576. – С. 348 – 354.

**2. Ареф'єва О. В.** Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О. В. Ареф'єва // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1. – С. 98 – 103.

**3. Горячева К. С.** Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки. / К. С. Горячева // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65 – 67.

**4. Бланк И. А.** Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К.: Эльга; Ника-Центр, 2004. – 784 с.

**5. Барановський О. І.** Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): [монографія] / О. І. Барановський. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.

**6. Гомілко Л. П.** Оцінка фінансової безпеки підприємства / Л. П. Гомілко, Т. Ф. Косянчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2006. – № 4. – Т. 2. – С. 46 – 49.

**7. Донець Л. І.** Економічна безпека підприємства: Навч. пос. / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.

**8. Кім Ю. Г.** Методологічні основи економічної безпеки суб'єктів господарювання в трансформаційній економіці / Ю. Г. Кім, О. А. Кириченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 12. – С. 43 – 57.

**9. Кузенко Т. Б.** Узагальнення підходів до оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства / Т. Б. Кузенко, О. П. Полтініна // Матеріали 7 міжнародної науково-практичної конференції «Наука і технологія: крок до майбутнього 2011». – Прага, 2011. – С. 60 – 63.

**10. Горбачова О. М.** Облік та аналіз дебіторської заборгованості: проблеми та шляхи їх вирішення / О. М. Горбачова, Л. В. Лахай [Електронний документ]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/1\\_NIO\\_2011/Economics/77328.doc.htm](http://www.rusnauka.com/1_NIO_2011/Economics/77328.doc.htm) – Дата доступу: 25.09.2011 – Облік та аналіз дебіторської заборгованості: проблеми та шляхи їх вирішення.

**11. Олейникова В. Ю.** Проблеми машинобудування України та можливі шляхи їх подолання / В. Ю. Олейникова, О. Ю. Голобородько [Електронний документ]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/17\\_AND\\_2010/Economics/65103.doc.htm](http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/65103.doc.htm) – Дата доступу: 23.09.2011 – Проблеми машинобудування України та можливі шляхи їх подолання.

## МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА ЕВРОПЫ В ПРОЦЕССЕ ЕГО ЭВОЛЮЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

**СТРИЖИЧЕНКО К. А.**

*кандидат экономических наук*

**Харьков**

Экономическая и монетарная интеграция стран Евросоюза, которая привела к созданию единой валюты – одного из основных символов единой Европы, была прежде всего направлена на эффективную реализацию монетарной политики и достижения монетарной стабильности. Однако достижение фискальной консолидации и уменьшение дефицитов национальных бюджетов было достаточно трудным для реализации. Разразившийся мировой финансовый кризис выявил существенные недостатки в построении единой Европы, одним из которых выступило отсутствие консолидированного мнения стран Евросоюза по ряду важнейших вопросов, в частности в области регулирования финансовых рынков.

Как известно, финансовые рынки – это рынки, обладающие прежде всего долгосрочной памятью [1], вследствие чего причины существующих противоречий в функционировании и регулировании современного финансового рынка Европы следует искать в прошлом опыте, что предполагает исследование существовавших ранее механизмов регулирования финансового рынка Европы.

При исследовании развития финансового рынка Европы в XX столетии особое внимание обращает на себя 1957 год, когда был подписан Римский договор, ознаме-

новавший начало эры объединенной Европы. Данный договор положил начало новому эволюционному процессу – процессу развития общего европейского финансового рынка, который продолжается и до сих пор.

Традиционным является представление данного процесса состоящим из четырех фаз (*рис. 1*).



**Рис. 1. Этапы эволюционного развития финансовых рынков стран Европы**

Рассмотрим основные механизмы каждой фазы.

### **Фаза 1 (1957 – 1970)**

Данная фаза началась с заключения Римского договора в 1957 г. между странами Францией, Италией, Германией, Бельгией, Нидерландами и Люксембургом.

В качестве механизмов данной фазы выступали:

1) механизм создания монетарного союза – Европейского экономического сообщества (в данный момент ЕМУ), который предполагал формирование пространства для свободного перемещения капитала;

2) механизм создания единого потребительского и товарного союзов для свободного передвижение товаров, услуг и трудовых ресурсов.

Однако крах Бреттон-Вудской системы (1968 – 1969 гг.) привел к сильной дестабилизации валютной системы Европы и спровоцировал девальвацию марки ФРГ и девальвацию французского франка, что нарушило стабильность с истемы основных цен и цен на сельскохозяйственные товары (стабилизация этих цен была одним из приоритетных направлений деятельности Европейского сообщества).

Для предотвращения коллапса экономической системы Европы в 1969 г. сообщество сформировало новые цели развития экономики на последующие 10 лет. Так в отчете Бара (Barre report, 1969) указывается необходимость создания единого глобального экономического регулятора – Экономического и Монетарного союза. В 1970 г. был предоставлен доклад о функционировании ЕМУ до 1980 года, становление которого планировалось в три этапа и конечной целью являлось формирование необратимой конвертируемости валюты, свободное движение капитала, частичное фиксирование обменных курсов и по возможности, создание единой валюты.

#### Фаза 2 (1970 – 1979)

Для реализации стратегии функционировании ЕМУ до 1980 года Вернер предложил механизм закрытой экономической политики координации процентных ставок в Европе и управление резервами, который предполагался реализоваться в три этапа. Однако его крах спровоцировал разработку дополнительных механизмов на этой фазе эволюции регулирования европейского финансового рынка:

1) механизм формирования закрытой экономической политики координации процентных ставок в Европе и управление резервами;

2) механизм формирования валютных паритетов между странами – членами ЕЭС в рамках установленных пределов («змея в туннеле»);

3) механизм корректировки обменных курсов;

4) механизм интервенции и превентивных мер.

Первый механизм потерпел поражение, так как он гарантировал поддержание фиксированных обменных курсов против американского доллара. Второй механизм также был неэффективен, причинами чего были нефтяной кризис 1973 года, политические разногласия внутри Европы и ослабление доллара. Провал второго механизма не уменьшил желания лидеров Европейских стран создать зону валютной стабильности и в 1977 г. Ройем Дженкинсом (Президент Европейской комиссии) было сформировано новое предложение для ЕМУ, которое заключалось в создании Европейской монетарной системы (EMS). EMS заставил по новому отнестись к регулированию валютных курсов, так как для их вза-

имного регулирования требовалось согласованность всех членов Европейского сообщества.

Таким образом, на фоне неэффективности первых двух механизмов регулирования финансового рынка Европы, третий и четвертый механизмы заложили хороший фундамент для формирования новой валютной системы.

#### Фаза 3 (1980 – 1990)

Успехи третьего и четвертого механизмов на предыдущей фазе позволили сформировать ряд успешных механизмов в рамках данной фазы, таких как:

1) механизм создания единого рынка, который предполагал снятие любых ограничений для торговли и свободного перемещения капитала и человеческих ресурсов;

2) механизм создания экономического и Монетарного союза (ЕМУ), который включал следующие цели: комплексная либерализация движения капитала; полная интеграция финансовых рынков; необратимая конвертация валют и фиксирования обменных курсов; возможная замена национальных валют единой валютой.

При реализации первого механизма возникли ряд противоречий:

1) внутренние рынки имели определенные льготы и преференции со стороны своих государств, что позволяло уменьшать высокие издержки и конкурировать товарам на европейском рынке. Создание общего рынка приводило к снятию таких льгот, что соответственно не имело поддержки среди национальных производителей;

2) свободная торговля, перемещение капитала и фиксирование обменных курсов, по мнению многих аналитиков, противоречило национальной денежной автономии.

Второй механизм был эффективно реализован, что позволило осуществить переход к четвертой фазе эволюции финансового рынка Европы.

#### Фаза 4 (1990 – по сей день)

В рамках этой фазы реализовывался единый глобальный механизм, который включал ряд локальных, а именно (рис. 2).

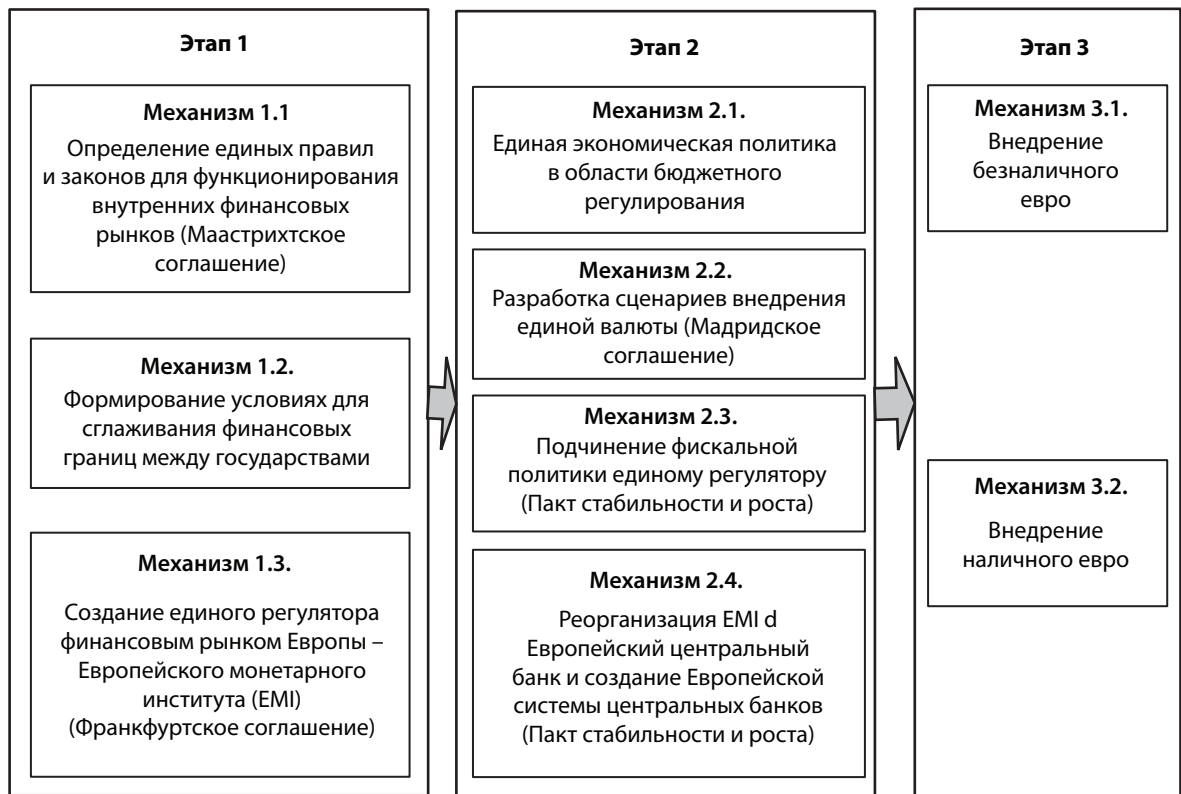
Реализация общего механизма была в полной мере начата в декабре 1991 г. путем подписания Маастрихтского договора об Европейском Союзе финальной стадией которого было создание единой валюты в конце 20-го столетия.

На первом этапе механизма происходило объединение внутренних рынков стран Еврозоны.

Второй этап механизма (рис. 2) включал координацию и приближение бюджетной политики стран – участниц Европейского Союза. В этот же период было предложено название новой валюты – евро и начало ее внедрения – январь 1999 г.. Важным в рамках данного этапа считается принятие Пакта о Росте и Стабильности (SGP) в 1997 году, целью которого является подчинение фискальной политики стран Еврозоны под ЕМУ.

Окончание данного этапа ознаменовалось созданием Европейского Центрального Банка и Европейской Системы Центральных Банков (ЕЦБ и ЕСЦБ) в июне 1998 г.





**Рис. 2. Локальные механизмы глобального механизма создания экономического и Монетарного союза**

На третьем этапе в два шага осуществлялось внедрение единой валюты для стран ЕМУ. Первый шаг подразумевал внедрение евро только на бумаге для облегчения перехода к единой валюте. Реализация шага планировалась в течение трех лет. Необходимо отметить, что для финансового рынка данное внедрение осуществилось мгновенно, в то время как для другого бизнеса и административного сектора этот период растянулся в связи с дифференциацией цен, счетов и платежных систем.

**И**сследование эволюционного развития финансового рынка Европы и механизмов его регулирования позволило сделать ряд выводов:

1) эволюция европейского финансового рынка прошла четыре основные фазы, каждая из которых формировалась на основе необходимости коренных изменений финансового рынка;

2) удачная реализация механизмов в рамках конкретной фазы была возможна при отсутствии значительных мировых флуктуаций;

3) механизма четвертой фазы не приспособлены к функционированию в рамках кризиса. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Петерс Э.** Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка.– М. : Мир, 2000.
- 2. Davos Diary.** January 27-31, 2010. World Economic Forum.
- 3. Schumpeter, J. A.** (1961). The Theory of Economic Development. New York, Oxford Press.
- 4.** [http://ec.europa.eu/internal\\_market/finances/committees/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/finances/committees/index_en.htm) – электронный ресурс.

## ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

БЕРЕЖНА О. В.

аспірантка

Харків

**Ф**інансова санація здійснюється у декілька етапів і має певний порядок проведення. Цілісний погляд на етапи розробки санаційної концепції окремого підприємства є так звана «класична модель санації», яка широко використовується як основа для розробки механізму фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання в країнах з розвинутою ринковою економікою.

Результати роботи полягають у комплексному науковому дослідженні проблем з фінансового управління санації підприємства.

Методологія – дослідження методологічних аспектів концептуального підходу з фінансового управління санації підприємства.

Запобігання фінансовій кризі підприємства і ліквідація його негативних наслідків забезпечується в процесі особливий системи фінансового менеджменту, яка отримала назву «санація підприємства».

Під *санацією* як економічною категорією розуміється комплекс послідовних, взаємозв'язаних заходів фінансово-економічного, організаційно-правового, виробничо-технічного, соціального характеру, направлених на подолання фінансової кризи на підприємстві та відновлення або досягнення його прибутковості й конкурентоспроможності в довгостроковому періоді.

Фінансова санація здійснюється у декілька етапів і має певний порядок проведення. Цілісний погляд на етапи розробки санаційної концепції окремого підприємства є так звана «класична модель санації», яка широко використовується як основа для розробки механізму фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання в країнах з розвинутою ринковою економікою [4].

У основі процесу санації лежить законодавство про банкрутство і фінансове оздоровлення підприємства. Міністерством економіки України виданий наказ № 10 від 17.01.2001 р. «Про методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства і ознак дій для приховування банкрутства, фіктивного банкрутства або приведення до банкрутства» [2].

Методичні рекомендації розроблені з метою забезпечення однозначності підходів під час фінансової санації господарського стану підприємств.

Джерелами інформації для проведення господарського стану і розрахунків фінансово-економічних показників, є показники фінансової звітності підприємства.

Процес організації фінансової санації підприємств можна розділити на три основні функціональні блоки:

- ✦ розробка санаційної концепції і плану санації;
- ✦ проведення санаційного аудиту;
- ✦ менеджмент санації.

Вирішальне значення для успішного проведення фінансового оздоровлення підприємства має організація ефективного менеджменту санації, суть якого можна розглядати в двох аспектах: інституційному і функціональному.

З *інституційного боку* до менеджменту санації можна віднести всіх фізичних осіб, які уповноважені власниками суб'єкта господарювання або силою закону провести фінансову санацію підприємства, тобто здійснювати фактичне управління підприємством на період його оздоровлення. Дуже часто до межі банкрутства підприємство призводить саме невміле або умисне неправильне управління. Керівництво підприємства, яке призвело його до фінансової кризи, як правило, не може ефективно управляти санацією. Звідси виникає необхідність заміни керівництва підприємства або передачі повноважень на проведення санації третім особам. У Великобританії, наприклад, щорічно з 60 тисяч збуджених справ про банкрутство близько 90% завершуються зміною керівництва [5].

Загалом до осіб, які можуть бути носіями менеджменту санації, слід віднести контролюючі органи, консультантів, аудиторів, керівників санацією, які призначаються згідно з рішенням господарського суду, представників банківських установ або інших кредиторів, досвідчених менеджерів, а також колишнє керівництво підприємства. Рішення питання про призначення менеджменту санації належить до першочергових заходів в рамках фінансового оздоровлення.

З *функціонального блоку* менеджмент санації – це система антикризового управління, яка полягає в ефективному використанні фінансового механізму з метою запобігання банкрутству і фінансовому оздоровленню підприємства. Функціональні сфери менеджменту санації можна розглядати як окремі фази управлінського циклу, причому в процесі санації підприємства такі цикли перманентно повторюються, досягнувши окремих стратегічних або тактичних цілей. До функціональних сфер менеджменту санації відносяться такі:

- ✦ постановка цілей;
- ✦ формування і аналіз проблеми (головна проблема – фінансова криза);
- ✦ пошук альтернатив, прогнозування і оцінка їх реалізації (підбір і оцінка необхідного каталогу санаційних заходів);
- ✦ ухвалення рішення;
- ✦ реалізація (проведення конкретних санаційних заходів);
- ✦ контроль;
- ✦ аналіз відхилень.

**В**ажливим в організації менеджменту санації є створення ефективної системи контролінгу, головними завданнями якого є визначення стратегічних і тактичних цілей санації і орієнтація процесу

управління на досягнення цих цілей. Вирішальним при цьому є створення системи інформаційного забезпечення, планових, аналітичних і контрольних служб. Але слід зазначити, що не існує єдиних рецептів організації менеджменту санації підприємства. Кожен випадок фінансової кризи вимагає індивідуального підходу до управління процесом його подолання.

Рішення про проведення санації може ухвалюватися в таких основних випадках [3].

*По-перше*, за ініціативою суб'єкта господарювання, який перебуває в кризі, – якщо існує загроза неплатоспроможності та визнання його банкрутом в недалекому майбутньому. Рішення про санацію ухвалюється до звернення кредиторів до суду із заявою про визнання банкрутом даного підприємства (досудова санація).

*По-друге*, після того, як боржник за власною ініціативою звернувся до господарського суду із заявою про збудження справи про своє банкрутство (якщо підприємство стало фінансово нездібним або існує реальна загроза такій нездатності). Одночасно з подачею заяви боржник зобов'язаний надати до господарського суду план санації або проект світової угоди. Зрозуміло, що рішення про санацію ухвалюється тільки у випадку, якщо підприємство доведе кредиторам, що воно є здібним до санації.

*По-третє*, після закінчення місячного терміну з моменту публікації в офіційному друкарському органі Верховної Ради або Кабінету Міністрів України оголошення про збудження справи про банкрутство даного підприємства – якщо надійшли пропозиції від фізичних або юридичних осіб, які хочуть задовольнити вимоги кредиторів до боржника і якщо ці пропозиції про санацію (реорганізації) неплатоспроможного підприємства акцептуються комітетом кредиторів і господарським судом. У разі згоди кредиторів з умовами і механізмом задоволення їх претензій господарський суд приймає рішення про припинення справи про банкрутство і про здійснення фінансової санації юридичної особи.

*По-четверте*, за ініціативою фінансово-кредитної установи. Згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність» установа банку має право щодо клієнта, оголошеного неплатоспроможним, застосувати комплекс заходів щодо його санації, у тому числі: передати оперативне управління даним підприємством адміністрації, сформованій за участю банку; реорганізувати боржника; змінити порядок платежів; направити на погашення кредиторської заборгованості виручку від реалізації продукції.

*По-п'яте*, за ініціативою заставодержателя цілісного майнового комплексу підприємства. У разі невиконання зобов'язань, забезпечених іпотекою цілісного майнового комплексу підприємства, заставодержатель має право здійснити передбачені договором заходи щодо оздоровлення фінансового положення боржника, включаючи призначення своїх представників в керівні органи підприємства, обмеження в праві розпоряджатися випущеною продукцією і іншим майном відповідного суб'єкта господарювання. Якщо санаційні заходи не привели до відновлення платоспроможності підприємства, то заставодержатель має право звернутися до

господарського суду із заявою про стягнення майна, яке знаходиться в іпотечі.

*По-шосте*, за ініціативою Державного органу по питаннях банкрутства, якщо мова про державні підприємства.

*По-сьоме*, за ініціативою НБУ – якщо мова йде про фінансове оздоровлення комерційного банку. Режим санації є превентивним методом впливу НБУ на комерційний банк перед застосуванням санкцій, передбачених Законом України «Про банки і банківську діяльність».

У літературі по питаннях фінансової санації указують на два види реакції підприємств на фінансову кризу:

– захисна реакція, яка передбачає різке скорочення витрат, закриття і розпродаж окремих підрозділів підприємства, скорочення і розпродаж оснащення, звільнення персоналу, скорочення окремих частин ринкового сегменту, зменшення відпускних цін і (або) об'ємів реалізації продукції;

– наступальна реакція, яка передбачає активні дії: модернізацію оснащення, введення нових технологій, впровадження ефективного маркетингу, підвищення цін, пошук нових ринків збуту продукції, розробку і впровадження прогресивної стратегічної концепції контролінгу і управління.

Залежно від вибраної стратегії підприємство підбирає той або інший менеджмент внутрішньогосподарчих санаційних заходів.

## ВИСНОВКИ

Запобігання фінансовій кризі підприємства і ліквідація його негативних наслідків забезпечується в процесі особливій системі фінансового менеджменту, яка отримала назву «санація підприємства». Для побудови ефективного менеджменту фінансової санації необхідне створення ефективною системи контролінгу, головними завданнями якого є визначення стратегічних і тактичних цілей санації і орієнтація процесу управління на досягнення цих цілей. Вирішальним при цьому є створення системи інформаційного забезпечення, планових, аналітичних і контрольних служб. Але слід зазначити, що не існує єдиних рецептів організації менеджменту санації підприємства. Кожен випадок фінансової кризи вимагає індивідуального підходу до управління процесом його подолання. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «О банкрутстве» (С изменениями и дополнениями) // Ведомости Верховной Рады Украины.– 1992. – № 2343-Х. – Ст. 308.
2. «О методических рекомендациях относительно выявления признаков неплатежеспособности предприятия и признаков действий для утаивания банкротства, фиктивного банкротства или приведения к банкротству». Министерством экономики Украины выдан приказ № 10 от 17.01.2001 г.
3. Булеев И. П., Брюховецкая Н. Е. Антикризисное управление предприятием.– Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. – 179 с.
4. Проблемы формирования антикризисной политики и механизма банкротства предприятий.– Донецк: ИЭП НАН Украины.– 1998.– 388 с.
5. Сытник Л. С. Организационно-экономический механизм антикризисного управления предприятием. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000.– 504 с.

# УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ДЕПОЗИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКУ ЗА ДОПОМОГОЮ СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

ЛИТОВЧЕНКО О. Ю.

кандидат економічних наук

ЛИХОЛЬОТ Н. І.

Харків

**П**ерехід української економіки на інноваційний в умовах глобалізації економіки шлях розвитку вимагає радикальних змін у банківському секторі з метою забезпечення конкурентоспроможності на вітчизняному та світових ринках. До радикальних змін в цьому напрямку перш за все може призвести удосконалення процесу управління депозитними операціями у рамках стратегічного планування, що передбачає не тільки збільшення обсягу залучених коштів, але й підвищення ефективності їх використання як у короткостроковій, так й у довгостроковій перспективі.

Аналіз досліджуваної проблематики в сучасній економічній літературі довів, що як основну проблему управління депозитними операціями банку науковці виділяють недосконалість самого процесу управління у сфері оцінки його ефективності внаслідок відсутності спеціальних підрозділів в банківських установах, задачею яких має бути аналіз отриманих результатів і побудова стратегічних планів щодо покращення депозитного обслуговування та спрямування депозитних ресурсів у найбільш прибуткові інвестиційні проекти. У зв'язку з цим на порядок денний постає питання розробки механізму управління депозитними операціями, що забезпечить не тільки збереження стійкості банківської установи у короткостроковій перспективі, але й надасть змогу зайняти більш вигідну конкурентну позицію в банківському секторі на майбутнє.

Питання сутності формування та управління депозитними операціями банку досліджувались такими вченими, як Тавасієва А. М. [2], Глушкова Н. Б. [3], Костеріна Т. М. [4], Балабанова І. Т. [1] та іншими, але слід зазначити про недостатню увагу до розробки питань щодо удосконалення організаційного механізму управління депозитними операціями банку за допомогою сучасних інструментів економіко-математичного моделювання. Тому *метою* даної статті є аналіз процесу управління депозитними операціями та його удосконалення з використанням структурно-функціонального моделювання на прикладі Першого українського національного банку.

Висока динаміка основних макроекономічних показників, пов'язаних з фінансовою діяльністю банківського сектора, високі темпи технологічного прогресу, численні

коливання кон'юнктури фінансового ринку є факторами, що не дозволяють ефективно керувати фінансами банку на основі лише раніше накопиченого досвіду та традиційних методів фінансового менеджменту, отже виникає необхідність використовувати нові підходи до управління різними сегментами банківської діяльності, зокрема формуванням роботи з депозитними операціями.

Оскільки перед банком постає управлінське завдання сформувати стратегію управління депозитними операціями, яка враховувала б всі зміни внутрішнього та зовнішнього фінансового середовища, то процес розробки програмних заходів щодо її формування пропонується побудувати на основі застосування структурно-функціональних моделей.

Позитивними характеристиками структурно-функціональної моделі є можливість наочно ілюструвати порядок дій щодо управління депозитними операціями банку. Формування такої моделі передбачає використання CASE-засобу в програмному продукті BPwin за стандартом: IDEF, який передбачає опис етапів модельованого процесу.

Особливостями означеного підходу є те, що він дозволяє подати алгоритм процесу формування у вигляді набору взаємозв'язаних функціональних блоків, а також проаналізувати модель AS-IS (як є) і з урахуванням удосконалень створити модель TO-BE (як буде). Це дає змогу як формалізувати послідовність процесу управління депозитними операціями банку, так і спостерігати за проміжними результатами.

**П**роцес моделювання системи починається з побудування контекстної діаграми, тобто найбільш абстрактного рівня опису системи у цілому. Тому в процесі аналізу предметної області в досліджуваній банківській установі була сформована контекстна діаграма моделі AS-IS, для якої були визначені такі інтерфейсні дуги:

- ✦ *вхід*: форма договору на строковий вклад; База Даних «Реєстр рахунків»;
- ✦ *вихід*: прибутковий касовий ордер; видатковий касовий ордер; звіт про проведення депозитних операцій (ДО);
- ✦ *управління*: Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків в національній та іноземних валютах № 492 від 12 листопада 2003 р.; Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами № 516 від 3 грудня 2003 р.;
- ✦ *ресурси*: економіст-операціоніст; керівник відділу.

Декомпозиція контекстної діаграми моделі AS-IS реалізована на виділенні таких робіт: укладання договору, відкриття рахунку та зарахування коштів на нього, нарахування відсотків, виплата відсотків, формування звітності, що є необхідним до формування подальшої діаграми 1-го рівня декомпозиції.

Слід зазначити, що існуючий процес управління депозитними операціями банку є доволі простим, адже відсутні етапи аналізу, оцінки та прогнозування ефективності управління депозитними операціями, отже для його удосконалення побудуємо таблицю порівняння моделей (табл. 1), та на її основі створимо модель TO-BE.

ній та іноземних валютах № 492 від 12 листопада 2003 р.; Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами № 516 від 3 грудня 2003 р.;

- ★ ресурси: економіст-операціоніст; керівник відділу; експерт.

Декомпозиція контекстної діаграми реалізована на виділенні таких робіт: проведення депозитних операцій, аналіз звітності, оцінка ефективності управління депозитними операціями, проактивне управління, що є основою для побудови подальшої діаграми 1-го рівня декомпозиції (рис. 2).

Таблиця 1

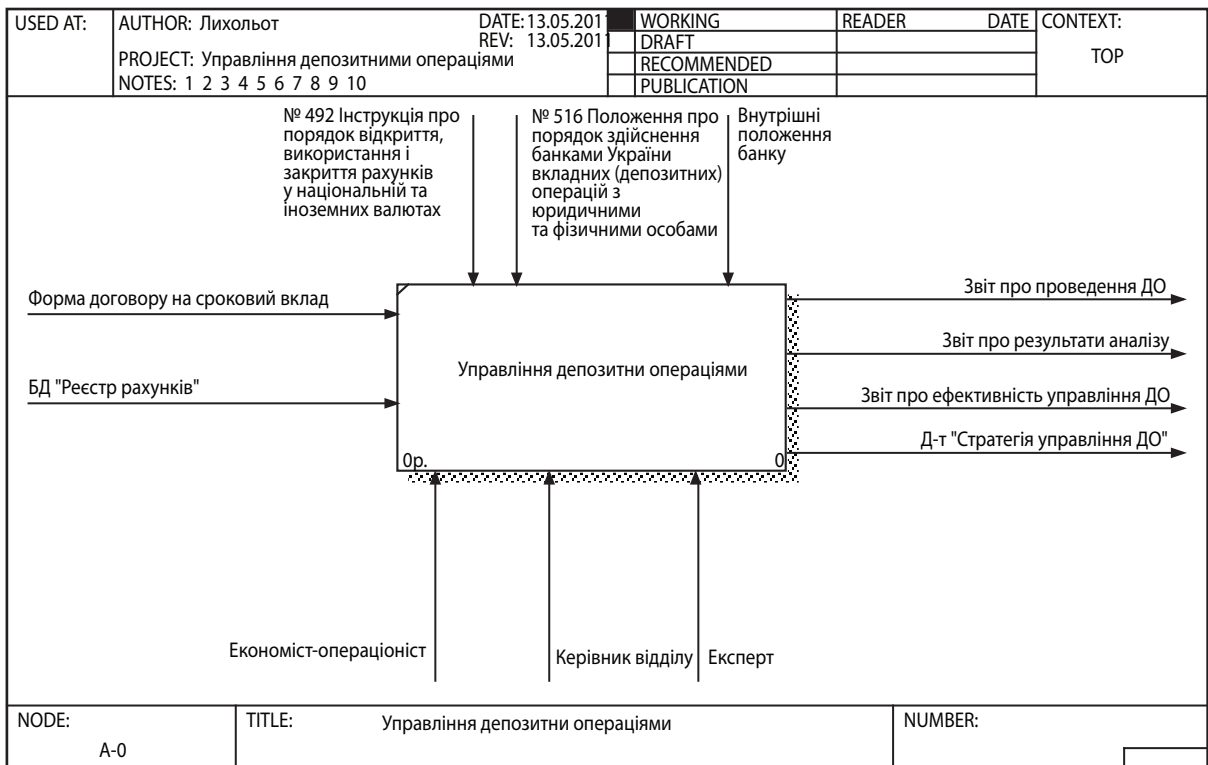
Таблиця порівняння моделей «як є» і «як повинно бути» для модуля «Управління депозитними операціями банку»

AS-IS		TO-BE	
№	Найменування робіт	№	Найменування робіт
1	Укладання договору	1	Проведення депозитної операції
2	Відкриття рахунку та зарахування коштів на нього	1.1	Укладання договору
		1.2	Відкриття рахунку та зарахування коштів на нього
3	Нарахування відсотків	1.3	Нарахування відсотків
		1.4	Виплата відсотків
		1.5	Формування звітності
4	Виплата відсотків	2	Аналіз звітності
		2.1	Структуризація даних
		2.2	Розрахунок показників, що впливають на процес управління депозитними операціями
		2.3	Формування висновків
5	Формування звітності	3	Оцінка ефективності управління депозитними операціями
		3.1	Виявлення критеріїв оцінки ефективності управління депозитними операціями
		3.2	Порівняння фактичних та нормативних значень
		3.3	Виявлення відхилень
		3.4	Формування звіту про ефективність управління депозитними операціями
		4	Проактивне управління
		4.1	Аналіз ефективності управління депозитними операціями
		4.2	Прогнозування ефективності управління для наступних періодів
		4.3	Формування заходів щодо підвищення ефективності процесу управління депозитними операціями
		4.4.	Формування стратегії

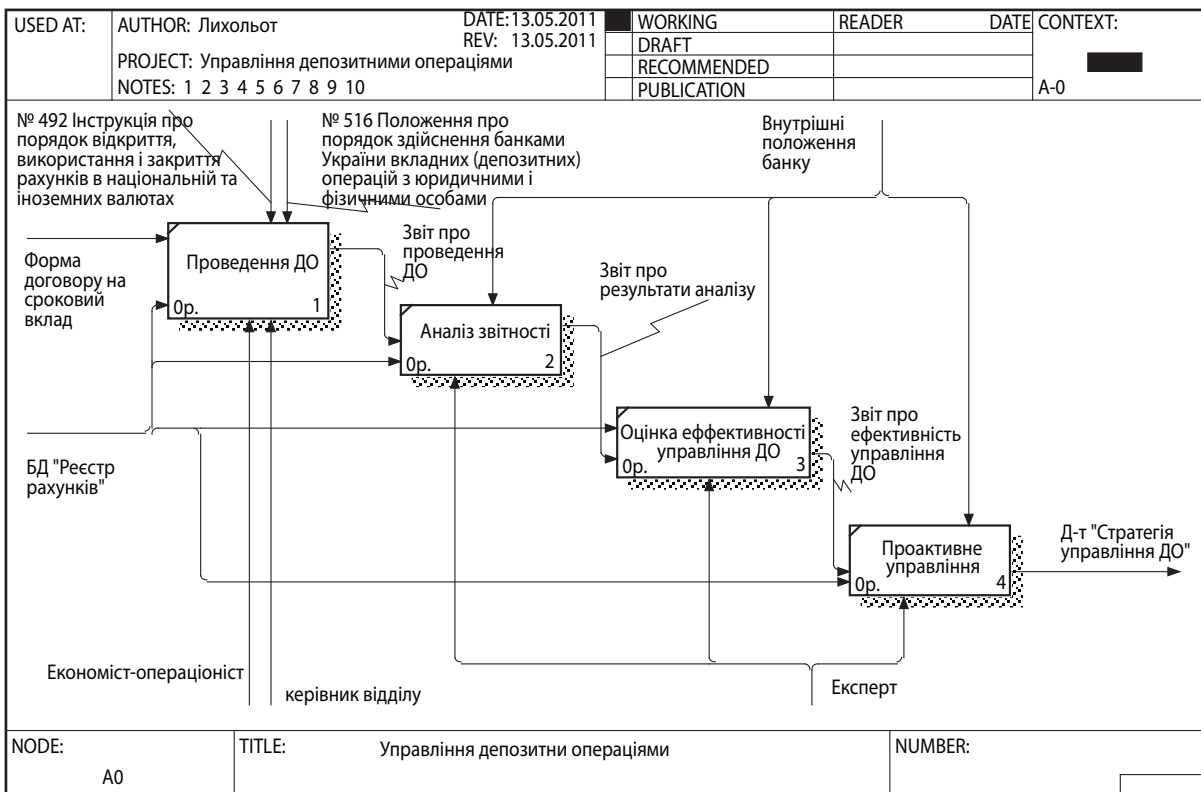
У процесі аналізу предметної області, з урахуванням удосконалення та автоматизації робіт, отримали контекстну діаграму моделі TO-BE (рис. 1), для якої були визначені такі інтерфейсні дуги:

- ★ *вхід*: форма договору на строковий вклад; База даних «Реєстр рахунків»;
- ★ *вихід*: звіт про проведення депозитних операцій; звіт про результати аналізу; звіт про ефективність управління депозитними операціями; документ «Стратегія управління депозитними операціями»;
- ★ *управління*: Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків в національ-

Оскільки головною метою діяльності щодо удосконалення управління депозитними операціями є не тільки підвищення добробуту власників банку, але й підвищення конкурентоспроможності банківської установи, то виникає необхідність конкретизації удосконаленого процесу управління депозитними операціями з урахуванням завдань й особливостей майбутнього фінансового розвитку банку. При цьому система стратегічних цілей повинна забезпечувати вибір найбільш ефективних напрямків фінансової діяльності банку, формування достатнього обсягу фінансових ресурсів й оптимізації їхнього складу.



**Рис. 1. Контексна діаграма моделі «ТО-BE»**



**Рис. 2. Декомпозиція контексної діаграми «ТО-BE»**

Удосконалення системи управління депозитними операціями з урахуванням запропонованих етапів дає змогу керівникам банку не тільки проводити роботу із залучення коштів, але й аналізувати такі операції на основі структуризації даних та виокремлення показників, що мають найбільш вагомий вплив на процес управ-

ління депозитними операціями, формувати висновки та пропозиції щодо підвищення їх ефективності. Отже, наступний етап робіт передбачає оцінку ефективності управління депозитними операціями, що надає змогу експертові депозитного відділу виявити критерії оцінки ефективності управління ними, з огляду на більш віро-

гідний результат порівняння фактичних та нормативних значень.

На наш погляд, найважливішим є заключний етап робіт, у ході якого передбачається проведення проактивного управління депозитними операціями, метою якого є прогнозування ефективності цього процесу на наступні періоди, а також формування на цій основі стратегії подальшого управління депозитними операціями.

Отже, аналіз проблемних аспектів в існуючій моделі управління депозитними операціями аналізованого банку дозволяє зробити висновок, що існуюча модель управління депозитними операціями є доволі спрощеною, відсутні важливі складові управління – аналіз, оцінка ефективності та вироблення дієвої стратегії на майбутнє, що значно звужує можливості банку на отримання додаткового прибутку шляхом залучення фінансових ресурсів вкладників з урахуванням факторів, що найбільш суттєво впливають на цей процес.

Запропонована удосконалена модель управління дозволяє не тільки ефективно управляти процесом залучення коштів у банку на депозитні рахунки, але й дозволяє аналізувати отримані результати, визначати ступінь ефективності робіт з управління депозитними операціями, а також виробляти стратегію подальшого покращення результативності управління ними. Однак, слід зауважити, що удосконалена модель управління де-

позитними операціями потребує додаткових коштів на її реалізацію, зокрема введення нових посад, створення або удосконалення інформаційного забезпечення для відділу управління депозитними операціями банку.

Таким чином, використання розробленої структурно-функціональної моделі управління депозитними операціями дозволить фінансовому менеджеру банку уявити логіку його проведення та аналізу, що сприятиме підвищенню результативності діяльності банківської установи із залучення фінансових ресурсів вкладників у процесі реалізації стратегічних і тактичних завдань. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Банки и банковское дело / Под ред. Балабанова И. Т.– Спб.: Питер, 2003.– 256 с.
2. Банковское дело. Управление и технологи: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Под ред. проф. А. М. Тавасиева.– 2-е изд., перераб. и доп.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.– 671 с.
3. Глушкова Н. Б. Банковское дело: Учебное пособие / Н. Б. Глушкова.– М.: Академический Проект; Альма Матер, 2005.– 432 с.
4. Костерина Т. М. Банковское дело: Учебно-практическое пособие / Т. М. Костерина.– М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009.– 360 с.

## УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

**ФУРСОВА В. А.**

*кандидат економічних наук*

**Харків**

**К**редитний портфель займає найбільшу питому вагу в активах банку, тому від якості кредитного портфеля залежить якість активів в цілому, а, отже, не тільки рівень кредитного ризику, але і рівень фінансової стійкості банку. До того ж, найбільша питома вага у структурі доходів доводиться на процентний дохід від кредитної діяльності. Наявність великої кількості проблемних кредитів, формування резерву в недостатній кількості, надання великих кредитів одному позичальнику погіршує якість кредитного портфеля, а значить, знижуються можливості банку отримати необхідний дохід, щоб розрахуватися по своїх зобов'язаннях з клієнтами. Таким чином, визначення якості кредитного портфеля, а, отже, і рівня кредитного ризику є актуальним не тільки для самого банку, але і для його вкладників і інших кредиторів. Тому викликають інтерес будь-які обґрунтовані методики оцінки якості кредитного портфеля банку.

У сучасній літературі розглянуті основні методи оцінки кредитного портфеля банку, до яких відносяться: виділення 5 груп кредитів на підставі класу позичальника і якості обслуговування боргу [1], дотримання нормативів [2], що характеризують ступінь кредитного ризику, аналіз за допомогою фінансових коефіцієнтів [3]. Але сегментаційний аналіз і розрахунок фінансових показників, не дають повної інформації про якість кредитного портфеля. Тому виникає необхідність проведення комплексного аналізу кредитного портфеля. Такий підхід дозволить максимально точно визначити якість кредитного портфеля і рівень кредитного ризику банку.

Розроблена раніше нами методика оцінки якості кредитного портфеля потребує проведення ряду змін [4]. Як свідчить практика її використання, включення нормативів кредитного ризику в модель не дозволяє отримати адекватну оцінку, оскільки, по-перше, банки не завжди надають дані про виконання нормативів на попередню дату у звітності, а по-друге, нормативи повинні виконуватися банком на звітну дату, коли банк приводить у відповідність дані балансу, щоб не порушувати вимоги НБУ. Тому їх доцільно замінити на показник співвідношення кредитного портфеля до власного капіталу. Крім цього, значний вплив на якість кредитно-



го портфеля має вид валюти кредиту, оскільки в результаті ревальвації іноземної валюти по відношенню до національної, кредитний ризик значно підвищується.

Модель оцінки якості кредитного портфеля банку побудовано з використанням матричного методу та нечітких класифікаторів. А саме, будується матриця, де за рядками розташовані показники, які характеризують різні аспекти кредитного портфеля банку, а за стовпцями якісні рівні цих показників: «низький», «середній», «високий». На перетині рядків і стовпців визначається рівень приналежності поточного кількісного рівня чинника якісній підмножині, яка вимірюється за допомогою нечіткого класифікатора. Потім, за формулою, яка наведена нижче, розраховується підсумковий комплексний показник.

Модель оцінки якості кредитного портфеля банку включає такі етапи:

1. *Вибір системи показників, які найбільш ефективно та всебічно характеризують якість кредитного портфеля.* Для оцінювання якості кредитного портфеля обрані такі показники:

$X_1$  – коефіцієнт ризику = (резерви за кредитними операціями / загальна сума кредитів) × 100%;

$X_2$  – прибутковість кредитного портфеля = (сума отриманих за період відсотків по кредитах / сума кредитів) × 100%;

$X_3$  – показник якості кредитного портфеля = (сума проблемних кредитів / кредитний портфель) × 100%;

Сума проблемних кредитів – включає сумнівні та безнадійні кредити (нормативне значення не більше 5%).

$X_4$  – рівень валютизації кредитного портфеля = (сума кредитів в іноземній валюті / кредитний портфель) × 100%;

$X_5$  – джерела формування кредитного портфеля = кредитний портфель / депозити;

$X_6$  – рівень покриття власним капіталом = кредитний портфель / власний капітал.

2. *Класифікація значень показників.* Поточні значення  $x$  показників  $X$  класифікуються шляхом розбиття повної множини їхніх значень на підмножини виду: дуже низьке (ДН); низьке (Н); середнє (СР); високе (В); дуже високе (ДВ) значення чинника (табл. 1). Методику класифікації значень показників представлено в роботі [5]. У клітинах таблиці знаходяться трапецієвидні числа  $(a_1, a_2, a_3, a_4)$ , які характеризують відповідні функції належності.

3. *Розрахунок підсумкової оцінки якості кредитного портфеля за формулою:*

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

де  $g_j$  – вузлові точки стандартного п'ятирівневого класифікатора рівня фінансової стійкості (при дуже низькому значенні показника рівень фінансової стійкості  $g = 0.1$ , при низькому  $g = 0.3$ , при середньому  $g = 0.5$ , при високому  $g = 0.7$ , при дуже високому  $g = 0.9$ );  $r_i$  – вага показників. Оскільки показники однаково впливають на якість кредитного портфеля банку, то

$$r_i = \frac{1}{N} = \frac{1}{6},$$

$\lambda_{ij}$  – ступінь належності поточного показника певній підмножині. При цьому  $\lambda_{ij}$  визначається таким чином [7]:  $\lambda = 0$  при  $x < a_1$ ;  $\lambda = (x - a_1) / (a_2 - a_1)$  при  $a_1 < x < a_2$ ;  $\lambda = 1$  при  $a_2 \leq x \leq a_3$ ;  $\lambda = (a_4 - x) / (a_4 - a_3)$  при  $a_3 < x < a_4$ ;  $\lambda = 0$  при  $a_4 < x$ .

4. *Лінгвістичне розпізнавання.* Будується класифікатор поточного значення  $g$  показника якості кредитного портфеля комерційного банку як критерій розбиття цієї множини на нечіткі підмножини (табл. 2), який є стандартним п'ятирівневим класифікатором на 01-носії [6, 4].

Для оцінки кредитного ризику введемо лінгвістичні змінні «Рівень кредитного ризику» із значеннями {Дуже високий, Високий, Середній, Низький, Незначний}. Відповідність лінгвістичних змінних «Якість кредитного портфеля» і «Рівень кредитного ризику» представлено в табл. 3.

### ПРИКЛАД РОЗРАХУНКУ ЯКОСТІ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Для аналізу обрано кредитний портфель ПАО «Форум», період аналізу з 01.01.2008 р. по 01.01.2011 р. Дані для розрахунків наведено у табл. 4 [7].

Розрахунки показників якості кредитного портфеля ПАО «Банк Форум» представлені в табл. 5.

На наступному етапі розпізнаємо поточні рівні показників за аналізовані періоди (табл. 6).

Результати розрахунків комплексного показника якості кредитного портфеля і рівня кредитного ризику представлені в табл. 7.

Таблиця 1

Класифікація значень показників

Показник	Рівень показника				
	«дуже низький»	«низький»	«середній»	«високий»	«дуже високий»
$X_1$	(46.7, 58.3, 100.0, 100.0)	(20.3, 27.7, 46.7, 58.3)	(7.0, 10.0, 20.3, 27.7)	(1.7, 2.3, 7.0, 10.0)	(0, 0, 1.7, 2.3)
$X_2$	(0, 0, 4.6, 6.3)	(4.6, 6.3, 9.5, 11.2)	(9.5, 11.2, 14.3, 15.5)	(14.3, 15.5, 18.5, 20.5)	(18.5, 20.5, 100, 100)
$X_3$	(5.2, 5.6, 100.0, 100.0)	(3.9, 4.3, 5.2, 5.6)	(2.7, 3.1, 3.9, 4.3)	(1.5, 1.8, 2.7, 3.1)	(0, 0, 1.5, 1.8)
$X_4$	(80.0, 85.0, 100, 100)	(60.0, 65.0, 80.0, 85.0)	(40.0, 45.0, 60.0, 65.0)	(20.0, 25.0, 40.0, 45.0)	(0, 0, 20.0, 25.0)
$X_5$	(1.90, 2.10, ∞, ∞)	(1.50, 1.70, 1.90, 2.10)	(1.10, 1.30, 1.50, 1.70)	(0.70, 0.90, 1.10, 1.30)	(0, 0, 0.70, 0.90)
$X_6$	(10.0, 11.0, ∞, ∞)	(7.0, 8.0, 10.0, 11.0)	(4.3, 5.2, 7.0, 8.0)	(2.3, 2.7, 4.3, 5.2)	(-∞, 1.0, 2.3, 2.7)

Джерело: розрахунки автора.

Таблиця 2

Рівень якості кредитного портфеля

Інтервал значень $g$	Класифікація рівня параметра «фінансова стійкість»	Функція належності
$0 \leq g \leq 0.15$	G5 «дуже низький»	1
$0.15 < g < 0.25$	G <sub>5</sub> «дуже низький»	$\mu_5 = 10 \times (0.25 - g)$
	G <sub>4</sub> «низький»	$1 - \mu_5 = \mu_4$
$0.25 \leq g \leq 0.35$	G <sub>4</sub> «низький»	1
$0.35 < g < 0.45$	G <sub>4</sub> «низький»	$\mu_4 = 10 \times (0.45 - g)$
	G <sub>3</sub> «середній»	$1 - \mu_4 = \mu_3$
$0.45 \leq g \leq 0.55$	G <sub>3</sub> «середній»	1
$0.55 < g < 0.65$	G <sub>3</sub> «середній»	$\mu_3 = 10 \times (0.65 - g)$
	G <sub>2</sub> «високий»	$1 - \mu_3 = \mu_2$
$0.65 \leq g \leq 0.75$	G <sub>2</sub> «високий»	1
$0.75 < g < 0.85$	G <sub>2</sub> «високий»	$\mu_2 = 10 \times (0.85 - g)$
	G <sub>1</sub> «дуже високий»	$1 - \mu_2 = \mu_1$
$0.85 \leq g \leq 1.0$	G <sub>1</sub> «дуже високий»	1

Джерело: [4].

Таблиця 3

Відповідність лінгвістичних змінних «Якість кредитного портфеля» і «Ступінь кредитного ризику»

Якість кредитного портфеля	Рівень кредитного ризику
Дуже низька	Дуже високий
Низька	Високий
Середня	Середній
Висока	Низький
Дуже висока	Дуже низький

Джерело: [4].

Таблиця 5

Розрахунок показників якості кредитного портфеля ПАО «Банк Форум» станом на 1 січня 2008 – 2010 рр.

Показник	2008	2009	2010	2011
X <sub>1</sub>	2,99	4,49	9,87	30,51
X <sub>2</sub>	9,54	7,93	10,61	13,59
X <sub>3</sub>	0,20	1,00	3,79	38,20
X <sub>4</sub>	77,20	76,08	74,27	61,23
X <sub>5</sub>	1,24	2,70	2,30	1,87
X <sub>6</sub>	7,15	9,06	9,11	18,46

Джерело: розрахунки автора.

Таблиця 6

Результат розпізнавання рівнів показників ПАО «Банк Форум» станом на 1 січня 2008-2010 р.р.

Год	X <sub>1</sub>	X <sub>2</sub>	X <sub>3</sub>	X <sub>4</sub>	X <sub>5</sub>	X <sub>6</sub>
2008	B	H	B	H	CP – 0,3, B – 0,7	H – 0,85, CP – 0,15
2009	B	H	B	H	OH	H
2010	CP	H – 0,65, CP – 0,35	CP	H	OH	H
2011	H	CP	OH	CP – 0,8, H – 0,2	H	OH

Джерело: розрахунки автора.

Таблиця 7

Якість кредитного портфеля та рівень кредитного ризику ПАО «Банк Форум» станом на 1 січня 2008 – 2010 рр.

Період	Комплексний показник	Якість кредитного портфеля	Рівень кредитного ризику
2008	0,61	CP – 05, B – 0,5	H – 0,5, CP – 0,5
2009	0,40	H – 0,5, CP – 0,5	CP – 0,5, B – 0,5
2010	0,31	H	B
2011	0,29	H	B

Джерело: розрахунки автора.

Таблиця 4

Вихідні дані ПАО «Банк Форум» станом на 1 січня 2008 – 2011 рр. (млн грн)

Показники	2008	2009	2010	2011
Кредитний портфель	9627,09	17106,32	16999,76	14117,99
Проблемні кредити	19,69	170,58	643,88	5392,72
Резерв під кредитні операції	287,75	768,74	1677,85	4306,88
Процентний дохід по кредитах	918,70	1356,30	1804,50	1918,10
Кредити в іноземній валюті	7432,00	13014,98	12625,68	8643,95
Власний капітал	1347,36	1889,16	1866,55	764,80
Депозити	7739,84	6328,65	7385,94	7557,71

Джерело: [7].

Таким чином, як показали розрахунки, якість кредитного портфеля ПАО «Банк Форум» щорічно погіршувалася з середньо-високого до низького рівня. Кредитний ризик відповідно підвищився з низько-середнього станом на 01.01.2008 р. до високого рівня у 2010 – 2011 рр. Ситуація, що склалася, вимагає від банку прийняття комплексу заходів щодо поліпшення якості кредитного портфеля і зниження кредитного ризику.

**О**дним із найбільш ефективних напрямів удосконалення методологічних основ аналізу якості кредитного портфеля банківських установ, на нашу думку, є використання теорії нечітких множин. Розроблена за допомогою матричного методу й нечітких класифікаторів методика оцінювання якості кредитного портфеля банків має ряд переваг порівняно з існуючими методами оцінки, а саме: включає ключові компоненти якості кредитного портфеля банку (рівень ризику та валютизації, прибутковість, джерела формування кредитного портфеля та ін.); урахує вплив суб'єктивного чинника на процес прийняття рішень; не потребує значної кількості даних для аналізу; урахує індивідуальність комерційного банку шляхом зміни значущості тих або інших чинників у комплексній оцінці; дозволяє отримати максимально точну оцінку якості кредитного портфеля банку, яка враховує всі відтінки значень як окремих показників, так і підсумкового та

виявити фактори, які підвищують рівень кредитного ризику банку. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затверджене Постановою Національного банку України за № 279 від 06 липня 2000 р. // Офіційний вісник України.– 2000.– № 32.– С. 228 – 238.
2. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена Постановою Правління Національного банку України від 28 серпня 2001 р. за № 368 // Офіційний вісник України.– 2001.– № 40.– С. 83 – 88.
3. **Примостка Л. О.** Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі / Л. О. Примостка.– К.: КНЕУ, 2002.– 240 с.
4. **Фурсова В. А.** Управління фінансовими ризиками в комерційних банках України: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03 / Харк. нац. ун - т. ім. В. Н. Каразіна.– Х., 2006.– 19 с.
5. **Недосекин А. О.** Лингвистический анализ гистограмм экономических факторов / А. О. Недосекин, С. Н. Фролов // [http://sedok.narod.ru/s\\_files/2003/Art\\_040703.doc](http://sedok.narod.ru/s_files/2003/Art_040703.doc).
6. **Недосекин А. О.** Анализ риска банкротства предприятий с применением нечетких множеств / А. О. Недосекин, О. Б. Максимов // *Вопр. анализа риска.*– 1999.– № 2-3.– С. 28 – 38.
7. Дані фінансової звітності ПАО «Банк Форум» станом на 01.01.2008 – 01.10.2010 // [www.forum.ua](http://www.forum.ua)

## ЕКЗОГЕННІ РИЗИКИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

МАЛЯР Д. В.

кандидат економічних наук

Дніпропетровськ

Незважаючи на відносну «незрілість» розгортання відносин корпоративної власності, суперечливість чинного корпоративного законодавства, нерозвиненість фондового ринку в Україні, або навпаки – з означених причин – дослідження проблематики корпоративного управління в українській економічній думці посідає одне з провідних місць. Так, саме фахівці пострадянських країн в особі Бондарчука І., Борисенко З., Горбатенко В., Лессер Б., Петруні Ю. започаткували новий напрям досліджень – формування корпоративних економічних відносин на тлі переходу до ринкової економіки; Єханурова І., Окуневої О. зосередили увагу на процесах приватизації й роздержавлення як таких, що є вихідними та системоутворюючими щодо становлення української моделі корпоративного управління; Воронкової А., Задахайло Д., Євтушевського А., Козаченко Г., Кібенко О. зробили акцент на проблематиці організації роботи корпорацій, розподілі повноважень між відповідними структурними підрозділами товариств.

На думку ЕВА (*European Business Association*), головною проблемою корпоративного управління в Україні залишається неефективне законодавство (наприклад, неузгодженості між Цивільним і Господарським кодексами України), що не сприяє ефективному розв'язанню корпоративних конфліктів. Корупція в українському судочинстві та відсутність розвинутих норм корпоративної етики є підставами для незаконних рейдерських захоплень. Неврегульованим постає також питання прав міноритарних акціонерів, що фактично дає змогу власникам контрольного пакета акцій здійснювати необмежений контроль за компанією без урахування інтересів інших власників [3].

Така множина недоліків корпоративного управління в Україні є основою, підґрунтям для систематизації та узагальнення ризиків, що сполучаються з корпоративним управлінням. У зв'язку з цим метою дослідження постає аналіз ризиків корпоративного управління, їх форм прояву та природи утворення, а також розробка відповідних заходів щодо їх подолання або зменшення. Об'єктом вивчення є система ризиків корпоративного управління, а предметний простір дослідження визначається економічними відносинами між різноманітними суб'єктами корпоративних прав з приводу виникнення ризиків, адаптації до них.

За дослідженнями банку Brunswick Warburg, Rutherford and Costello (США), відокремлюють такі ризики: рівень відвертості, прозорості діяльності компаній; розмивання пакета через додаткову емісію акцій; втрата активів і трансфертне ціноутворення; послаблення вна-

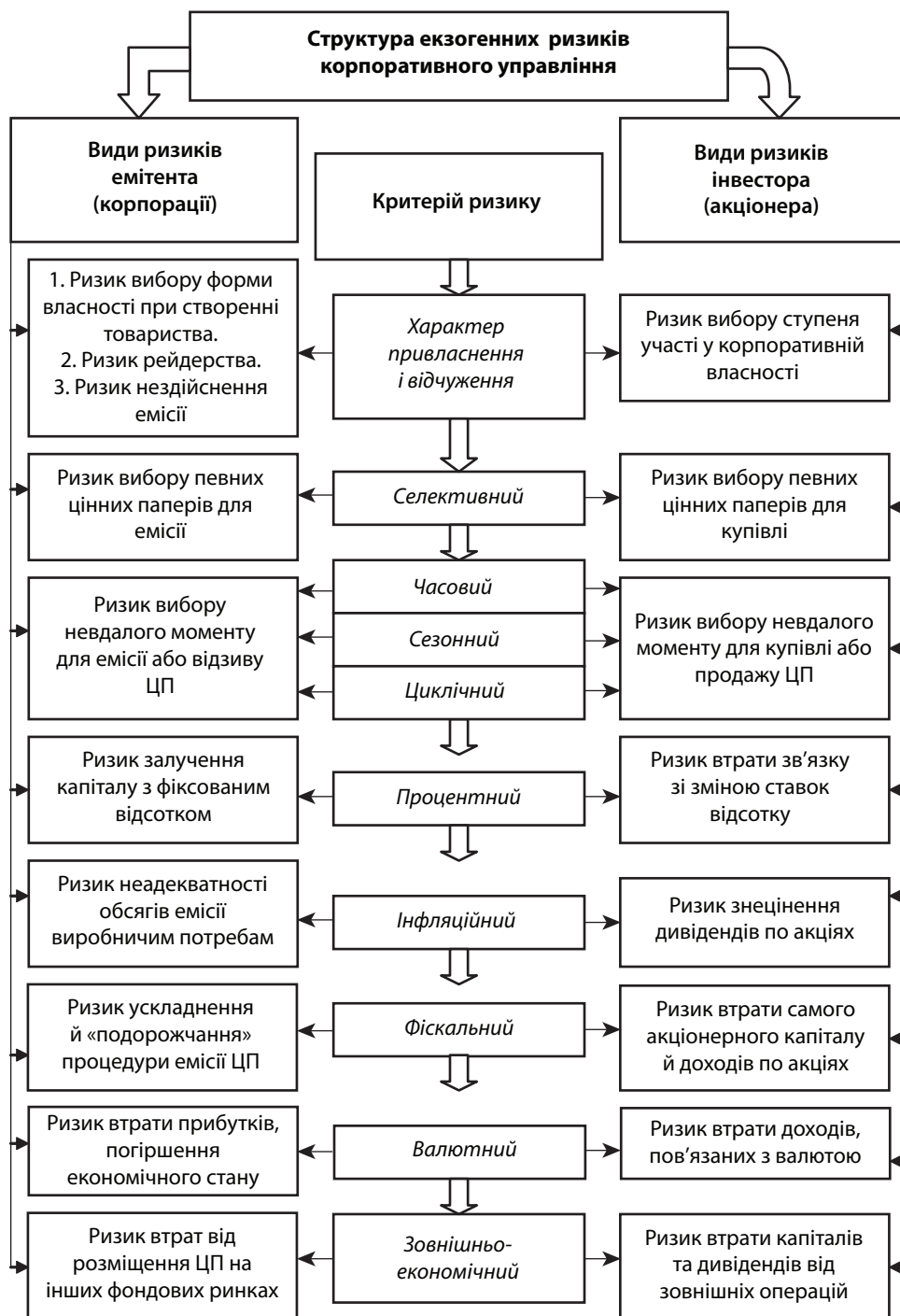
слідок поглинання чи реструктуризації; неадекватне ставлення менеджменту до різних акціонерів; обмеження щодо іноземних акціонерів [2, с. 28].

Даний підхід уявляється виправданим з огляду з'ясування природи корпоративних ризиків і визначення їх інтенсивності, але вбачається досить обмеженим за своєю структурою, а також формулювання самих категорій ризиків. У зв'язку з цим пропонуємо таку класифікацію ризиків, що має відповідну горизонтальну та вертикальну визначеність (рис. 1). Так, за вертикаллю ризики розподілені за суб'єктивним критерієм, тобто на ризики емітенту та інвестора. За горизонталлю – за об'єктивним критерієм (критерієм утворення певного ризику), тобто виходячи із соціально-економічного змісту самого ризику.

Першим серед виділених критеріїв, на наш погляд, постає характер привласнення та відчуження об'єктів корпоративної власності, оскільки саме відносини власності є наріжним каменем, системоутворюючим базисом диверсифікації самого капіталу та відповідно розподілу доходів підприємства. Для інвестора характер привласнення корпоративного майна визначається його вибором купівлі цінних паперів, що засвідчують право участі в акціонерному капіталі й надають відповідні переваги голосу та водночас відповідальності по зобов'язанням товариства. Для емітента даний критерій визначає, по-перше, ризик вибору форми власності при створенні товариства. Від цього залежить, чи буде підприємство приватним або публічним АТ, чи буде воно товариством з обмеженою відповідальністю тощо. Саме від цього залежить характер розпорядження майном певного товариства, ступень привласнення цього майна з боку окремих акціонерів, ступень контролю та відповідальності за результати економічної діяльності. По-друге, для емітента – це ризик рейдерства, що передбачає відносини товариства з інвестором, який виступає «грінмейлером», насправді купуючи цінні папери не для того, щоб отримати прибуток та управляти ним, а для того, щоб примусити емітента викупити у нього акції за завищеною ціною. По-третє, це – ризик емісії, яка не відбулася, що потребує реалізації достатньо чіткої процедури згідно з чинним законодавством, призводить до стрімкого скорочення активів товариства, зниження його рейтингу на ринку.

Відносини власності водночас обумовлюють існування селективного ризику, тобто небезпеки, пов'язаної з неадекватним вибором цінних паперів, що випускаються або купуються. Саме в такий спосіб емітент ризикує сформувати неефективний характер розподілу майна товариства, контролю за його діяльністю, виплати дивідендів, а інвестор ризикує не отримати бажаного контролю та дивідендів.

Для емітента існує ризик вибору невдалого моменту для емісії або відзиви цінних паперів з огляду на



**Рис. 1. Структура ризиків зовнішньої сфери корпоративного управління**

оперативний або часовий, сезонний та циклічний характер коливання курсової вартості цінних паперів, що є також актуальним щодо інвестора, але з приводу купівлі та продажу акцій.

Певну небезпеку для суб'єктів корпоративного управління являє коливання ставки відсотку. Так, зростання ринкової ставки процента веде до зниження курсової вартості цінного паперу (особливо облігацій з фіксованим процентом), що може спричинити масовий «викид» цінних паперів. За таких умов інвестор міг би отримати приріст доходів за рахунок підвищення проценту, проте не може вивільнити свої кошти вкладені в середньо- і довготермінові цінні папери з фіксованим процентом.

І навпаки, при поточному зниженні середньоринкового проценту у порівнянні з фіксованим рівнем ризикує емітент, оскільки він міг би залучити кошти під більш низький процент.

Суттєву небезпеку мають інфляційні тенденції. Йдеться про високу вірогідність того, що при інфляції доходи, які отримують акціонери від цінних паперів, знецінюються швидше, ніж ростуть, тобто інвестор несе реальні збитки. Для емітента в зв'язку з цим існує реальний ризик того, що протягом залучення коштів шляхом емісії цінних паперів, їх купівельна спроможність знизиться.

Відмітною рисою корпоративних підприємств є оподаткування операцій з цінними паперами. На сьогодні-

ні операції з випуску цінних паперів є об'єктом справляння державного мита (при реєстрації інформації про емісію акцій у розмірі 0,1% від їх номінальної вартості). Водночас, емітент виходячи з дивідендів, що розподіляються акціонерам, нараховує та сплачує податок на прибуток тощо. У зв'язку з цим завжди для емітента існує ризик підвищення «ціни» залучення капіталу або кредитних ресурсів внаслідок нарощування податкового пресу. Разом з тим, присутній ризик втрати доходів та акціонерного капіталу й для інвестора, оскільки будь яка передача прав власності на акції підлягає оподаткуванню податком на додану вартість, а безпосередньо вартість акцій визначається вільними цінами з урахуванням акцизного збору, ввізного мита, інших податків та зборів [1, с. 202 – 203].

**В**алютні ризики становлять реальну загрозу фінансових втрат, пов'язаних зі зміною курсу однієї іноземної валюти щодо іншої. Розрізняють декілька валютних ризиків. Операційний – це валютний ризик недоодержання прибутку або понесення збитків внаслідок зміни очікуваних потоків коштів через коливання обмінного курсу. Трансляційний валютний ризик або балансовий ризик, джерелом якого є можливість невідповідності між активами і пасивами, вираженими у валютах різних країн. Економічний валютний ризик – це можливість несприятливого впливу змін обмінного

курсу на економічне положення компанії, наприклад, можливість зменшення обсягу товарообігу або цін готової продукції.

Діюче положення ДКЦПФР «Про порядок одержання дозволу на оборот акції або облигацій підприємств українських емітентів за межами України» істотно обмежує можливості українських емітентів із продажу своїх ЦП за кордоном. Відповідно емітент та інвестор несуть неабиякі зовнішньоекономічні ризики.

Екзогенний за своєю суттю характер мають інституційні ризики – нестабільність, невизначеність функціонування та розвитку корпорацій, спричинена зміною у законодавчо-нормативної бази, правил та порядку діяльності з боку інститутів фондового ринку. В агрегованому вигляді інституційні ризики подані на рис. 2.

Саме на вказані на рис. 2 регулятори та структури покладено основні функції розробки, впровадження, координації «правил гри» на фондову ринку, контролю їх виконання та навіть покарання у випадку їх порушення. Отже, істотні зміни щодо принципів, порядку та умов емісії, реєстрації цінних паперів, їх зберігання, отримання ліцензій призводить до конфлікту корпоративних очікувань (як емітента, так й інвестора).

У зв'язку з наростанням венчурності корпоративного управління в сучасних умовах необхідно підвищити рівень керування ризиками.

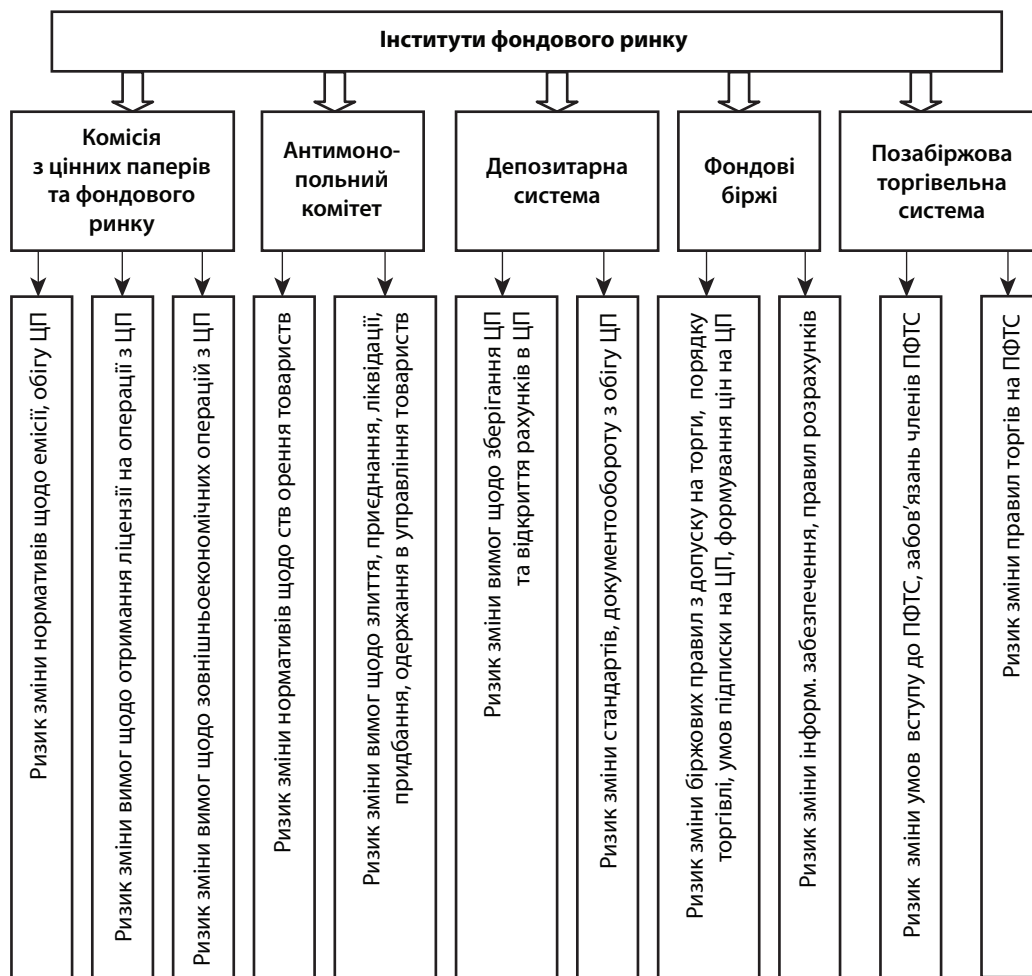


Рис. 2. Інституційні ризики корпоративного управління

*По-перше*, потребує посилення контроль виконання пункту Г статті 4.1.1. Рішення комісії з цінних паперів та фондового ринку № 571 від 11.12.2003 р., згідно з яким товариство повинно розкривати інформацію про істотні фактори ризику, які можуть вплинути на фінансовий стан і результати господарської діяльності товариства в майбутньому.

*По-друге*, досить актуальним є оцінка рейтингу корпоративних суб'єктів та їх цінних паперів, що має здійснюватися комісією з цінних паперів і фондового ринку. Метою такого рейтингу постає ранжування в рамках єдиної уніфікованої системи відносних рівнів ризиків боргових цінних паперів та їх емітентів. Йдеться про оцінку ризику невиконання емітентом своїх зобов'язань, що пов'язані з цінним папером, та відповідно, ризик втрат інвесторів основної суми та відсотків.

*По-третє*, доцільна диверсифікація розподілу інвестиційного капіталу між різними типами цінних паперів і, відповідно, підприємствами. Це дозволяє уникнути частини ризику внаслідок розпорощення капіталу між різноманітними видами діяльності.

*По-четверте*, необхідне забезпечення самострахування – створення грошових або товарних страхових фондів з боку самих економічних суб'єктів. Законодавчо

ці процеси регулюються в Україні у відповідності до Закону України «Про страхування» (ст. 31).

*По-п'яте*, важливим методом зменшення ризиків є хеджування, що ґрунтується на використанні похідних цінних паперів для фіксації ціни і є високоефективним механізмом зменшення можливих фінансових втрат (опціони; ф'ючерсні та форвардні контракти; операції «своп»).

*По-шосте*, адекватним вважається внесення до функцій наглядових рад оцінки поточних ризиків діяльності корпорації й, відповідно, запровадження дієвих механізмів оперативного реагування, тобто забезпечення чіткого контролю та регулювання економічної небезпеки функціонування корпорації. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Євтушевський В. А.** Корпоративне управління: Підручник. – К. : Знання, 2006. – 406 с.
2. **Задерей Н.** Неякісне корпоративне управління гальмує зростання капіталізації банків і збільшує їх ризики // Контракти. – 2004. – № 16. – С. 26 – 32.
3. **Румянцева С.** Перешкоди для інвестицій в Україні // <http://www.corporation.com.ua/library/publication/pub.php?id=255>

## СИСТЕМАТИЗАЦІЯ КЛАСИФІКАЦІЙНИХ ОЗНАК ОСНОВНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРИРОДИ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

РЯБИК Г. Є.

здобувач

Харків

В умовах ринкового суперництва сила конкурентної позиції підприємства стає відбиттям наявності у нього відносних переваг над іншими учасниками ринку (конкурентами) у сферах, які пов'язані з ключовими факторами конкуренції або які обумовлюють об'єктивні можливості цього підприємства та його конкурентів щодо досягнення певних однорідних цілей.

Дослідженням природи конкурентних переваг займалися багато видатних вчених: Г. А. Азоев [1], Ж.-Ж. Ламбен [3], Р. Пейс та Е. Дж. Стефан [4], М. Портера [5], І. Ю. Сіваченко [6] та ін. Вони класифікували конкурентні переваги за різними ознаками, але, за думкою автора, система класифікаційних ознак основних підходів до

визначення природи конкурентних переваг потребує доповнення.

*Метою* дослідження у статті є ретельне вивчення складних і різноманітних відзнак, що характеризують природу конкурентних переваг і створення, на цій основі, цілісної системи можливих конкурентних переваг підприємства.

Рівень ринкової конкуренції і ступінь конкурентності ринку загалом підштовхують підприємство до пошуку нових форм і методів ведення конкурентної боротьби, суттєвого підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності. У комплексі реалізація зазначених заходів визначає характер походження та величину конкурентних переваг, конкурентоспроможності підприємства загалом.

Слід зазначити, що конкурентні переваги (КП) виникають у результаті суперництва між підприємствами-виробниками при проектуванні, виробництві, реалізації й експлуатації продукції і послуг на відкритому ринку.



Суб'єкти ринку, взаємодія яких викликає суперництво, а також відносини між ними утворюють конкурентне середовище підприємства. Отже, будь-яка конкурентна перевага носить порівняльний, тобто відносний, а не абсолютний характер, оскільки ця перевага може бути оцінена тільки шляхом порівняння характеристик, які впливають на економічну ефективність господарських операцій, що супроводжують функціонування ланцюжку створення нової вартості, і прив'язано до конкретних умов і причин. Іншою важливою характеристикою конкурентної переваги є властива до неї схильність щодо сприйняття неоднозначного впливу безлічі різнорідних факторів. Конкурентні переваги можуть мати різний рівень ієрархії й відноситися до товару, підприємства,

галузі, економіки в цілому, ґрунтуватися на цінових і нецінових факторах, бути довгостроковими, середньостроковими й короткостроковими, стійкими й нестабільними, унікальними, повторюваними й т. ін.

Складність та різноманітність можливих конкурентних переваг обумовлюють необхідність створення цілісної системи забезпечення конкурентоспроможності підприємства, важливою складовою якої є управління структурними змінами (реструктуризація підприємства) в процесі активного рефлексивного конкурентного суперництва. Сукупна дія зазначених вимог та чинників обумовлює формування складної системи можливих конкурентних переваг підприємства (табл. 1).

Таблиця 1

**Класифікаційна система конкурентних переваг підприємства**

Класифікаційна ознака	Види конкурентних переваг
<i>Вже існуючі в науковій літературі</i>	
Джерело походження [3, 9], відношення до підприємства [7]	Внутрішні
	Зовнішні
Ступінь відтворюваності [5], характер динаміки [2]	Переваги високого порядку (стійкі)
	Переваги низького порядку (нестабільні)
Класифікаційна ознака	Види конкурентних переваг
Метод або засіб отримання переваги [2]	Успадковані
	Отримані через навчання
	Отримані через впровадження нововведень
	Переміщення
Фактори і суб'єкти виникнення [2]	Кон'юнктура ринку
	Державна політика в сфері регулювання конкуренції
	Діяльність конкурентів та власне підприємства
Сфера прояву переваги [2]	У сфері НДДКР
	У сфері виробництва
	У сфері збуту і реалізації
	У сфері сервісного обслуговування та експлуатації
Метод (ціновий характер) конкуренції [2]	Цінові
	Нецінові
Тривалість (дії) формування та реалізації переваги [2, 8]	Довгострокові
	Короткострокові
	Тимчасові
Характер виникнення [8]	Первинні
	Похідні (вторинні)
Ступінь значущості для підприємства [Т1]	Базові
	Другорядні
Можливість регулювання підприємством [8]	Регульовані
	Нерегульовані
Роль у забезпеченні конкурентної стратегії [8]	Засновані на диференціації (якісні)
	Засновані на низьких витратах (вартісні)
<i>Удосконалені</i>	
Джерело (природа фактора) виникнення [2, 6]	Природнокліматичні
	Соціально-політичні

Класифікаційна ознака	Види конкурентних переваг
	Технологічні
	Культурні
	Економічні
	Нормативно-правові
<b>Вперше запропоновані</b>	
Ініціатива виникнення	Факторні
	Суб'єктні
Характер ефекту від реалізації переваги [6]	Економічні
	Науково-технічні
	Соціальні (сприяють покращенню життя окремих верств населення та запобігають виникненню соціальної напруги)
	Суспільні (сприяють збільшенню добробуту, зростанню освітньо-культурного рівня та підвищенню якості життя усього суспільства)
	Екологічні
Класифікаційна ознака	Види конкурентних переваг
Стратегічний характер (зв'язок із цілями підприємства) [8]	Стратегічні
	Тактичні
	Поточні (не здатні надавати суттєвого впливу на цілі)
Закономірність виникнення (зв'язок із діями підприємства)	Випадкові (ті, що виникли випадково, незалежно від конкурентних дій підприємства)
	Результативні (конкурентні переваги, які є наслідком цілеспрямованих дій підприємства)
Межі області реалізації переваги	Місцеві (на рівні підприємства або його підрозділу)
	Регіональні (на рівні регіону)
	Галузеві (на рівні галузі)
	Странові (на національному рівні)
	Міжнародні (на рівні економіко-географічних регіонів світу)
	Глобальні (на рівні усього людського суспільства)
Оригінальність походження переваги	Інноваційні (являють собою результат генерації та впровадження підприємством оригінальних інновацій)
	Запозичені (являють собою результат копіювання підприємством вжитих певними конкурентами інновацій)
Правовий характер (доброчинність)	Правові (утворюються в межах правового поля)
	Позаправові (недоброчинна конкуренція, кримінальні дії)
Можливість копіювання переваги	Такі, що не можуть бути скопійовані конкурентами
	Такі, що можуть бути скопійовані конкурентами
Характер походження	Об'єктивні (виникнення переваг є наслідком існування об'єктивних чинників)
	Суб'єктивні (виникнення переваг є наслідком певних конкурентних дій окремих учасників ринкового суперництва)
Ієрархічний рівень формування переваг [2]	На рівні окремого товару
	На рівні асортиментної групи
	На рівні товарної номенклатури
	На рівні стратегічного господарського підрозділу підприємства
	На рівні підприємства
	На рівні ринкового сегменту
	На рівні галузі національного господарства (підгалузі, ринку)

Класифікаційна ознака	Види конкурентних переваг
	На міжгалузевому рівні (у межах споріднених галузей)
	На рівні національної економіки
	На рівні міжнародного (глобального) ринку
Зміст ключового фактора формування переваги [6]	Якісні (якість товару (послуги))
	Цінові (ціна товару, витрати у споживача)
	Виробничо-вартісні (витрати виробництва)
	Диференціальні (диференціація товару, у т. ч. – якість сервісу)
Класифікаційна ознака	Види конкурентних переваг
Оригінальність (якісний характер) переваги	Оригінальні (креативні), які базуються на використанні підприємством нових можливостей інтенсивного підвищення ефективності господарювання
	Імітуючі, використання яких ґрунтується на застосуванні підприємством екстенсивних чинників підвищення ефективності господарювання або зовсім не призводить до виникнення суспільно-корисного ефекту від переваги
Ініціатива виникнення	Підприємницькі (походять від дій підприємства)
	Конкурентні (походять від дій конкурентів)
	Регулятивні (походять від регулятивних дій держави)
Сталий характер і закономірність виникнення й існування переваг	Стабільні (існують протягом тривалого часу)
	Тимчасові (існують протягом нетривалого часу)
	Такі, що виникають із закономірною періодичністю
	Такі, що виникають випадково
Економічні чинники походження	Загальноринкові (виникнення переваг є наслідком певного стану окремого ринку ресурсів або готової продукції)
	Преференційні (виникають внаслідок диференційованого використання засобів державного регулювання конкуренції)
	Збутові (виникнення переваг є наслідком певного стану каналів збуту і комунікації учасників конкуренції)
	За ефектом масштабу (виникнення переваг на підприємстві пов'язано із можливостями економії усіх видів ресурсів, обумовленою більшими за конкурентів обсягами діяльності)
	За ефектом досвіду (переваги ґрунтуються на можливостях підприємства щодо прийняття більш оперативних та досконалих конкурентних рішень внаслідок наявності більшої – за конкурентів – обізнаності у закономірностях функціонування певного механізму ринкової конкуренції)
Природність виникнення	Природні (переваги виникають внаслідок дії природних, тобто не пов'язаних із людською діяльністю, чинників)
	Штучні (виникнення переваг є наслідком певної людської діяльності)

У табл. 1 наведено узагальнення існуючих у науковій літературі класифікаційних ознак та відповідних до них видів конкурентних переваг, подано рекомендації щодо удосконалення класифікаційної системи КП, а також запропоновано використання нових класифікаційних ознак для більш змістовної диференціації можливих конкурентних переваг підприємства.

Проте (незважаючи на існуюче різноманіття видів КП), одним із найбільш вагомих характеристик процесу формування конкурентних переваг насамперед є джерело їхнього виникнення (відношення до підприємства),

відповідно до чого розрізняють конкурентні переваги внутрішнього та зовнішнього походження [3, 6].

Таким чином, конкурентні переваги підприємства стають концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній або іншій сферах діяльності підприємства, яке можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш високі рентабельність, ринкова частка, обсяг продажів й ін.). Відбиття наявності у підприємства відносних переваг над іншими учасниками ринку (конкурентами) у сферах, які пов'язані з ключовими факторами

конкуренції або які обумовляють об'єктивні можливості цього підприємства та його конкурентів щодо досягнення певних однорідних цілей, є конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки, яка характеризує можливості та загальну ефективність адаптації підприємства до умов конкурентного середовища.

## ВИСНОВКИ

Обґрунтування підходів до дослідження причин виникнення факторів забезпечення конкурентоспроможності з метою подальшої розробки системи заходів щодо зміцнення наявного стану й розширення конкурентних переваг підприємства є актуальним. Підприємство здобуває конкурентні переваги тільки в тому випадку, коли стає здатним надати споживачам те, що ті вважають найкращою цінністю – будь то найкраща якість, низька ціна або найкраща цінність чудового товару, за який варто заплатити дорожче. Фундаментальною причиною успіху або невдачі інших підприємств є наявність або відсутність у підприємства конкурентних переваг. Для досягнення успіху в конкурентній боротьбі підприємство розробляє для себе план дій по забезпеченню конкурентних переваг – певну конкурентну стратегію. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Азоев Г. Л.** Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. А. Челенков.– М. : ОАО «Типография «Новости», 2000.– 256 с.
- 2.** Закон України «Про підприємництво» // Вісник Верховної Ради України.– 1991.– № 14.
- 3. Ламбен Ж.-Ж.** Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен ; пер. с фр.– СПб : Наука, 1996.– 556 с
- 4. Пейс Р.** Парадигмы конкурентоспособности / Р. Пейс, Э. Стефан ; пер. с англ. под ред. Н. Я. Петракова.– М. : Экономика, 1995.– 234 с.
- 5. Портер М.** Конкуренция / М. Портер.– М. : Изд. дом «Вильямс», 2001.– 495 с.
- 6. Сиваченко І. Ю.** Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації) / За ред. І. Ю. Сиваченка.– К. : ЦУЛ, 2003.– 186 с.
- 7. Томпсон А. А. мл.** Стратегический менеджмент : концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; пер. с англ.– 12-е издание.– М. : Издательский дом «Вильямс», 2002.– 928 с.
- 8. Худокормов А. Г.** История экономических учений : современный этап / Под. ред. Худокормова А. Г.– М. : Инфра-М. 1998.– 408 с.
- 9. Школьный А.** До проблеми формування Україною конкурентної стратегії експортноорієнтованих галузей АПК / А. Школьный // Економіка України.– 2003.– № 5.– С. 54 – 59.

## РОЗРОБЛЕННЯ МЕТОДУ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ КОНТРОЛЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

КІЗЛО М. В.  
аспірантка

Львів

Система контролю покликана надати об'єктивну оцінку діяльності підприємства, ефективності використання ресурсів, відповідності діяльності підприємства заданим цілям і стратегічним орієнтирам, віднайти нові можливості для розвитку підприємства. За допомогою методів контролювання можна виявити недоліки та упущення в усіх сферах діяльності суб'єкта господарювання. Однак не існує цілковитої гарантії, що сформована на підприємстві єдність основних елементів системи забезпечить об'єктивний результат контролювання. Система контролю, яка надає достовірну оцінку досліджуваному об'єкту для одного підприємства, не гарантує того ж результату на іншому підприємстві, навіть зі схожими характеристиками діяльності. Це зумовлено багатьма як об'єктивними, так і суб'єктивними факторами. Важливим напрямом дослідження систем контролю діяльності промислових підприємств є економічне оцінювання їх функціонування. Наукова та навчально-методична література містить ряд дослі-

джень, що представляють певні методи та підходи до оцінювання систем контролю. Однак, на думку багатьох науковців, оцінюванню повинні підлягати лише показники ефективності системи.

Часткового відображення проблеми оцінювання системи контролю знаходять у працях Р. Л. Дафта [1], Каменської Т. О. [2], О. Є. Кузьміна та О. Г. Мельник [3], В. В. Стадника та М. А. Йохни [4]. Певні дослідження у цій сфері проводилися фахівцями аудиторської компанії «Ernst & Young» [5]. Зазначені вище науковці досліджують:

- 1) якими характеристиками повинен володіти дієвий контроль [2, с. 355 – 356];
- 2) характеристики ефективної системи контролю [4, с. 297 – 300];
- 3) дії, спрямовані на підвищення ефективності контролю [3, с. 120; ЕЕ];
- 4) ознаки неадекватності певних систем контролю [1, с. 647].

Із існуючих досліджень доцільно виділити підходи до оцінювання систем контролю Максимової В. Ф. [6], Виговської Н. Г. [7] та Пантелеєва В. П. [8], які містять дослідження методів, методик і підходів до оцінювання систем контролю. Попри представлене різноманіття підходів до оцінювання систем контролю, більшість з них характеризуються такими аспектами:

- 1) високим ступенем суб'єктивізму при оцінюванні;
- 2) орієнтацією оцінювання значною мірою на визначення ефективності системи контролю.

Праці [7 – 8] містять методи та методики оцінювання ефективності системи контролю, що не повністю відповідають нашому баченню комплексного оцінювання, яке передбачає такі взаємоузгоджені елементи [9, с. 46]: оцінювання кількісних параметрів системи контролю; оцінювання якісних параметрів системи контролю; виявлення та усунення «слабких місць» системи контролю.

Щодо якісного оцінювання систем контролю, то його можливо здійснювати, використовуючи показники ефективності системи контролю, які широко висвітлюються в сучасних наукових публікаціях.

Кількісне оцінювання системи контролю у попередніх працях [10 – 11] нами запропоновано здійснювати за допомогою показника рівня контролю, який визначає ступінь впливу контролюючої системи на підконтрольні об'єкти [9, с. 46]. Цей показник розраховується на основі часткових показників рівнів попереднього, поточного та заключного контролю, визначених для окремих груп ресурсів промислового підприємства [10, с. 124 – 125]. Проте залишається ще ряд дискусійних питань щодо методів розрахунку часткових рівнів контролю, на вирішення яких спрямоване дане дослідження.

Метою дослідження є розроблення методу розрахунку загального рівня контролю, який надасть об'єктивну оцінку ступеню впливу контролюючої системи промислового підприємства на підконтрольні об'єкти. Для цього необхідно:

- ✦ дослідити сутність показника «рівень контролю»;
- ✦ визначити послідовність дій при оцінювання загального рівня контролю діяльності промислового підприємства;
- ✦ розробити метод розрахунку показників часткових рівнів контролю.

З адним із визначень, поданих у тлумачному словнику української мови, рівень – це ступінь якості, величина і т. ін., досягнуті в чому-небудь [12, с. 529]. Для потреб економічного оцінювання системи контролю на промисловому підприємстві ми пропонуємо трактувати рівень контролю як величину впливу контролюючої системи на підконтрольні об'єкти [10, с. 124].

Рівень контролю – це складний комплексний показник, який утворюється із часткових значень. Нами запропоновано виділяти такі види рівнів контролю:

- ✦ частковий рівень контролю;
- ✦ загальний рівень контролю.

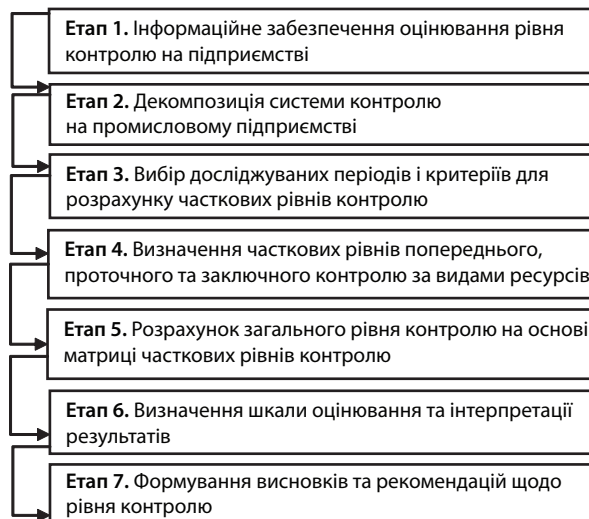
*Частковий рівень контролю* характеризується багатьма параметрами та визначається для окремих підсистем контролю діяльності підприємства відповідно до обраного методу декомпозиції системи контролю.

*Загальний рівень контролю* – це комплексний показник, що розраховується на основі значень часткових рівнів контролю.

Розрахунок рівня контролю діяльності промислового підприємства – це важливий етап оцінювання функціонування системи контролю, що досліджуєть-

ся нами у праці [11, с. 79]. Раніше у праці [10, с. 125] ми представили підхід до розрахунку рівня контролю на основі експертних оцінок. Проте, цей підхід, є значною мірою суб'єктивним. Тому важливо розробити такий метод розрахунку рівня контролю, основою якого будуть об'єктивні дані діяльності промислового підприємства.

На *рис. 1* представлено запропоновану нами послідовність оцінювання загального рівня контролю діяльності промислового підприємства.



**Рис. 1. Логічна послідовність визначення загального рівня контролю діяльності промислового підприємства\***

\* **Примітка.** Запропоновано автором.

Як видно з *рис. 1*, *спершу* проводиться збір необхідної інформації, що обслуговує систему контролю на підприємстві, та застосовуються необхідні інформаційні технології для обробки, зберігання, аналізування та передавання одержаної інформації.

На *другому етапі* визначається метод декомпозиції об'єктів системи контролю. У праці [10, с. 124], з метою оцінювання системи контролю, нами запропоновано використовувати метод, який передбачає одночасну декомпозицію системи контролю за видами ресурсів, що контролюються (трудові, матеріальні, фінансові, інформаційні, природні), та видами контролю за етапами здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства (попередній, поточний, заключний).

*Третій етап* передбачає вибір досліджуваних періодів та критеріїв для розрахунку часткових рівнів контролю. Обрання періоду залежить перед усім від мети оцінювання. У праці [9, с. 46] нами визначено ряд критеріїв розрахунку часткових рівнів контролю, а саме: кількісна оцінка об'єкту контролю; кількість внутрішніх нормативних положень щодо об'єкту контролю (нормативно-документальне навантаження); кількість стадій контролю об'єкта; частота застосування контрольних процедур до об'єкту (контрольне навантаження); використання технічних засобів для контролювання об'єктів (камер відеонагляду, систем контролю і обліку часу, електронних перепусток тощо) (технічне навантаження).

Для розрахунку часткових рівнів попереднього, поточного та заключного контролю за видами ресурсів пропонується обчислити такі чотири групи показників:

- 1) коефіцієнти кількісної оцінки об'єкта контролю ( $k_{1ji}$ );
- 2) коефіцієнти нормативно-документального навантаження ( $k_{2ji}$ );
- 3) коефіцієнти контрольного навантаження ( $k_{3ji}$ );
- 4) коефіцієнти технічного навантаження ( $k_{4ji}$ ).

Зазначимо, що  $j$  – це умовне позначення виду ресурсів, а  $i$  – виду контролю.

Коефіцієнт кількісної оцінки об'єкта  $i$ -го виду контролю спрямований на визначення частки об'єкта  $i$ -го виду контролю, що підлягала перевірці за досліджуваний період, у загальному обсязі об'єкта  $i$ -го виду контролю.

Коефіцієнт нормативно-документального навантаження визначає відношення кількості документів та внутрішніх норм, що використовувалися для  $i$ -го виду контролю об'єкта у досліджуваному періоді, до загальної кількості внутрішніх норм і документів, що регламентують використання об'єкта контролю.

Коефіцієнт контрольного навантаження відображає частку кількості перевірок одиниці об'єкта при здійсненні  $i$ -го виду контролю у сумарній кількості перевірок одиниці об'єкта контролю за досліджуваний період.

Коефіцієнт технічного навантаження пропонується розраховувати як відношення кількості технічних засобів, що спрямовані на  $i$ -ий вид контролю, до загальної кількості технічних засобів підприємства, що використовувалися у досліджуваному періоді.

У табл. 1 наведено позначення для розрахунку часткових рівнів контролю.

Четвертий етап передбачає обчислення значень показників часткових рівнів контролю. Для цього необхідно здійснити розрахунок коефіцієнтів, наведених у табл. 1. Формалізоване представлення розрахунку по-

казників для кожної групи ресурсів та визначення особливостей розрахунку залежно від виду контролю наведено у табл. 2 і табл. 3.

Основна відмінність за видами контролю полягає у конкретизації об'єкта контролю при здійсненні попереднього, поточного та заключного контролю.

Як видно з даних табл. 2, при попередньому контролі об'єктом контролю буде виступати одержаний за досліджуваний період обсяг ресурсів. Наприклад: об'єктом попереднього контролю трудових ресурсів будуть працівники, прийняті на роботу у досліджуваному періоді; об'єктом попереднього контролю матеріальних, фінансових, інформаційних та природних ресурсів буде обсяг одержаних у досліджуваному періоді відповідних видів ресурсів.

Об'єктом поточного та заключного контролю буде обсяг наявних на підприємстві ресурсів у досліджуваному періоді. Розрахунок часткових рівнів поточного та заключного контролю необхідно здійснювати окремо. Однак методика розрахунку коефіцієнтів є спільною.

На наш погляд, розрахунок часткових рівнів контролю доцільно здійснювати за одним із таких підходів:

- 1) за умови рівнозначності всіх коефіцієнтів при розрахунку часткових рівнів контролю:

$$K_{ji} = \frac{\sum_{c=1}^4 k_{cji}}{4} = \frac{k_{1ji} + k_{2ji} + k_{3ji} + k_{4ji}}{4}; \quad (1)$$

- 2) з урахуванням ваг коефіцієнтів при розрахунку часткових рівнів контролю.

$$K_{ji} = \frac{\sum_{c=1}^4 k_{cji} \cdot f_{cji}}{\sum_{c=1}^4 f_{cji}} = \frac{k_{1ji} \cdot f_{1ji} + k_{2ji} \cdot f_{2ji} + k_{3ji} \cdot f_{3ji} + k_{4ji} \cdot f_{4ji}}{f_{1ji} + f_{2ji} + f_{3ji} + f_{4ji}}, \quad (2)$$

де  $f_{cji}$  – ваговий коефіцієнт  $c$ -ого показника часткового рівня  $i$ -ого контролю  $j$ -ого виду ресурсів.

Таблиця 1

Умовні позначення коефіцієнтів для розрахунку часткових рівнів контролю

Види контролю	Ресурси					
	Коефіцієнти	Трудові	Матеріальні	Фінансові	Інформаційні	Природні
Попередній	Коефіцієнт кількісної оцінки	$k_{1T1}$	$k_{1M1}$	$k_{1Ф1}$	$k_{1I1}$	$k_{1П1}$
	Коефіцієнт нормативно-документального навантаження	$k_{2T1}$	$k_{2M1}$	$k_{2Ф1}$	$k_{2I1}$	$k_{2П1}$
	Коефіцієнт контрольного навантаження	$k_{3T1}$	$k_{3M1}$	$k_{3Ф1}$	$k_{3I1}$	$k_{3П1}$
	Коефіцієнт технічного навантаження	$k_{4T1}$	$k_{4M1}$	$k_{4Ф1}$	$k_{4I1}$	$k_{4П1}$
Поточний	Коефіцієнт кількісної оцінки	$k_{1T2}$	$k_{1M2}$	$k_{1Ф2}$	$k_{1I2}$	$k_{1П2}$
	Коефіцієнт нормативно-документального навантаження	$k_{2T2}$	$k_{2M2}$	$k_{2Ф2}$	$k_{2I2}$	$k_{2П2}$
	Коефіцієнт контрольного навантаження	$k_{3T2}$	$k_{3M2}$	$k_{3Ф2}$	$k_{3I2}$	$k_{3П2}$
	Коефіцієнт технічного навантаження	$k_{4T2}$	$k_{4M2}$	$k_{4Ф2}$	$k_{4I2}$	$k_{4П2}$
Заклучний	Коефіцієнт кількісної оцінки	$k_{1T3}$	$k_{1M3}$	$k_{1Ф3}$	$k_{1I3}$	$k_{1П3}$
	Коефіцієнт нормативно-документального навантаження	$k_{2T3}$	$k_{2M3}$	$k_{2Ф3}$	$k_{2I3}$	$k_{2П3}$
	Коефіцієнт контрольного навантаження	$k_{3T3}$	$k_{3M3}$	$k_{3Ф3}$	$k_{3I3}$	$k_{3П3}$
	Коефіцієнт технічного навантаження	$k_{4T3}$	$k_{4M3}$	$k_{4Ф3}$	$k_{4I3}$	$k_{4П3}$

Розрахунки часткових рівнів попереднього контролю за видами ресурсів\*

Види ресурсів	Трудові	Матеріальні	Фінансові	Інформаційні	Природні
Кількісна оцінка об'єктів контролю	$k_{1T1} = \frac{\Pi_{к1}}{\Pi_n}$	$k_{1M1} = \frac{M_{к1}}{M_o}$	$k_{1\Phi1} = \frac{\Phi_{к1}}{\Phi_o}$	$k_{1I1} = \frac{I_{к1}}{I_o}$	$k_{1П1} = \frac{\Pi p_{к1}}{\Pi p_o}$
Нормативно-документальне навантаження на об'єкти контролю	$k_{2T1} = \frac{D_{Tк1}}{D_T}$	$k_{2M1} = \frac{D_{Mк1}}{D_M}$	$k_{2\Phi1} = \frac{D_{\Phiк1}}{D_\Phi}$	$k_{2I1} = \frac{D_{Iк1}}{D_I}$	$k_{2П1} = \frac{D_{Пк1}}{D_{П}}$
Контрольне навантаження на об'єкти контролю	$k_{3T1} = \frac{N_{T1}}{N_T}$	$k_{3M1} = \frac{N_{M1}}{N_M}$	$k_{3\Phi1} = \frac{N_{\Phi1}}{N_\Phi}$	$k_{3I1} = \frac{N_{I1}}{N_I}$	$k_{3П1} = \frac{N_{П1}}{N_{П}}$
Технічне навантаження на об'єкти контролю	$k_{4T1} = \frac{T_{T1}}{T}$	$k_{4M1} = \frac{T_{M1}}{T}$	$k_{4\Phi1} = \frac{T_{\Phi1}}{T}$	$k_{4I1} = \frac{T_{I1}}{T}$	$k_{4П1} = \frac{T_{П1}}{T}$
Частковий рівень попереднього контролю при рівнозначності складових коефіцієнтів	$K_{T1} = \frac{\sum_{c=1}^4 k_{cT1}}{4}$	$K_{M1} = \frac{\sum_{c=1}^4 k_{cM1}}{4}$	$K_{\Phi1} = \frac{\sum_{c=1}^4 k_{c\Phi1}}{4}$	$K_{I1} = \frac{\sum_{c=1}^4 k_{cI1}}{4}$	$K_{П1} = \frac{\sum_{c=1}^4 k_{cП1}}{4}$
Частковий рівень попереднього контролю з врахуванням ваг коефіцієнтів	$K_{T1} = \sum_{c=1}^4 k_{cT1} \cdot f_{cT1}$	$K_{M1} = \sum_{c=1}^4 k_{cM1} \cdot f_{cM1}$	$K_{\Phi1} = \sum_{c=1}^4 k_{c\Phi1} \cdot f_{c\Phi1}$	$K_{I1} = \sum_{c=1}^4 k_{cI1} \cdot f_{cI1}$	$K_{П1} = \sum_{c=1}^4 k_{cП1} \cdot f_{cП1}$

**Умовні позначення:**

$\Pi_n$  – кількість прийнятих на роботу працівників у досліджуваному періоді, ос;

$M_o$  – вартість одержаних матеріальних ресурсів підприємства у досліджуваному періоді, грн;

$\Phi_o$  – надходження фінансових ресурсів підприємства у досліджуваному періоді, грн;

$I_o$  – кількість отриманих інформаційних повідомлень на підприємстві за досліджуваний період, од.;

$\Pi p_o$  – кількість одержаних природних ресурсів у досліджуваному періоді, од.;

$\Pi_{к1}, M_{к1}, \Phi_{к1}, I_{к1}, \Pi p_{к1}$  – кількість трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних і природних ресурсів відповідно, що підлягали попередньому контролю за досліджуваний період;

$D_T, D_M, D_\Phi, D_I, D_{П}$  – загальна кількість внутрішніх норм та документів, що регламентують використання трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних і природних ресурсів промислового підприємства відповідно, од.;

$D_{Tк1}, D_{Mк1}, D_{\Phiк1}, D_{Iк1}, D_{Пк1}$  – кількість документів і внутрішніх норм, що спрямовані на попередній контроль відповідно трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних і природних ресурсів підприємства у досліджуваному періоді;

$N_{T1}, N_{M1}, N_{\Phi1}, N_{I1}, N_{П1}$  – середня кількість перевірок одиниці трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних і природних ресурсів відповідно при здійсненні попереднього контролю, од.;

$N_T, N_M, N_\Phi, N_I, N_{П}$  – сумарна кількість перевірок одиниці трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних і природних ресурсів відповідно на всіх видах контролю за етапами здійснення, од.; (напр.,  $N_T = N_{T1} + N_{T2} + N_{T3}$ );

$T$  – кількість одиниць технічних пристроїв, що використовуються на підприємстві у досліджуваному періоді, од.;

$T_{T1}, T_{M1}, T_{\Phi1}, T_{I1}, T_{П1}$  – кількість технічних засобів контролю, що використовуються для попереднього контролю трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних і природних ресурсів відповідно;

$K_{T1}, K_{M1}, K_{\Phi1}, K_{I1}, K_{П1}$  – часткові рівні попереднього контролю трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних і природних ресурсів відповідно;

$c$  – умовний номер коефіцієнту для розрахунку часткового рівня контролю;

$f_{cj1}$  – вагові коефіцієнти  $c$ -ого показника часткового рівня попереднього контролю  $j$ -ої групи ресурсів.

\* **Примітка.** Розроблено автором.

Важливою умовою використання вагових коефіцієнтів є те, що у сумі всі вагові коефіцієнти повинні становити 1 ( $\sum f = 1$ ). Як наслідок формула (2) трансформується у формулу (3):

$$K_{ji} = \sum_{c=1}^4 k_{cji} \cdot f_{cji} = k_{1ji} \cdot f_{1ji} + k_{2ji} \cdot f_{2ji} + k_{3ji} \cdot f_{3ji} + k_{4ji} \cdot f_{4ji} \quad (3)$$

П'ятий етап оцінювання рівня контролю полягає у визначенні загального рівня контролю. Для цього необхідно сформулювати матрицю значень часткових рівнів усіх видів контролю кожної групи ресурсів ( $K_{ji}$ ), так як

запропоновано нами у праці [10, с. 125] та показано у табл. 4.

Шостий етап оцінювання рівня контролю (див. рис. 1) передбачає формування шкали оцінювання та інтерпретації результатів. Виходячи із сутності запропонованих коефіцієнтів і методу розрахунку часткових та загального рівнів контролю, показники часткових рівнів контролю та показник загального рівня контролю знаходяться у межах від 0 до 1.

Оцінювання рівня контролю необхідно проводити у динаміці: зростання рівня контролю свідчить про збільшення впливу контролюючої системи на підконтрольні



Розрахунки часткових рівнів поточного ( та заключного) контролю за видами ресурсів\*

Види ресурсів	Трудові	Матеріальні	Фінансові	Інформаційні	Природні
Кількісна оцінка об'єктів контролю	$k_{1T2(3)} = \frac{P_{\kappa 2(3)}}{P}$	$k_{1M2(3)} = \frac{M_{\kappa 2(3)}}{M}$	$k_{1\Phi 2(3)} = \frac{\Phi_{\kappa 2(3)}}{\Phi}$	$k_{1I2(3)} = \frac{I_{\kappa 2(3)}}{I}$	$k_{1\Pi 2(3)} = \frac{P_{\Pi \kappa 2(3)}}{P_{\Pi}}$
Нормативно-документальне навантаження на об'єкти контролю	$k_{2T2(3)} = \frac{D_{T\kappa 2(3)}}{D_T}$	$k_{2M2(3)} = \frac{D_{M\kappa 2(3)}}{D_M}$	$k_{2\Phi 2(3)} = \frac{D_{\Phi \kappa 2(3)}}{D_{\Phi}}$	$k_{2I2(3)} = \frac{D_{I\kappa 2(3)}}{D_I}$	$k_{2\Pi 2(3)} = \frac{D_{\Pi \kappa 2(3)}}{D_{\Pi}}$
Контрольне навантаження на об'єкти контролю	$k_{3T2(3)} = \frac{N_{T2(3)}}{N_T}$	$k_{3M2(3)} = \frac{N_{M2(3)}}{N_M}$	$k_{3\Phi 2(3)} = \frac{N_{\Phi 2(3)}}{N_{\Phi}}$	$k_{3I2(3)} = \frac{N_{I2(3)}}{N_I}$	$k_{3\Pi 2(3)} = \frac{N_{\Pi 2(3)}}{N_{\Pi}}$
Технічне навантаження на об'єкти контролю	$k_{4T2(3)} = \frac{T_{T2(3)}}{T}$	$k_{4M2(3)} = \frac{T_{M2(3)}}{T}$	$k_{4\Phi 2(3)} = \frac{T_{\Phi 2(3)}}{T}$	$k_{4I2(3)} = \frac{T_{I2(3)}}{T}$	$k_{4\Pi 2(3)} = \frac{T_{\Pi 2(3)}}{T}$
Частковий рівень поточного (заключного) контролю при рівнозначності складових коефіцієнтів	$K_{T2(3)} = \frac{\sum_{c=1}^4 k_{cT}}{4}$	$K_{M2(3)} = \frac{\sum_{c=1}^4 k_{cM2(3)}}{4}$	$K_{\Phi 2(3)} = \frac{\sum_{c=1}^4 k_{c\Phi 2(3)}}{4}$	$K_{I2(3)} = \frac{\sum_{c=1}^4 k_{cI2(3)}}{4}$	$K_{\Pi 2(3)} = \frac{\sum_{c=1}^4 k_{c\Pi 2(3)}}{4}$
Частковий рівень поточного (заключного) контролю з урахуванням ваг коефіцієнтів	$K_{T2(3)} = \sum_{c=1}^4 k_{cT2(3)} \cdot f_{cT2(3)}$	$K_{M2(3)} = \sum_{c=1}^4 k_{cM2(3)} \cdot f_{cM2(3)}$	$K_{\Phi 2(3)} = \sum_{c=1}^4 k_{c\Phi 2(3)} \cdot f_{c\Phi 2(3)}$	$K_{I2(3)} = \sum_{c=1}^4 k_{cI2(3)} \cdot f_{cI2(3)}$	$K_{\Pi 2(3)} = \sum_{c=1}^4 k_{c\Pi 2(3)} \cdot f_{c\Pi 2(3)}$

**Умовні позначення:**

$P$  – середньоспискова чисельність працівників підприємства за досліджуваній період, ос;

$M$  – наявні матеріальні ресурси підприємства у досліджуваному періоді, грн;

$\Phi$  – наявні фінансові ресурси підприємства у досліджуваному періоді, грн;

$I$  – кількість інформаційних повідомлень на підприємстві за досліджуваній період, од.;

$P_{\Pi}$  – природні ресурси, що використовуються у діяльності підприємства у досліджуваному періоді, од.;

$P_{\kappa 2(3)}, M_{\kappa 2(3)}, \Phi_{\kappa 2(3)}, I_{\kappa 2(3)}, P_{\Pi \kappa 2(3)}$  – кількість трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних і природних ресурсів відповідно, що підлягають поточному (чи заключному) виду контролю за досліджуваній період;

$D_{T\kappa 2(3)}, D_{M\kappa 2(3)}, D_{\Phi \kappa 2(3)}, D_{I\kappa 2(3)}, D_{\Pi \kappa 2(3)}$  – кількість документів та внутрішніх норм, що спрямовані на поточний (чи заключний) контроль відповідно трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних і природних ресурсів підприємства у досліджуваному періоді;

$N_{T2(3)}, N_{M2(3)}, N_{\Phi 2(3)}, N_{I2(3)}, N_{\Pi 2(3)}$  – середня кількість перевірок одиниці трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних і природних ресурсів відповідно при поточному (чи заключному) контролі, од.;

$T_{T2(3)}, T_{M2(3)}, T_{\Phi 2(3)}, T_{I2(3)}, T_{\Pi 2(3)}$  – кількість технічних засобів контролю, що використовуються для попереднього (заключного) контролю трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних і природних ресурсів відповідно;

$K_{T2(3)}, K_{M2(3)}, K_{\Phi 2(3)}, K_{I2(3)}, K_{\Pi 2(3)}$  – часткові рівні поточного (чи заключного) виду контролю трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних і природних ресурсів відповідно;

$f_{c2(3)}$  – вагові коефіцієнти  $c$ -ого показника часткового рівня поточного (чи заключного) контролю  $j$ -ої групи ресурсів.

\* **Примітка.** Розроблено автором.

об'єкти, а зниження рівня контролю – про послаблення впливу контролюючої системи на підконтрольні об'єкти. Для комплексної інтерпретації результатів необхідно визначити також рівень ефективності системи контролю та застосувати економіко-математичну модель оцінювання, що пропонується нами у праці [11, с. 79].

Отже, для розрахунку загального рівня контролю діяльності промислового підприємства запропоновано метод, що ґрунтується на таких вихідних положеннях:

- ✦ використанні ресурсного підходу до декомпозиції об'єктів контролю;
- ✦ виокремленні видів контролю за етапами виробничо-господарської діяльності (попередній, поточний та заключний);
- ✦ розрахунку часткових рівнів контролю на основі показників діяльності підприємства, що підлягають об'єктивному кількісному оцінюванню.

**ВИСНОВКИ**

Аналізування існуючих підходів до оцінювання системи контролю виявило, що більшість науковців у своїх дослідженнях акцентують увагу переважно на визначенні ефективності системи контролю. Існуючі дослідження на сьогодні носять доволі фрагментарний характер, опираючись у більшості на експертний метод, та не забезпечують об'єктивної оцінки функціонування системи контролю. Для реалізації комплексного підходу до оцінювання системи контролю необхідно враховувати не лише показники ефективності, а й кількісні параметри системи контролю, тобто оцінити ступінь впливу контролюючої системи на підконтрольні об'єкти. У попередніх дослідженнях [10, 11] нами запропоновано використовувати показник рівня контролю.

Розрахунок загального рівня контролю (К) діяльності промислового підприємства

Види контролю	Ресурси	Трудові	Матеріальні	Фінансові	Інформаційні	Природні	Рівень контролю
	Коефіцієнти вагомості	$b_1$	$b_2$	$b_3$	$b_4$	$b_5$	–
Попередній	$a_1$	$K_{11}$	$K_{21}$	$K_{31}$	$K_{41}$	$K_{51}$	$K_{пнк} = \sum_{j=1}^5 K_{j1} \cdot b_j$
Поточний	$a_2$	$K_{12}$	$K_{22}$	$K_{32}$	$K_{42}$	$K_{52}$	$K_{пк} = \sum_{j=1}^5 K_{j2} \cdot b_j$
Заключний	$a_3$	$K_{13}$	$K_{23}$	$K_{33}$	$K_{43}$	$K_{53}$	$K_{зк} = \sum_{j=1}^5 K_{j3} \cdot b_j$
Рівень контролю	–	$K_T = \sum_{i=1}^3 K_{1i} \cdot a_i$	$K_M = \sum_{i=1}^3 K_{2i} \cdot a_i$	$K_\Phi = \sum_{i=1}^3 K_{3i} \cdot a_i$	$K_I = \sum_{i=1}^3 K_{4i} \cdot a_i$	$K_{II} = \sum_{i=1}^3 K_{5i} \cdot a_i$	$K = \sum_{i=1}^3 K_{ji} \cdot a_i = \sum_{j=1}^5 K_{ji} \cdot b_j$

**Умовні позначення:**

$a_i$  – коефіцієнти вагомості  $i$ -ого виду контролю за етапами виробничо-господарської діяльності;

$b_j$  – коефіцієнти вагомості контролю  $j$ -ої групи ресурсів

$K_T, K_M, K_\Phi, K_I, K_{II}$  – часткові рівні контролю трудових, матеріальних, фінансових, інформаційних і природних ресурсів відповідно;

$K_{пнк}, K_{пк}, K_{зк}$  – часткові рівні попереднього, поточного та заключного контролю відповідно;

\* **Примітка.** Розроблено автором.

Під рівнем контролю ми розуміємо ступінь впливу контролюючої систем на підконтрольні об'єкти. У роботі виділено такі види рівня контролю: загальний рівень контролю та частковий рівень контролю.

З метою оцінювання рівня контролю діяльності промислового підприємства запропоновано послідовність, яка передбачає такі етапи: інформаційне забезпечення оцінювання рівня контролю; декомпозицію системи контролю; вибір досліджуваних періодів та критеріїв для розрахунку часткових рівнів контролю; визначення часткових рівнів попереднього, поточного та заключного контролю за видами ресурсів; розрахунок загального рівня контролю на основі матриці часткових рівнів контролю; визначення шкали оцінювання та інтерпретації результатів; формування висновків та рекомендацій щодо рівня контролю.

У статті запропоновано метод розрахунку загального рівня контролю. В основу цього методу покладено використання ресурсного підходу до декомпозиції об'єктів контролю; виокремлення видів контролю за етапами виробничо-господарської діяльності (попереднього, поточного та заключного); розрахунок часткових рівнів контролю на основі показників діяльності підприємства, що підлягають об'єктивному кількісному оцінюванню та групування їх у загальний рівень контролю діяльності промислового підприємства.

Представлений метод кількісного оцінювання системи контролю на основі розрахунку загального рівня контролю є важливим етапом розроблення моделі комплексного оцінювання функціонування системи контролю діяльності промислового підприємства. ■

**ЛІТЕРАТУРА**

1. Дафт Р. Л. Менеджмент / Ричард Л. Дафт; пер. с англ. В. Вольского, С. Жильцова, Д. Раевской; под. ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Издательство «Питер», 2000. – 832 с. : ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
2. Каменська Т. О. Внутрішній аудит. Сучасний погляд: [моногр.] / Т. О. Каменська ; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агенство», 2010. – 499 с.
3. Кузьмін О. Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навчальний посібник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – 2-е вид. доп. і перероб. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+» Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2003. – 352 с.
4. Стадник В. В. Менеджмент: Підручник / В. В. Стадник, М. А. Йохна. – Вид. 2-ге, вип., доп. – К. : Академвидав, 2007. – 472 с. – (Альма-матер).
5. Building control efficiency. Rationalization, optimization and redesign / Ernst and Young // Insight on IT risk. – April 2011. – 14 p.
6. Максимова В. Ф. Теоретичні та методологічні засади формування цілісної системи внутрішнього контролю в управлінні промисловим підприємством : дис. д-ра екон. наук: 08.06.04 / Максимова Валентина Федорівна; Одеський держ. економічний ун-т. – О., 2006. – 581 с.
7. Виговська Н. Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація: Монографія / Н. Г. Виговська. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 532 с.
8. Пантелєєв В. П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація: [моногр.] / Пантелєєв В. П.; Державна академія статистики, обліку та аудиту. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агенство», 2008. – 491 с.

**9. Кізло М. В.** Основні елементи методики оцінювання систем контролю підприємств // Матеріали II-ої Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених «Актуальні питання теорії та практики менеджменту» 16-18 березня 2011 року.– Луганськ: ТОВ «Віртуальна реальність», 2011.– С. 45 – 47.

**10. Кізло М. В.** Оцінювання систем контролю економічної діяльності машинобудівних підприємств: ресурсний підхід // Економіка і менеджмент: Матеріали I Міжнародної

конференції молодих вчених ЕМ – 2010.– Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010.– С. 124 – 125.

**11.** Великий тлумачний словник української мови / Упоряд. Т. В. Ковальова; Художн.-оформлювач Б. П. Зублик.– Харків: Фоліо, 2005.– 767 с.

**12. Кізло М. В.** «Граничність як ключовий принцип контролювання в управлінні машинобудівним підприємством» // Вісник Хмельницького національного університету.– 2010.– № 3. Т. 1.– С. 76 – 80.

## ЗДІЙСНЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ВИЗНАЧЕННЯ ЇХ СПРИЙНЯТЛИВОСТІ ДО РОЗВИТКУ

ЯСТРЕМСЬКА О. М.

доктор економічних наук

Харків

Сучасні умови ринкових перетворень вимагають від підприємств використання в управлінському консультуванні методів аналізу результатів та визначення напрямків їх діяльності, які були б адекватні особливостям перебігу економічних процесів господарювання та чинників впливу на них. Оскільки основними особливостями ринкового середовища є нелінійність, динамічність і невизначеність, врахувати їх у процесі управління суб'єктами господарювання можна за допомогою методу нейронних мереж, що здатний враховувати нелінійність і динамізм середовища життєдіяльності підприємств, і методу нечітких множин, застосування якого уможливає 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 в процесі здійснення управлінського консультування щодо визначення можливостей та сприйнятливості їх до розвитку підтверджує актуальність тематичної спрямованості даної статті.

Дослідженню науково-практичної проблеми визначення методів оцінювання об'єктів у процесі управлінського консультування на основі аналізу діяльності підприємств за допомогою адекватних їх середовищу методів присвятили свої роботи такі вчені, як Пономаренко В. С. [1, 2], Тридід О. М. [1, 2], Кизим М. О. [1, 3], Забродський В. А. [3], Клебанова Т. С. [4], Пушкар О. І. [2] та ін. Їх дослідження широко висвітлюють можливості й результати застосування економіко-математичних методів і моделей для аналізу діяльності підприємств та управління ними. У той же час окремі сфери господарювання і напрями, такі як організація: виробни-

цтва, управління, праці, впровадження інновацій потребують більш детальних досліджень і виявлення тих відмінностей, які притаманні їм в умовах структурно-інноваційних перетворень економіки України. Розгляд діяльності підприємства у 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 в процесі управлінського консультування за допомогою адекватних особливостям господарювання методів нейронних мереж і нечітких множин.

Поняття сприйнятливості не є широко розповсюдженим у практиці як управління в цілому, так і управлінського консультування зокрема. 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 в кар'єрному зростанні, схильність до ризику, умотивованість. 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 Бузько І. Р, Вартановой Е. В. і Голубенко А. А. [6], у якій автори висвітили своє розуміння понять здатно-

сті 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 і 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 і можливістю її використання в інноваційному процесі [6, с. 62].

Бузько І. Р, Вартанова Е. В. і Голубенко А. А. 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 та 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 з перших в Україні щодо поняття і явища сприйнятливості підприємства до розвитку взагалі й інноваційних перетворень зокрема, доцільно уточнити його. Згідно з проведеними дослідженнями під сприйнятливості доцільно розуміти 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, сприйнятливості доцільно розглядати по відношенню до майнового комплексу в цілому. Але якщо перетворення здійснюються в окремих його підрозділах і не розповсюджуються безпосередньо на інші, не зачіпають їх взаємозв'язків, тоді сприйнятливості, як і її складову готовність, доцільно розглядати з позицій окремих структурних частин підприємства.

За допомогою сприйнятливості та її складової готовності здійснюється поєднання переваг бізнес-позицій, 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 у 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. Доцільно зауважити, що підприємству варто 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 ( $G$ ) можна характеризувати рівнем організації виробництва ( $B$ ), підготовки виробництва ( $ПВ$ ), праці ( $П$ ), управління ( $У$ ), в економічному – ефективністю використання економічних ресурсів для виробництва продукції в динаміці ( $EP$ ) та досягнутими результатами фінансування розвитку підприємства, який в сучасних умовах можливо забезпечити активними діями з упровадження інновацій ( $\Phi P$ ), тобто

$$G = f(B, ПВ, П, У, EP, \Phi P), \quad (1)$$

де  $B, ПВ, П, У, EP, \Phi P$  – 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 і стратегічному аспектах.

Формули практично всіх запропонованих показників розглянуті автором у роботах [7, с. 247 – 249; 8, с. 96, 100 – 103], інші є достатньо простими у розрахунку, бо являють собою питому вагу кожної характеристики, насамперед інвестицій в інновації, у зазначеній сумі або індекси, виняток являють коефіцієнти автоматизації та гнучкості. У свою чергу коефіцієнти автоматизації можна розрахувати як частку трудомісткості робіт, які виконані за допомогою засобів автоматизації, у загальній трудомісткості фактично виконаних робіт. Щодо коефіцієнтів гнучкості, їх кількісні розрахунки запропоновано 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 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 дозволить 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 використовувати 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 2006 по 2010 роки дозволив зробити висновок про необхідність їх уцілювання, 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 і сформованої системи показників, їх значущості, кількості отриманих 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. Інтерпретацію отриманих факторів сприйнятливості згідно з результатами факторного аналізу, спираючись на значущість часткових показників, наведено в *табл. 1*.

Результати факторного аналізу дозволяють зробити висновок про:

- ✦ адекватність запропонованої системи показників економічній сутності поняття готовності;
- ✦ пріоритетне значення складової «організація» для всіх галузей;
- ✦ приділення меншої уваги складовим ефективності використання ресурсів в динаміці й фінансування розвитку за інноваційною моделлю, що здійснює негативний вплив на значення інтегрального показника готовності підприємств.

## 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

З метою визначення готовності підприємств до розвитку за якісними ознаками 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, %				
		2006	2007	2008	2009	2010
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 розшированість 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 не лінійність 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 в 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 інші типи моделей, слід зупинити увагу на моделі багаторівневого перцептрон, 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 перцептрон. У випадку однорідних вибіркового даних, що характеризують діяльність промислових підприємств з відносно простими процесами організації та управління, слід використовувати лінійні моделі нейронних мереж. У нестабільному середовищі, що характеризуються 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 перцептрон за галузями дозволяють зробити висновок про те, що значення коефіцієнтів кореляції у всіх моделей більш 0,99. Позитивним спостереженням є вкрай мале значення ще одного показника якості (S.D.Ratio), що практично складає 0. Щодо аналізу чутливості обраних галузевих моделей до вхідних показників, доцільно відмітити, 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 перцептрон 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 підготовки виробництва),  $X_{25}$  (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 фондівдачі),  $X_{10}$  (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 коефіцієнту використання фонду матеріального заохочення працівників, що виробляють інноваційну продукцію),  $X_{24}$  (коефіцієнт 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 перцептрон 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 у 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 у 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 от 12 до 21.

У модель багаторівневого перцептронного підприємств харчової галузі увійшли 36 показників готовності. Не увійшли в модель 4 показника – 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 коефіцієнту використання фонду матеріального заохочення працівників, що виробляють інноваційну продукцію),  $X_{44}$  (питома вага поточних витрат на технологічні інновації у загальному обсязі витрат на інновації),  $X_{31}$  (індекс капіталовіддачі),  $X_{23}$  (коефіцієнт гнучкості),  $X_{45}$  (питома вага довгострокових витрат на технологічні інновації у 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 у 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 у 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 у 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 от 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 розшарувати за якісними ознаками. Але використання з цієї метою універсальної шкали Харрінгтона є утрудненим, оскільки існуючі інтервали шкали доцільніше використовувати в стабільних соціально-економічних умовах або в разі більшого розшарування підприємств за кількісними значеннями відповідних інтегральних показників. Тому з метою підвищення наукової обґрунтованості формування і вибору стратегій розвитку підприємств доцільно застосувати математичну теорію нечітких множин для визначення кількісних значень меж якісних ознак «низька», «середня» і «висока» готовність підприємств до розвитку.

Математична теорія нечітких множин дозволяє описувати нечіткі поняття і знання, оперувати цими знаннями і робити нечіткі висновки; нечітка логіка відображає 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 значеннями 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  $\mu_f$ ), 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) – у даному разі готовності підприємств –

і кількісними характеристиками їх інтегральних показників до певного класу «низький», «середній», «високий». 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 [11, с. 65], приналежність підприємств до класу готовності вони здійснювали на основі ознайомлення з результатами їх господарювання за 2003 – 2004 роки по формах статистичної звітності 1-п, 1 і 2. Розраховані значення коефіцієнту конкордації

за відповідями експертів ( $w_{\text{готовності}} = 0,4153$ ) дозволяє стверджувати про існування не випадкової узгодженості їх відповідей, а фактичне значення критерію Персона ( $\chi^2_{\text{готовність}} = 186,7$ ) більше за табличне, що також з імовірністю 95% підтверджує достатність погодженості відповідей експертів. Графік функції приналежності промислових підприємств наведений на *рис. 1*.

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, що 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.

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, наведено в *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.

Отже, у процесі управлінського консультування при моделюванні оцінок показників готовності підприємств до розвитку

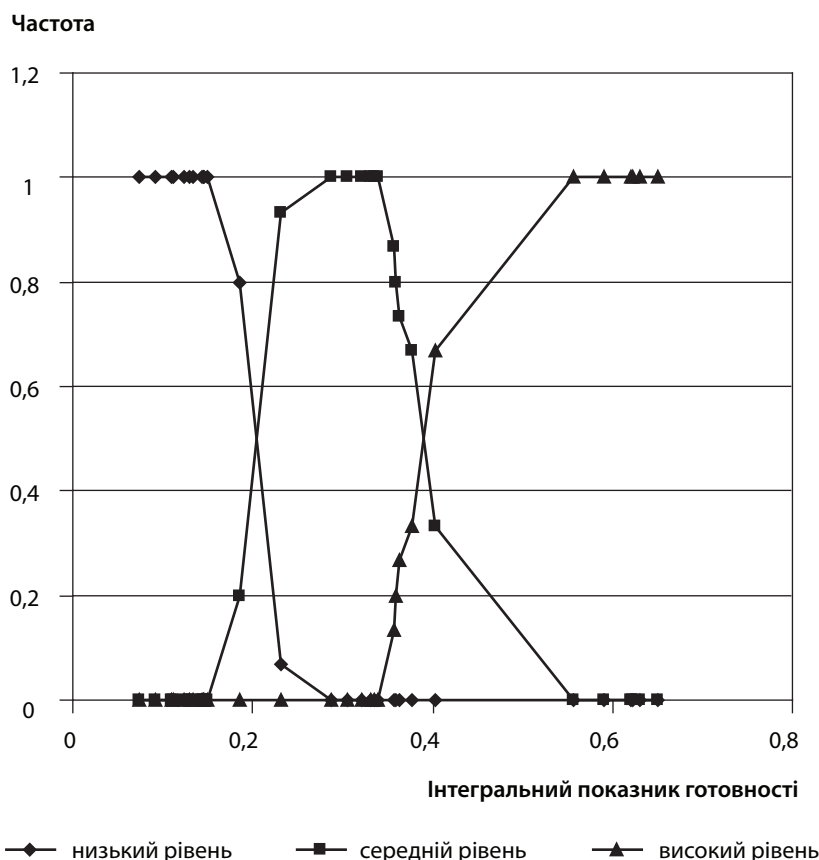


Рис. 1 Функція приналежності інтегрального показника готовності підприємств до якісних ознак низького, середнього, високого рівнів

Межі якісних ознак інтегральних показників інвестиційної привабливості та готовності підприємств згідно з побудованими функціями належності

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

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	2006	19,50	13,84	–	46,26	20,40
		2010	38,02	4,78	27,69	20,20	8,31
	Машинобудування і металообробка	2006	4,24	51,20	–	27,94	16,80
		2010	44,80	7,70	20,05	11,54	15,91
	Харчова	2006	7,40	16,80	7,40	60,07	8,33
		2010	24,90	8,33	30,95	27,48	8,34

доцільно застосовувати два методи: багатофакторного 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.

Лінійні моделі можуть бути використані для оцінок суб'єктів господарювання, які знаходяться в установленому середовищі і характеризуються простою організацією бізнес-процесів і 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 дозволить підвищити рівень їх обґрунтованості.

Представлені 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., Тридід О. М., Кизим М. О. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи.– Харків : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 328 с.
2. Пономаренко В. С., Пушкар О. І, Тридід О. М. Стратегічне управління розвитком підприємства.– Харків : Вид. ХДЕУ, 2003.– 640 с.

3. Кизим М. О., Забродський В. А., Зінченко П. А. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємств.– ВД «ІНЖЕК», 2003.– 144 с.

4. Клебанова Т.С. и др. Математические модели трансформационной экономики.– Харьков : ИД«ИНЖЕК», 2004.– 170 с.

5. Инновационный менеджмент.– К.: Издание концер- на «РАМО», 1991.– 280 с.

6. Бузько И. Р., Вартанова Е. В., Голубенко А. А. Стратегическое управление инвестициями и инновационная деятельность предприятия.– Луганск : Изд. ВГУ им. В. Даля, 2002.– 176 с.

7. Пономаренко В. С., Ястремская Е. Н., Луцковский В. М. и др. Механизм управления предприятием: стратегический аспект.– Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002.– 252 с.

8. Пономаренко В. С., Ястремська О. М. Реальне інвестування суб'єктів господарювання. Навч. посіб.– 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.– 182 с.

11. Райхман Э. Н., Азгальдов Г. Г. Экспертные методы в оценке качества товаров.– М. : Экономика, 1974.– 152 с.

# ХАРАКТЕРИСТИКА СТРУКТУРНОЇ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИМ КАПІТАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

УКРАЇНЬСЬКА Л. О.

доктор економічних наук

ВОЛОШКО Н. О.

здобувач

Харків

Найважливішою передумовою повноцінної трансформації підприємства державної власності на акціонерне товариство (АТ), здатне повною мірою використовувати всі переваги даної форми господарювання, перш за все є задоволення вимоги щодо створення необхідного підґрунтя (нормативно-правового, організаційного, управлінського, соціокультурного та ін.) корпоративних відносин, що виступило би фундаментом розбудови системи корпоративного співробітництва у АТ. На більшості приватизованих підприємств, що в ході роздержавлення нещодавно стали акціонерними товариствами, таке забезпечення тільки має бути створене, а зусилля зацікавлених учасників АТ щодо вирішення зазначеної задачі часто стикаються з численними перешкодами.

З цієї точки зору, удосконалення мотиваційного забезпечення корпоративних відносин є стратегічним завданням, від вирішення якого прямо залежить вибір форм і методів практичного втілення прагнень і намірів нових власників у реалізацію конкретних дій щодо підвищення ефективності виробництва у акціонерному товаристві.

Питання визначення сутності капіталу та управління акціонерним капіталом знайшло відображення у дослідженнях В. Гриньової [1, 2], В. Євтушевського [3], Д. Задахайло Б. [4], Г. Назарової [4], В. Пономаренка [5], О. Попова [1, 6], І. Шиткіної [7] та багатьох інших. Але деякі важливі питання регулювання корпоративного розвитку акціонерних товариств до цього часу залишаються недостатньо вивченими, зокрема це стосується розбудови системи управління акціонерним капіталом.

*Мета статті* – дослідити особливості структурної побудови системи управління акціонерним капіталом.

Структура і особливості формування національної системи корпоративного управління значною мірою обумовлюють особливості формування та використання акціонерного капіталу, а також принципи розподілу результатів діяльності корпорацій.

Активізацію процесів формування та використання акціонерного капіталу вітчизняних корпорацій слід вважати першочерговою умовою реалізації індивідуальних відтворювальних процесів, а також створення суб'єктів, здатних до здійснення ефективної господарської діяльності у мінливих умовах трансформаційної

економіки. Так, з точки зору В. Пономаренка [5, с. 186 – 190], саме категорія «капітал» є найбільш актуальною категорією, що вимагає посиленої уваги сучасної економічної науки України. В. Пономаренко відзначає також, що найбільш непізнаним об'єктом дослідження є капітал як самозростаюча вартість, що реалізує себе тільки в русі, у деякому процесі кругообігу, відбиває деякі суспільні відносини і тому орієнтована як на збереження і розвиток власної цілісності, так і на збереження і розвиток навколишнього економічного середовища.

З точки зору В. Гриньової, Т. Лепейко, В. Коюди [2], капітал – це частина фінансових ресурсів, вкладених у виробництво, які приносять прибуток по завершенню виробничого циклу. Загалом, капітал є найважливішою складовою фінансів підприємств, тобто системи грошових відносин, які відображають формування, розподіл та використання грошових фондів і доходів суб'єктів господарювання в процесі відтворення.

Вирішення проблем фінансового забезпечення та корпоративного управління розвитком АТ вимагає формування цілісної системи управління капіталом акціонерного товариства.

Основними складовими такої системи мають бути такі: підсистема механізму управління, підсистема структури управління, підсистема організації процесів управління акціонерним капіталом, а також підсистема забезпечення функціонування системи управління акціонерним капіталом (СУАК) (рис. 1).

Таким чином, система цілей управління акціонерним капіталом в цілому має об'єктивний характер, зумовлений самою природою участі, функціями, ролю та значенням учасників корпоративних відносин у процесах функціонування та розвитку акціонерного товариства. У той же час слід відзначити, що соціально-економічний розвиток акціонерного товариства не є однорідним процесом, навпаки, циклічність розвитку та різноманіття факторів, що визначають динаміку і спрямованість відповідних трансформацій корпоративних відносин, обумовлюють також численну багатоваріантність конкретних цільових настанов і пріоритетів дій, передбачених стратегією розвитку АТ.

Цільова спрямованість управління акціонерним капіталом (на відміну від суто економічних інтересів інших інвесторів) та фінансова політика корпорації у цілому пов'язуються насамперед із необхідністю забезпечення усталеності та спадкоємності розвитку АТ. Таким чином, встановлення конкретних цілей управління акціонерним капіталом здійснюється при безпосередньому свідомому управлінському впливі органів і осіб, що виступають на цей час представниками акціонерів (власників часток акціонерного капіталу) та діють за їхнім розпорядженням, та є відбиттям пріоритетів стратегії розвитку АТ.

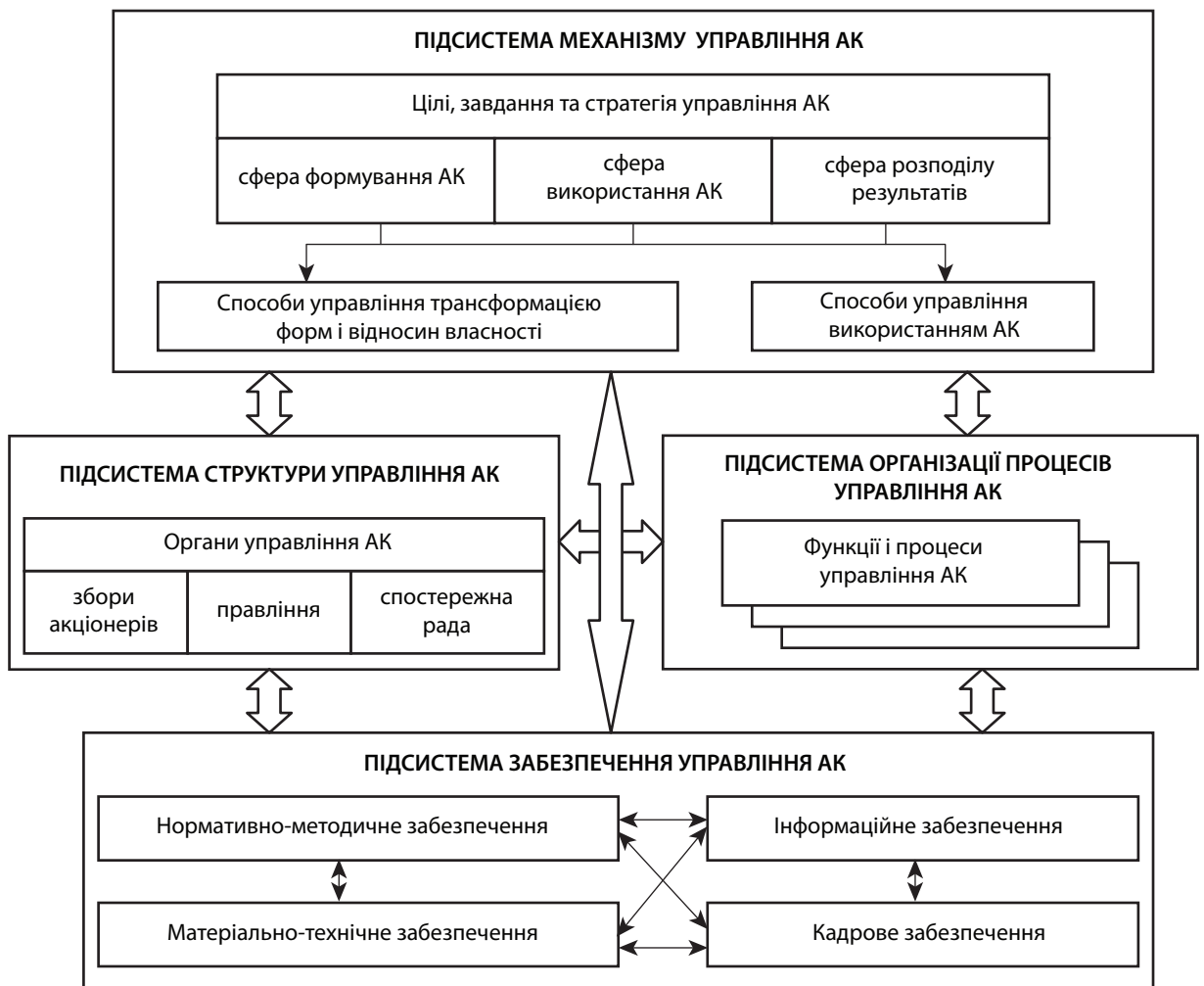


Рис. 1. Структура системи управління акціонерним капіталом АТ

Відзначимо також, що неабиякого значення при формуванні цілей управління АК (безвідносно до змісту або рівня цілеполагання) набуває також необхідність реалізації потреб в удосконаленні корпоративних відносин та корпоративного управління в акціонерних товариствах як обов'язкових передумов забезпечення сталого економічного зростання корпорації.

Визначення оптимальних шляхів досягнення поставлених цілей функціонування СУАК вимагає вибору певної управлінської стратегії, яка мала б визначати найбільш загальні засади здійснення процесу управління. Таким чином, стратегія управління акціонерним капіталом як сукупністю корпоративних прав акціонерів (КПА) полягає насамперед у забезпеченні індивідуального (об'єктного) підходу щодо реалізації корпоративних прав акціонерів на конкретному акціонерному підприємстві з урахуванням специфіки ринкового становища, умов виробничої діяльності, економічного потенціалу зазначених підприємств. Важливою вимогою щодо виконання стратегії управління КПА є також необхідність диференційованого підходу щодо визначення способів, форм і методів розпорядження частками акціонерного капіталу.

До складу підсистеми механізму управління СУАК поряд з цільовою складовою, що акумулює чітко визначені цілі, задачі і стратегії, входять також комплекс способів управління перетворенням форм і відносин власності

(насамперед – додаткова емісія, самовикуп акцій інші операції акціонерного товариства з власними цінними паперами, або – як виключний варіант такого перетворення – банкрутство і санація), а також набір методів управління використанням корпоративних прав (оренда, застава, довірче управління, оперативне управління, господарське ведення і безплатне користування та ін.).

Безпосередня реалізація встановлених цілей системи управління акціонерним капіталом пов'язана з функціонуванням двох основних її підсистем (підсистеми структури управління та підсистеми організації процесів управління корпоративними правами, що складають акціонерний капітал). Діяльність підсистеми забезпечення має бути спрямована на створення необхідних умов для функціонування основних підсистем у ході реалізації ними усіх цільових настанов. У цілому результативність роботи СУАК вирішальною мірою залежить від комплексності та погодженості взаємодії основних підсистем і підсистеми забезпечення. Організаційна структура та механізм забезпечення функціонування зазначених підсистем, насамперед визначаються побудовою відповідних вищих органів акціонерного товариства.

До складу підсистеми структури управління входять усі органи управління акціонерним товариством, співвідношення прав, відповідальності і обов'язків цих органів, а також форми, способи і інструменти забезпе-

чення їхньої взаємодії і підпорядкованості в ході управління акціонерним капіталом.

Підсистема організації процесу управління відображає реальний стан функціонування системи управління акціонерним капіталом (табл. 1) у ході розробки, прийняття і реалізації стратегічних і поточних управлінських рішень органами управління АТ, взаємодії цих органів із акціонерами, комерційними партнерами корпорації, органами державної влади і місцевого самоврядування, суспільством в особі політичних і громадських організацій, підприємницькими структурами тощо. Процес функціонування системи насамперед стає відображенням виконання нею головних управлінських функцій – планування, організації, координації (розпорядження), мотивації, керівництва і контролю.

власності; розбудова системи контролю за якістю здійснення управлінських функцій уповноваженими особами та ін.

Однією з головних складових підсистеми забезпечення управління акціонерним капіталом насамперед є кадрове забезпечення, оскільки саме людський фактор відіграє вирішальну роль у корпоративних відносинах у цілому та у корпоративному управлінні акціонерним капіталом зокрема.

Функціонування складової кадрового забезпечення передбачає виконання робіт з планування й підбору персоналу, навчання та підвищення кваліфікації кадрів, оцінки трудової діяльності, мотивації та стимулювання персоналу, підготовки керівних кадрів управління. Провідне місце у комплексі завдань кадрового забезпечення

Таблиця 1

**Характеристика функцій управління корпоративними правами (частками акціонерного капіталу)**

Назва функції	Сутність функції	Результат виконання функції
Планування	Формалізація цілей і задач на основі визначення оптимальних шляхів і способів їхнього досягнення	Прийняття рішення щодо напрямків діяльності по управлінню КПА і встановлення черговості дій (виділення пріоритетів)
Організація	Упорядкування підсистем об'єкта управління на всіх його ієрархічних рівнях, формування та забезпечення належного рівня функціонування управлінської системи у цілому	Установлення системи взаємин (ієрархії) між різними органами, що приймають участь в управлінні КПА, а також зв'язків між цими органами й іншими ресурсами, що використовуються для досягнення поставлених цілей
Розпорядження (координація)	Забезпечення відповідності та погодженості між різними складовими об'єкта управління через встановлення найбільш раціональних зв'язків (технічних, організаційних, економічних) між цими складовими	Чіткий поділ компетенції, прав, обов'язків і відповідальності у всіх ланках управління на усіх рівнях управління (збори акціонерів та інші органи управління акціонерного товариства) для забезпечення оптимальності режиму функціонування системи управління акціонерним капіталом
Керівництво	Прийняття конкретних управлінських рішень та віддача команд щодо їхньої реалізації безпосереднім виконавцям	Безпосереднє досягнення результатів виконання управлінських рішень, відповідних до очікуваних відносно встановлених цілей і задач управління
Мотивація	Надання впливу на учасників управлінського процесу для спонукання цих учасників щодо активного здійснення певних дій через сприяння виникненню у них відповідних мотивів і стимулів	Досягнення оптимального психо-фізіологічного стану особистостей, задіяних в управлінському процесі, для забезпечення певного рівня активності і цільової спрямованості дій в певних умовах діяльності
Контроль	Здійснення зворотних зв'язків в системі управління на основі визначення існуючого стану системи у порівнянні з минулим станом для обґрунтування управлінських рішень щодо забезпечення оптимального функціонування системи	Реалізація заходів, необхідних для проведення планування і вирішення конкретних задач в процесі досягнення цілей управління, а також забезпечення відповідності поточних задач кінцевим цілям

Підсистема забезпечення системи управління акціонерним капіталом складається з елементів нормативно-методичного, інформаційного, матеріально-технічного і кадрового забезпечення. Головними завданнями, вирішення яких покладено на підсистему забезпечення, є такі: облік часток корпоративних прав у статутних фондах суб'єктів господарювання; оперативна і достовірна оцінка вартості корпоративних прав; класифікація пакетів акцій за ознаками, які визначають специфіку форм і методів управління на кожному з об'єктів власності; створення організаційних, фінансово-економічних, технічних та інших умов для реалізації державою прав

відповідно до сучасних вимог ефективності та належності корпоративного управління акціонерним капіталом займають навчальна підготовка представників акціонерів та уповноважених осіб, найманих вищих керівників акціонерного товариства, а також визначення ефективності управління акціями (частками акціонерного капіталу) та якості виконання розпорядницьких функцій представниками акціонерів. ■

**ВИСНОВКИ**

Таким чином, за змістом управління корпоративними правами як частками акціонерного капіталу являє

собою складний циклічний процес надання свідомого і цілеспрямованого управлінського впливу акціонерів та уповноважених ними осіб та органів на частки участі, які належать цим акціонерам у статутних фондах акціонерних товариств, а також на правила і умови володіння, користування та розпорядження цими частками. Управління корпоративними правами здійснюється на загальноправових засадах корпоративного контролю, що витікають з обсягу та структури акціонерного капіталу (розподілу часток корпоративних прав між певними власниками), а також виникають відповідно до діючих інститутів регулювання корпоративних відносин. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Гриньова В. М.** Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні / Гриньова В. М., Попов О. Є.– Харків : Вид. ХДЕУ, 2003.– 340 с.

**2. Гриньова В.** Фінанси підприємств / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко.– Харків, ХДЕУ, 2001.– 169 с.

**3. Євтушевський В.** Основи корпоративного управління / Євтушевський В.– К. : Знання-Прес, 2002.– 317 с.

**4. Задихайло Д. Б.** Корпоративне управління: Навч. посібник / Задихайло Д. Б., Кібенко О. Р., Назарова Г. В.– Х. : Еспада, 2003.– 608 с.

**5. Пономаренко В. С.** Стратегічне управління / Пономаренко В. С.– Харків : Основа, 1999.– 632 с.

**6. Попов О. Є.** Теоретико-методологічні та концептуальні засади формування організаційно-економічного механізму корпоративного управління (монографія) / Попов О. Є.– Харків: ВД «ІНЖЕК», 2009.– 390 с.

**7. Шиткина И. С.** Холдинги: правовое регулирование и корпоративное управление / Шиткина И. С.– М.: Волтерс Клувер, 2006.– 648 с.

## КОНТРОЛІНГОВІ МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

ЧОБИТОК В. І.

здобувач

Харків

Функціонування підприємств в умовах ринкової економіки актуалізує проблему раціонального витрачання ресурсів, трудового потенціалу, докорінного поліпшення управління витратами для забезпечення конкурентоспроможності продукції. Для забезпечення керованості таких складних систем, як сучасне підприємство, виникає потреба в застосуванні контролінгу як функціонального напрямку економічної роботи, пов'язаного з реалізацією фінансово-економічної функції в менеджменті, що забезпечує прийняття оперативних і стратегічних управлінських функцій.

Дослідженню питання сутності контролінгу присвячено ряд робіт вітчизняних і закордонних вчених-економістів, таких як: Е. А. Ананькіна [8], Б. Андерсен [2], О. В. Ареф'єва [4], В. Л. Дикань [7], А. М. Карминський, [8] Л. Левін [8], А. Г. Оленев [8], В. В. Прохорова [11], А. Дайле [9], Р. Манн [10], Э. Майер [9] та інші.

Метою статті є визначення ролі контролінгових механізмів в процесі управління потенціалом конкурентоспроможності підприємства.

Незважаючи на широкий спектр питань, охоплених дослідженням, недостатньо опрацьованими як у зарубіжній, так і у вітчизняній літературі залишаються питання: сутності та теоретико-методичного інструментарію контролінгу в управлінні потенціалом конкурентоспроможності підприємства. Все це, безумовно, підтверджує актуальність контролінгу.

Термін «контролінг» походить від англійського дієслова *to control*. У перекладі це дієслово має декілька значень, у тому числі в економічному аспекті означає «управління» і «спостереження».

Останніми роками в практиці розвинених країн концепція контролінгу поширюється. Розвиток контролінгу, як нової галузі економічної науки, обумовлений різними причинами: зміною технологій, диференціації, диверсифікації, інтернаціоналізації компаній; збільшенням числа змінних, на основі яких приймаються рішення; ускладненням середовища, в якому функціонує підприємство; ускладненням обсягу та предметного змісту інформації, необхідної для управління; ускладненням комунікацій та циклу прийняття рішень, що вимагає високої компетенції кадрів в галузі організації та системотехніки.

У сучасній економічній літературі приводиться достатньо багато різноманітних визначень сутності поняття «контролінг», деякі з них представлені в *табл. 1*.

Таким чином, можна виділити основні аспекти трактування поняття «контролінг». Це: концепція ефективного управління підприємством; механізм саморегулювання; система забезпечення існування підприємства; елемент управління соціальною системою; система управління прибутком; філософія і спосіб мислення керівників; система інформаційно-аналітичної і методологічної підтримки керівників; сукупність економічного аналізу планування, управлінського обліку і менеджменту: система управління процесом досягнення кінцевих результатів діяльності підприємства.

Отже, аналіз поняття дозволив автору визначити, що «контролінг» – це відособлена система ефективного управління пов'язана зі спостереженням, аналізуванням, плануванням, саморегулюванням, удосконаленням діяльності підприємства (*рис. 1*).



## Аналіз визначення сутності поняття «контролінг»

Автор	Визначення
В. Майер [9]	Контролінг — керівна концепція ефективного управління фірмою і забезпечення її довгострокового існування
Б. Майер, Р. Манн [10]	Контролінг – система управління
Р. Герсне [4]	Контролінг – функція в підтримку менеджменту
П. Хорват [4]	Контролінг — управління прибутком. Контролінг — функція, організована в підтримку керівництву
О. А. Цуруль [8]	Контролінг — це міжфункціональний інструмент керування, який повинен допомагати керівництву приймати рішення
А. П. Катрич [8]	Контролінг - це система спостереження та вивчення поведінки внутрішнього економічного механізму конкретного підприємства і розробки шляхів для досягнення мети, яку воно ставить перед собою
Д. Хан [8]	Контролінг – елемент управління соціальною системою, виконуючи свою головну функцію підтримки керівництва в процесі рішення ним загальної задачі координації системи управління з упором насамперед на завдання планування, контролю, інформування
О. О. Терещенко [12]	Контролінг – це спеціальна система методів і інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства, що охоплює інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішній консалдінг
Д. М. Морозов [8]	Контролінг – самоорганізуюча, цілеспрямована система планування та контролю, що забезпечує інтеграцію, послідовну організацію і координацію фаз процесу управління функціональних сфер, організаційних одиниць і проектів підприємства
А. М. Турило, С. В. Святенко [4]	Контролінг – це аналітична координаційно – консультативна система забезпечення ефективного управління підприємством з метою успішного функціонування в довгостроковому періоді для досягнення стратегічних цілей, шляхом виявлення та нейтралізації слабких сторін і загроз, а також забезпечення реалізації можливостей і сильних сторін підприємства

Система контролінгу функціонує на основі певних принципів (лат. «*principium*» – початок, основа, те, що лежить в основі певної теорії науки).

Метою контролінгу є реалізація глобальної (стратегічної) і локальної (оперативної) мети підприємства. При цьому основною метою підприємства залишається збереження стабільності і успішний розвиток підприємства. Відповідно можна зробити висновок, що мета контролінгу – це похідна функція від мети самого підприємства.

Прийнято виділяти такі функції контролінгу: контроль, ревізія і внутрішній аудит; координація планів діяльності; стратегічне й оперативне планування; методологічне забезпечення і внутрішній консалтинг; формування інформаційних каналів.

Функції контролінгу реалізуються завжди в реальних умовах діяльності підприємства, тому ступінь їх прояву та ефективність використання залежить від таких факторів, як: масштаб організації; фінансовий стан; розуміння керівництвом важливості та корисності функцій контролінгу; рівень диверсифікації виробництва; види діяльності; кваліфікація управлінського персоналу; рівень економічної роботи; місії, філософії бізнесу; загальної культури персоналу; інших факторів [4].

Необхідність створення системи контролінгу обумовлена підвищенням нестабільності зовнішнього середовища, що, у свою чергу, вимагає: посилення уваги до прогнозування майбутнього стану об'єктів; прискорення реакції суб'єктів управління на зміни у діяльності підприємства, що досягається на основі відстеження відхилень від довгострокових планів за допомогою пев-

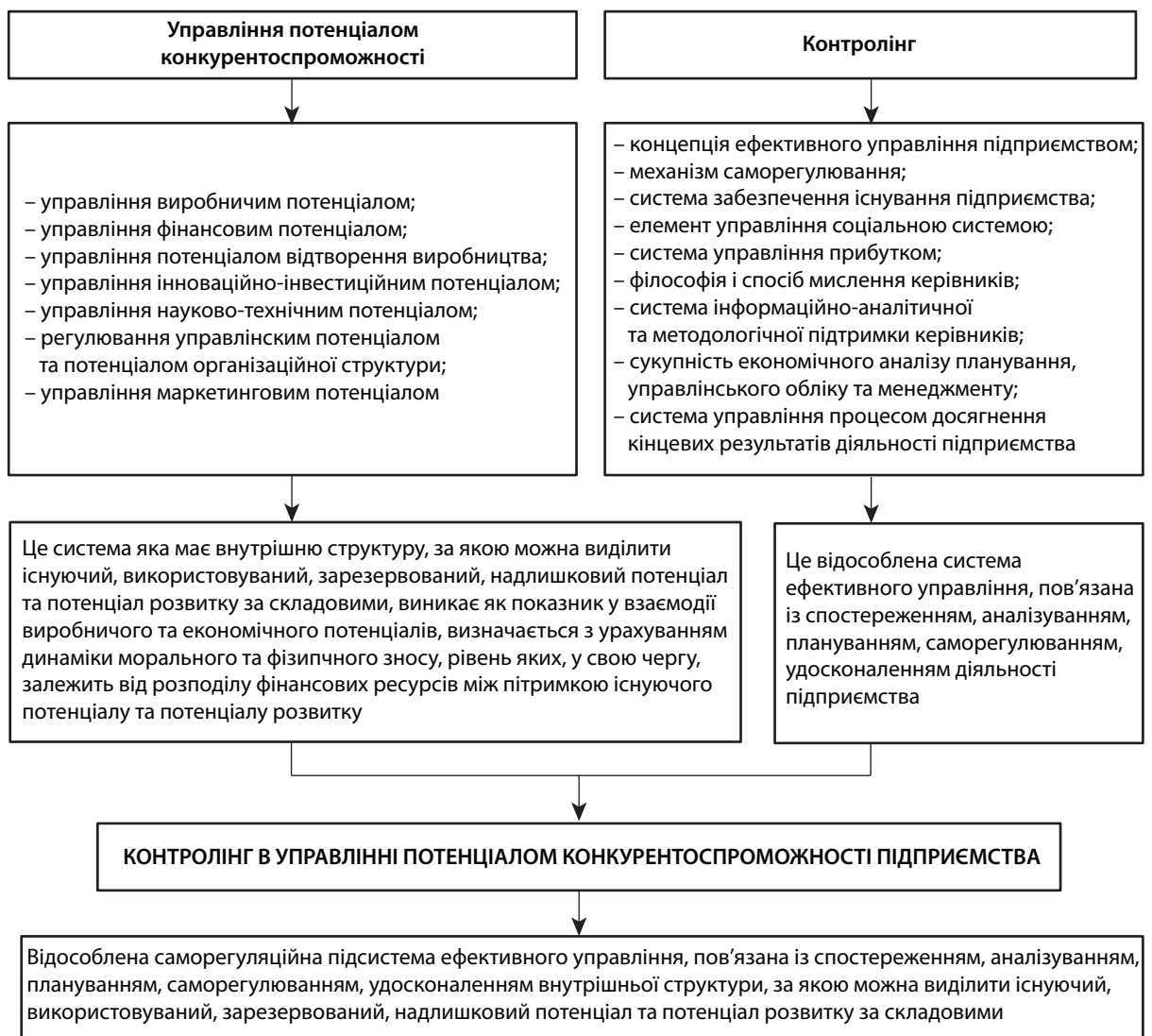
ного набору показників і виявлення тенденцій; розробки та постійного коригування стратегічних прогнозів і планів розвитку підприємства.

Основні завдання контролінгу полягають в тому, щоб реалізувати головну мету, принципи та функції на практиці.

В умовах ринкових відносин результати роботи кожного підприємства машинобудівної галузі значною мірою залежать від системи управління, яка забезпечує економічну самостійність підприємства, його конкурентоспроможність та стійкий фінансовий стан на ринку. Вирішення проблеми ефективного розвитку та економічного зростання машинобудівних підприємств неможливе без удосконалення системи управління потенціалом конкурентоспроможності.

## ВИСНОВКИ

Отже, в процесі моделювання управлінських рішень в рамках управління потенціалом конкурентоспроможності підприємства машинобудівної галузі, важливим є застосування саме контролінгових механізмів, тому, що підсистема контролінгу як складова загальної системи управління підприємством орієнтує керівництво нового покоління сучасних машинобудівних підприємств на прийняття єдино вірного управлінського рішення, тому, що контролінгові механізми орієнтовані на визначення, прогнозування та коригування стратегічного розвитку підприємства в сучасних умовах господарювання. ■



**Рис. 1. Декомпозиційний аналіз поняття «контролінг в управлінні потенціалом конкурентоспроможності» в сучасній економічній думці**

#### ЛІТЕРАТУРА

- 1. Алексева М. М.** Планирование деятельности фирмы: учеб.-метод. пособ. / М. М. Алексева.– М. : Финансы и статистика, 1997.– 246 с.
- 2. Андерсен Б.** Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен; науч. ред. Ю. П. Адлер; пер. с англ.– М. : Стандарты и качество, 2003.– 272 с.
- 3. Анискин Ю. П.** Планирование и контроллинг : учеб. по спец. «Менеджмент организации» / Ю. П. Анискин, А. М. Павлова.– М. : Омега-Л, 2003.– 278 с.
- 4. Ареф'єва О. В.** Історія виникнення контролінгу та сутність контролінгу бізнес-процесів / О. В. Ареф'єва, Л. Л. Дякон // Актуальні проблеми економіки.– 2006.– № 8(62).– С. 165 – 171.
- 5. Ареф'єва О. В.** Управління потенціалом розвитку промислових підприємств: моногр. / О. В. Ареф'єва, О. В. Коренков.– К.: ГРОТ, 2004.– 200 с.
- 6. Дайле А.** Практика контролінга / А. Дайле, пер. с нем. под ред. и с предисл. М. Л. Лукашевича, Е. Н. Тихоненковой.– М. : Финансы и статистика, 2001.– 336 с.
- 7. Дикань В. Л.** Контролінг в сучасній системі управління підприємством / В. Л. Дикань, Ю. А. Плуґіна // Вісник

економіки транспорту і промисловості: Зб. наук. праць.– Харків: УкрДАЗТ, 2009.– № 25.

- 8. Карминский А. М.** Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примак, С. Г. Фалько.– М. : Финансы и статистика, 2003.– 256 с.
- 9. Майер Э.** Контроллинг как система мышления и управления / Э. Майер ; под ред. С. А. Николаевой; пер. с нем.– М. : Финансы и статистика, 1993.– 96 с.
- 10. Манн Р.** Контроллинг для начинающих. Система управления прибылью / Р. Манн, Э. Майер.– М. : Финансы и статистика, 2004. – 301 с.
- 11. Прохорова В. В.** Контроллинг в управлении затратами предприятия: методический аспект / В. В. Прохорова, Н. В. Саблина // Бизнес Информ.– 2008.– № 8.– С. 96 – 99.
- 12. Терещенко О. О.** Контролінг у системі антикризового управління підприємством / О. О. Терещенко // Фінанси України.– 2001.– № 12.– С. 56 – 63.

# РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПОТЕНЦІАЛУ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ В КОНТУРІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

ПИЛИПЕНКО А. А.

доктор економічних наук

ЛИТВИНЕНКО А. О.

Харків

В умовах негативного впливу наслідків світової фінансово-економічної кризи важливим підґрунтям відтворення життєдіяльності та зростання ефективності діяльності національних товаровиробників є мобілізація усіх наявних резервів. Одним із головних резервів виступає використання наявних можливостей ресурсозбереження, дбайливого та економного використання ресурсів. Переважна орієнтація національної економіки на нижчі інноваційно-технологічні уклади (52,8% промислової продукції складає продукція 3-го технологічного укладу, 42,5% – 4-го укладу) обумовлює потребу залучення підприємств до процесів технологічного розвитку. У цілому ж технологічний розвиток країни залежить від можливостей суб'єктів господарювання генерувати інновації, широко впроваджувати їх у виробництво та випереджальними темпами нарощувати потенціал матеріально-технічної бази підприємства (МТБП).

Морфологічний аналіз сутності категорії «потенціал підприємства» виявив наявність різних концептуальних підходів до його ідентифікації, пов'язаних з наявними ресурсами (узагальнена характеристика наявних у підприємства усіх видів ресурсів, які можуть бути використані для забезпечення життєдіяльності [6, с. 263]), цілями (потенціал як обмежена кількість альтернативних, доповнюючі та навіть антагоністичних цілей функціонування й розвитку підприємства, які можуть бути ним досягнуті на наявній ресурсно-виробничій та організаційній базі [3, с. 201]), резервами (уособлює приховані потужності підприємства щодо вирішення певних завдань [1, с. 6]) та можливостями (діалектична єдність як можливостей, так і процесів їхньої реалізації [5, с. 11], що можуть бути джерелом виникнення сталих конкурентних переваг [7, с. 376]) підприємства. При цьому можливе встановлення ряду класифікаційних ознак, найбільш повне узагальнення яких подано у [8, с. 10], що дозволяють виділяти різні види потенціалу.

Враховуючи, що найбільш розповсюдженим є ресурсний підхід до визначення потенціалу, само його пропонується розглянути як результуючу категорію рівня розвитку матеріально-технічної бази підприємства (задається як множина  $\{МТБП\}$ , що містить у своєму складі засоби  $\{ЗП\}$  й предмети  $\{ПП\}$  праці та технологію  $\{ТХ\}$ ). У цьому сенсі найбільш прийнятним стає подане у [4, с. 13] його визначення як сукупності

ресурсів, що забезпечують здатність підприємства до ефективного здійснення операцій. Далі наголосимо, що управління наявними ресурсами підприємства доречно підпорядкувати процесам управління розвитком МТБП руху вздовж S-кривих розвитку технологій. Саме технологічний розвиток (розвиток в аспекті обраної сукупності технологій й науково-виробничих потужностей) складатиме підґрунтя розвитку підприємства в цілому. Відповідно необхідно створення контуру управління переходом між S-кривими, основу розробки якого має складати концепція реструктуризації. Саме принципи реструктуризації дозволяють співвіднести ресурсні тлумачення потенціалу з можливостями його використання та означеним у [2, с. 54] цільовим спрямуванням.

Метою статті є обґрунтування підходу до стратегічного управління розвитком потенціалу матеріально-технічної бази підприємства на засадах реструктуризації. У контексті мети статті визначимо розвиток МТБП як взаємопов'язану трансформацію кількісних, якісних і структурних характеристик сукупності засобів виробництва та реальних активів підприємства, узгоджену з його корпоративною культурою та пристосовану до потреб інституціональних контрагентів і вимог середовища функціонування. Оскільки ж саме реструктуризація забезпечуватиме розвиток матеріально-технічної бази підприємства (перехід  $\{МТБП(t)\} \rightarrow \{МТБП(t+1)\}$ ), доречним стає формування відповідного механізму управління розвитком матеріально-технічної бази підприємства (МУРМТБ). Основу МУРМТБ складає сукупність важелів ( $\{ВЖ\}$ ) та інструментів ( $\{ІН\}$ ) реалізації управлінського впливу. Така система важелів формуватиметься як відображення цілей підприємства ( $\{ЦП\}$ ) на параметри МТБП.

Для оцінки доречності розвитку МТБП необхідне введення узагальнюючого критерію, яким пропонується використати потенціал матеріально-технічної бази підприємства ( $ПТ$ ). Відповідно критерієм ефективності розвитку МТБП пропонується обрати умову зростання потенціалу МТБП після здійснення акту розвитку:  $ПТ(t+1) > ПТ(t)$ , тобто управління розвитком МТБП повинно орієнтуватися на вимогу максимізації потенціалу:  $ПТ \rightarrow \max$ . Потенціал МТБП ( $ПТМТБ$ ) визначаємо як узагальнюючу характеристику наявності у підприємства ресурсів ( $\{ЗП(t)\}$   $U$   $\{ПП(t)\}$ ) та можливостей їх використання ( $\{ТХ(t)\}$ ). При цьому, з точки зору додержання правил  $ПТ(t+1) > ПТ(t)$  та  $ПТ \rightarrow \max$  необхідною стає розробка типових сценаріїв розвитку МТБП, базованих на аналізі середовища функціонування машинобудівних підприємств та оцінки стану їх матеріально-технічної бази.

Для того щоб забезпечити керованість процесів розвитку (досягається шляхом підтримки бажаної ди-

наміки руху системи від  $\{МТБП(t)\}$  до  $\{МТБП(t+1)\}$ , що відбивається у отриманні бажаного значення важелів й індикаторів у майбутньому періоді  $\{ВЖ(t+1)\}$  після застосування обраних методів спрямування управлінського впливу, обраних зі складу  $\{ІН\}$  необхідно розробити належну систему підтримки функціонування механізму (складові такої системи формалізуються у вигляді відповідної множини  $\{ЛФ\}$ ). Оскільки ж здійснювати керівний вплив має певний суб'єкт управління (заданий через відповідну множину  $\{СУР\}$ ), представлення механізму управління розвитком МТБП можна задати за допомогою такого кортежу:  $МУРМТБ = \langle МТБП, ЦП, ВЖ, ІН, ЛФ, СУР, ПТ \rangle$ .

Умовою успіху розвитку МТБП є управління змінами і якісними трансформаціями, що повинне бути науково обґрунтованим і базуватися на теоретичних положеннях, що враховують як загальні теоретичні основи управління організаціями, так і наявні концепції менеджменту змін. Отже й оцінювання можливості розвитку підприємства та розвитку його матеріально-технічної бази пропонується здійснювати на підґрунті визначення сприйнятливості підприємства до проведення змін й впровадження інновацій. Дійсно, реалізація процесу розвитку матеріально-технічної бази підприємства як акту переходу до  $\{МТБП(t+1)\}$  можлива лише за умови готовності підприємства до певних трансформацій. При цьому, на думку автора, оскільки розвиток має приводити до покращення показників діяльності підприємства (реалізація умови  $ПТ(t+1) > ПТ(t)$ ) та удосконалення й модернізації наявної МТБП, основу МУРМТБ має становити інноваційне підґрунтя. Для цього

передбачається введення критеріїв стійкості та інноваційності для здійснюваного переходу від  $\{МТБП(t)\}$  до  $\{МТБП(t+1)\}$  за всіма складовими матеріально технічної бази, тобто для всіх можливих варіантів трансформацій (для переходів:  $\{ЗП(t)\} \rightarrow \{ЗП(t+1)\}$ ,  $\{ПП(t)\} \rightarrow \{ПП(t+1)\}$  та  $\{ТХ(t)\} \rightarrow \{ТХ(t+1)\}$ ). При цьому вважаємо доречним при реалізації кожного з поданих варіантів трансформацій введення додаткових індикаторів, які розкриватимуть додержання вимог щодо стійкості, інноваційності, адаптивності та надійності розвитку МТБП. Накладання таких вимог має враховувати різні підходи до розуміння сутності категорії «потенціал».

У контексті концепції реструктуризації вельми цінною стає можливість співвіднесення потенціалу МТБП з виконуваними підприємством бізнес-процесами. Наявна система бізнес-процесів підприємства (зводиться до множини  $\{БП\}$ ) у решті решт забезпечує розкриття наявних у підприємства ключових компетенцій (можуть трактуватися як зони компетентності підприємства, задаватися множиною  $\{КК\}$  та розкриватися через відображення  $\{ЦП\} : \{БП\} \rightarrow \{КК\}$ ). При цьому розвиток потенціалу МТБП має бути підлеглим процесу розвитку організованості бізнес-процесів та зон компетентності підприємства. З оглядом на потребу введення властивості інноваційності сформуємо матрицю визначення напрямків і способів розвитку МТБП, що визначатимуться в координатах спроможності трансформувати наявні елементи матеріально-технічної бази та рівня використання інноваційного потенціалу підприємства (розкривається через спроможність досягати цілей за рахунок реалізації інноваційних проектів). Авторський варіант такої матриці подано на рис. 1.

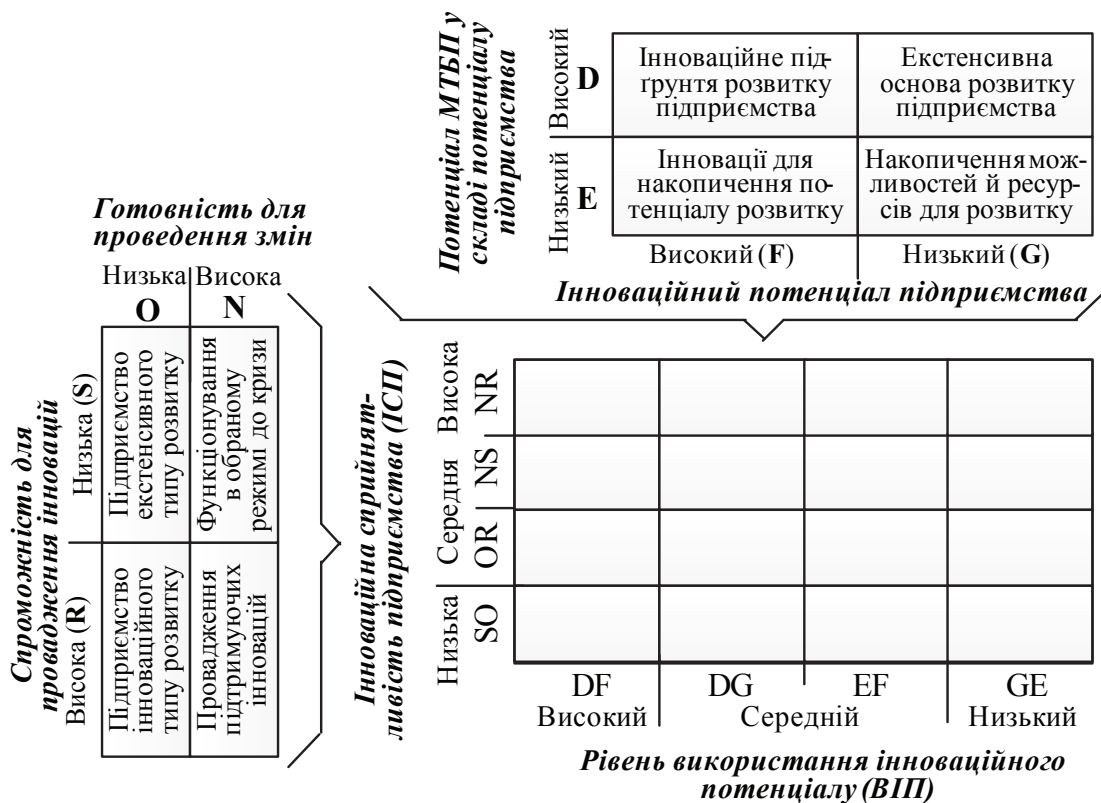


Рис. 1. Матричний підхід до визначення напрямків та можливостей реструктуризації потенціалу матеріально-технічної бази підприємства

Основою організації розвитку матеріально-технічної бази підприємства має складати відповідна стратегія ( $CP_{MTB}$ ), яка являє собою перелік прийнятих на підприємстві підходів і принципів переведення матеріально-технічної бази до бажаного у перспективі стану (до стану  $\{MTB(t+1)\}$ ). При цьому дані стратегічні рішення підпорядковуються загальній стратегії розвитку підприємства, яка визначає особливості перетворення зон стратегічної компетентності підприємства. Діяльність підприємства повинна здійснюватися на підставі заздалегідь виробленої стратегії. Відповідно до складу стратегій функціонального рівня пропонується віднести стратегію розвитку матеріально-технічної бази. Згідно до 5П підходу до розуміння стратегії (стратегія як план, паттерн, позиція, перспектива та принцип поведінки) можна виробити перелік типових стратегічних рішень у сфері розвитку потенціалу МТБП, формалізованих за допомогою методів портфельного аналізу. При цьому весь перелік типових стратегічних рішень пропонується представити в розрізі поданих на рис. 1 матриць.

Отже, стратегія розвитку МТБП відноситься до варіативного рівня стратегій, оскільки вона підпорядковується вимозі трансформування зон компетентності підприємства (дана вимога задається та формалізується в рамках декількох ознак стратегій нормативного рівня, розробка яких є обов'язковою для будь-якого суб'єкта господарювання). Більш того, стратегія розвитку МТБП ( $CP_{MTB}$ ) являє собою не визначену в часі послідовність дій, а узагальнене представлення підходів та принципів, на основі яких досягається відповідність елементів МТБП зонам компетентності підприємства. При цьому

стратегія управління розвитком МТБП ( $CP_{MTB}$ ) входить до управлінського механізму (МУРМТБ) опосередковано через цілі підприємства (ЦП).

Означене співвіднесення нормативних та варіативних стратегій по іншому представляє й співвіднесення розуміння понять «розвиток підприємства» та «розвиток матеріально-технічної бази підприємства». Так, розвиток МТБП та реструктуризація потенціалу МТБП можуть розглядатися у двох аспектах: як адаптування МТБП до умов переходу в нову зону компетентності (екстенсивна або реактивна складова розвитку; по відношенню до бізнес-процесів може розумітися як «тягнуча» система, коли бізнес-процеси та їх забезпечення адаптуються до нових вимог конкурентного ринку); як створення умови для переходу у нову зону компетентності (інтенсивна або випереджальна стратегія; по відношенню до процесів розуміється як «штовхаюча» система, у якій перетворення МТБП приводить до виведення на ринок нових конкурентних переваг підприємства). Схематично таке розуміння стратегії розвитку МТБП представлено на рис. 2, який показує роль реструктуризації для реалізації переходу між зонами компетентності підприємства.

Зрозуміло, що реалізація означеного на рис. 2 переходу від  $\{KK(t)\}$  до  $\{KK(t+1)\}$  містить в собі трансформаційне підґрунтя, а отже й має реалізуватися через концепцію реструктуризації. Не вдаючись до детального аналізу категорії «розвиток» наголосимо, що такий перехід розкриватиметься в рамках певної спіралі розвитку. Оскільки ж підприємство при забезпеченні підтримки своїх зон компетентності може утворювати спільний з

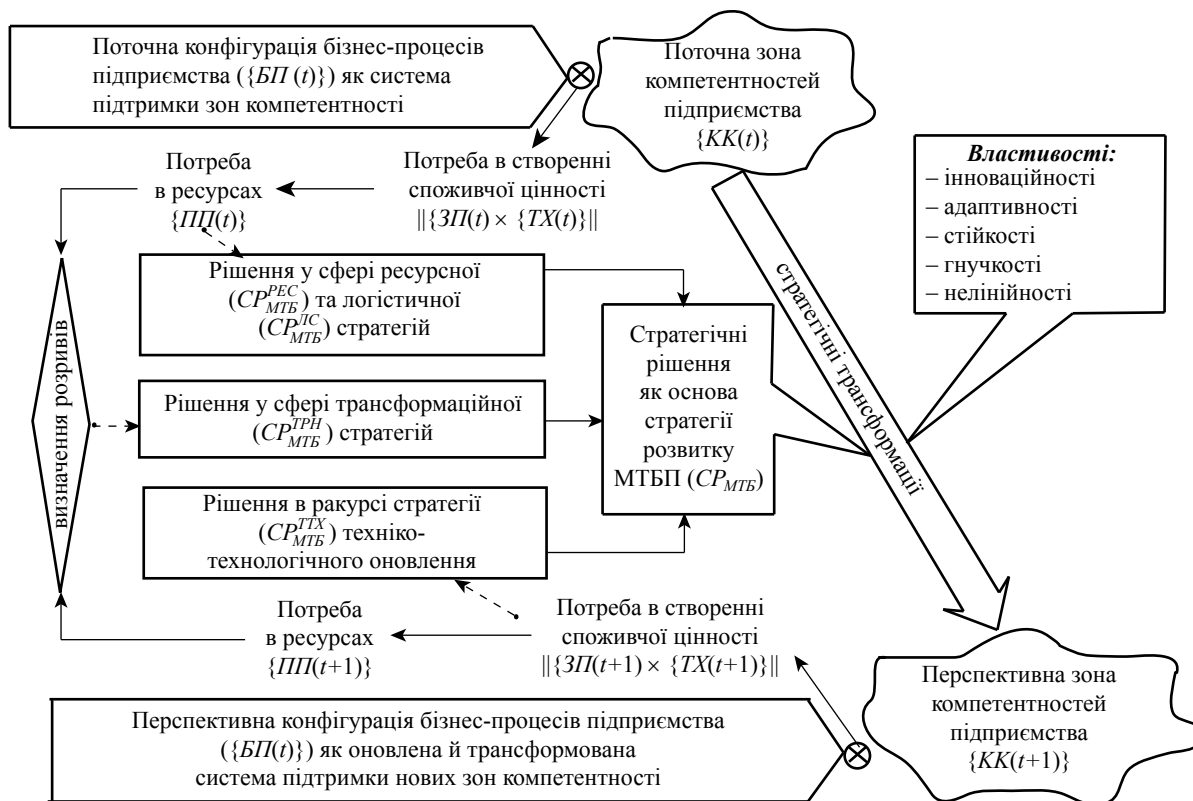
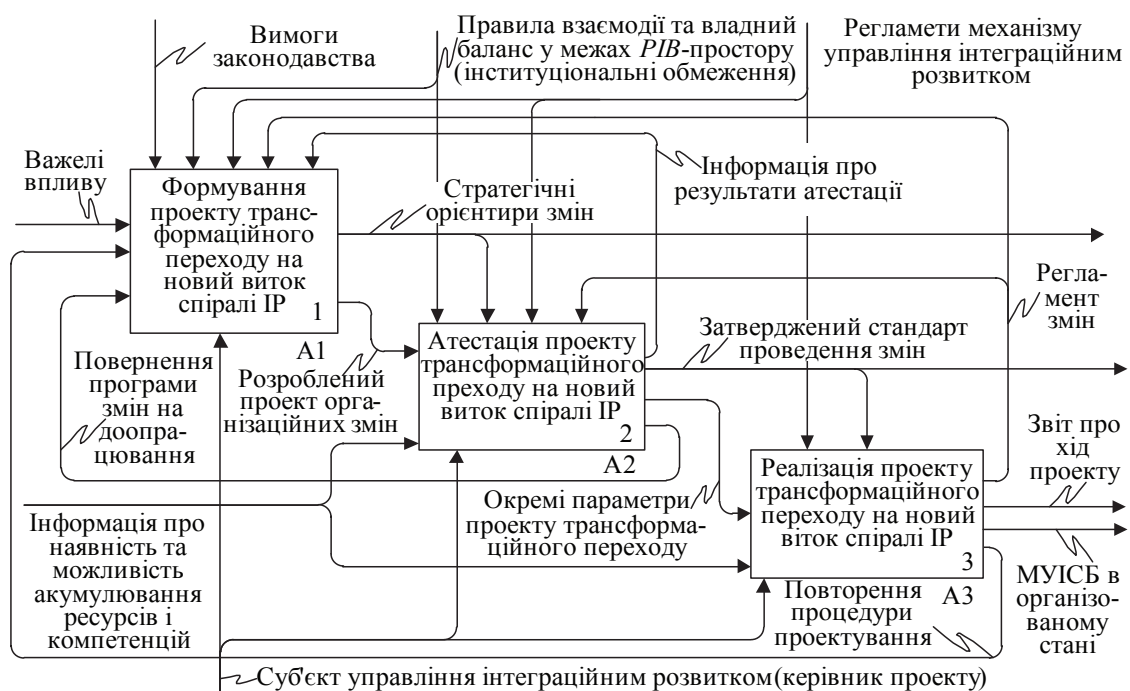


Рис. 2. Розкриття розуміння стратегічних настанов розвитку та реструктуризації потенціалу матеріально-технічної бази підприємства

контрагентами інституціоналізований простір взаємодії (PIB-простір), у рамках якого відбудеться залучення нових чи якісно змінених елементів до МТБП, що й спричинить трансформацію потенціалу МТБП. Тут можна говорити про інтеграційне підґрунтя розвитку МТБП та про інтеграційний розвиток (IP) підприємства.

Отже, розробляючи програму організаційних перетворень МТБП, слід враховувати наявність двох протилежних підходів, які припускають можливість або неможливість для МУРМТБ впливати на процес змін. Проте поза залежністю від типу або сфери розповсюдження змін можна виділити певні стадії, що, як правило, відбуваються послідовно. Відповідна модель реструктуризації, подана на рис. 3, відповідає моделі К. Левіна [9] та передбачає виділення трьох етапів процесу змін: розмороження, руху й замороження (змістовно відповідає елементам  $A_1 - A_3$ ).



**Рис. 3. Організація контуру управління реструктуризацією потенціалу МТБП у циклі інтеграційної взаємодії підприємства із зонами ресурсів**

З точки зору прийняттого на рис. 2 підходу щодо зведення конкурентної боротьби до випереджаючого утворення композиції компетенцій, контур управління трансформаціями в рамках МУРМТБ також слід базувати на активному реагуванні на зміну умов життєдіяльності чи на прояв протиріч у параметрах матеріально-технічної бази. Необхідність забезпечення саме активного управління змінами зумовила розробку великої кількості моделей проведення змін та реструктуризації. При цьому підвищення ефективності управління змінами передбачає встановлення параметрів, які дозволять моделювати й контролювати перебіг процесу змін (параметрів трансформаційного процесу – {ПТП}). При цьому означені параметри трансформаційних процесів слід ввести до складу важелів формованого механізму МУРМТБ ( $\{ПТП\} \subseteq \{ВЖ\}$ ), а бажані значення означених

параметрів слід підпорядкувати цілям реструктуризації ( $\{ПТП(t)\} \rightarrow \{ПТП(t+1)\}$ ).

Таким чином, у статті розглянуто особливості організації в рамках механізму управління розвитком матеріально-технічної бази підприємства контуру регулювання процесів реструктуризації. Разом з тим потребує проведення подальших досліджень визначення складу множини параметрів трансформаційного процесу та розробка методики кількісного їх розрахунку. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Архангельский В. Н., Зиновьев Л. Е. Управление научно-техническим прогрессом в машиностроении.– М. : Наука, 1983.– 234 с.
2. Винокуров В. А. Организация стратегического управления на предприятии.– М. : Центр экономики и маркетинга, 1996.– 160 с.

3. Гриньова В. М., Попов О. Є. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні.– Харків: Вид. ХДЕУ, 2003.– 340 с.
4. Неверова Е. В. Методика анализа логистического потенциала промышленного предприятия // Научные записки НГУЭУ.– 2004.– № 2.– С. 12 – 17.
5. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия.– Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004.– 216 с.
6. Репіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління // Вісник Української Академії державного управління.– 1998.– № 2.– С. 262 – 271.
7. Шершньова З. Є. Стратегічне управління.– К.: КНЕУ, 1999.– 384 с.
8. Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка : Навч. посібник.– К.: КНЕУ, 2003.– 316 с.
9. Schein E. H. KurtLewin'sChangeTheory / E. H. Schein [електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.sol-ne.org/re/wp/10006.htm](http://www.sol-ne.org/re/wp/10006.htm)

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**МОМОТ В. М.**

*кандидат технических наук*

**ЦАПЕНКО Л. Ю.**

**Харьков**

**А**ктуальность темы обусловлена тем, что жизнедеятельность фирмы невозможна без планирования, так как «слепое» стремление к получению прибыли приведет к быстрому краху [1].

Внутрифирменное планирование, как функция управления, состоит в обоснованном определении основных направлений и пропорций развития производства с учетом материальных источников его обеспечения и спроса рынка. Оно охватывает все основные сферы производственно-хозяйственной деятельности предприятия – сбыт, финансы, производство, закупки, научные и проектные разработки [2], опирается на выявление и прогнозирование потребительского спроса, анализ и оценку имеющихся ресурсов и перспектив развития хозяйственной рыночной конъюнктуры.

Основной вклад в формирование теоретико-методологических подходов к планированию принадлежит Файоль А., Кернс К., Мескон М. А среди отечественных ученых нужно выделить таких специалистов как: Глухова В. В., Мухина В. И., Черныш Е. А, Морозову Ю. П., Борокова Е. В. [3].

В рыночной экономике, ориентирующей каждого производителя на максимальное удовлетворение потребностей в своих товарах и получение наибольшего дохода, огромное значение приобретает внутрифирменное планирование. В ходе планирования экономической деятельности каждого предприятия необходимо достижение полного объема производства и занятости имеющихся ресурсов. Процесс планирования направлен на оптимальное соотношение между производством и потреблением продукции, величиной рыночного спроса на товары и услуги и объемом их предложения предприятиями.

В настоящее время при организации внутрифирменного планирования широкое применение нашли следующие экономико-математические методы:

- 1) теории вероятности и математической статистики (стохастические модели);
- 2) математического программирования (экономико-математические модели, позволяющие отыскивать условно-экстремальные значения функций или критерии оптимальных планов);
- 3) имитаций (воспроизведение реальной действительности, создание модели реальной ситуации);
- 4) оценки пересмотра планов (система ПЕРТ – сетевая модель, основанная на теории графов).

Каждый из методов имеет свои определенные недостатки. Теория вероятности основана на математическом анализе случайного эксперимента, что не дает более конкретных данных. Недостатком метода математической статистики является то, что затраты средств и времени на выполнение детальной оценки значительно выше [4].

Математическое программирование предъявляет жесткие требования к системе информации, а излишняя сложность и громоздкость модели затрудняют процесс исследования [4].

Имитация представляет собой метод сбора данных, генерируемых ЭВМ с помощью заранее разработанной математической модели, адекватно воспроизводящей поведение объекта исследования. К недостаткам этого метода относится, прежде всего, сложность и трудоемкость создания самой модели, требующая глубокого изучения и формализации причинно-следственных связей между всеми факторами маркетинга, его внешней среды и факторами, определяющими покупательское поведение [4].

Система ПЕРТ является мощным средством, помогающими составлять график сложных проектов и управлять ими. Недостатком данного метода является не такая очевидная взаимосвязь задач и времени в случае сложных проектов [4].

*Целью* исследования является разработка теоретических и практических рекомендаций по совершенствованию планирования на предприятии, построение модели системы планирования на предприятии, разработка метода оценки состояния планирования на предприятиях исходя из разработанной модели.

**С**истемное планирование на предприятии основано на использовании: стратегического планирования (необходимо для формирования приоритетов деятельности и обеспечения сбалансированного развития предприятия); бизнес-планирования (используемого для разработки комплексного плана деятельности предприятия, а также для оценки экономической эффективности инвестиционных проектов); бюджетного планирования (используемого для разработки плановых показателей на всех уровнях и во всех сферах деятельности предприятия, поскольку позволяет создать механизм реализации принятой стратегии) [5].

Для получения ощутимого эффекта недостаточно использовать современные технологии планирования, важно создать на предприятии необходимые условия для их применения (обучить работников, занимающихся планированием, разработать календарные и функциональные регламенты по разработке планов, провести изменения в организационной структуре управления предприятием, использовать современные программные продукты по планированию). То есть акцент должен

быть сделан не столько на логике плановых расчетов, сколько на причинно-следственных связях, показывающих зависимость качества планов от организации плановой работы на предприятии.

Использование данного подхода к внутрифирменному планированию позволяет не просто разработать для промышленного предприятия набор планов, на его основе становится возможной комплексная проработка вопросов по внедрению регулярного механизма ведения плановой работы.

**П**лановая работа предоставляет предприятию множество преимуществ: дает возможность видеть перспективу развития, проясняет возникающие проблемы, стимулирует менеджеров к реализации своих решений; улучшает координацию действий в организации, создает предпосылки для повышения образовательной подготовки менеджеров, увеличивает возможности в обеспечении фирмы необходимой информацией, способствует более рациональному использованию ресурсов, улучшает контроль. Все эти преимущества, в свою очередь, позволяют предприятию повышать эффективность своей деятельности.

В соответствии с этим положением была разработана модель внутрифирменного планирования, которая представлена на рис. 1. В качестве критериев эффективности используются максимизация доходности, минимизация затрат, минимизация времени исполнения, которые и дают возможность принимать решения, повышающие эффективность производства и конкурентоспособность продукции – как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах.

Эффективность деятельности предприятия во многом обусловлена правильным формированием состава и структуры экономического потенциала.

Потенциал (от лат. *potentia* – сила, мощь) в широком смысле – средства, запасы, источники, которые имеются в наличии и могут быть мобилизованы для достижения определенной цели, осуществления плана, решения какой-либо задачи [6].

*Экономический потенциал предприятия* – система, включающая в себя совокупность кадровых, финансовых, производственных, инновационных,

*Кадровый потенциал* – основная часть экономического потенциала, характеризующаяся количественным и качественным составом трудовых ресурсов предприятия, их соответствием уровню используемой техники и технологии, а также способностью к перспективному развитию в соответствии с целями предприятия [6].

*Финансовый потенциал* – раскрывается через исследование количества и качества финансовых ресурсов, определяющих возможности функционирования и развития предприятия. [6].

Под *производственным потенциалом* следует понимать имеющиеся и потенциальные возможности производства к выпуску конкурентоспособной продукции при эффективном использовании основных факторов производства на основе обеспеченности основными видами ресурсов [6].

Каждый из элементов экономического потенциала может оцениваться с различной степенью детализации. Сущность таких методик сводится преимущественно к исследованию загрузки оборудования, технического уровня отдельных его видов, оценке отдельных элемен-

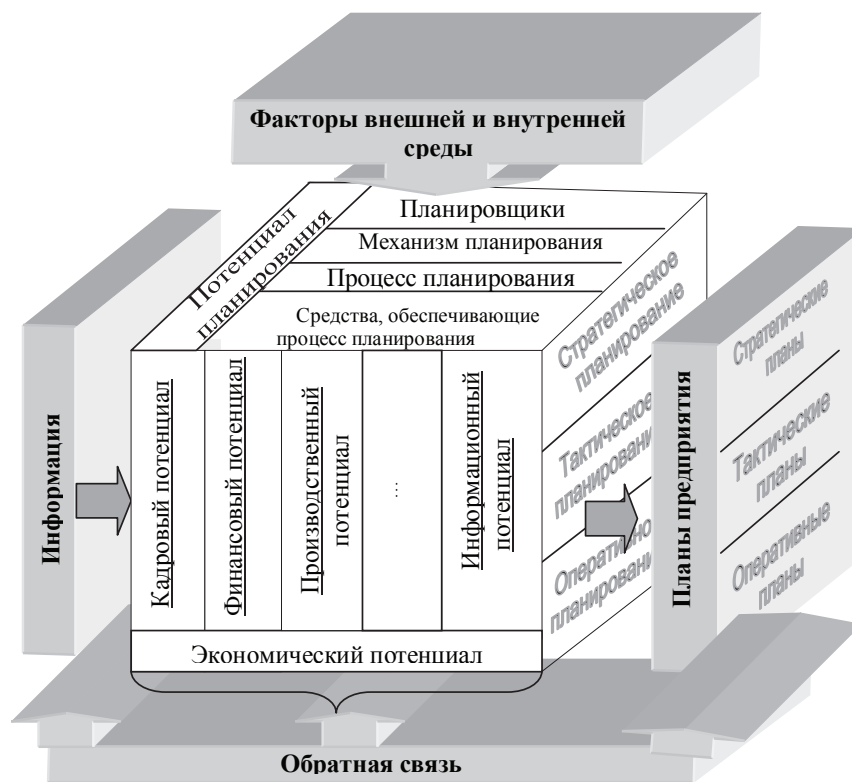


Рис. 1. Модель внутрифирменного планирования информационных и других потенциалов, направленных на обеспечение долгосрочного экономического развития предприятия на основе принятых к реализации стратегий [6]



тов применяемой технологии и т. д. Необходимо также учитывать и рыночную стоимость основного капитала.

Уровень производственного потенциала во многом определяется потенциалом рынка, т. е. абсолютным (относительным) объемом товаров, которые могут быть закуплены или потреблены тем или иным сегментом рынка за определенный временной период.

*Научно-технический потенциал* представляет собой совокупность кадровых, материально-технических, информационных, инновационных и организационных ресурсов, предназначенных для достижения стоящих перед предприятием целей стратегического развития и поддержания конкурентоспособности [6].

Совокупность *инновационного и информационного потенциалов* характеризуется в основном своевременностью периодического обновления производства, сменой или усовершенствованием технологий, разработкой новых продуктов, а также возможностью качественной обработки и анализа проходящей информации. Оценка инновационного потенциала предприятия призвана определить степень обеспеченности конкурентоспособности продукции или услуг предприятия по научно-техническим показателям конкурентоспособности предприятия в целом. Информационный потенциал предприятия выражается в оптимальности использования и скорости прохождения информационных потоков на предприятии. Быстрота реакции на внешнюю информацию и способность эффективно и

своевременно ее использовать в настоящее время позволяют не только предприятиям выжить, но и значительно укрепить свои позиции. Кроме того степень отлаженности информационного механизма напрямую воздействует на производственный процесс.

Поскольку практически все управленческие решения затрагивают экономический потенциал – его использование, управление им, возникает необходимость разработки вопросов не только анализа самого экономического потенциала, но и эффективных методов и механизмов его комплексной оценки.

В качестве элементов потенциала планирования необходимо выделить информационное, кадровое, организационное, методическое, нормативное, программно-техническое и финансовое обеспечение. Так как эти элементы берут участие в принятии управленческих решений, являются основными полагающими деятельности предприятия и способствуют повышению конкурентоспособности. Содержание и взаимосвязь элементов потенциала планирования представлены на *рис. 2*.

Развитие планирования на предприятии должно строиться на основе предварительной оценки состояния планирования и выявления факторов, определяющих качество планов. До сих пор не выработано критерия оценки плановой работы. Для решения этой задачи предложен подход к оценке внутрифирменного планирования с использованием элементов потенциала планирования

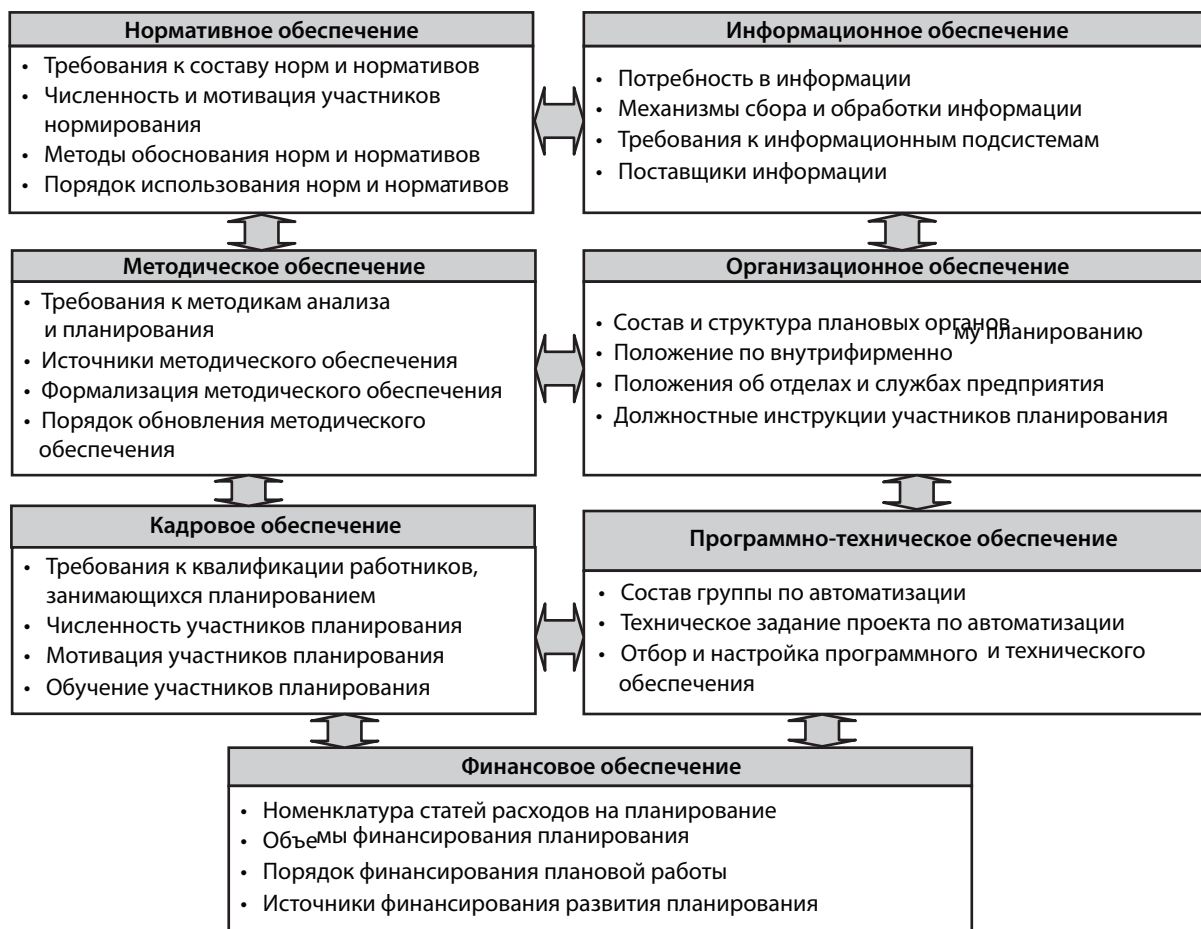


Рис. 2. Содержание и взаимосвязь элементов потенциала внутрифирменного планирования

вания. Идея предлагаемого подхода к оценке состояния внутрифирменного планирования состоит в следующем: система планирования состоит из множества взаимосвязанных компонентов. Можно предположить, что каждый компонент может вносить свой вклад в конечный результат. То есть, от того, в каком состоянии находится каждый компонент системы, зависит способность системы планирования в целом вырабатывать качественные планы. В соответствии с этим подходом были предложены критерии оценки потенциала планирования (рис. 3) и предложена система получения оценки, базирующаяся на использовании комплексной оценки.

Ниже приведена методика комплексной оценки планового потенциала организации. Для начала определяем состав элементов потенциала, по которым будем производить оценку (некий массив  $i = 1, n$ ) и критерии оценки. Элементам потенциала присваиваем коэффициенты весомости, учитывая особенности предприятий.

При этом должно выполняться условие:  $b_i > 0$  и  $\sum_{i=1}^n b_i = 1$ .

Абсолютные значения количественных характеристик ( $K_{ij}$ ) элементов потенциала оцениваем в соответствующих измерителях; а качественные характеристики –



Рис.3. Критерии оценки организации плановой работы на предприятии в разрезе элементов потенциала планирования

в баллах. Баллы будем оценивать по пятибалльной системе. При этом необходимо учитывать, что чем лучше характеристика, тем выше балл. Расчет обобщенного показателя планового потенциала организации осуществляется по формуле:

$$K_j^0 = \sum_{i=1}^n K_{ij} \cdot b_i, \quad (1)$$

где  $K_j^0$  – обобщенный показатель планового потенциала организации;

$n$  – количество элементов;

$K_{ij}$  – абсолютные значения элементов планового потенциала;

$b_i$  – коэффициент весомости элемента в разрезе потенциала планирования.

### ВЫВОДЫ

В работе предложена модель планирования деятельности предприятия, основанная на рассмотрении экономического потенциала предприятия и потенциала планирования, а также предложен подход к оценке

внутрифирменного планирования с использованием элементов потенциала планирования. Применение на практике предложенной модели позволит повысить эффективность планирования производства. ■

### ЛИТЕРАТУРА

1. Ильин А. М. Планирование на предприятии : учебник / А. М. Ильин.– Минск : ООО «Новое знание», 2008.– 640 с.
2. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы : учеб. пособие / М. М. Алексеева.– М. : Финансы и статистика, 2007.– 304 с.
3. Бухалков М. И. Внутрифирменное планирование: учебник / М. И. Бухалков.– 2-е изд.– М. : ИНФРА-М, 2008.– 463 с.
4. Ларионов А. И. Экономико-математические методы в планировании / А. И. Ларионов, Т. И. Юрченко, А. Л. Новоселов.– М. : Высш. шк., 2007.– 412 с.
5. Стратегический менеджмент и внутрифирменное планирование / Под редакцией В. А. Богомолова, В. Я. Рейгасс.– М. : МГАП «Мир книги», 2002.– 302 с.
6. Економічний енциклопедичний словник: у 2-х томах. Т. 2 / За ред. С. В. Мочерного.– Львів : Світ, 2006.– 568 с.

## ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

**БЕЛОЦЕРКОВСКИЙ А. В.**

*кандидат экономических наук*

**Харьков**

**Б**изнес-процессы компании в значительной степени определяют ее эффективность [1]. При этом в условиях развитых рынков капитала и технологий именно профессиональные навыки персонала «стали тем магическим ингредиентом, который отличает одно деловое предприятие от другого. Проблема, с которой сталкивается буквально каждое предприятие, заключается в том, как развить эти навыки...» [2, с. 281]. Еще одним аспектом проблемы развития персонала является определение целесообразной величины затрат, которые компания может осуществить для этой цели.

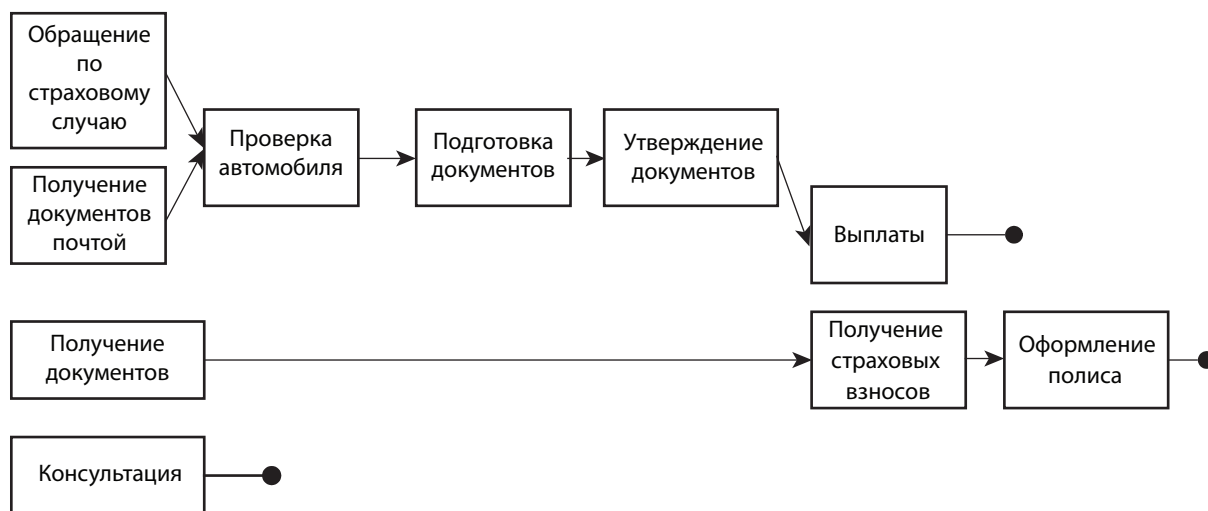
*Цель работы* – решение практической задачи определения целесообразности развития персонала для повышения эффективности бизнес-процессов с помощью имитационного моделирования.

Имитационное моделирование – это метод, позволяющий описывать процесс так, как они бы происходили в действительности. Удобством имитационных моделей является легкость учета дискретных или непрерывных элементов, нелинейных характеристик, случайных воздействий. Полученную модель можно «проиграть» во

времени и получить статистику бизнес-процессов так, как это могло быть в реальности. Проигрывание модели заключается в последовательном переходе от одного события к другому. Обычно имитационные модели строятся для поиска оптимального решения в условиях ограниченных ресурсов, когда другие математические модели оказываются слишком сложными.

Одним из наиболее эффективных инструментов имитационного моделирования является система Arena фирмы Rockwell Automation Inc. Arena позволяет строить имитационные модели, проигрывать их и анализировать результаты такого проигрывания. Поскольку имитационное моделирование является универсальным средством оптимизации процессов [3], модели с помощью Arena могут быть построены для самых разных сфер деятельности – производственных технологических операций, складского учета, банковской деятельности, обслуживания клиентов в ресторане и т. д. Оценка целесообразности развития персонала показана на примере упрощенной модели бизнес-процессов страховой компании по обязательному страхованию гражданской ответственности с использованием Arena версии 13.50 (*рис. 1*).

Модель учитывает количество используемых ресурсов в системе. В статье описана сокращенная модель, учитывающая только персонал и затраты времени (*табл. 1*).



**Рис. 1. Имитационная модель бизнес-процессов страховой компании**

**Таблица 1**

**Начальное количество сотрудников**

Должность	Количество сотрудников, чел.
Руководитель	1
Кассир	1
Страховой агент	3
Инспектор	3

Свойства каждого элемента бизнес-процесса описаны с учетом анализа статистических данных (интенсивности поступления заявок в течение дня, длительности консультации, оформления полиса и осуществления страховых выплат). Для моделирования случайных величин используется распределение Симпсона [4, с. 99].

офис, будет обслужен раньше, чем начнется обработка документов, полученных по почте.

«Проигрывание» модели позволяет получить ряд оценок бизнес-процесса:

1) временных (среднее, минимальное, максимальное время ожидания клиента, обработки документов или консультации);

2) стоимостных (расчет зарплаты, в т. ч. зависящей от количества оформленных полисов, ожидаемого дохода и т. д.).

Результаты моделирования могут быть использованы для выявления возможных путей повышения рентабельности бизнес-процессов [4] за счет предоставления информации о системе в целом, так и по каждому элементу бизнес-процесса. Кроме того, построенная модель может быть использована для оцен-

Процесс	Приоритет	Ед. изм	Параметры распределения			
			min	avg	max	
Получение документов	get_docs	Средний (2)	ч	0.15	0.35	0.50
Консультация	get_question	Средний (2)	ч	0.05	0.15	0.20
Получение документов почтой	get_request_post	Средний (2)	ч	0.05	0.20	0.40
Проверка автомобиля	check_car	Средний (2)	ч	0.10	0.30	0.50
Подготовка документов	act_prepare	Средний (2)	ч	0.25	0.35	0.50
Утверждение документов	act_approve	Средний (2)	ч	0.03	0.05	0.07
Выплаты	COF	Средний (2)	ч	0.03	0.06	0.10
Получение страховых взносов	CIF	Средний (2)	ч	0.02	0.03	0.05
Оформление полиса	Policy_create	Средний (2)	ч	0.03	0.05	0.10
Обращение по страховому случаю	Get_request_person	Средний (2)	ч	0.25	0.70	1.00

Кроме того, для конкурирующих элементов бизнес-процессов можно устанавливать различные приоритеты. Например, процесс «Получение документов» может иметь приоритет 1 (высший), а «Получение документов почтой» – 2 (средний). Такое изменение в приоритетах будет означать, что клиент, который пришел в

ки эффективности решений по управлению бизнес-процессами. Так, для рассматриваемой модели в сценариях 1 – 3 увеличено количество ресурсов (сотрудников) системы (табл. 2), а в сценариях 4 – 7 уменьшается количество ресурсов (сотрудников) системы при одновременном повышении их производительности и

приоритетах процессов, что отражается в параметрах процессов (табл. 3).

Таблица 2

**Используемые ресурсы для моделируемых сценариев**

Ресурс	Количество ресурса, чел.							
	Базовый	Моделируемые сценарии						
		1	2	3	4	5	6	7
Руководитель	1	1	1	1	1	1	1	1
Кассир	1	1	1	1	1	1	1	1
Страховой агент	3	2	5	7	7	5	3	3
Инспектор	3	3	4	4	4	4	4	4

Таблица 3

**Параметры процессов для моделируемых сценариев**

Параметры процессов	Сценарии							
	Базовый	Моделируемые						
		1	2	3	4	5	6	7
min	0,50	0,50	0,50	0,50	0,25	0,25	0,25	0,25
avg	1,00	1,00	1,00	1,00	0,70	0,70	0,70	0,70
max	1,50	1,50	1,50	1,50	1,00	1,00	1,00	1,00
min	0,10	0,10	0,10	0,10	0,05	0,05	0,05	0,05
avg	0,30	0,30	0,30	0,30	0,20	0,20	0,20	0,20
max	0,60	0,60	0,60	0,60	0,40	0,40	0,40	0,40
min	0,30	0,30	0,30	0,30	0,15	0,15	0,15	0,15
avg	0,50	0,50	0,50	0,50	0,35	0,35	0,35	0,35
max	0,80	0,80	0,80	0,80	0,50	0,50	0,50	0,50
min	0,20	0,20	0,20	0,20	0,05	0,05	0,05	0,05
avg	0,30	0,30	0,30	0,30	0,15	0,15	0,15	0,15
max	0,50	0,50	0,50	0,50	0,20	0,20	0,20	0,20

**Средние затраты времени для моделируемых сценариев, час**

Процесс	Базовый сценарий	Моделируемые сценарии						
		1	2	3	4	5	6	7
<i>Среднее время на процесс</i>								
Получение документов	0,5	0,5	0,5	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3
Консультация	0,3	0,3	0,3	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1
Обращение по страховому случаю	1,0	1,0	1,0	1,0	0,6	0,7	0,6	0,6
Получение документов почтой	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
<i>Среднее время ожидания клиентов в процессах</i>								
Получение документов	1,5	8,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Консультация	0,3	4,1	0,0	0,0	-	0,0	0,0	0,0
Обращение по страховому случаю	0,3	0,7	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0
Получение документов почтой	0,5	1,1	0,2	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1
<i>Общее время, затрачиваемое клиентом по процессам</i>								
Получение документов	2,1	9,2	0,6	0,5	0,3	0,3	0,4	0,4
Консультация	0,7	4,4	0,3	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1
Обращение по страховому случаю	1,3	1,6	1,0	1,0	0,7	0,7	0,7	0,6
Получение документов почтой	0,8	1,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3

В табл. 4 приведены данные о затратах на исследуемые процессы. Как видно из таблицы, сценарии 1 – 3 характеризуются наибольшими затратами по сравнению со сценариями 4 – 7. При этом в сценариях 4 – 7 наблюдается тенденция сокращения выплат за простой (нахождение сотрудника на рабочем месте, но отсутствии клиентов или заявок по почте).

Таблица 4

**Затраты системы для моделируемых сценариев, грн**

	Базовый сценарий	Моделируемые сценарии						
		1	2	3	4	5	6	7
Работа	2844	2856	2843	2846	2061	2052	2021	2066
Простой	2589	2023	2327	2731	3362	2915	2498	2368
Итого затрат	5433	4879	5170	5577	5423	4967	4519	4434

Табл. 5 содержит результаты моделирования временных характеристик системы по каждому сценарию.

В табл. 5 показаны наиболее значимые процессы, связанные с взаимодействием с клиентами: получение документов для оформления договора страхования, консультации клиентов, обработка личных обращений по страховым случаям и документов, полученных по почте.

Как видно из табл. 5, каждый из сценариев, характеризующихся невысокой квалификацией сотрудников (базовый и сценарии 1 – 3), имеет результаты в несколько раз хуже сценариев 4 – 7. При этом следует отметить, что сценарий 7 определяет количество страховых агентов 4 чел, а сценарий 3 – 7 чел. Таким образом, меньшее количество компетентных сотрудников с большей производительностью труда способны значительно быстрее обслуживать клиентов, повышая их степень удовлетворенности от сотрудничества именно с этой страховой компанией.

Таблица 5

Проблема повышения производительности труда может быть решена двумя способами. Например, руководитель может принимать решение об автоматизации работ или повышения квалификации персонала для сокращения времени консультаций и оформления документов. Однако автоматизация работ имеет ограничения по применению (нельзя автоматизировать любой процесс), а также по ожидаемому эффекту. В ряде случаев (например, консультация клиента) особое значение будет иметь именно квалификация страхового агента, способного за минимальное время ответить на все интересующие клиента вопросы.

Важной составляющей проблемы роста производительности труда является стоимость автоматизации и/или повышения квалификации сотрудников. Для определения предельной цены, которую целесообразно заплатить за повышение производительности труда, можно сравнить результаты двух моделей:

- 1) модели текущего состояния бизнес-процессов;
- 2) модели будущего состояния бизнес-процессов, в которой определенные элементы будут иметь прогнозные значения характеристик (меньшее время выполнения работ).

Решение о повышении производительности труда за счет автоматизации и/или повышения квалификации будет рациональным и необходимым в случае, когда ценность ожидаемых результатов от принятия решения превысит затраты, связанные с его реализацией.

Таким образом, с помощью программного продукта Агента и разработанной имитационной модели

произведена оценка эффективности бизнес-процессов страховой компании. Анализ предложенных сценариев изменения характеристик бизнес-процессов показал единственно возможный путь существенного повышения эффективности бизнес-процессов путем роста производительности труда персонала. Предложено оценивать целесообразность развития персонала сопоставлением затрат с ожидаемыми результатами, которые получаются с улучшенными характеристиками бизнес-процессов имитационной модели. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Репин В. В.** Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация / В. В. Репин. – М. : Стандарты и качество, 2007. – 240 с.
2. **Скотт М. К.** Факторы стоимости: Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости / М. К. Скотт: пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 432 с.
3. **Тельнов Ю. Ф.** Реинжиниринг бизнес-процессов. Компонентная методология / Ю. Ф. Тельнов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 320 с.
4. **Кибзун А. И., Горяинова Е. Р., Наумов А. В., Сиротин А. Н.** Теория вероятностей и математическая статистика. Базовый курс с примерами и задачами. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2002. – 224 с.
5. **Білоцерківський О. В.** Аналіз рентабельності виробництва: процесно-орієнтований підхід / О. В. Білоцерківський, А. В. Серіков // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»: зб. наук. праць. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2005. – № 5. – С. 41 – 51.

## ОЦІНКА КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПРИ ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

ДІХТЯРЕНКО К. В.

здобувач

Харків

**К**онкурентоспроможність підприємства є відображенням його позиції у конкурентному змаганні з іншими учасниками ринку, відбиттям наявності вагомих порівняних переваг над ними. Загострення конкурентної боротьби за будь-які умови неодмінно призводить до підвищення значущості забезпечення конкурентоспроможності підприємства, формування стійких конкурентних переваг. Ринкова трансформація економіки України пов'язана із становленням конкурентного середовища, яке вимагає від вітчизняних підприємців пошуку нових форм і методів ведення конкурентної боротьби, підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності загалом. Реалізація цих заходів у комплексі визначає високі вимоги до забезпечення конкурентоспроможності, досягнення стійких конкурентних пере-

ваг підприємства. Важливою умовою вирішення складних проблем конкурентного суперництва є використання концепції стратегічного планування, що дозволяє формувати складні адаптивні механізми пристосування підприємства до нестабільних ринкових умов.

*Мета* дослідження у роботі полягає в теоретичному обґрунтуванні та у розробці науково-методичних рекомендацій щодо оцінки конкурентних переваг при формуванні стратегії розвитку підприємства.

Закономірності розвитку конкуренції та економічна природа конкурентних переваг розглядалися в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як Азоев Г. [1], Ансофф І. [2], Бондаренко А. [10], Воронкова А. [3], Горбаль Н. [4], Іванов Ю. [8], Коршунов В. [5], Кузьмін О. [4], Пейс Р. [7], Портер М. [6], Стефан Е. [7], Тищенко О. [8], Фатхутдінов Р. [9], Шинкаренко В. [10], Шнипко О. [11], Юданов А. [12] та ін. Проте до цього часу окремі теоретичні та методичні проблеми, які виникають у сфері розробки та реалізації стратегічних заходів щодо досягнення конкурентних переваг підприємства залишаються недостатньо вивченими та вимагають докладного дослідження.



Забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства є обов'язковою умовою сталого розвитку підприємства, гнучкого та швидкого пристосування його внутрішнього середовища до змін ринкового оточення, досягнення тривалого успіху у конкурентному співробітництві. Конкурентоспроможність підприємства стає відбиттям наявності у нього складного комплексу відносних переваг над суперниками-конкурентами (реальними або навіть потенційними) у сфері реалізації ключових факторів конкуренції та можливостей досягнення певних однорідних цілей конкурентного суперництва (економічних, фінансових, ринкових тощо). Отже, забезпечення конкурентоспроможності підприємства через створення стійких конкурентних переваг (КП) є стратегічним завданням, від вирішення якого прямо залежить тривалість ефективного функціонування підприємства, особливо – в умовах жорсткого конкурентного суперництва на ринку.

Процес формування конкурентних переваг зокрема та конкурентоспроможності підприємства у цілому має комплексний стратегічний характер, є відбиттям стратегічних цілей підприємства, а також можливостей і загроз, що існують у його зовнішньому оточенні. Дослідження природи походження конкурентних переваг підприємства дозволило встановити, що формування конкурентних переваг підприємства відбувається на трьох основних рівнях:

- 1) на продуктовому рівні (конкурентоспроможність окремих видів продукції, що виробляється, і товарного асортименту підприємства в цілому);
- 2) на рівні виробничо-технологічної основи підприємства (порівняна ефективність та інтенсивність використання виробничих ресурсів, виробничий потенціал підприємства у цілому);
- 3) на ринковому рівні (сталість ринкової позиції підприємства та привабливість ринкового оточення в цілому).

На продуктовому рівні формування конкурентних переваг обумовлюється сукупною дією факторів забезпечення конкурентоспроможності окремих видів продукції (економічних та якісних – технічних, конструктивних, патентно-нормативних, ергономічних, екологічних, естетичних та ін.) і товарного асортименту підприємства у цілому. Визначення конкурентоспроможності окремих видів товарів доцільно здійснювати на основі використання еталонних моделей оцінки, що враховують існуючі параметральні характеристики вимог споживачів та диференціацію продуктової пропозиції (індивідуальні властивості продукції) різних виробників, які вводяться до складу набору оцінки конкурентоспроможності. У загальному вигляді модель еталонної оцінки конкурентоспроможності товару має такий вигляд:

$$Ik^j = \sum_{i=1}^n \left( \alpha_i \cdot \beta_i \cdot \left( \frac{K_i'}{K_i^e} \right) \right), \quad (1)$$

де  $Ik^j$  – індекс конкурентоспроможності  $j$ -го виду продукції;

$i$  – показник (параметр) оцінки конкурентоспроможності продукції (1 ...  $n$ );

$\alpha_i$  – коефіцієнт ринкової значущості  $j$ -го товару за

$i$ -м показником оцінки, при чому  $\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1, 0$ ;

$\beta_i$  – коефіцієнт диференціації продуктової пропозиції виробника, продукція якого аналізується, стосовно обраного еталону (0 ... 1);

$K_i'(K_i^e)$  – значення  $i$ -го показника оцінки конкурентоспроможності відповідно для продукції, яка аналізується ( $K_i'$ ), до еталонного значення ( $K_i^e$ ).

Найбільш складним етапом визначення конкурентоспроможності продукції є вибір складу показників оцінки та встановлення еталонних характеристик. Еталонами можуть виступати найкраще значення  $i$ -го показника серед підприємств-конкурентів або максимально можливий його рівень (значення коефіцієнта  $\beta_i$  буде дорівнювати 0).

Загальнення результатів оцінки конкурентоспроможності продукції, що виробляється підприємством, здійснюється як середньоарифметичне отриманих значень індексів конкурентоспроможності за  $j$ -ми видами продукції:

$$I_p = \frac{\sum_{j=1}^m (I_k^j)}{m}, \quad (2)$$

де  $I_p$  – сукупний індекс конкурентоспроможності продукції, яка виробляється підприємством;

$j$  – кількість товарів у складі товарного асортименту підприємства (1 ...  $m$ ).

Комплексна оцінка конкурентоспроможності товарного асортименту, окрім конкурентоспроможності продукції, має обов'язково враховувати такі його характеристики:

- ✦ глибина товарного асортименту – різноманіття варіантів пропозицій кожного окремого товару в рамках асортиментної групи (для задоволення певної споживчої вимоги);
- ✦ насиченість товарного асортименту – кількість та різноманіття окремих споживчих вимог, задоволення яких здійснюється на основі використання товарів в рамках товарної номенклатури;
- ✦ гармонійність товарного асортименту – ступінь близькості між товарами різних асортиментних груп з точки зору їх кінцевого використання, каналів розподілу або інших показників;
- ✦ широта товарного асортименту – кількість та різноманіття асортиментних груп товарів, що випускаються підприємством.

Для визначення конкурентоспроможності товарного асортименту, джерелом виникнення якої є синергетичний ефект взаємної підтримки різних видів продукції, використовується еталонна модель оцінки, аналогічна наведеній вище:

$$I_a = \sum_{x=1}^p \left( \gamma_x \cdot \delta_x \cdot \left( \frac{Ax'}{Ax^e} \right) \right), \quad (3)$$

де  $I_a$  – індекс конкурентоспроможності товарного асортименту підприємства;

$x$  – показник (параметр) оцінки конкурентоспроможності товарного асортименту (1 ...  $p$ );

$\gamma_x$  – коефіцієнт значущості  $x$ -го показника оцінки конкурентоспроможності товарного асортименту, при

чому  $\sum_{x=1}^p \alpha_i = 1, 0$ ;

$\delta_x$  – коефіцієнт диференціації товарного асортименту виробника, продукція якого аналізується, стосовно обраного еталону (0 ... 1);

$Ax'(Ax^e)$  – значення  $x$ -го показника оцінки конкурентоспроможності товарного асортименту відповідно для виробника, діяльність якого аналізується ( $Ax'$ ), до еталонного значення ( $Ax^e$ ).

Узагальнення результатів оцінки конкурентоспроможності підприємства на продуктовому рівні здійснюється за такою формулою:

$$Kp = Ip \cdot Ia, \quad (4)$$

де  $Kp$  – комплексний показник конкурентоспроможності підприємства на продуктовому рівні.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства на виробничо-технологічному рівні (за ресурсно-економічними та технологічними факторами) може здійснюватися за допомогою методу експертних оцінок (за умови недостатності інформаційної бази аналізу) або також з використанням еталонних моделей, аналогічних розглянутим вище (для оцінки конкурентоспроможності товарного асортименту). Узагальнення результатів оцінки конкурентоспроможності підприємства на виробничо-технологічному рівні здійснюється за такою формулою:

$$K_v = I_e \cdot I_t, \quad (5)$$

де  $K_v$  – комплексний показник конкурентоспроможності підприємства на виробничо-технологічному рівні;

$I_e$  – індекс конкурентоспроможності виробничого процесу за вартістю і відносною ефективністю використання виробничих ресурсів;

$I_t$  – індекс конкурентоспроможності технологічного процесу виробництва.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства на ринковому рівні передбачає здійснення комплексного аналізу його зовнішнього ринкового оточення та визначення конкурентної позиції підприємства у конкурентному суперництві. За умови інформаційної прозорості господарської діяльності та фінансово-економічного становища учасників ринку цілком можливим є використання еталонного методу визначення конкурентоспроможності. При цьому для визначення еталонних значень показників, що відбивають стан певних конкурентних переваг, можуть використовуватися такі інструменти:

- ★ для визначення еталонних характеристик позиції підприємства у конкурентному суперництві – найбільші або максимально можливі показники діяльності підприємств, що діють на наступних видах ринків: на цьому або спорідненому ринку чи сегменті; на ринках, де виробляються товари-субститути; на ринках, вартість входу-виходу на які є тотожною цьому ринку; на ринках, де забезпечення досягнення відповідного рівня стра-

тегічних цілей підприємства вимагає вкладення аналогічного обсягу інвестицій та ін.;

- ★ для визначення еталонних характеристик привабливості ринку збуту підприємства – найбільші або максимально можливі параметри ринків, які порівняні з цим ринком за ознаками можливості досягнення стратегічних цілей підприємства (з точки зору обсягів витрат усіх видів ресурсів, що необхідні для забезпечення прийняттого рівня задоволення при досягненні зазначених цілей).

За таких обставин використання еталонних методів часто стає майже неможливим, що обумовлює доцільність використання якісних (перш за все, експертних) методів оцінки.

Експертні методи є досить простими у використанні, не потребують збирання повної інформації про стан об'єкту дослідження, оскільки переважно базуються на думках освічених фахівців. Проте переваги експертних методів водночас обумовлюють також притаманні ним численні недоліки, що пов'язані з можливостями зайвого суб'єктивізму у оцінках експертів. За відсутністю чітких недовозначних критеріїв достовірності оцінки зайво суб'єктивні думки експертів здатні призводити до значних спотворень результатів аналізу.

Крім того, при використанні будь-яких методів оцінки конкурентоспроможності підприємства на усіх трьох рівнях дослідження слід обов'язково брати до уваги необхідність задоволення вимоги можливості зіставлення показників підприємств, які входять до складу набору оцінки. Суть даної вимоги полягає в тому, що виявлення конкурентних переваг або визначення конкурентоспроможності в цілому є доцільним тільки для підприємств, що вступають (або реально у найближчій перспективі можуть вступити) до конкурентного суперництва на певному товарному ринку.

Звичайно (в ідеальному випадку) співвідношення конкурентних переваг підприємства на зазначених вище трьох рівнях формування КП має чітко виражений ієрархічний характер, тобто стійка конкурентоспроможність продукції забезпечує високий рівень ефективності виробничого потенціалу, реалізація якого сприятиме розширенню стратегічних ринкових позицій підприємства. Проте зіставлення можливих параметрів конкурентоспроможності підприємства за трьома основними рівнями оцінки переконливо свідчить про наявність більш складної природи походження та різноманітних зв'язків між конкурентними перевагами, які визначають конкурентоспроможність.

За ознакою характеру цілеспрямованого впливу підприємства на стан його конкурентоспроможності та на відповідні до нього конкурентні переваги стратегії досягнення КП слід розділити на активні (за які відбувається поліпшення конкурентної позиції) та пасивні (за які поточна конкурентна позиція погіршується або зберігається на наявному рівні за умови поліпшення конкурентних позицій підприємств-суперників).

Для розстановки пріоритетів вирішення задач досягнення конкурентних переваг пропонується використання експертних методів ранжування за рейтинговими,

бальними оцінками або методу розстановки пріоритетів на основі визначення ступеня прояву ознаки впливу на конкурентоспроможність підприємства (на певному рівні оцінки). Використання останнього методу в даному випадку додатково полегшується майже повною відсутністю (на цьому етапі) необхідності визначення міри прояву зазначеної ознаки (при наявності коефіцієнтів ринкової значущості товару, диференціації продуктової пропозиції виробника, значущості параметрів оцінки конкурентоспроможності товарного асортименту, диференціації товарного асортименту виробника та ін.). При цьому пропонується ранжування конкурентних переваг не більш, як за 2-3 рівнями пріоритетності. При цьому конкурентні переваги нижчих рівнів пріоритетності розглядаються як необхідні умови забезпечення більш важливих КП вищого рівня. Побудова ієрархічної системи пріоритетів досягнення конкурентних переваг дає змогу систематизувати комплекс необхідних заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства шляхом створення «дерева цілей» конкурентної стратегії. Для побудови «дерева цілей» пропонується використання методу «забезпечення необхідних умов», який дозволяє довести декомпозицію генеральної цілі (забезпечення конкурентоспроможності) до рівня конкретних робіт, відповідальність за виконання яких покладається на конкретні підрозділи або навіть на певних виконавців.

Таким чином, послідовність формування стратегії досягнення конкурентних переваг за методикою, яка пропонується, складається з наступних основних етапів: стратегічний аналіз та визначення стратегічних цілей; встановлення стратегічної конкурентної позиції підприємства; вибір базової стратегії формування конкурентних переваг і встановлення «стратегічних розривів»; визначення пріоритетів досягнення конкурентних переваг; деталізація і планування заходів щодо реалізації обраної стратегії досягнення конкурентних переваг підприємства; проектування методів, засобів і процедур моніторингу, контролю та оцінки ефективності реалізації стратегії досягнення конкурентних переваг.

Реалізація зазначеного методичного підходу сприятиме підвищенню обґрунтованості заходів щодо підвищення ефективності господарської діяльності підприємства на основі визначення пріоритетів досягнення конкурентних переваг, створення яких є необхідною умовою забезпечення стійких конкурентних позицій підприємства.

Процес формування конкурентних переваг зокрема та конкурентоспроможності підприємства у цілому має комплексний стратегічний характер, є відбиттям стратегічних цілей підприємства, а також можливостей і загроз, що існують у його зовнішньому оточенні. Формування конкурентних переваг підприємства відбувається на трьох основних рівнях: на продуктовому рівні (конкурентоспроможність окремих видів продукції, що виробляється, і товарного асортименту підприємства в цілому); на рівні виробничо-технологічної основи підприємства (порівняна ефективність та інтенсивність використання виробничих ресурсів, виробничий потенціал підприємства у цілому); на ринковому рівні (сталість ринкової позиції підприємства та привабливість ринкового оточення в цілому). Вибір певної стратегії досягнення конкурентних переваг обумовлює нагальну

необхідність посилення конкурентних позицій підприємства за певними рівнями формування конкурентних переваг, джерелами і факторами їхнього виникнення. Послідовність формування стратегії досягнення конкурентних переваг складається з наступних основних етапів: стратегічний аналіз та визначення стратегічних цілей; встановлення стратегічної конкурентної позиції підприємства; вибір базової стратегії формування конкурентних переваг і встановлення «стратегічних розривів»; визначення пріоритетів досягнення конкурентних переваг; деталізація та планування заходів щодо реалізації обраної стратегії досягнення конкурентних переваг підприємства; проектування методів, засобів і процедур моніторингу, контролю та оцінки ефективності реалізації стратегії досягнення конкурентних переваг.

На додаткове вивчення та доопрацювання вимагають організаційно-методичні аспекти планування конкурентними перевагами підприємства, а також проблеми обґрунтування управлінських рішень при формуванні стратегії забезпечення конкурентних переваг підприємства. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Азов Г. Л.** Конкурентные преимущества фирмы. – М. : ОАО «Типография «Новости», 2000. – 256 с.
2. **Ансофф И.** Новая корпоративная стратегия. – С-Пб. : Питер, 2000. – 420 с.
3. **Воронкова А. Э.** Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. – Луганск: Изд-во Восточнoукраинского нац. Университета, 2000. – 315 с.
4. **Кузьмін О. Є., Горбаль Н. І.** Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Львів: Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.
5. **Маркетинг и вопросы управления конкурентоспособностью и материалоёмкостью продукции.** / Под ред. Коршунова В. И. – Х.: Основа, 1999. – 188 с.
6. **Портер М. Е.** Стратегия конкуренции: Методика анализа отраслей и деятельности конкурентов. / Пер. с англ. – К.: Основа, 1997. – 584 с.
7. **Пейс Р., Стефан Э.** Парадигмы конкурентоспособности / Пер. с англ. под ред. Н. Я. Петракова. – М.: Экономика, 1995. – 234 с.
8. **Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства :** Монографія / за заг. ред. проф. Іванова Ю. Б., проф. Тищенко О. М. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.
9. **Фатхутдинов Р. А.** Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.
10. **Шинкаренко В. Г., Бондаренко А. С.** Управление конкурентоспособностью автотранспортного предприятия. – Харьков : Изд-во ХНАДУ, 2003. – 186 с.
11. **Шнипко О. С.** Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації. – К. : Наукова думка, 2003. – 334 с.
12. **Экономическая стратегия фирмы: Учебное пособие** / Под ред. А. П. Градова. – СПб. : Специальная литература, 1995. – 284 с.
13. **Юданов А. Ю.** Конкуренция: теория и практика : Учеб.-практ. пособие. – 3-е изд., испр. и доп. – М. : ООО «Изд-во Гном и Д», 2001. – 304 с.

# УДОСКОНАЛЕННЯ КЛАСИФІКАЦІЇ РИЗИКІВ І ЗАГРОЗ У КОНТЕКСТІ КАДРОВОЇ БЕЗПЕКИ

ЛОБАЗОВ С. М.

аспірант

Харків

**Б**езпека функціонування організації забезпечується комплексом заходів правового, організаційного і технічного характеру. Останніми роками в забезпеченні економічної безпеки організації все більшу роль відіграє система управління персоналом. З одного боку, актуальним є завдання захисту персоналу від нанесення йому матеріального, морального або фізичного збитку, з іншого боку, захист організації від випадкових або навмисних дій співробітників, які проявляються, в першу чергу, внаслідок виникнення ризиків і загроз, які негативно впливають на кадрову безпеку підприємства. Для точнішої керуваності даним процесом необхідно постійно переглядати і доповнювати список даних ризиків і загроз кадрової безпеки, що і пояснює актуальність обраної теми дослідження.

Метою даної статті є теоретичне дослідження ризиків та загроз, які послаблюють кадрову безпеку підприємства, їх аналіз та удосконалення за рахунок доповнення стратегічно важливими та значущими ризиками.

До визначення основних ризиків і загроз можемо віднести велику кількість праць відомих науковців, таких як: Абалкін Л., Ареф'єва О., Геєць В., Грунін О., Губський В., Єрмошенко М., Задорожний Г. Кірієнко О., Козаченко Г. [1], Колосов А., Кузенко Т., Мунтіян В., Олейников Є., Пonomарьов В., Сенчагов В., Тамбовцев В., Щелкунов В., Шликов В. та ін.

Об'єктом кадрової безпеки можна вважати негативні ризики й загрози, пов'язані з діяльністю персоналу. Так всі фактори ризику, небезпек й загроз можуть бути згруповані за різними класифікаційними ознаками (рис. 1).

Визначення кадрової безпеки надає Н. Швець, яка розглядає кадрову безпеку як процес запобігання негативним впливам на економічну безпеку підприємства через ризики і погрози, пов'язані з персоналом, його

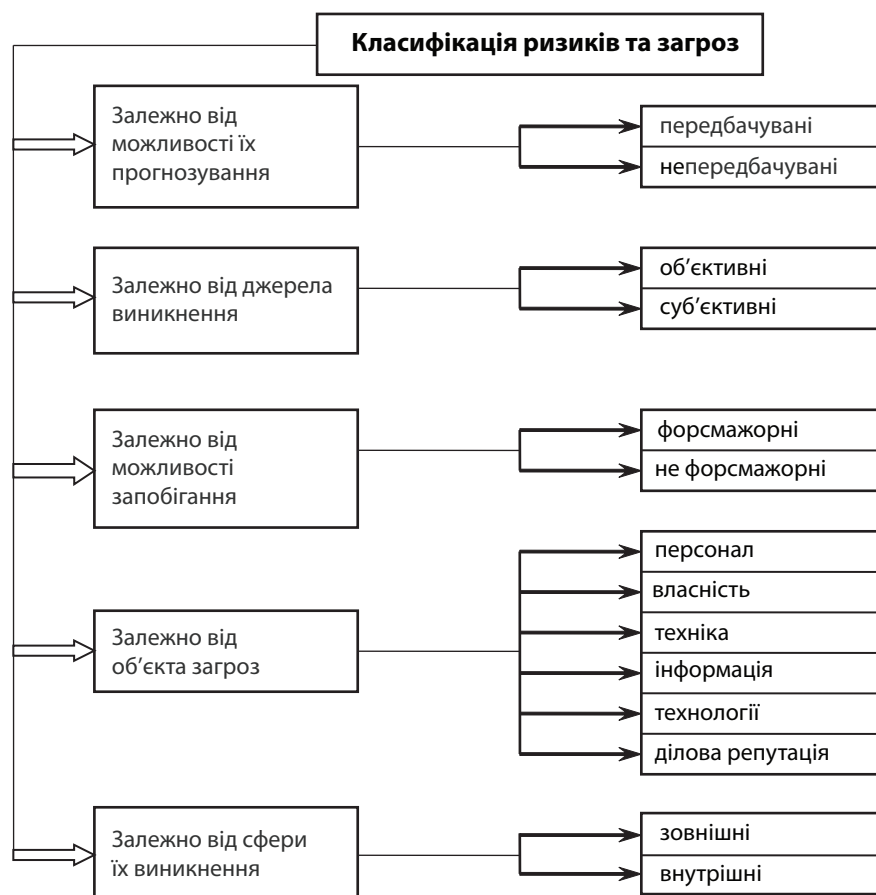


Рис. 1. Класифікація ризиків та загроз кадрової безпеки

інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами загалом [2]. Кіріченко О. А. розуміє під кадровою безпекою правове та інформаційне забезпечення процесу управління персоналом: вирішення правових питань трудових відносин, підготовка нормативних документів, що їх регулюють, забезпечення необхідною інформацією всіх підрозділів управління персоналом, що скоріше є функціями кадрової безпеки або її задачами.

Так, залежно від можливості їхнього прогнозування варто виділити ті небезпеки або загрози, які можна передбачати або *передбачувани*, і *непередбачувани*. До перших відносяться ті, які, як правило, виникають у певних умовах, відомі з досвіду господарської діяльності, вчасно виявлені й узагальнені економічною наукою.

Небезпеки й загрози безпеки підприємства залежно від джерела виникнення поділяють на *об'єктивні* й *суб'єктивні*. Об'єктивні виникають без участі й проти волі підприємства або його персоналу, незалежно від ухвалених рішень. Це стан фінансової кон'юнктури, наукові відкриття, форсмажорні обставини тощо. Суб'єктивні загрози породжені навмисними або ненавмисними діями людей, різних органів й організацій, у тому числі державних і міжнародних підприємств конкурентів. Тому їх необхідно розпізнавати й обов'язково враховувати в управлінських рішеннях.

Залежно від можливості запобігання виділяють фактори *форсмажорні* й *не форсмажорні*. Перші відрізняються непереборністю впливу (війни, катастрофи, надзвичайні нещастя, які змушують вирішувати й діяти всупереч наміру). Другі можуть бути відвернені своєчасними й правильними діями персоналом підприємства.

Небезпеки й загрози можуть класифікуватися й за об'єктом загроз: персонал, майно, техніка, інформація, технології тощо. За природою їхнього виникнення можна виділити: політичні, економічні, техногенні, правові, кримінальні, екологічні, конкурентні, контрагентські та ін. [3, с. 242].

Найбільше поширення в науці одержало виділення небезпек і загроз залежно від сфери їхнього виникнення. За цією ознакою розрізняють *внутрішні* й *зовнішні* загрози (рис. 2).

До зовнішніх належать ризики, безпосередньо не пов'язані з діяльністю підприємства. На їх рівень впливає безліч факторів: політичні, економічні, соціальні, страхові, макроекономічні, природні (стихійні лиха) тощо.

До внутрішніх загроз і дестабілізуючих факторів відносяться дії або бездіяльність (у тому числі навмисні і ненавмисні) співробітників підприємства, що суперечать інтересам його комерційної діяльності, наслідком яких можуть бути завдання економічних збитків підприємству, витік або втрата інформаційних ресурсів (у тому числі відомостей, що становлять комерційну таємницю), підірив її ділового іміджу, виникнення проблем у взаєминах з реальними й потенційними партнерами, клієнтами.

Таким чином, аналіз численних зовнішніх загроз вказує на необхідність визначення (прогнозування) найбільш важливих (небезпечних) з них і вироблення системи заходів по їхньому своєчасному виявленню, попередженню або ослабленню впливу.

Також необхідно звернути особливу увагу на такий латентний (прихований) фактор, як присутність у колективі співробітників, що відносяться до груп ризику (ГР) [4].

До груп ризику відносяться ті люди, які потрапили під вплив якої-небудь із залежностей або особистісних мотивів, у результаті чого стали неблагонадійними й можуть являти певну загрозу для підприємства.

Вивченням залежностей, або аддикцій, займаються відразу кілька наук (психологія, соціологія, медицина та ін.), на стику яких утворилася нова – аддиктологія, або наука про залежності.

Виділяють такі типи залежностей [5]:

- ✦ *фармакологічні (хімічні)* – до них відносяться наркоманія, алкоголізм, куріння, токсикоманія;
- ✦ *субстанціональні* – включають комп'ютерні, ігорні, емоційні співзалежності (сексуальні і любовні залежності), трудо- або працеголізм, харчові залежності (від певних продуктів харчування) і багато інших.

Відхід від реальності завжди супроводжується сильними емоційними переживаннями. Людина фактично залежить, скажемо, не від препарату, а від емоцій. Емоції є складовою частиною залежності. Посадивши людини на «емоційний гачок», їм дуже легко управляти [3].

Загрози безпеці, які обумовлені присутністю такого персоналу, наведені в *табл. 1*.

Таблиця 1

Перелік загроз безпеці, обумовлених представниками ГР

№ з/п	Назва загрози	Значення загрози
1	2	3
1	Можливість керування зі сторони	Можливість керування працівниками, що входять у ГР, ззовні, що може спричинити дестабілізацію роботи відділу чи підприємства в цілому (одержання секретів, відвернення клієнтів, постачальників, партнерів тощо)
2	Негативний вплив на певні особи та групи	Постійні спроби залежного поширити вплив своїх пагубних пристрастей, звичок на навколишніх, пошук або формування кола однодумців, тобто збільшення кількості представників ГР в організації
3	Крадіжки і шахрайство	Задоволення своїх залежностей за рахунок тимчасових і матеріальних ресурсів роботодавця
4.	Дестабілізація мікроклімату в колективі	Руйнування єднання й згуртованості колективу, порушення його стабільної працездатності (запізнення, прогули, загострення взаємин тощо).

1	2	3
5	Виникнення конфліктної ситуації	Загострення взаємовідносин між працівниками відділу, тяжке психічне навантаження, апатія до роботи, відволікання на вирішення конфліктів, погрози, які пов'язані із розповсюдженням інформації в процесі розгортання конфлікту, а також зниження трудової активності, збільшення часу непродуктивної роботи, тимчасової непрацездатності працівників
5.	Непередбачувані афективні реакції	Народжується загроза непередбаченого, небезпечного для навколишнього оточення поведіння, покликаною афективними реакціями страху й гніву, зниженим самоконтролем, неузгодженістю між реальним й ідеальним уявленням про себе, наявністю фобій і маній, емоційною нестриманістю й імпульсивністю
6.	Порушення техніки безпеки	Веде до ризику виникнення нещасних випадків на робочому місці, загрози безпеки підприємства в цілому
7	Втрата інформації	Продаж конкурентам найважливішої конфіденційної інформації, ноу-хау й секретів підприємства

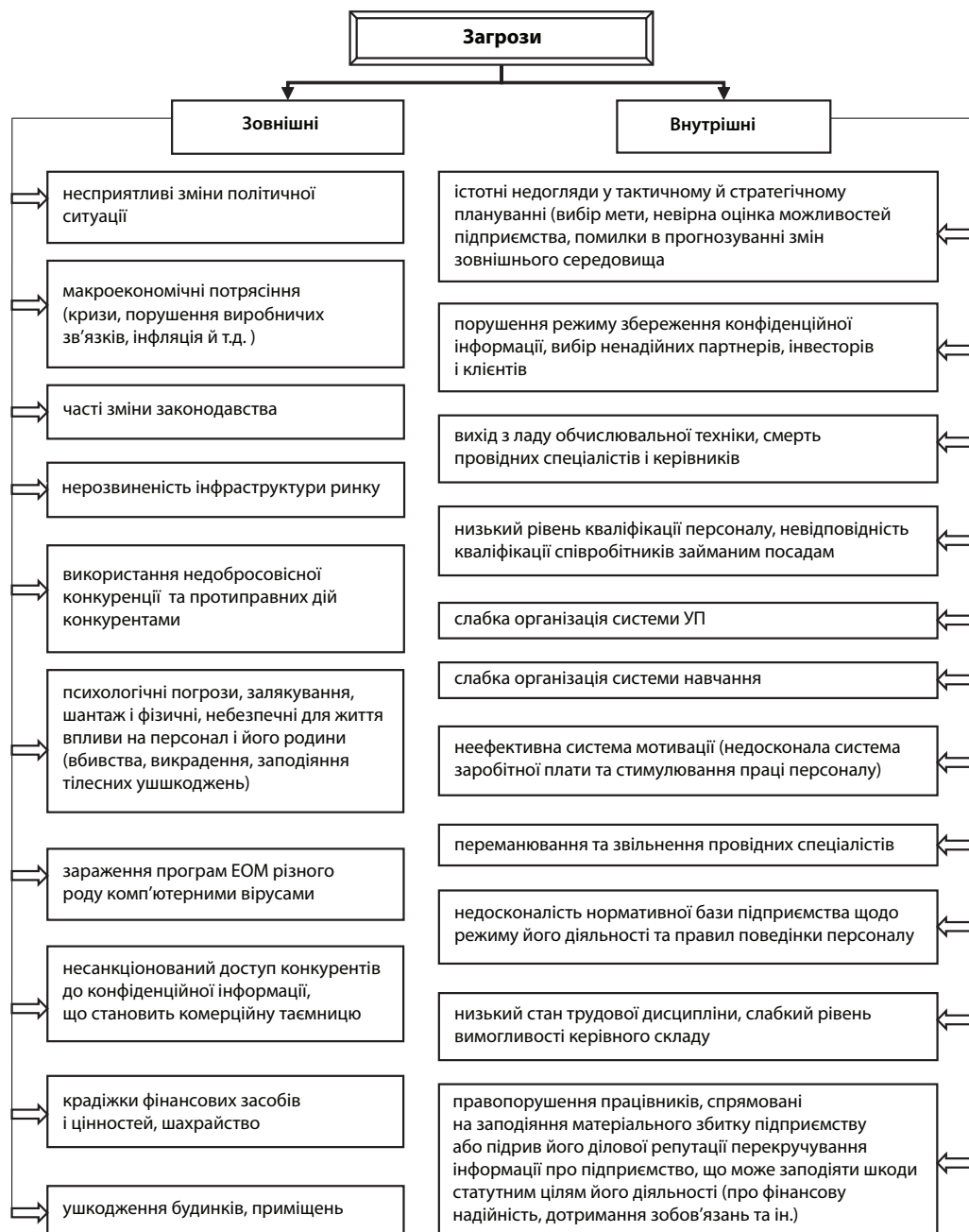


Рис. 2. Класифікація загроз залежно від сфери їх виникнення

Усі ці загрози та їх наслідки для підприємства можуть завдати серйозної шкоди, особливо в умовах світової економічної кризи, тому міри для зниження неблагонадійності цих груп осіб повинні бути комплексними. Звичайно, найкраще взагалі не приймати таких людей на роботу. Але не завжди буває просто встановити наявні залежності. Крім того, ряд залежностей може з'явитися в процесі роботи співробітника в компанії.

Таким чином, враховуючи, що значна частина внутрішніх загроз реалізуються з участю або за сприяння персоналу підприємства, можна вважати, що основним джерелом таких загроз є працівники самої організації і задача кадрової безпеки полягає в проведенні заходів, спрямованих на недопущення загроз, пом'якшенні їх шкідливого впливу а також у проведенні постійного моніторингу, спрямованого на забезпечення кадрової безпеки.

Розширення периметру наявних ризиків і загроз сприяє недопущенню небезпечних для підприємства дій

з боку працівників групи ризику, запобіганню некерованості процесу розповсюдження таємної інформації. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М.** Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія.– К. : Лібра, 2003.– 280 с.

**2. Швець Н.** Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або як перемогти зловживання персоналу // Персонал.– 2006.– № 5.– С. 33 – 39.

**3. Пугачёв В. П.** Руководство персоналом организации.– М.: Аспект Пресс, 2002.– 433 с.

**4. Такулов З.** Сутність поняття «Економічна безпека підприємства»: неінституціональний підхід // Схід.– 2005.– № 6(72).– С. 35 – 37.

**5. Чумарин И. Г.** Что такое кадровая безопасность компании? // Кадры предприятия.– 2003.– № 2.–С. 25 – 29.

## ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ - ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

НОСАНЬ Н. С.

кандидат історичних наук

Черкаси

В умовах науково-технічної революції в розвинених країнах утворився дефіцит висококваліфікованих кадрів, і в 1950-ті роки центр досліджень західних економістів змістився з процесів використання наявної робочої сили на процеси формування робочої сили якісно нового рівня. Структурні зміни в сукупній робочій силі привели до посилення інтересу до чинників економічного зростання й економічної динаміки, з'явилися причинами виникнення і розвитку сучасної теорії людського капіталу, появи теорії еволюційних змін, нових теорій зростання і нової інституційної економічної теорії. Зміна ролі робочої сили в процесі виробництва не могла не викликати в науці нового напрямку досліджень, в якому об'єктом вивчення стає людський капітал, адже людський капітал є основою економічного розвитку будь-якої країни, у тому числі і України.

Перші уявлення стосовно людського капіталу започатковано такими дослідниками, як: А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Т. Беккер, та ін. Серед науковців, які досліджували сутність, необхідність та результативність інвестування в людський капітал слід відмітити О. Будякову, Н. О. Грішнову, О. Івашину, С. Краснопорову, О. Коваль, І. Шевченко, В. Приймак, Т. Філатову, К. Островського та ін.

Метою статті є розкриття теоретичних аспектів людського капіталу як основи економічного розвитку України.

У загальноприйнятому розумінні, людський капітал – це запас знань, навиків, мотивацій, які є у кожної

людини. Інвестиціями в нього є такі види діяльності людини, як: освіта, накопичення виробничого досвіду, охорона здоров'я, географічна мобільність, пошук інформації та ін. [4, с. 148].

Людський капітал – як визначає його більшість західних економістів – складається з придбаних знань, навиків, мотивацій і енергії, якими наділені людські істоти і які можуть використовуватися протягом певного періоду часу в цілях виробництва товарів і послуг [6 – 7].

Як відзначає Корицький А. В., до людського капіталу відноситься також широкий шар працівників, здатних використовувати так звані високі технології у всіх сферах діяльності, як на виробництві, так і охороні здоров'я, освіті і т. д. [1, с. 6].

Економічне зростання пояснюють, як правило, накопиченням запасів виробничих чинників і науково-технічним прогресом, що дозволяє підвищити ефективність використання наявних виробничих ресурсів. Головним джерелом в сучасних умовах вважається науково-технічний (або технологічний) прогрес.

Є два основні підходи, виходячи з яких можна моделювати і аналізувати взаємозв'язок між накопиченням людського капіталу і економічним зростанням. Перший підхід міститься в теорії людського капіталу Р. Беккера і привернув до себе увагу із статтею Р. Лукаса. Він заснований на ідеї, що економічне зростання приводиться в дію накопиченням людського капіталу [5, р. 56]. Другий підхід більш ранній і бере початок у роботі Р. Нельсона і Е. Фелпса, а пізніше, розвинений в роботах по економічному зростанню [7, р. 69]. При цьому підході передбачається, що запас людського капіталу визначає здібності економіки до інновацій і/або запозичення технологій у більш розвинених країн, що, у свою чергу, сприяє прискоренню економічного зростання.



На думку вітчизняних науковців, найважливішим чинником довготривалого економічного зростання України вважається людський капітал і його концентрація в великих містах. Віддача від інвестицій в людський капітал виступає як в грошовій (у вигляді більш високих доходів), так і в не грошовій формі (наприклад, більшого задоволення від життя і роботи). Можна говорити про внутрішні (приватні) і зовнішні (екстернальні) ефекти, пов'язані з інвестиціями в людину. Приватні вигоди дістаються їй самому, екстернальні – третім особам [3, с. 156]. Рівень запасу людського капіталу грає більш значущу роль у визначенні темпу зростання доходу на душу населення України, ніж самі темпи його формування і накопичення.

Існує декілька каналів, за допомогою яких людський капітал реалізується в більш високих темпах економічного зростання: 1) більш висока інноваційна активність; 2) підвищена ефективність використання наявних ресурсів; 3) більш високий попит на товари і послуги в регіонах з більш високими доходами, стимулюючий ділову активність.

Ступінь урбанізації, накопичений раніше запас знань у регіоні і географічна близькість регіону до інших регіонів, які являються лідерами у виробництві нових знань, є умовами, що сприяють виробництву і успішному освоєнню нових знань. Найкрупнішими урбанізованими регіонами в Україні є Київ і Харків, у яких розташовані найбільші університети України і численні науково-дослідні інститути. У них інтенсивно протікають процеси створення і освоєння нових технологій, тобто точних і «мовчазних» нових знань. Тому ці центри утворюють першу групу регіонів-донорів, постачальників знань. Другу групу регіонів складають регіони, які включають міста мільйонери, у тому числі: Одеса, Дніпропетровськ, Донецьк, Запоріжжя, Львів та ін. У центрах цих регіонів і поблизу них функціонує розвинена багатогалузева економіка, діють крупні наукові і вищі учбові заклади, є сприятливі умови для активного створення і освоєння нових знань.

На першому місці по економічній значущості для зростання фізичного об'єму ВВП України знаходиться людський капітал, представлений двома показниками: 1) частка зайнятих з вищою освітою в загальній чисельності зайнятого в економіці регіонів населення і 2) середнім рівнем утворення зайнятого в економіці регіонів

населення. Причому перший показник, «частка зайнятих з вищою освітою» дає більший внесок в економічне зростання. На другому місці, як чинник, який сприяє економічному зростанню, знаходиться накопичення основного капіталу, його внесок в темпи зростання реального ВВП. На третьому місці, по економічній значущості слід назвати «темпи зростання загальної чисельності зайнятого населення».

Більш швидке економічне зростання, в порівнянні з більшістю регіонів, показують міста-мегаполіси Київ та Харків і більш повільний – регіони, в яких знаходяться крупні міста-мільйонери. Людський капітал, накопичений в регіонах, робить істотний позитивний вплив на інноваційні процеси, позитивно впливає на інвестиційну привабливість регіонів, на зростання зайнятості населення і негативно – на рівень безробіття.

У Доповіді про людський розвиток за 2010 р. проаналізовано прогрес, який вдалося досягти країнам у сфері людського розвитку, та запропоновано інноваційні виміри людського розвитку, а саме оновлений Індекс людського розвитку (ІЛР) та три нові індекси: Індекс людського розвитку, скоригований на нерівність, Індекс гендерної нерівності (ІГН) та Індекс багатомірної бідності (ІББ). Відповідно до Доповіді за 2010 рік, значення Індeksu людського розвитку (ІЛР) України за 2010 рік дорівнює 0,710, що ставить країну на 69 позицію з 169 країн і територій (табл. 1).

Індекс людського розвитку (ІЛР) України нижче середнього (0,717) по країнах Європи та Центральної Азії. Він також нижчий за середній показник країн із високим рівнем людського розвитку (0,717). В Європі та Центральній Азії «сусідами» України за цим показником (тобто країнами, близькими за рейтингом ІЛР і чисельністю населення) є Казахстан і Російська Федерація, які посідають відповідно 66 та 65 місця в рейтингу ІЛР.

В Україні від багатомірної бідності потерпає 2,2 відсотки населення, а ще 1,2 відсотки є вразливим до такої бідності. Казахстан та Російська Федерація мають ІББ 0,002 і 0,005 відповідно (табл. 2).

На сьогоднішній день економічний розвиток України гальмує існуючий рівень безробіття (табл. 3).

Роль знань в економіці України помітна і досить велика, і істотно перевищує грошову оцінку інвестицій в освіту.

Таблиця 1

Динаміка Індeksu людського розвитку, розрахованого для України<sup>1</sup>

Рік	Очікувана тривалість життя при народженні, років	Очікувана тривалість навчання, років	Середня тривалість навчання, років	Валовий національний дохід (ВНД) на одну особу, за паритетом купівельної спроможності у дол. США	Значення Індeksu людського розвитку (ІЛР)
1990	69,7	12,4	9,1	8 928	0,690
1995	67,8	11,9	10,4	4 153	0,644
2000	67,4	12,9	10,7	3 882	0,649
2005	67,9	14,2	11,1	5 976	0,696
2010	68,6	14,6	11,3	6 535	0,710

<sup>1</sup> Джерело: UNDP. Human Development Report 2010. The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development.

Таблиця 2

Показники людського розвитку України порівняно з деякими країнами-сусідами <sup>2</sup>

Країна	Значення індексу людського розвитку (ІЛР)	Значення індексу багатомірної бідності (ІББ)	Коефіцієнт багатомірної бідності, %	Інтенсивність деривацій, відсотки	Частка населення у зоні ризику багатомірної бідності, %
Вірменія	0,695	0,008	2,3	36,5	5,5
Грузія	0,698	0,003	0,8	35,2	5,3
Україна	0,710	0,008	2,2	35,7	1,2
Азербайджан	0,713	0,021	5,4	38,6	12,4
Казахстан	0,714	0,002	0,6	36,9	5,0
Росія	0,719	0,005	1,3	38,9	0,8

<sup>2</sup> Джерело: UNDP. Human Development Report 2010. The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development.

Таблиця 3

Середньорічні показники безробіття в Україні, 2000 – 2010 рр. <sup>3</sup>

Показник	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Чисельність безробітних, зареєстрованих у державній службі зайнятості, тис. осіб	1 178,7	891,9	784,5	673,1	596,0	693,1	452,1
Чисельність безробітних за стандартами МОП, тис. осіб	2 655,8	1 600,8	1 515,0	1 417,6	1 425,1	1 958,8	1 785,6
Співвідношення зареєстрованого і фактичного безробіття, %	44	56	52	47	42	35	25

<sup>3</sup> Джерело: Державний комітет статистики України.

У даний час Україна все більше відстає від розвинутих країн не тільки по об'ємах фінансування освіти і науки, але і за якістю освіти. Багато викладачів і учених, особливо молодих, вимушені «підробляти» в приватних фірмах і вузах (паралельно з роботою в наукових і учбових закладах), щоб утримувати свої сім'ї. Таке положення, м'яко кажучи, не сприяє успіху наукових досліджень і зростанню якості освіти, а також, зрештою, збільшенню доходів і фактичного кінцевого споживання домашніх господарств. Суттєвої перебудови потребує система оплати і матеріального стимулювання праці у сфері освіти і науки України для того, щоб збудувати систему дієвих матеріальних стимулів до зростання рівня наукових досліджень і якості освіти, збільшення вартості людського капіталу.

Цільові орієнтири для розрахунку Індексу людського розвитку для України наведено в табл. 4.

Стійкий економічний розвиток України може бути забезпечений відповідними розмірами інвестуванням у людський капітал. У збалансованій економіці повинні оптимально поєднуватися державні і приватні інвестиції. В Японії, США розвиток людського капіталу розглядається як пріоритетний напрям інформаційно-технічної революції і користується державною підтримкою. Людський капітал складає 72,1% національного багатства США. Джерелом вкладень в людський капітал України може виступати держава (уряд), недержавні суспільні фонди і організації, регіони, окремі фірми, домогосподарства (індивіди), міжнародні фонди і організації, а також освітні установи.

Таким чином, завдання оптимізації людського капіталу має першочергового значення у забезпеченні

Таблиця 4

Цільові орієнтири для розрахунку Індексу людського розвитку <sup>4</sup>

Вимір	Максимальне значення	Мінімальне значення	Україна
Очікувана тривалість життя при народженні	83,2 (Японія, 2010 р.)	20,0	68,6
Середня тривалість навчання	13,2 (США, 2000 р.)	0	11,3
Очікувана тривалість навчання	20,6 (Австралія, 2002 р.)	0	14,6
Індекс освіти	0,951 (Нова Зеландія, 2010 р.)	0	–
ВНД на особу населення (за ПКС у дол. США)	108 211 (ОАЕ, 1980 р.)	163 (Зімбабве, 2008 р.)	6,535

<sup>4</sup> Джерело: Національна Доповідь про людський розвиток, 2010 р.

економічного зростання України (за рахунок підвищення продуктивності праці, справедливого розподілу національного доходу, зменшення злочинності, зростання рівня культури виробництва і споживання, підвищення якості життя взагалі.

### ВИСНОВКИ

Людський капітал став не тільки головним чинником стійкого економічного розвитку суспільства. Інвестуючи в людський капітал, держава вирішує проблеми також соціальної стабільності. Залучення інвестицій у людський капітал, ефективне їх використання здатне дати могутній поштовх економічному розвитку національної економіки України і виходу її в розряд провідних держав світу.

Державний вплив на формування висококваліфікованої робочої сили повинен зупинити деградацію національного людського капіталу і сприяти його подальшому накопиченню. Державна політика в цій галузі має включати наступні позиції:

- ✦ збереження існуючих і створення нових робочих місць висококваліфікованої праці;
- ✦ підвищення рівня інвестування у сферу освіти;
- ✦ здійснення трудової реабілітації безробітних та осіб зі зниженої конкурентоспроможністю праці;
- ✦ забезпечення інтелектуалізації праці;

- ✦ підвищення якості робочої сили та якості підготовки та перепідготовки кадрів;
- ✦ забезпечення підтримки талановитої молоді через систему грантів та знижок при навчанні. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. **Корицкий А. В.** Человеческий капитал как фактор экономического роста регионов России : монография / А. В. Корицкий ; науч. ред. Т. В. Григорова ; Сибирский университет потребительской кооперации. – Новосибирск, 2010. – 368 с.
2. Національна доповідь про людський розвиток 2011 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.undp.org.ua/files/ua\\_95644NHDR\\_2011\\_Ukr.pdf](http://www.undp.org.ua/files/ua_95644NHDR_2011_Ukr.pdf)
3. **Родченко О. О.** Формування та використання людського капіталу. Регіональний аспект // Збірник наукових праць. – Донецьк, 2011. – Т. 12: Серія: Економіка, вип. 183: Трансформаційні процеси в сучасній економіці. – С.156 – 161.
4. **Чернега М. А.** Людський капітал: теоретична концепція та принципи втілення // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – К., 2010. – № 2. – С.147 – 152.
5. **Lucas R. E.** On the mechanics of Economic Development. Journal of Monetary Economics. № 22.
6. **Maddison A.** Historical Statistics of the World Economy: 1–2008 AD. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development. 2010.
7. **Nelson R. R., Phelps E.** Investment in humans, technological diffusion and economic // American Economic Association. 1966. № 2. Vol. 61. P. 69 – 75.

## МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

МИРОНОВА Л. Г.

кандидат економічних наук

Запоріжжя

У постіндустріальній економіці витрати, що пов'язані з розвитком трудового потенціалу підприємства, фактично перетворюються на інвестиції, ефективність яких значно вища, ніж у інвестицій за традиційними напрямками. У зв'язку з цим актуальним є пошук та розробка методів, спрямованих на розвиток трудового потенціалу, узагальнення міжнародного досвіду та адаптація його до українських реалій.

Проблемам управління трудовим потенціалом, зокрема його розвитком, присвячені праці видатних учених, серед яких А. Криклій [1], В. Лич [2], Е. Лібанова [3], Л. Шаульська [4] тощо. Аспекти соціальної складової розвитку трудового потенціалу досліджено А. Литвиненко [5], необхідність комплексного підходу до цього завдання обґрунтовано в працях С. Пучкової [6]. Віддаючи належне науковим доробкам означених авторів, необхідно зазначити, що поза розглядом залишилися сучасні методи, які використовуються у країнах з розвинутою економікою, особливо ті, що базуються на використанні інформаційних технологій.

Вивчення та врахування міжнародного досвіду є важливим також з огляду на глобалізаційні процеси, якими характеризується постіндустріальна економіка. Фактично на сьогодні сформований міжнародний ринок праці, який містить у складі п'ять основних регіональних ринків праці – західноєвропейський, близькосхідний, азійський, латиноамериканський та африканський, кожен з яких має свої особливості щодо розвитку трудового потенціалу. Але загальною рисою розвитку національного трудового потенціалу за рахунок міжнародного ринку праці є, по-перше, залучення висококваліфікованих кадрів за сучасними напрямками науково-технологічного прогресу, а по-друге – вивільнення національних кадрів від низькокваліфікованої праці за рахунок залучення іноземних працівників, що дає їм змогу розвивати індивідуальний трудовий потенціал.

Метою даної статті є аналіз світового досвіду щодо форм і методів розвитку трудового потенціалу для його адаптації та впровадження в діяльність українських підприємств.

Одним із найбільш поширених методів розвитку персоналу вважається навчання, яке проводиться в різноманітних формах. Так, застосовується безперервне навчання або навчання за спеціальними програмами, які мають обмежений термін часу; за місцем проходження навчання виділяють внутрішнє та зовнішнє. Інвестиції в навчання можуть здійснюватись як підприємством,

так і самими працівниками. При впровадженні програм навчання підприємство може використовувати тільки власні ресурси, а може співпрацювати з вищими навчальними закладами, залучати кошти державного бюджету. Так, наприклад, державні органи у Великобританії, Італії, Швеції відшкодовують до 80% витрат підприємств на навчання молоді у віці 16 – 18 років, яких прийнято на роботу. Таке різноманіття форм і видів навчання з одного боку забезпечує можливість вибору підприємством найбільш ефективного методу, а з іншого дезорієнтує його, тому необхідно розробити своєрідний «компас», який дасть змогу запропонувати ті методи, які враховують розмір підприємства, сферу його діяльності, стан ринку праці та системи освіти в регіоні.

Організація постійного навчання притаманна більше великим підприємствам, так в компанії IBM 5% робочого часу відводиться на навчання за програмами корпорації. Навчання на робочому місці, коли наставником є досвідчений працівник, підходить як для великих, так і для малих підприємств. Альтернативою є навчання в навчальних центрах – зовнішніх і внутрішніх, за якого певний період часу працівники освоюють програму навчання (підвищення кваліфікації) з відривом від виробництва або у вільний від роботи час. Цікавим є досвід Німеччини, Франції, Італії, Швеції, де впроваджується альтернативна система підготовки кадрів, яка призначена для молоді до 25 років і складається з поєднання теоретичної підготовки у навчальному закладі з трудовою діяльністю на підприємстві на умовах неповної зайнятості, фінансування навчання здійснюється за рахунок державних коштів. Ефективність такої системи забезпечується координацією підготовки, активним контролем підприємств за змістом навчального процесу.

У США мотивація навчання підприємствами власних кадрів здійснюється шляхом податкової політики – кошти підприємства, які спрямовано на навчання працівників, звільнюються від податків.

Зосереджуючи основні зусилля на навчанні персоналу не варто нехтувати іншими методами розвитку. Так, важливим є визначення напрямку розвитку персоналу, а саме на яку його складову спрямовано зусилля – психофізіологічну, ціннісно-мотиваційну, інноваційно-творчу, поведінкову, професійно-кваліфікаційну або освітню. Тільки останні два напрями розвитку можуть бути реалізовані за рахунок навчання, у той час як за відсутності ціннісно-мотиваційної та інноваційно-творчої складових трудового потенціалу навчання втрачає свій сенс.

**П**ри виборі методів управління розвитком важливо враховувати пріоритет стратегічних цілей підприємства, специфіку його діяльності.

Представляє інтерес досвід російських компаній щодо впровадження нестандартних методів розвитку трудового потенціалу. Сучасні інформаційні технології дають змогу забезпечувати доступ до інформаційних ресурсів працівникам в будь-який зручний для них час, вони можуть обирати самостійно, яке навчання їм потрібно. Це переваги системи LMS – Learning Managing System, яка представляє собою системну оболонку, розташовану на сервері внутрішньої комп'ютерної мережі

підприємства або на сервері провайдеру. До неї завантажують мережеві курси за різними напрямками діяльності підприємства. Ця система впроваджена в корпораціях «Сібнафта», «Російський алюміній», «Вимпелком» тощо.

Усе більшої популярності набуває ігровий підхід до навчання, який стає можливим шляхом впровадження бізнес-симуляційних ігор. Комп'ютерний клас перетворюється на середовище, що відображує фінансову звітність, показники діяльності, маркетингову стратегію підприємства тощо. В процесі гри відбувається занурення в бізнес, моделювання реальних ситуацій, можливих ризиків та варіантів розвитку подій. Декілька днів такого навчання-гри вміщують обсяг інформації, що може бути засвоєний протягом півроку при звичайному навчанні. Програма симуляції бізнесу може бути розроблена з орієнтацією як на певний вид бізнесу, так і на конкретне підприємство. Так, російська компанія «Альфа страхування» використовує симулятор страхового бізнесу. Але існують і універсальні ігри, найбільш відомими на теренах пострадянського простору є Global Management Challenge (GMC) та «Никсдорф Дельта».

Внутрішні системи навчання дають більше можливостей для поєднання освітніх завдань з ціннісно-мотиваційними, інноваційно-творчими. Найбільш відомими в світі формами внутрішнього навчання є навчальний центр, корпоративний університет та система гуртків якості.

**В**ідмінність корпоративного університету від навчального центру в тому, що в університеті не тільки реалізується навчання за певними напрямами, але й виявляються потреби підприємства в навчанні, проводиться пошук або розробка таких методів та програм навчання, які найбільше відповідають стратегії розвитку підприємства.

Створення підприємствами корпоративних університетів притаманний більше американській системі розвитку трудового потенціалу, так найбільший в світі корпоративний університет функціонує в компанії IBM. Він налічує 3400 викладачів з 55 країн світу. Таким чином через транснаціональні корпорації досвід навчання працівників набувають інші країни.

Важливу роль в функціонуванні корпоративного університету відіграє участь керівництва (топ-менеджменту) в проведенні занять, формуванні курсів та програм навчання. По-перше, статус топ-менеджера примушує працівників сумлінно ставитись до навчання, відвідувати всі заняття, по-друге, інформація «з перших рук» враховує багато особливостей діяльності підприємства. При такому навчанні зростає лояльність співробітників, відбувається передача філософії бізнесу. Такий підхід реалізовано, зокрема в корпорації «Альфа страхування», де генеральний директор 20 календарних днів на рік присвячує викладанню в корпоративному університеті.

Мотивацією до розвитку індивідуального трудового потенціалу є перспективи кар'єрного зростання. Реальності цим перспективам надають як розробка планів індивідуального кар'єрного зростання, так і участь молодих працівників у програмах формування пулу талантів, «Менеджер проекту», конкурсах на розробку

кращого бізнес-проекту, які дають змогу більш швидкого просування кар'єрними сходинками.

Оцінювання та мотивація персоналу – це два взаємопов'язані процеси: оцінювання дає змогу впровадити механізми матеріального стимулювання, здійснення самооцінювання само по собі має мотивуючий ефект. У компанії «Дженерал електрик» близько 90% керівників та 86% підлеглих вважають за необхідне проводити самооцінювання. Система оцінювання обов'язково повинна бути конкретизованою та враховувати цілі розвитку підприємства, а система оплати праці – індивідуалізованою із врахуванням результатів та якості праці.

Додатковою мотивацією до розвитку є залучення працівників до управління підприємством, яке може здійснюватись в чотирьох основних формах: 1) участь працівників в управлінні працею і якістю продукції на рівні підрозділу, 2) створення робочих рад або комітетів менеджерів, 3) впровадження системи участі персоналу в розподілі прибутку, 4) участь представників трудового колективу в роботі ради директорів.

**П**озитивний вплив на розвиток трудового потенціалу має реалізація потреби в соціалізації, визнанні індивідуальних досягнень колегами, що досягається шляхом групової (колективної) організації праці, об'єднанні працівників в гуртки якості. Так, у Японії, яка є лідером з розвитку таких форм співпраці, функціонує більше мільйона гуртків якості, що поєднують майже 11 мільйонів працівників. Взагалі японська система розвитку трудового потенціалу орієнтована на індивідуальність – кожен працівник має реальну можливість проявити та розвинути власні здібності, причому знання кожного окремого працівника перетворюються на знання всієї організації. Важливою є також орієнтація процесу навчання на перспективу – не перенавчання персоналу у зв'язку із старінням його знань, а навчання тим компетенціям, які будуть потрібні компанії для досягнення її цілей розвитку.

Підтвердженням високого рівня системи розвитку трудового потенціалу підприємства є добровільна

сертифікація роботи з персоналом. Відомими світовими атестаційними програмами є британська «Investors in people» (<http://www.investorsinpeople.co.uk>) та американська «HR innovations».

## ВИСНОВКИ

Головним в світовому досвіді управління розвитком трудового потенціалу є усвідомлення необхідності інвестицій (саме інвестицій, а не витрат), оскільки вони здатні принести позитивний економічний ефект в майбутньому. Вибір форми і методів управління розвитком трудового потенціалу підприємствами України повинен визначатись розміром компанії, особливостями її функціонування, соціальними та національними традиціями. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Криклій А. С. Освіта і професійне навчання як чинники розвитку трудового потенціалу / А. С. Криклій. – К. : «Репро-Графіка», 2005. – 473 с.
2. Лич В. М. Актуальні питання розвитку людського потенціалу України / В. М. Лич // Державне регулювання економіки України: методологія, напрями, тенденції, проблеми : монографія / під наук. ред. М. Якубовського. – К. : НДЕІ, 2005. – С. 68 – 74.
3. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір [Текст] : колективна монографія / ред. Е. М. Лібанова ; НАН України, Інститут демографії та соціальних досліджень, Програма розвитку ООН в Україні. – К. : [б.в.], 2008. – 316 с.
4. Шаульська Л. В. Трудовий потенціал: багаторівнева стратегія збереження та розвитку [Текст] : дис... д-ра екон. наук: 08.09.01 / Л. В. Шаульська ; НАН України, Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2006. – 460 с.
5. Литвиненко А. В. Управління соціальним розвитком трудового колективу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / А. В. Литвиненко ; Харківський нац. екон. ун-т. – Х., 2005. – 20 с.
6. Розробка комплексної системи розвитку трудового потенціалу : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 [Текст] / С. І. Пучкова; Одес. держ. екон. ун-т. – О., 2003. – 22 с.

КВИТКА А. В.

*аспірант*

Харьков

**Н**ынешний, XXI век связан с переходом развитых стран на стадию постиндустриального развития, углублением трансформационных процессов в развивающихся и постсоциалистических странах. В мире расширяются глобализационные процессы и цивилизационные сдвиги, связанные с возвышением

места и роли человека в развитии. Интерес экономической науки все больше начинает концентрироваться на проблемах связанных с человеком, формированием его новых качеств, способностей, человеческого мышления, разнообразием форм человеческого капитала.

Люди и их потенциал являются основным богатством любой страны, а доминантой успешного развития являются достижения связанные с успешным формированием условий развития и реализации человеческого потенциала. Конкурентные преимущества стран сейчас находятся в плоскости развития человеческого потенциала и его компонентов. Человеческий потенциал

УДК 331.101.262

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В УКРАИНЕ

оказывает глубокое воздействие на все общественные процессы в мире, причем настолько существенное, что его справедливо считают определяющим фактором в выборе стратегии развития общества.

**В** Украине состояние и развитие человеческого потенциала прибывает в очень сложных условиях и его состояние оценивается как критическое. «Массовым и, к сожалению, базовым для украинского общества становится человек без мировоззрения и морали, человек без свойств» [1, с. 5]. Задачи, которые предстоит решать Украине в процессе вхождения в мировое экономическое сообщество на равных, успешно решив внутренние проблемы рыночной трансформации, посредством активного участника нового международного разделения труда, разрешить можно только на основе высокообразованного и активного человеческого потенциала. Сложившаяся в Украине ситуация актуализирует проблему изучения человеческого потенциала и поиска путей формирования человеческого потенциала отвечающего современным цивилизационным требованиям глобализирующегося мира.

Ситуация усложняется не только тем, что экономика слабо восстанавливается после разрушительного финансово-экономического кризиса и незавершенной структурной ее перестройки, но и тем, что население страны за годы затяжного трансформационного кризиса упало духом. Если накануне распада СССР «Украина уступала по важнейшим параметрам развития лишь странам «золотого миллиарда», а среди 15-ти республик СССР была наиболее развитой, то ныне ее опережает уже примерно три четверти населения планеты. В Европе же Украина отстала даже от еще недавно нищенской Румынии: по жизненно важным показателям она числится среди трех самых отсталых стран – позади лишь Албания и Молдова» [2, с. 3].

В этой связи чрезвычайно актуальным становится экономическое исследование процессов развития человеческого потенциала, а также выявления особенностей его реализации.

Эта проблема волнует современных ученых и очень многие из них обращаются к рассмотрению того или иного аспекта, начиная от выявления сути понимания человеческого потенциала до количественной оценки состояния развития этого показателя как на макро так и микро уровнях.

В таких науках, как социальная философия, социология, психология, демография проблема потенциала поднимается и изучается более активно, чем в экономическом плане. В экономике, как правило, чаще обращается внимание на конкретные формы его реализации.

При пристальном внимании к человеческому потенциалу наименее изученным аспектом остается экономический, хотя отдельные формы человеческого потенциала (например, такие как человеческий капитал) изучаются учеными-экономистами уже давно и плодотворно.

Можно отметить ученых-экономистов, которые внесли значительный вклад в исследование проблем формирования способностей человека к труду, разработки теории человеческого капитала и человеческого

потенциала: В. Близнюк, А. Бузгалин, С. Валентей, А. Гриценко, Е. Гришнова, А. Добрынин, С. Дятлов, Г. Задорный, Т. Заславская, В. Иноземцев, Р. Капелюшников, М. Ким, В. Мандыбура, В. Марцинкевич, С. Мочерный, Л. Нестеров, О. Новикова, Р. Нуреев, В. Радаев, Н. Римашевская, И. Соболева, С. Тютюнникова, Е. Цыренова, В. Щетинин, А. Чухно и др.

Несмотря на широту и разносторонность рассмотрения проблем формирования, развития и реализации человеческого потенциала в современной экономической науке, многие вопросы этой сложной проблематики остаются дискуссионными и неоднозначными и в настоящее время, требующие серьезного внимания как с теоретико-методологической, так и с практической сторон.

Исходя из вышеизложенного, в данной статье мы остановимся на теоретическом обобщении и решении актуальной на сегодняшний день научной задачи, которая состоит в анализе экономических основ развития и реализации человеческого потенциала и выработке предложений по его эффективному развитию и реализации в Украине.

**И**сследование проблемы развития и реализации человеческого потенциала, а также условий его воспроизводства, дает возможность сконцентрировать внимание и направить усилия на ликвидацию угроз связанным с разрушением в развивающихся странах человеческого потенциала и на выработку направлений его созидания и качественного развития.

Человеческий потенциал представляет собой сложную междисциплинарную категорию. Многообразие подходов и определений человеческого потенциала объясняется многогранностью категории, сложной диалектикой взаимосвязи ее развития в соответствие с меняющимися обстоятельствами, особенностями исторического этапа развития.

Обобщая различные трактовки человеческого потенциала разными авторами, учитывая особенности, всевозрастающую его природу, мы определяем человеческий потенциал как равновесную совокупность взаимодополняющих факторов физического и нравственного здоровья населения, его культурного, интеллектуального и духовного уровня, национальных особенностей и технико-технологического прогресса, психологических, профессиональных, социальных установок, мотивов и моделей поведения, степень развития которых соответствует социально-экономическим характеристикам среды и является достаточным для необходимого поддержания и сохранения жизнеспособности общества, а также его дальнейшего развития.

В условиях становления рыночной экономики и нового международного разделения труда для стран с развивающейся экономикой особо важную роль играет экономическая составляющая человеческого потенциала, что актуализирует потребность ее исследования. По нашему мнению, экономическое содержание человеческого потенциала можно определить как целостную характеристику физического здоровья, способа мышления, структуры потребностей, интересов, мотиваций, способностей и возможностей культурной интеграции



и способности их конвертировать в специфические формы капитала: человеческий, интеллектуальный, социальный, духовный, которые содействуют росту производительности труда и приносят их владельцам соответствующие доходы.

В соответствии с приведенным выше определением человеческого потенциала и его экономическим содержанием можно выделить основные структурные элементы. Основными структурными элементами человеческого потенциала, по-нашему мнению, являются следующие: трудовой, интеллектуальный, культурный потенциал, а также физическое здоровье человека. Эти элементы структуры являются основными и включают в себя остальные элементы.

**В** настоящее время Украине для того, чтобы выйти на путь цивилизационного развития и разрешить накопленные внутри нее проблемы и противоречия необходим инновационный прорыв. А он требует совершенно другого уровня и качества развития и реализации человеческого потенциала, который должен быть воплощен в носителях сложных личностных характеристик, широко мыслящих личностях, способных к быстрому переобучению и активному саморазвитию. Формирование и воспроизводство такого качества потенциала требует особых экономических условий. К таковым следует отнести развитую систему организации и оплаты труда, позволяющую эффективно и творчески самореализовываться, высокого качества институциональную среду, высококачественные медицинские и образовательные услуги, комфортные условия быта и отдыха и т. д.

К сожалению, экономическая ситуация которая сложилась в Украине, как и в большинстве других стран с трансформационной экономикой, является неблаго-

приятной для развития, реализации и хотя бы сохранения на прежнем уровне человеческого потенциала.

По индексу развития человеческого потенциала, разработанного специалистами ПРООН, Украина в 2010 году заняла 69-е место [3, с. 144], однако такой результат в нашей стране достигнут в основном за счет индекса образования, который считается как средняя геометрическая двух индексов: средней и ожидаемой продолжительности обучения [3, с. 215] и не учитывает других составляющих (в основном связанных с долей расходов, выделяемых государством на сферу образования), которые имеют влияние на ситуацию связанную с образованием в стране.

В остальных же сферах, влияющих на развитие человеческого потенциала в стране, наблюдается драматический регресс. Украина вошла в девятку стран – шесть африканских (Замбия, Зимбабве, Демократическая Республика Конго, Лесото, Свазиленд, ЮАР) и три государства бывшего Советского Союза (Беларусь, Российская Федерация и Украина), где ожидаемая продолжительность жизни упала ниже уровня 1970 года. Украина вышла на показатель 1990 года только в 2008 году. Мировые тенденции в области ожидаемой продолжительности жизни продемонстрированы на *рис. 1*.

В Украине расходы на здравоохранение гораздо ниже, чем в развитых странах и даже ниже чем во многих странах СНГ [4]. Вследствие чего, численность населения в Украине по официальным данным в 1990 году составляла 51838,5 млн чел., а на начало 2011 года – всего 45778,5 тыс. чел. [5], уменьшилась за 21 год более чем на 6 млн человек. По сравнению со странами Европы, в ряде из которых также наблюдается сокращение численности населения, в Украине этот процесс характеризуется осо-

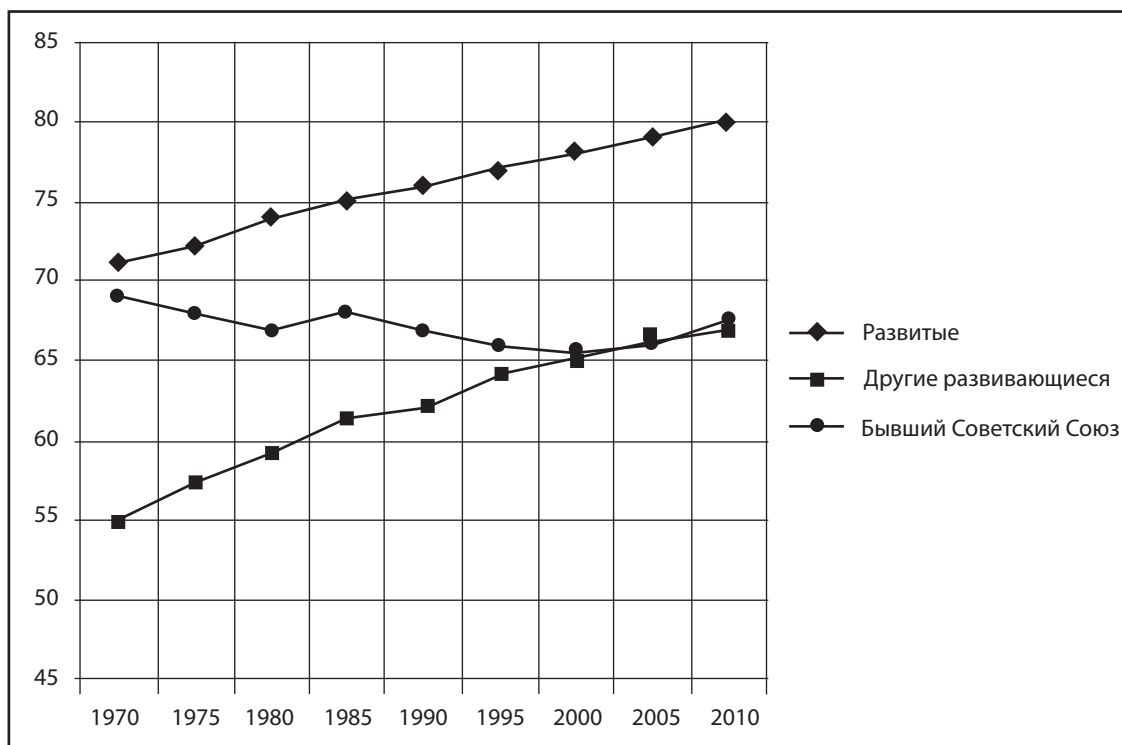


Рис. 1. Тенденции в области ожидаемой продолжительности жизни в мире, 1970 – 2010 гг.

Источник: составлено автором по [3].

бой глубиной. В 2003 году соответствующий показатель достиг 7,4% (по отношению к 1990 г.), тогда как в развитых европейских странах его максимальные значения составили в Германии – 1,7%, в Италии – 1,4% [6].

Если рассматривать показатель доходов населения, то в этом плане статистика тоже не может нас ничем порадовать: ВВП на душу населения Украины (в ценах 2008г. по ППС) в 9 раз меньше чем в Норвегии и составляет менее четверти от среднего по ЕС [3].

На трудовом рынке Украины после получения диплома о высшем образовании безработными становятся 70% выпускников [7, с. 17, 19], тогда как в Швеции по полученной специальности работают 61% мужчин и 71% женщин с высшим образованием, в США - 55% работников, в России – 50% [8, с. 177, 185]. Рынок труда характеризуется крайней неравномерностью: он переполнен юристами и экономистами и имеет острую нехватку врачей, инженеров, химиков и других представителей технических специальностей.

**Р**еализация человеческого потенциала в национальной экономике на современном этапе происходит в пространстве действия взаимосвязанных противоречий:

- ✦ между постоянно усложняющимися экономическими условиями существования и неадекватным сужающимся человеческим потенциалом;
- ✦ между потенциально выросшими возможностями реализации человеческого потенциала в условиях экономической свободы и реальной разрушающейся материально-технической базой общества;
- ✦ между достижениями информационных технологий и интернационализации производительных сил общества и дезинтеграцией общества;

В обществе обострились противостояния между собственниками и наемными работниками, социальное расслоение достигает огромных размеров, возникла и закрепилась массовая бедность.

Для исправления сложившейся ситуации нам видится необходимым направить усилия, как государства, так и домохозяйств и местных органов самоуправления на сохранение и развитие человеческого потенциала. Улучшения ситуации сложившейся в области реализации человеческого потенциала можно достигнуть при помощи выработки предложений, направленных на повышение качества реализации человеческого потенциала в украинском обществе. Эти предложения направлены на создание благоприятной институциональной среды, которая бы способствовала активному развитию основных составляющих человеческого потенциала в украинском обществе. Государственная политика должна быть направлена на становление новой системы ценностей, норм и правил, влияющих на развитие и реализацию человеческого потенциала. С этой целью необходимо:

- ✦ разработать правила и нормы, которые бы способствовали консолидации общества, приобретению жизненных стимулов и ориентиров;
- ✦ разработать систему мер, направленную на снижение дифференциации доходов в обществе. Это

видится нам возможным благодаря внедрению принципа взаимозависимости между уровнем дохода индивида и его человеческим капиталом;

- ✦ разработать правила и нормы, с помощью которых можно было бы адаптировать современную украинскую систему образования к мировой системе и рынку труда. Такую адаптацию следует производить не с помощью простого копирования мировых стандартов образования в украинское законодательство, а при помощи учета национальных особенностей, менталитета людей и в контексте синтеза культур;
- ✦ разработать нормы и правила, способствующие реформированию системы здравоохранения. Это реформирование должно быть направлено в русло решения проблем связанных с вопросами увеличения продолжительности жизни населения страны и сокращением уровня смертности в стране, пропагандой здорового образа жизни, а также увеличением физического и психологического здоровья населения страны путем активной политики в области социально-психологических факторов, которые имеют непосредственное влияние на среду жизнедеятельности.

Для успешного развития, реализации и сохранения в стране человеческого потенциала, а также последующей трансформации его в соответствующие капиталы, необходимо сконцентрироваться на зарождении и развитии соответствующих институтов современного общества: на государственном и муниципальном уровнях следует сконцентрировать усилия на институтах занятости, образования, здравоохранения и культуры, а на уровне домохозяйств, на таких важных институтах, как институт здорового образа жизни, на социальном окружении, психологических, профессиональных, социальных установках, мотивах и моделях поведения, национальных традициях и др. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Шульга Н. Дрейф на обочину. Двадцать лет общественных изменений в Украине [Текст]. – Киев : ООО «Друкарня «Бізнесполіграф», 2011. – 448 с.
2. Пахомов Ю. Украина: парадоксы роста и развития [Текст] / Ю. Пахомов // Коммунист, 31 октября 2007. – С. 3.
3. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека [Текст] : Пер. с англ.; ПРООН. – М. : Издательство «Весь Мир», 2010. – 244 с.
4. Всемирная организация здравоохранения. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.who.int/ru/>
5. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Сайт статистики ООН. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdrstats.undp.org>
7. Бердичевская М. Ремонт в кузнице кадров [Текст] / М. Бердичевская // Эксперт (Украина). – 2007. – № 34. – С. 16 – 24.
8. Гимпельсон В. И., Капелюшников Р. И., Карабчук Т. С. Выбор профессии: чему учились, и где пригодились? [Текст] / В. И. Гимпельсон, Р. И. Капелюшников, Т. С. Карабчук и др. // Экономический журнал ВШЭ. – 2009. – Т.13, № 2. С. 172 – 216.

## АЛГОРИТМ РЕАЛИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ГОЦ Л. Н.

кандидат экономических наук

Харьков

Современные рыночные отношения характеризуются усилением глобализационных процессов и международной экономической взаимозависимостью. Развитие информационных технологий привело к тому, что ключевую роль в современной мировой экономике играет уже не сфера промышленности, а сфера услуг. Так, по данным британского института защиты торговых знаков, за последние двадцать лет в Великобритании и США часть стоимости материальных активов предприятий в их рыночной стоимости сократилась в 5 раз [2, с. 34]. Например, для компании «Coca-Cola» соотношение материальных и нематериальных активов составляет 4:96 [2, с. 34], для «British Petroleum» – 29 : 71 [2, с. 34]. В современных рыночных условиях такие понятия, как имидж и деловая репутация интегрировали из психологии и права во все сферы экономики и провоцируют различные экономические процессы. Так, при упоминании известного фирменного наименования происходит переход от научного термина «деловая репутация» к конкретной ее оценке [3]. По данным консалтингового агентства «Ernst and Young», часть деловой репутации в рыночной стоимости предприятия составляет 20 – 25%, в отдельных случаях достигая 85% [1, с. 28]. Таким образом, деловая репутация сформировалась как экономическая категория, которая имеет свою стоимость, выраженную как часть рыночной стоимости предприятия, и способная приносить дополнительный доход.

На территории Украины, как и во многих других странах, одной из самых распространенных форм недобросовестной конкуренции является незаконное использование деловой репутации. Влияние деловой репутации на эффективность хозяйственной деятельности и на стоимость предприятия, а также незаконное ее использование определяют актуальность научного вопроса разработки организационно-экономического механизма оценки деловой репутации предприятия и алгоритма его реализации на предприятии.

Целью данной статьи является разработка алгоритма реализации на предприятии организационно-экономического механизма оценки деловой репутации предприятия путем решения следующих задач: исследования структуры стоимости бренда, корпоративного имиджа и гудвилла, применения доходного подхода к оценке стоимости деловой репутации предприятия и корпоративного имиджа, формирования

организационно-экономического механизма оценки деловой репутации предприятия.

Целью формирования организационно-экономического механизма оценки деловой репутации предприятия является организационное и методологическое обеспечение определения стоимости деловой репутации, что, прежде всего, нужно для осуществления регулярного мониторинга ее стоимости и стоимости предприятия как целостного имущественного комплекса.

Таким образом, для определения стоимости деловой репутации предприятия в первую очередь следует организовать информационное обеспечение оценки. Источниками входной информации выступают отчеты отдела маркетинга и данные годовой финансовой отчетности.

Организационная составляющая механизма оценки деловой репутации представляет собой совокупность элементов, которые обеспечивают процессы принятия решения об оценке деловой репутации предприятия, постановки задания, определения сроков оценки, формирования временной оценочной комиссии, назначения главы комиссии, распределение обязанностей между членами комиссии, работу с информационными источниками оценки, проведения расчетов, составления отчета об оценке деловой репутации предприятия, представления отчета руководству предприятия и утверждения отчета.

Экономической составляющей механизма является система показателей: стоимость бренда, себестоимость корпоративного имиджа, нематериальная часть бренда, стоимость корпоративного имиджа, стоимость искусственного образа предприятия и стоимость деловой репутации предприятия.

Система показателей и формулы, по которым осуществляется их расчет, представлены в *табл. 1*.

Организационные и экономические элементы организационно-экономического механизма оценки деловой репутации предприятия схематически приведены на *рис. 1*.

Таким образом, под организационно-экономическим механизмом оценки деловой репутации предприятия следует понимать совокупность организационных и экономических элементов.

Для обеспечения определенного экономического эффекта алгоритм реализации организационно-экономического механизма оценки деловой репутации предприятия должен включать блоки: информационного обеспечения; организационного обеспечения и расчетно-методического обеспечения. Схематически алгоритм комплексной реализации организационно-экономического механизма оценки деловой репутации предприятия изображен на *рис. 2*.

Составляющие оценки деловой репутации предприятия

Название показателя	Расчетная формула	Объяснение
Стоимость бренда	$BV = Q - S_{RP}$	$Q$ – объемы реализации продукции, грн; $S_{RP}$ – себестоимость реализованной продукции, грн
Себестоимость корпоративного имиджа	$S_{КИ} = \sum_{i=1}^n S_i$	1, 2, 3 ..., $n$ – количество статей расходов, включенных в себестоимость корпоративного имиджа; $S_i$ – стоимость $i$ -той статьи расходов на формирование и продвижение корпоративного имиджа, грн
Нематериальная часть бренда	$НЧ_B = BV - S_{КИ}$	Соответственно, стоимость бренда и себестоимость корпоративного имиджа
Стоимость корпоративного имиджа	$C_{КИ} = \sum_{i=1}^m (Z_{нов.кл.} - S_{RP})_i$	1, 2, 3, 4, ..., $n$ – количество закупок, осуществленных новыми клиентами, привлеченными с помощью имиджа предприятия шт.; $Z_{нов.кл.}$ – стоимость $i$ -той закупки, грн; $S_{RP}$ – себестоимость реализованной продукции, грн
Стоимость искусственного образа предприятия	$C_{ИОП} = C_{КИ} - S_{КИ}$	Соответственно, стоимость и себестоимость корпоративного имиджа
Стоимость деловой репутации предприятия	$C_{ДРП} = \sum_{i=1}^n (Z_{пост.кл.} - S_{RP})_i$	1, 2, 3, 4, ..., $n$ – количество закупок, осуществленных постоянными клиентами; $Z_{пост.кл.}$ – стоимость $i$ -той закупки, грн



Рис. 1. Элементы организационно-экономического механизма оценки деловой репутации предприятия

Источниками входной информации выступают отчеты отдела маркетинга об объемах реализации продукции по группам потребителей, затраты, на продвижение бренда, маркетинговые мероприятия, акции и рекламный бюджет, данные годовой финансовой отчет-

ности, об общем объеме реализации продукции и себестоимости реализованной продукции.

Блок организационного обеспечения отвечает за формирование временной оценочной комиссии, которая состоит из сотрудников отдела маркетинга.

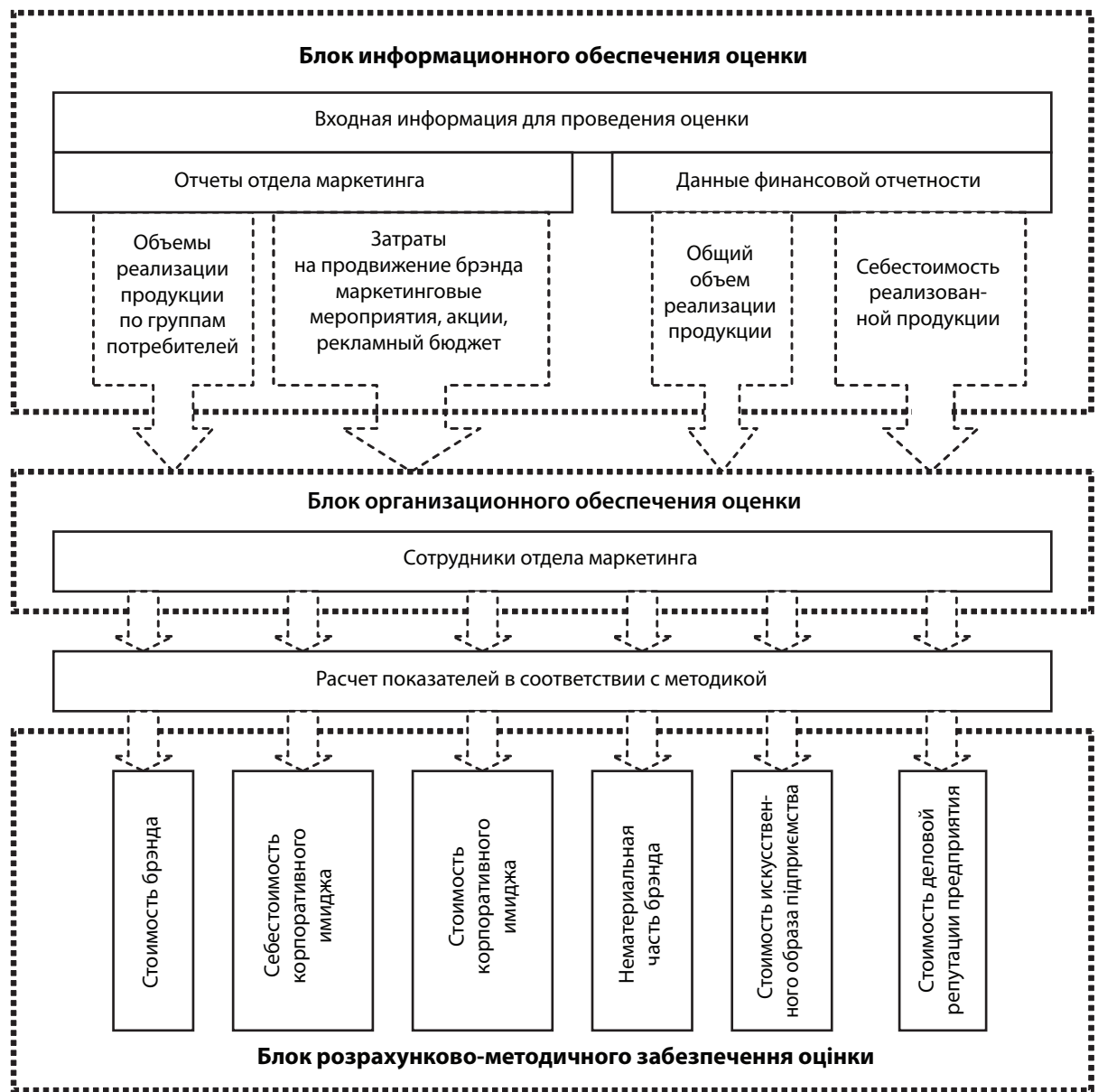


Рис. 2. Алгоритм комплексной реализации организационно экономического механизма оценки деловой репутации предприятия

Деятельность оценочной комиссии начинается после постановки задания и определения сроков оценки руководством предприятия. Для эффективной работы оценочной комиссии назначается председатель, который организует деятельность сотрудников отдела маркетинга, которые будут принимать участие в оценке, также по результатам расчетов глава временной оценочной комиссии отчитывается руководству предприятия о полученных результатах.

Расчетно-методическое обеспечение оценки основывается на экономической составляющей организационно-экономического механизма оценки деловой репутации предприятия, которая предусматривает экономическую оценку ряда показателей.

Таким образом, предложенные в статье организационно-экономический механизм и алгоритм его реализации непосредственно на предприятии дадут возможность производить оценку таких нематериальных активов, как бренд, корпоративный имидж и деловая

репутация предприятия без привлечения услуг сторонних организаций, что позволит экономить денежные средства, а на основе результатов оценки руководство предприятия сможет принимать правильные и своевременные решения относительно вопросов конкурентоспособности предприятия. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Коляда Е. Влияние репутации компании на привлечение инвестиций / Е. Коляда // Управление компанией.- 2002.- № 5.- С. 26 – 29.
2. Лукьянова Е. Неучтенные миллиарды / Е. Лукьянова // Эксперт.- 2001.- № 10.- С. 34 – 37.
3. Многообразие понятий/– [Электронный ресурс] / Журнал «Рынок ценных бумаг».- [Цит. 2007, 16 июня].- Режим доступа : <http://www.rcb.ru>

## ДІЛОВА РЕПУТАЦІЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

ТОВМА О. А.

Харків

У сучасних економічних умовах дедалі більшої популярності набуває розгляд питання впливу ділової репутації на діяльність підприємства взагалі та на окремі процеси, зокрема виробництво продукції, надання послуг, виконання робіт. Господарська діяльність потребує непинного втручання та контролю за цими процесами, а також грамотного управління ними для досягнення підприємством економічних вигід та поставлених цілей. Саме тому актуальними залишаються аспекти, пов'язані з визначенням ділової репутації підприємства як одного з об'єктів управління.

Відповідно до загального визначення, «об'єкти управління» – це елементи структури системи управління та виробничі процеси, на які спрямований вплив функцій управління [1]. У даному випадку, розглядаючи ділову репутацію в контексті об'єкта управління, можна стверджувати, що вона стає зовнішнім проявом внутрішньої структури підприємства, і концепція управління нею повинна співпадати з концепцією управління підприємством.

Для того щоб визначити, як управляти об'єктом, необхідно мати чітке уявлення про його структуру, компоненти, властивості та інші складові, без дослідження яких доцільність вивчення об'єкта буде втрачено. Тому важливим етапом у процесі з'ясування необхідності вивчення ділової репутації як об'єкта управління і буде визначення її основних складових, а також дій, спрямованих на формування і подальший розвиток ділової репутації.

На думку Д. Ментла, управління репутацією не будується на ситуативних чинниках – для цього необхідна комплексна стратегія, параметри оцінки репутації та її моніторинг [2].

Отже, виокремимо чотири основних дії, спрямовані на становлення репутації на підприємстві:

1. Формування ділової репутації.
2. Розвиток ділової репутації.
3. Оцінка ділової репутації.
4. Коригування існуючої ділової репутації.

*Формування ділової репутації.* На основі узагальнення інформації про формування позитивної ділової репутації автори виділяють різні передумови та кроки проведення репутаційного менеджменту, окреслюють коло факторів, що впливають на репутацію, та визначають основні проблеми, з якими зустрічаються керівники підприємств.

Наприклад, І. Клименко виокремлює такі передумови проведення репутаційного менеджменту:

- ✦ компанія повинна пройти початкову стадію становлення та зайняти певну ринкову нішу;

- ✦ репутація повинна створювати достатньо вимірювану та відчутну вартість;
- ✦ у компанії повинні бути в наявності залишкові ресурси;
- ✦ керівництво повинно бути готовим для здійснення усвідомлених і цілеспрямованих дій щодо кардинальної перебудови бізнес-процесів, переведення бізнесу в нову корпоративну якість, для інтеграції менеджменту в нову корпоративну якість, для інтеграції менеджменту в нову, відкориговану, стратегію розвитку компанії та готовності бізнесу нести тягар публічності.

Цілеспрямоване формування репутації, пише О. Бурбело, починається тоді, коли керівник підприємства усвідомлює, що імідж і репутація мають матеріальний бік. Тоді вона дійсно стає активом підприємства. [3] На думку В. Козлова, очевидні умови формування сприятливої корпоративної репутації – це орієнтація не тільки на зовнішні, але і на внутрішні зміни. Підприємству слід змінюватися самому, повертаючись обличчям до співробітників, клієнтів, тоді й позитивні оцінки з боку цих аудиторій не примусять себе довго чекати. Рано чи пізно будь-яке підприємство стикається з необхідністю цілеспрямовано формувати свою репутацію. Це пов'язано, перш за все, з необхідністю забезпечити динаміку розвитку підприємства, залучення інвестицій та підвищення конкурентоспроможності.

О. В. Родіонов основою організаційного механізму формування ділової репутації підприємства (щоправда, спеціалізуючись на борошномельно-круп'яної промисловості) вважає взаємодію принципів, властивостей і функцій, спрямованих за допомогою відповідного інструментарію впливати на складові ділової репутації та елементи внутрішнього середовища підприємства з метою протидії впливу чинників зовнішнього середовища для формування стійкої ділової репутації підприємства. Але, на думку авторів, формування ділової репутації торговельного підприємства також буде залежати від її складових, контактних груп та факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

*Розвиток ділової репутації.* Для успішної діяльності підприємства, здатного конкурувати з іншими організаціями з високою діловою репутацією, одного процесу її створення недостатньо.

У цьому випадку представники PR пропонують керівникам, по-перше, постійно підтримувати взаємодію зі споживчим товариством. По-друге, дотримуватися такої управлінської політики, яка була б зрозумілою не тільки для підприємства, але й для споживачів, тобто діяти в широкій інформаційній відкритості. І, по-третє, управління діловою репутацією буде успішним лише тоді, коли воно здійснюється системно і безперервно. [4].

Дійсно, якщо розглядати підприємство як джерело інформації про його стан, основні засади діяльності, концепцію розвитку, історію подолання проблем і критичних ситуацій, то найкраще, якщо вигідним піднесенням цієї інформації споживачам будуть займатися фахівці, наприклад, PR-менеджери. Вони мають низку інструментарію для того, щоб грамотно створити позитивні враження та викликати потрібні асоціації у постійних та потенційних клієнтів Вашого підприємства.

Відомості про підприємство, складові його репутації, на думку О. Бурбело, можуть бути надбанням різного кола осіб, залежно від того, наскільки інформація про нього носить публічний характер і представляє інтерес для ознайомлення з його діяльністю. Результат формується головним чином завдяки публічній діяльності, відкритій і поширеній позитивній інформації про підприємство, а також завдяки збереженню певних комерційних таємниць, що ним охороняються.

Інформація про підприємство, наголошує О. Бурбело, що стосується суспільної оцінки його ділової репутації, має двояке походження. З одного боку, вона сприймається в результаті її публічного розповсюдження, у тому числі за допомогою реклами. З іншого – це результат достовірно одержаних відомостей, що стосуються діяльності підприємства [3].

Щодо достовірності: законодавство України гарантує підприємству право вимагати в судовому порядку спростувати відомості, що порочать його репутацію, але, звісно, для підприємства є негативним самий факт виникнення спорів навколо його репутації.

Якщо все ж таки підприємство вимагає відшкодування, то згідно з Постановою Пленуму Верховного Суду України від 25.05.2001 № 5, воно може це зробити, оскільки під немайновою шкодою, заподіяною юридичній особі, слід розуміти втрати немайнового характеру, що настали у зв'язку з приниженням її ділової репутації, посяганням на фірмове найменування, товарний знак, а також вчинення дій, спрямованих на зниження престижу чи підірив довіри до її діяльності. Розмір моральних збитків (немайнової шкоди) може бути визначено шляхом проведення експертизи по оцінці моральної шкоди [5].

*Оцінка ділової репутації.* Важливим для підприємства є не тільки розвивати та контролювати свою ділову репутацію, але і своєчасно проводити її діагностику або оцінку. Складові ділової репутації компанії наведено на (рис. 1).

На даний час існує багато підходів до оцінки ділової репутації. Наприклад, група авторів Т. Соломанидіна, С. Резонтов та В. Новик вважають, що ділова репутація повинна оцінюватись експертами, а її оцінка може ґрунтуватися на таких складових:

- ✦ етика у відносинах із зовнішніми партнерами – виконання зобов'язань, відповідальність, кредитна історія, порядність, відкритість;
- ✦ етика у відносинах із внутрішніми партнерами (корпоративне управління) – відповідальність менеджерів перед акціонерами, мажоритарних акціонерів перед міноритарними, фінансова прозорість бізнесу;

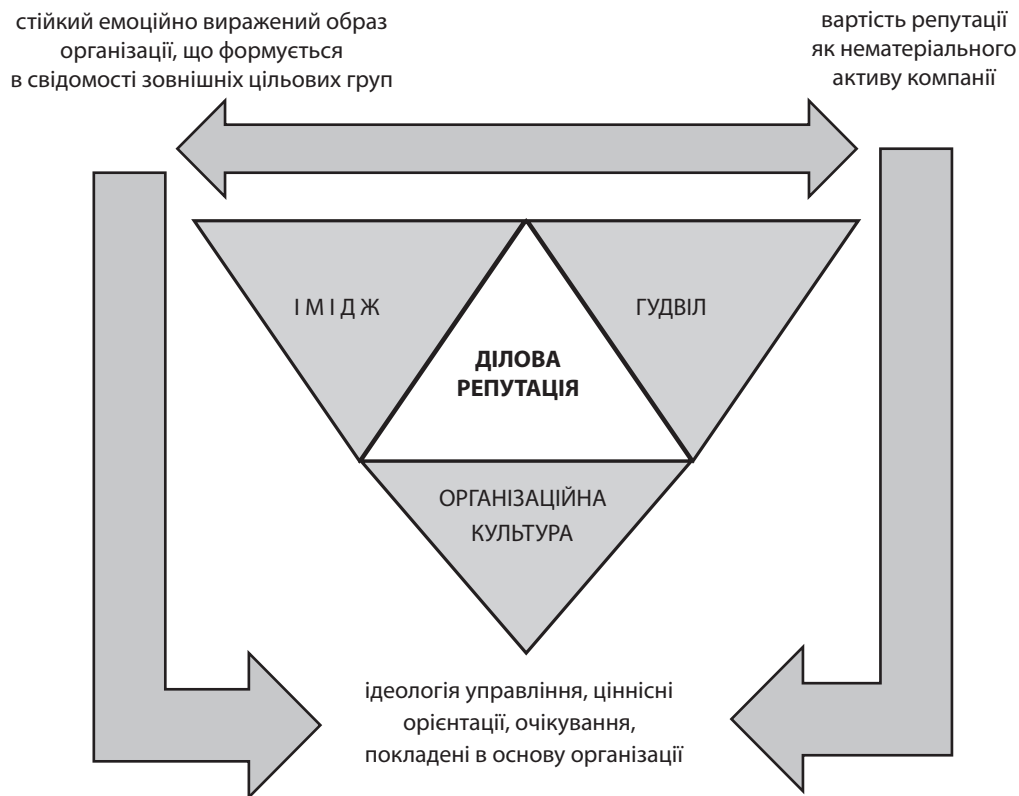


Рис. 1. Складові ділової репутації компанії (за [14])

- ✦ ефективність менеджменту – рентабельність, нарощування оборотів, ринкова експансія, інновації;
- ✦ якість продукції, послуг;
- ✦ репутації топ-менеджерів. [6]

О. М. Гребешкова поділяє підходи до оцінки ділової репутації на дві групи: методи кількісної оцінки ділової репутації та якісна оцінка показників діяльності компанії. При розробці системи показників необхідно керуватися принципом їхньої довгострокової актуальності, оскільки ділова репутація тісно пов'язана з таким фактором, як час, і динаміка розвитку процесу по кожному з напрямків є великою цінністю для оцінки функціонування системи управління репутацією [8].

Оцінку рівню ділової репутації можна отримати з використанням коефіцієнта ділової репутації (KDR), під яким С. В. Горін пропонує розуміти відношення ділової репутації до вартості підприємства (тобто вартості матеріальних та нематеріальних активів) [7].

Над удосконаленням методів оцінки ділової репутації працює велика кількість фахівців та науковців, тому що це питання є актуальним і дійсно важливим в умовах сучасного розвитку репутаційного менеджменту.

*Коригування існуючої ділової репутації.* На різних етапах діяльності керівництво підприємства ставить перед собою нові цілі і розробляє плани їх досягнення, іноді забуваючи, що і репутація потребує деякої корекції у зв'язку з цим.

Яким чином контролювати зміни та своєчасно реагувати на них, залишається на розгляд керівників підприємств, менеджерів. Науковці, висловлюючи свої думки, також віддають перевагу рішенням про індивідуальність дій у кожній конкретній ситуації. Наприклад, Е. Н. Коренев наголошує, що керівники компаній повинні розуміти важливість формування сильної інвестиційної культури з метою створення (посилення) позитивної ділової репутації, тому що результатами можуть стати або надприбутки та суттєве підвищення ринкової вартості над вартістю чистих активів підприємства, або втрата ринкових позицій та можливостей [10].

Відповідно до заданої проблематики щодо визначення ділової репутації як об'єкта управління, вважаємо необхідним умовно розкласти ділову репутацію на окремі частини задля більш конкретного визначення дій, направлених на управління нею.

У ході багатолітніх досліджень громадської думки й роботи відомих міжнародних компаній, International Reputation Institute (IRI) вдалося сформувати шість критичних компонентів репутації будь-якого бізнесу, якість роботи з якими безпосередньо впливає на успіх компанії на ринку [9].

Актуальність результатів досліджень IRI у пострадянських країнах підтвердилася даними щорічного рейтингу репутації російських компаній «Експерт-100», уперше проведеного в 1999 році, у якому фігурували ті ж самі компоненти репутації. Репутація будь-якої компанії складається з таких шести компонентів, які беруться до уваги цільовими групами при складанні про компанію стійкої думки: емоційна привабливість, якість продукції, відносини з партнерами, репутація керівництва, соціальна відповідальність, фінансові показники. Очевидно, що репутація компанії – поняття багатогранне та складне. Усі її компоненти пов'язані між собою й тільки в комплексі можуть забезпечити адекватне враження про компанію (рис. 2) [11].

Панівний в сучасній науковій і діловій літературі погляд на склад ділової репутації у вигляді іміджу (емоційної характеристики) та гудвілу (або її вартісної оцінки) необґрунтовано обходить стороною джерело їх формування на фірмі, яким, на думку О. М. Гребешкової, є організаційна культура.

Розглядаючи цей підхід, автори погоджуються не з усіма вищенаведеними аспектами. Так, ґрунтуючись на власних дослідженнях, ми розглядали взаємозв'язок ділової репутації з іміджем, гудвілом, але не згодні зі ствердженням того, що ці поняття являються складовими ділової репутації. Водночас погоджуємось з тим, що висока організаційна культура є невід'ємною умовою створення позитивної ділової репутації.

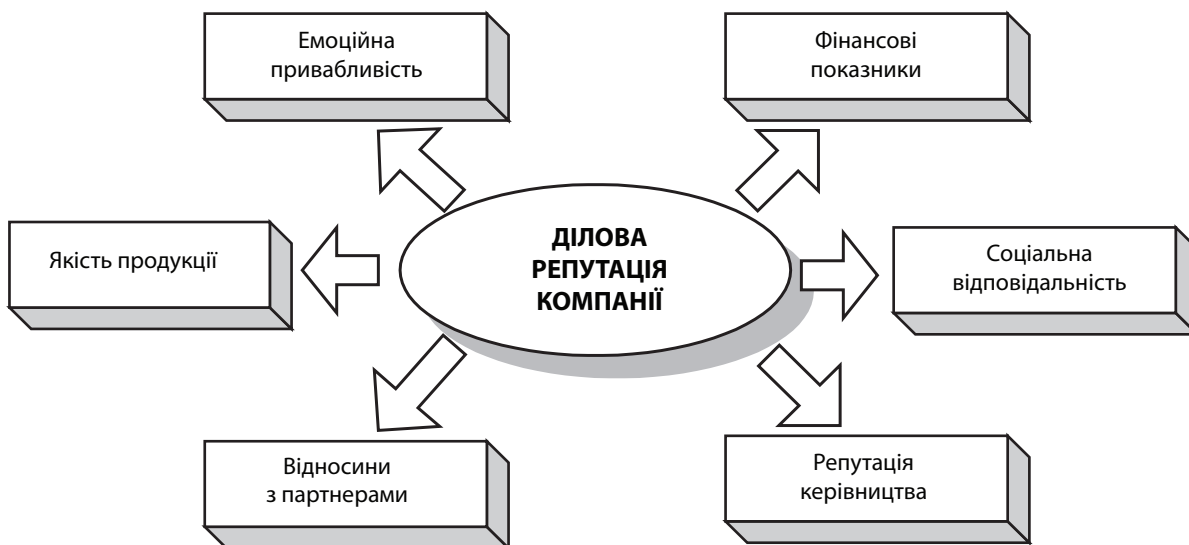


Рис. 2. Основні критерії ділової репутації



Отже, повертаючись до компонентів, які впливають на складення думки про компанію, розглянемо їх характеристики.

Емоційна привабливість – це, на наш погляд, формування такого стилю підприємства, який би за всіма параметрами був привабливим для його контактних груп.

І. А. Гольман та Н. С. Добробабенко вважають, що «фірмовий стиль – це основний засіб у формуванні іміджу, чи образу фірми, який:

- ✦ покращує відношення споживача до фірми;
- ✦ сприймається як своєрідна гарантія якості товарів (послуг);
- ✦ допомагає закріпити бажані для фірми споживчі переваги;
- ✦ різко підвищує ефективність реклами;
- ✦ економить кошти» [12].

Можна погодитись з авторами, що і фірмовий стиль ділової репутації також має такі самі параметри, адже взаємозв'язок між іміджем і репутацією очевидний.

*Якість продукції.* Споживачі, купуючи товар підприємства, складають уявлення про його характеристики, якими, на їх думку володіє товар.

До характеристик товару І. І. Решетникова відносить:

- ✦ функціональну цінність товару – основну вигоду чи послугу, яку забезпечує товар;
- ✦ додаткові послуги (атрибути) – те, що забезпечує товару відмінні властивості (назву, дизайн, упаковку, якість, набір властивостей; підкріплюючі атрибути: умови оплати, післяпродажне обслуговування, гарантію, доставку, установку) [13].

Торговельне підприємство здійснює контроль якості продукції, яка буде розповсюджуватися, та несе відповідальність перед споживачами своєю репутацією. Причому дії, які своєчасно здійснює підприємство, допомагають уникнути неприємних ситуацій в майбутньому. Тобто, при поставці нової партії товарів важливим етапом є контроль за цілісністю упаковки, відповідності продукції нормативним документам галузі. Також необхідно слідкувати за терміном придатності товарів та своєчасно повертати товари, термін придатності яких невдовзі збігає. Особливої уваги потребує кулінарна продукція, оскільки готові до вживання кулінарні вироби зберігаються та продаються у специфічних умовах (спеціальне обладнання, додаткова упаковка та ін.). Уся продукція торговельного підприємства повинна відповідати вимогам нормативної документації, тому що недотримання цього правила може призвести до втрати довіри споживачів, яку потім неможливо повернути.

## ВИСНОВКИ

Визначення ділової репутації підприємства як одного з об'єктів управління є актуальним в умовах сьогодення.

Формування ділової репутації торговельного підприємства залежатиме від її складових, контактних груп та факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

Важливим етапом в процесі з'ясування необхідності вивчення ділової репутації як об'єкту управління буде визначення її основних складових, а також дій,

спрямованих на формування і подальший розвиток ділової репутації.

Залежно від того, наскільки інформація про підприємство є відкритою, параметри ділової репутації мають різний спектр охоплення.

Специфікою формування ділової репутації торговельного підприємства є постійний та систематичний контроль якості продукції, яка буде розповсюджуватися. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Електронний ресурс <http://ru.wikipedia.org/wiki>
2. **Мэнтл Д.** Компании, которые изменили мир / Д. Мэнтл. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2009. – 288 с.
3. **Бурбело О. А.** Економіка і правова безпека репутації підприємства / О. А. Бурбело, Д. В. Солоха, В. Ю. Припонтень: монографія. – Луганськ. Янтар, 2006. – 100 с.
4. Електронний ресурс [http://confiapv.at.ua/publ/konf\\_16\\_17\\_chervnja\\_2011\\_r/sekcija\\_5\\_ekonomichni\\_nauki](http://confiapv.at.ua/publ/konf_16_17_chervnja_2011_r/sekcija_5_ekonomichni_nauki)
5. Постанова Пленуму Верховного Суду України № 5 від 25.05.2001 Про внесення змін та доповнень до Постанови Пленуму Верховного Суду України від 31 березня 1995 р. № 4 «Про судову практику в справах про відшкодування моральної немайнової шкоди».
6. Електронний ресурс. Деловая репутация как одно из важнейших стратегических преимуществ компании. Т. Соломанидина, С. Резонтов, В. Новик <http://www.top-personal.ru/issue.html?379>
7. **Горин С. В.** Деловая репутация организации / С. В. Горин. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. – 256 с.
8. **Гребешкова О. М.** Значення ділової репутації компанії в сучасному бізнес-середовищі / О. М. Гребешкова, О. В. Шиманська / Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук. журнал. – Вип. 1-2 / Голов. ред. А. П. Степанов. – К. : Книжкове вид-во НАУ, 2007. – 600 с. (С. 493 – 502).
9. Електронний ресурс Берницька Д. І., Ділова репутация як стратегічний чинник розвитку підприємства / Д. І. Берницька, Н. О. Кравчук / [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/inek/2011\\_3/41.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2011_3/41.pdf)
10. Коренев Е. Н. Вплив інвестиційної культури на формування ділової репутації підприємства. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://194.44.242.245:8080/dspace/bitstream/handle/123456789/2753/st\\_37\\_12.pdf?sequence=1](http://194.44.242.245:8080/dspace/bitstream/handle/123456789/2753/st_37_12.pdf?sequence=1)
11. **Щербакова К.** Ділова репутация як складова конкурентоспроможності підприємства / К. Щербакова // Економіка. – 2010. – № 2(102). – С. 58 – 63.
12. Електронний ресурс <http://log-in.ru/books/18434/>
13. **Решетникова И. И.** Формирование и развитие делового имиджа фирмы / И. И. Решетникова. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 271 с.
14. **Орлова Е.** Технология или искусство // Эксперт Урал. – 2006. – № 27(244) от 17 июля.

# АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

**ХАУСТОВА В. Е.**

*кандидат экономических наук*

**КОЛБАСИН Е. С.**

*кандидат экономических наук*

**ГОРБАТОВА Е. Ф.**

*соискатель*

**Харьков**

**О**дной из важнейших составляющих разработки маркетинговой стратегии любого предприятия является позиционирование.

Позиционированием называется процесс поиска такой рыночной позиции для предприятия, продукта или услуги, которая будет выгодно отличать ее (его) от положения конкурентов. Позиционирование осуществляется с учетом конкретной целевой группы потребителей, для которой создаются и предлагаются преимущества и уникальность. Определение конкурентного позиционирования часто диктует наиболее эффективные комбинации инструментов маркетинга [1].

Основной логической предпосылкой позиционирования какого-либо товара или услуги в сегментах рынка является то, что в сознании потребителя товар может быть «выделен» («позиционирован») тогда, когда потребитель осознает, что он позволяет лучше удовлетворить существующую у него потребность.

Таким образом, позиционирование – это определение текущей или выбор желаемой позиции товара или услуги в сознании покупателей с целью разработки соответствующего комплекса маркетинга. Оно осуществляется с учетом конкретной целевой группы потребителей, для которой создаются и предлагаются определенные блага и базируется на получаемой выгоде. Сильные позиции отражают основные особенности продукции или услуг предприятия и их преимущества для целевых потребителей.

Как отмечается в работе [1], для эффективного позиционирования товара или услуги должны выполняться четыре главных условия:

1. Должно существовать ясное представление о целевом рынке и покупателях, к которым стремится предприятие.
2. Выгоды, на которых основывается позиционирование, должны быть важны для целевых покупателей.
3. Позиционирование должно строиться на реальной силе предприятия и/или его торговой марки. Нацеленность на наиболее эффективное использование активов предприятием создает высокую конкурентную

позицию, которая гарантирует наибольшую устойчивость в конкурентной среде.

В общем случае стратегия позиционирования включает три основные фазы: 1 – определение текущей позиции; 2 – выбор желаемой позиции; 3 – разработка стратегии для достижения желаемой позиции.

**О**сновой стратегии позиционирования является понимание текущей позиции, которую в действительности занимает конкретный товар или услуга. Как показал анализ литературы по данной проблеме, для этого процесса наиболее типичны следующие стадии определения текущего позиционирования.

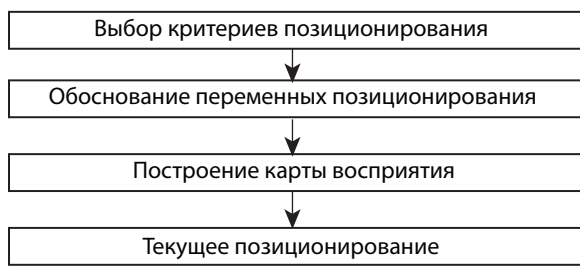
1. Определение основных конкурентов.
2. Определение характеристик предлагаемых на рынке аналогичных товаров или услуг и выделение наиболее значимых из них. Центральным моментом в этом процессе является установление наиболее важных для покупателей выгод и характеристик товара или услуги.
3. Определение позиций конкурирующих товаров или услуг по наиболее значимым характеристикам.
4. Идентификация потребностей покупателей.
5. Формирование итоговой карты восприятия товаров или услуг предприятия и/или его тоговой марки покупателями и их текущее позиционирование.

Учитывая вышесказанное, позиционирование лечебно-оздоровительных учреждений АР Крым, целесообразно проводить в разрезе двух основных групп учреждений, присутствующих на рынке:

1. Лечебно-оздоровительные учреждения (санатории, санатории-профилактории, пансионаты с лечением);
2. Оздоровительные учреждения (пансионаты, дома отдыха, базы отдыха).

Кроме того, необходимо отметить, что различные курортные зоны АР Крым, такие как Западный Крым, Юго-Восточный Крым, Большая Алушта и Большая Ялта значительно различаются по климатическим факторам, что соответственным образом влияет на характер предлагаемых услуг. Поэтому позиционирование лечебно-оздоровительных учреждений АР Крым целесообразно проводить как в разрезе климатических зон, которые представляют собой отдельные сегменты рынка: Большая Ялта, Большая Алушта, западный Крым и Юго-Восточный Крым, так и в целом по региону.

На основании анализа научной литературы по исследуемой проблематике [1 – 10 и пр.] предлагается использовать следующую схему процесса позиционирования лечебно-оздоровительных учреждений Автономной республики Крым (рис. 1).

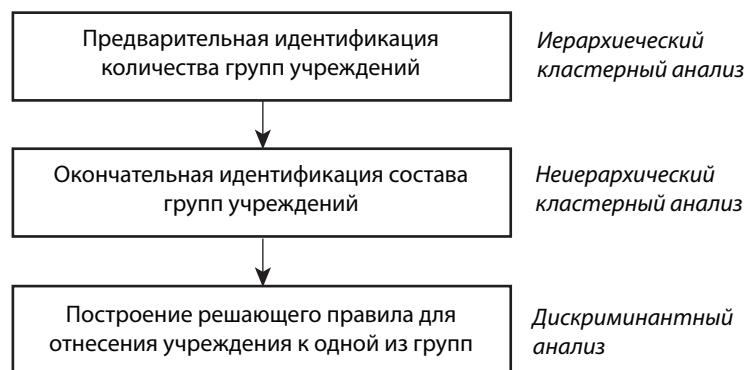


**Рис. 1. Схема процесса позиционирования лечебно-оздоровительных учреждений Автономной Республики Крым**

Согласно со схемой, представленной на рис. 1, на первых двух этапах данного алгоритма определяются критерии позиционирования и переменные, которые их характеризуют.

В качестве критериев позиционирования лечебно-оздоровительных услуг наиболее важными являются цена и качество услуг, поэтому соотношение «цена – качество» выбрано определяющим при проведении позиционирования.

На третьем этапе осуществляется построение карты позиционирования в соответствии с алгоритмом, представленном на рис. 2 и предполагает использование методов кластерного и дискриминантного анализа.



**Рис. 2. Схема последовательности этапов построения карты позиционирования и инструменты их реализации**

Результатом выполнения позиционирования лечебно-оздоровительных учреждений АР Крым по представленному алгоритму, является построение дискриминантных моделей, которые позволяют по сформированному решающему правилу определить к какой группе относится то или иное лечебно-оздоровительное учреждение в зависимости от переменных, его характеризующих.

Процесс построения дискриминантных моделей осуществляется с использованием пакета прикладных программ «STATISTICA 6.0» [11].

Как было сказано выше, позиционирование лечебных учреждений АР Крым должно проводиться на основании соотношения «цена – качество» услуг. Проведенный анализ информации по учреждениям, предлагающих лечебно-оздоровительные услуги в разрезе данных критериев, свидетельствует о том, что в качестве переменных, их характеризующих, необходимо использовать следующие:

- 1) цена услуг: средняя стоимость 2-х местного номера со всеми удобствами сут./чел.;
- 2) качество услуг:
  - условия проживания (наличие холодильника, телевизора, спутникового телевидения, кондиционера, телефонна, душа/туалета);
  - условия купания (наличие собственного пляжа, расстояние до пляжа, наличие фуникулера, наличие открытого бассейна, закрытого бассейна, бассейна для детей, наличие водных видов развлечений);
  - условия питания (наличие ресторана, столовой, кафе, баров);
  - условия оздоровления (наличие спортплощадки, теннисного корта, спортивного зала, сауны, массажного кабинета);
  - сервис (наличие торгового центра, парикмахерской, библиотеки, киноконцертного зала, конференц-зала, детской площадки/комнаты, танцплощадки, бильярда, организации экскурсионных туров);
  - лечение заболеваний (возможность лечения заболеваний системы кровообращения; болезней органов пищеварения; глаз; кожи; почек и мочевыводящих путей; болезней уха, горла, носа; органов дыхания; болезней женских половых органов; сахарного диабета; болезней нервной системы; нарушения обмена веществ; андрологических болезней; болезней костно-мышечной системы; крови; проктологии).

В соответствии со схемой позиционирования, представленной на рис. 1, следующим этапом после выбора переменных позиционирования и формирования выборки является построение карты восприятия.

Поскольку карта восприятия строится в двумерной плоскости, а качество лечебно-оздоровительных услуг оценивается с помощью системы показателей, необходимо свести их к единому интегральному показателю. Для этого предлагается использовать таксономический метод.

В соответствии с методикой, представленной на рис. 2, на первом и втором этапах построения карты позиционирования предварительно определяется количество кластеров, на которые можно разделить лечебно-оздоровительные учреждения АР Крым в плоскости «цена – качество», а затем путем применения различных процедур экономико-математического анализа проверяется выдвинутая гипотеза и проводится окончательная кластеризация. Для этого в данном исследовании использованы иерархические и неиерархические методы кластеризации. Для расчетов использовался пакет «STATISTICA 6.0».

Выбор количества групп (кластеров) лечебно-оздоровительных учреждений, основывался на следующих требованиях:

- ✦ лечебно-оздоровительные учреждения одной и той же группы сходны по уровню качества и цены предоставляемых услуг;

- ✦ лечебно-оздоровительные учреждения разных групп отличаются по уровню качества и цен предоставляемых услуг;
- ✦ наиболее оптимальным для интерпретации является деление лечебно-оздоровительных учреждений на четыре группы.

В рамках данного исследования на основании информации по лечебно-оздоровительным учреждениям АР Крым была сформирована выборка основных учреждений в разрезе курортных зон Большая Ялта, Большая Алушта, Западный Крым и Юго-Восточный Крым по представленным характеристикам, которая является информационной базой позиционирования

В табл. 1 – 4 и рис. 3 – 6 представлено полученное на основании представленной на рис. 1 схемы позиционирования распределение лечебно-оздоровительных учреждений на группы по соотношению «цена – качество» в разрезе курортных зон АР Крым.

В таблицах приняты следующие обозначения: *VK* – высокое качество, *NK* – низкое качество, *VC* – высокая цена, *NC* – низкая цена.

В скобках после наименования учреждения указано его место по интегральному показателю качества, что позволяет идентифицировать пансионат или санаторий на рис. 3 – 6.

По результатам табл. 1 – 4 и рис. 3 – 6 видно, что к 1-м кластерам относятся лечебно-оздоровительные учреждения, которые предлагают на рынке услуги высокого качества и низкой цены. Поэтому данный сегмент можно идентифицировать как группу лечебно-оздоровительных учреждений «высокого качества и низкой стоимости» (*VK – NC*).

Ко 2-м кластерам относятся лечебно-оздоровительные учреждения, которые предлагают услуги высокого качества по высоким ценам. Поэтому данный кластер можно идентифицировать как группу лечебно-оздоровительных учреждений «высокого качества и высокой стоимости» (*VK – VC*).

К 3-м кластерам относятся лечебно-оздоровительные учреждения, которые предлагают услуги низкого качества по низким ценам. Поэтому данный кластер можно идентифицировать как группу лечебно-оздоровительных учреждений «низкого качества и низкой стоимости» (*NK – NC*).

Таблица 1

**Распределение лечебно-оздоровительных учреждений курортной зоны Большая Ялта по кластерам по критерию «цена – качество»**

<i>VK – NC</i>	<i>VK – VC</i>	<i>NK – NC</i>	<i>NK – VC</i>
1-й кластер	2-й кластер	3-й кластер	4-й кластер
Сан. «Зори Украины» (2)	СКК «Форос» (1)	Сан. «Орлиное гнездо» (19)	Сан. «Горный» (18)
Сан. «Мисхор» (6)	Сан. «Дюльбер» (3-4)	Сан. «Жемчужина» (20)	Панс. «Времена года» (22)
Сан. «Курпаты» (8)	Сан. «Ай-Даниль» (3-4)	Панс. «Донбасс» (21)	Сан. «Понизовка» (31)
Сан. «Ай-Петри» (9)	Сан. «Россия» (5)	Сан. «Симеиз» (23)	
Парк-отель «Марат» (11)	Сан. «Украина» (7)	Панс. «Прибрежный» (24)	
Kirov Holiday Center (Сан. им. Кирова) (13)	Сан. «Ялта» (10)	Сан. «Пограничник» (25)	
	Сан. «Черноморье» (12)	Сан. «Черноморский дельфин» (26)	
	Сан. «Днепр» (14)	Сан. «Ясная поляна» (27)	
	Сан. «Гурзуфский» (15)	Сан. «Южнобережный» (28)	
	Сан. «Парус» (16)	ЦВКС «Алупкинский» (29)	
	Сан. «Ливадия» (17)	Сан. «Золотой пляж» (30)	
		Сан. «им. Куйбышева» (32)	

Таблица 2

**Распределение лечебно-оздоровительных учреждений курортной зоны Большая Алушта по кластерам по критерию «цена – качество»**

<i>VK – NC</i>	<i>VK – VC</i>	<i>NK – NC</i>	<i>NK – VC</i>
1-й кластер	2-й кластер	3-й кластер	4-й кластер
Панс. «Голубая волна» (3)	Сан. «Крым» (1)	Сан. «Славутич» (12)	Сан. «Алуштинский» (13)
Панс. «Сев. Двина» (4)	Сан. «Утес» (2)	Сан. «Морской уголок» (14)	Сан. «Золотой колос» (15)
Панс. «Магнолия» (7)	Сан. «Киев» (5)	Сан. «Ветеран» (17)	ЛОЦ «Демерджи» (16)
МЦО «Юность» (10)	Сан. «Карасан» (6)	Панс. «Таврида» (18)	
	Сан. «Алушта» (8)	Сан. «30 лет Октября» (19)	
	Панс. «Жемчужина» (9)		
	Панс. «Крымские зори» (11)		

Таблица 3

Распределение лечебно-оздоровительных учреждений курортной зоны Юго-Восточный Крым по кластерам по критерию «цена – качество»

VK – NC	VK – VC	NK – NC	NK – VC
1-й кластер	2-й кластер	3-й кластер	4-й кластер
Сан. «Судакский ВВС» (2)	ТОК «Судак» (1)	Панс. «Звездный» (5)	отсутствуют
	Панс. «Крымское приазовье» (3)	Сан. «Восход» (6)	
	Панс. «Львовский железнодорожник» (4)		

Таблица 4

Распределение лечебно-оздоровительных учреждений курортной зоны Западный Крым по кластерам по критерию «цена – качество»

VK – NC	VK – VC	NK – NC	NK – VC
1-й кластер	2-й кластер	3-й кластер	4-й кластер
Сан. «Победа» (4)	Сан. «Черноморец» (1)	Сан. «Чайка» (16)	Сан. «Первомайский» (23)
Сан. «Прометей» (9)	Сан. «Юрмино» (2)	Сан. «Ударник» (17) Панс. «Буревестник» (18)	Сан. им. Н. Н. Бурденко (26)
Сан. «Саки» (10 – 11)	Сан. «Днепр» (3)	Сан. «Евпаторийский детский клинический» (19)	
Сан. «Здравница» (12)	Сан. «Орен-Крым» (5)	Сан. «Гелиос» (20) Сан. «Евпатория» (21)	
Сан. «Северное сияние» (15)	ОЛЦ «Северный» (6)	Сан. «Смарагдовый» (22) Сан. «Орленок» (24)	
	Панс. «Планета» (7)	Сан. «Фемида» (25)	
	Сан. «Таврия» (8)	Сан. им. Наговицина (27)	
	Сакский ВКС им. Пирогова (10 – 11)		
	Сан. «Полтава» (13 – 14)		
	Сан. «Приморье» (13 – 14)		

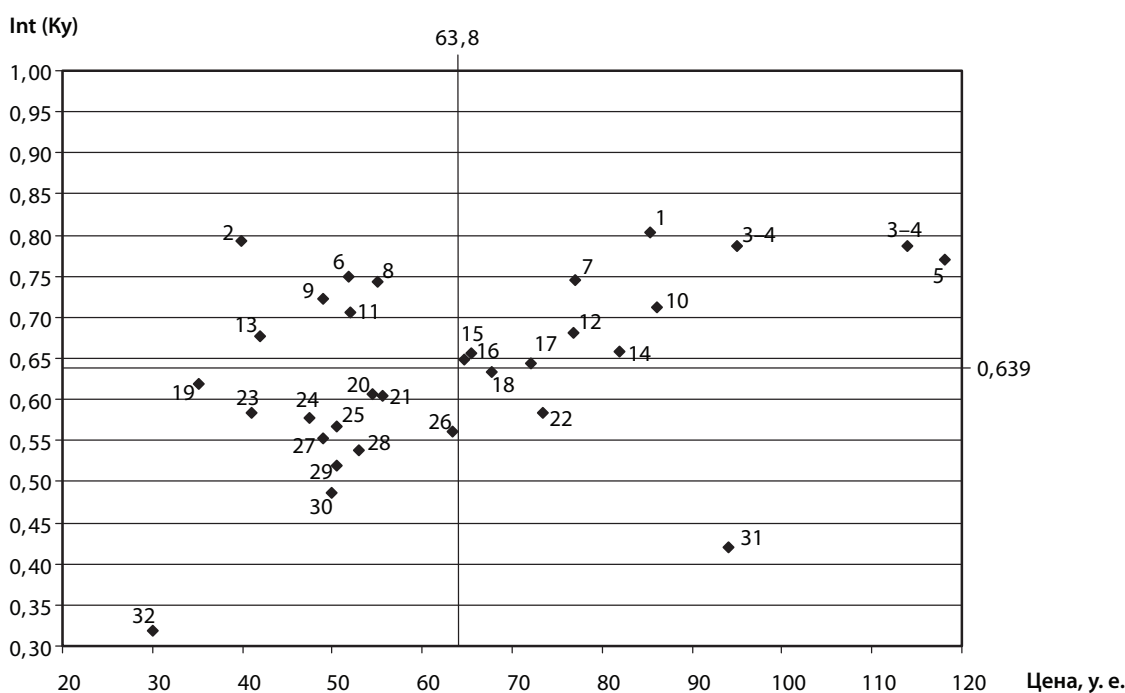


Рис. 3. Распределение лечебно-оздоровительных учреждений курортной зоны Большая Ялта по кластерам по критерию «цена – качество»

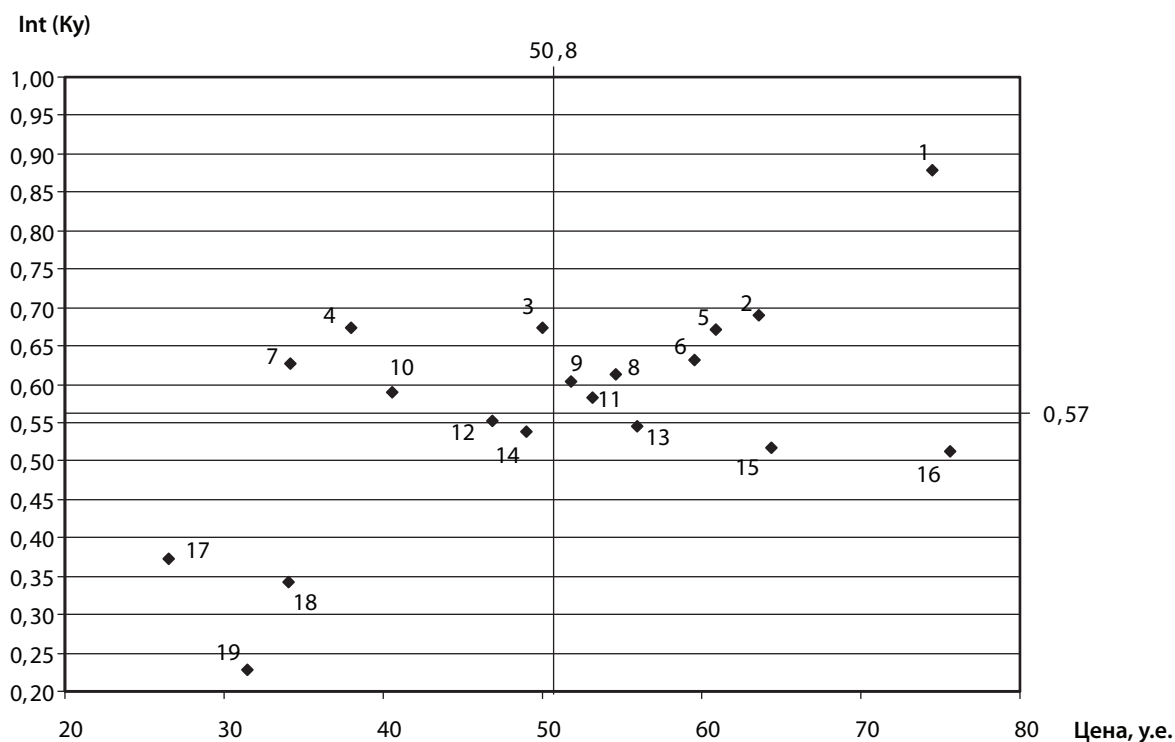


Рис. 4. Распределение лечебно-оздоровительных учреждений курортной зоны Большая Алушта по кластерам по критерию «цена – качество»

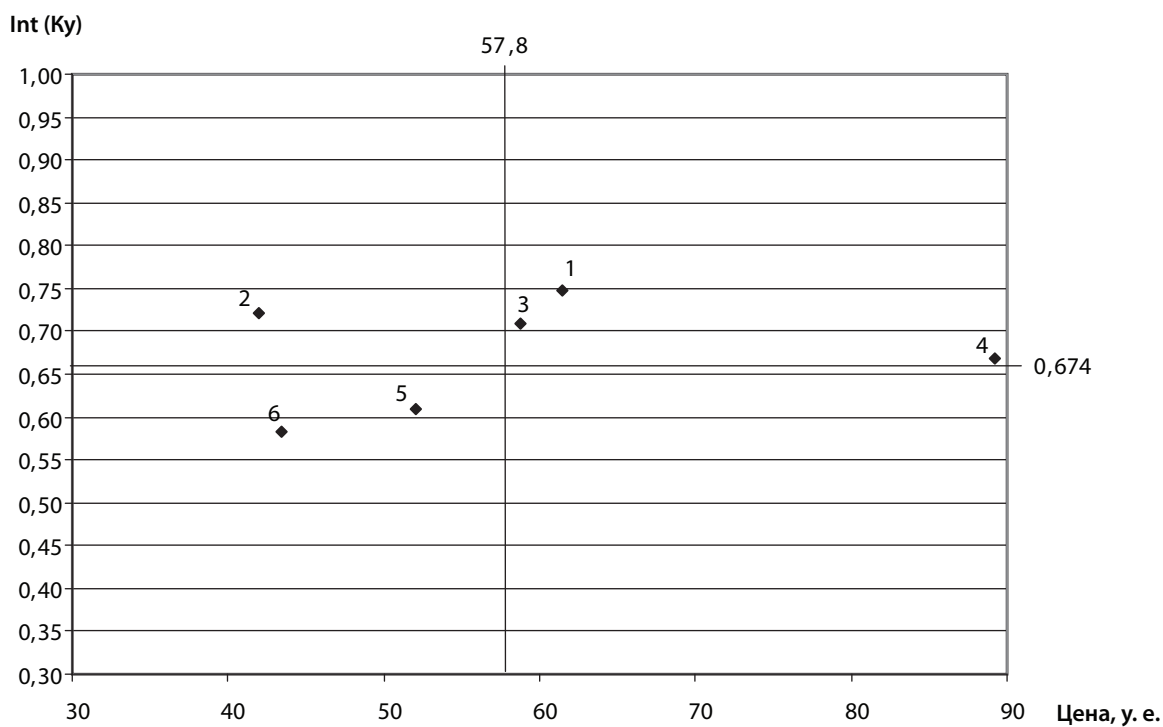
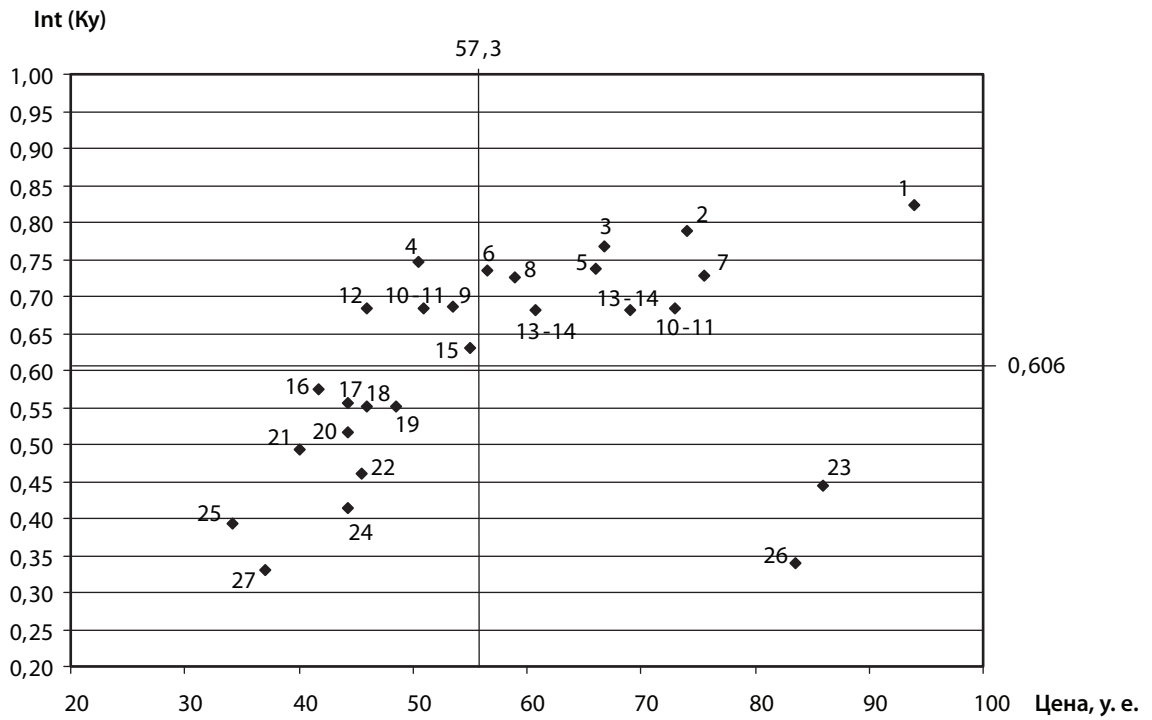


Рис. 5. Распределение лечебно-оздоровительных учреждений курортной зоны Юго-Восточный Крым по кластерам по критерию «цена – качество»

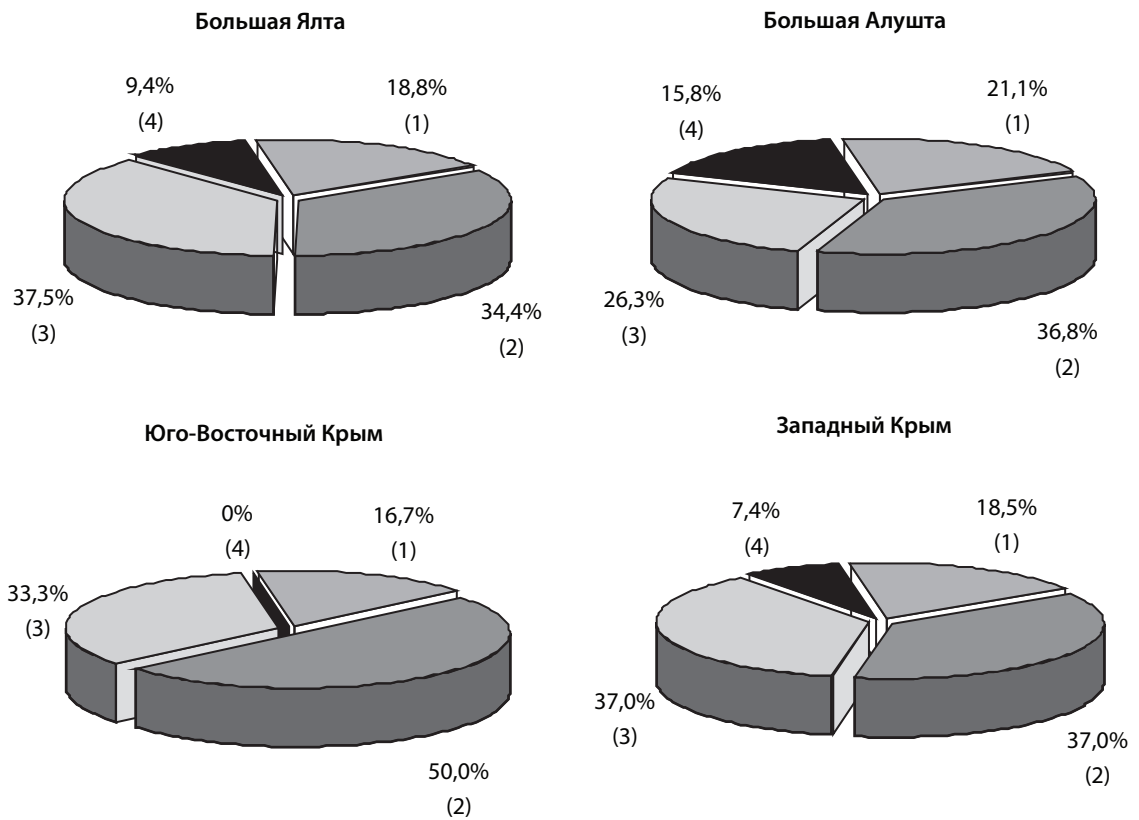
К 4-м кластерам относятся лечебно-оздоровительные учреждения, которые предлагают услуги низкого качества по высоким ценам. Поэтому данный кластер можно идентифицировать как группу лечебно-оздоровительных учреждений «низкого качества и высокой стоимости» (NK – VC).

Из полученных данных видно, что распределение лечебно-оздоровительных учреждений в курортных зонах АР Крым на кластеры имеет следующий вид (рис. 7).

В табл. 5 – 8 приведена карта восприятия позиций лечебно-оздоровительных учреждений АР Крым в курортных зонах.



**Рис. 6. Распределение лечебно-оздоровительных учреждений курортной зоны Западный Крым по кластерам по критерию «цена – качество»**



**Рис. 7. Диаграмма распределения лечебно-оздоровительных учреждений в курортных зонах АР Крым по кластерам:**

1 – высокого качества и низкой стоимости; 2 – высокого качества и высокой стоимости; 3 – низкого качества и низкой стоимости; 4 – низкого качества и высокой стоимости.

Таблица 5

## Карта восприятия позиций лечебно-оздоровительных учреждений в курортной зоне Большая Ялта

К	1-й кластер (высокое качество и низкая стоимость)	Удельный вес, %	2-й кластер (высокое качество и высокая стоимость)	Удельный вес, %
VK	Сан. «Зори Украины» Сан. «Мисхор» Сан. «Курпаты» Сан. «Ай-Петри» Парк-отель «Марат» Kirov Holiday Center (Сан. им. Кирова)	18,8	СКК «Форос» Сан. «Дюльбер» Сан. «Ай-Даниль» Сан. «Россия» Сан. «Украина» Сан. «Ялта» Сан. «Черноморье» Сан. «Днепр» Сан. «Гурзуфский» Сан. «Парус» Сан. «Ливадия»	34,4
К	3-й кластер (низкое качество и низкая стоимость)	Удельный вес, %	4-й кластер (низкое качество и высокая стоимость)	Удельный вес, %
NK	Сан. «Орлиное гнездо» Сан. «Жемчужина» Панс. «Донбасс» Сан. «Симеиз» Панс. «Прибрежный» Сан. «Пограничник» Сан. «Черноморский дельфин» Сан. «Ясная поляна» Сан. «Южнобережный» ЦВКС «Алупкинский» Сан. «Золотой пляж» Сан. им. Куйбышева	37,5	Сан. «Горный» Панс. «Времена года» Сан. «Понизовка»	9,4
	NC		VC	C

Таблица 6

## Карта восприятия позиций лечебно-оздоровительных учреждений в курортной зоне Большая Алушта

К	1-й кластер (высокое качество и низкая стоимость)	Удельный вес, %	2-й кластер (высокое качество и высокая стоимость)	Удельный вес, %
VK	Панс. «Голубая волна» Панс. «Сев. Двина» Панс. «Магнолия» МЦО «Юность»	21,1	Сан. «Крым» Сан. «Утес» Сан. «Киев» Сан. «Карасан» Сан. «Алушта» Панс. «Жемчужина» Панс. «Крымские зори»	36,8
К	3-й кластер (низкое качество и низкая стоимость)	Удельный вес, %	4-й кластер (низкое качество и высокая стоимость)	Удельный вес, %
NK	Сан. «Славутич» Сан. «Морской уголок» Сан. «Ветеран» Панс. «Таврида» Сан. «30 лет Октября»	26,3	Сан. «Алуштинский» Сан. «Золотой колос» ЛОЦ «Демерджи»	15,8
	NC		VC	C

Таким образом, представленные выше расчеты позволили определить кластеры позиций лечебно-оздоровительных учреждений в курортных зонах АР Крым и оценить их текущее позиционирование.

Для представления общей ситуации на рынке необходимо осуществить оценку текущего позиционирования лечебно-оздоровительных учреждений в разрезе всей АР Крым.

В табл. 9 и рис. 8 представлено полученное распределение лечебно-оздоровительных учреждений на группы в зависимости от соотношения «цена – качество» по АР Крым в целом.

Из полученных данных видно, что распределение лечебно-оздоровительных учреждений в АР Крым на кластеры имеет следующий вид (рис. 9).

В табл. 10 приведена карта восприятия позиций лечебно-оздоровительных учреждений АР Крым.



Таблица 7

## Карта восприятия позиций лечебно-оздоровительных учреждений в курортной зоне Юго-Восточный Крым

К	1-й кластер (высокое качество и низкая стоимость)	Удельный вес, %	2-й кластер (высокое качество и высокая стоимость)	Удельный вес, %
VK	Сан. «Судакский ВВС»	16,7	ТОК «Судак» Панс. «Крымское приазовье» Панс. «Львовский железнодорожник»	50,0
К	3-й кластер (низкое качество и низкая стоимость)	Удельный вес, %	4-й кластер (низкое качество и высокая стоимость)	Удельный вес, %
NK	Панс. «Звездный» Сан. «Восход»	33,3		0
	<b>NC</b>		<b>VC</b>	<b>C</b>

Таблица 8

## Карта восприятия позиций лечебно-оздоровительных учреждений в курортной зоне Западный Крым

К	1-й кластер (высокое качество и низкая стоимость)	Удельный вес, %	2-й кластер (высокое качество и высокая стоимость)	Удельный вес, %
VK	Сан. «Победа» Сан. «Прометей» Сан. «Саки» Сан. «Здравница» Сан. «Северное сияние»	18,5	Сан. «Черноморец» Сан. «Юрмино» Сан. «Днепр» Сан. «Орен-Крым» ОЛЦ «Северный» Панс. «Планета» Сан. «Таврия» Сакский ВКС им. Пирогова Сан. «Полтава» Сан. «Приморье»	37,0
К	3-й кластер (низкое качество и низкая стоимость)	Удельный вес, %	4-й кластер (низкое качество и высокая стоимость)	Удельный вес, %
NK	Сан. «Чайка» Сан. «Ударник» Панс. «Буревестник» Сан. «Евпаторийский детский клинический» Сан. «Гелиос» Сан. «Евпатория» Сан. «Смарагдовый» Сан. «Орленок» Сан. «Фемида» Сан. им. Наговицина	37,0	Сан. «Первомайский» Сан. им. Н. Н. Бурденко	7,4
	<b>NC</b>		<b>VC</b>	<b>C</b>

Таблица 9

## Распределение лечебно-оздоровительных учреждений АР Крым по критерию «цена – качество»

VK – NC	VK – VC	NK – NC	NK – VC
1-й кластер	2-й кластер	3-й кластер	4-й кластер
Сан. «Зори Украины» (4)	Сан. «Крым» (1)	Сан. «Алушта» (46)	Сан. «Пограничник» (59)
Сан. «Мисхор» (10 – 11)	Сан. «Черноморец» (2)	Панс. «Звездный» (47)	Панс. «Времена года» (52)
Сан. «Победа» (12)	СКК «Форос» (3)	Сан. «Жемчужина» (48)	Сан. «Золотой колос» (69)
Сан. «Курпаты» (14)	Сан. «Юрмино» (5)	Панс. «Донбасс» (49)	ЛОЦ «Демерджи» (71)
ОЛЦ Северный» (16)	Сан. «Дюльбер» (6-7)	Панс. «Жемчужина» (50)	Сан. «Первомайский» (75)
Сан. «Ай-Петри» (19-20)	Сан. «Ай-Даниль» (6-7)	МЦО «Юность» (51)	Сан. «Понизовка» (76)
Сан. «Судакский ВВС» (19 – 20)	Сан. «Россия» (8)	Сан. «Симеиз» (53 – 54)	Сан. им. Н. Н. Бурденко» (81)
Панс. «Крымское приазовье» (22)	Сан. «Днепр» (9)	Сан. «Восход» (53 – 54)	

VK – NC	VK – VC	NK – NC	NK – VC
1-й кластер	2-й кластер	3-й кластер	4-й кластер
Парк-отель «Марат» (23)	ТОК «Судак» (10 – 11)	Панс. «Крымские зори» (55)	
Сан. «Прометей» (25)	Сан. «Украина» (13)	Панс. «Прибрежный» (56)	
Сан. «Саки» (26 – 27)	Сан. «Орен-Крым» (15)	Сан. «Чайка» (57)	
Сакский ВКС им. Пирогова (26 – 27)	Панс. «Планета» (17)	Сан. «Черноморский дельфин» (58)	
Kirov Holiday Center (Сан. им. Кирова) (32)	Сан. «Таврия» (18)	Сан. «Ударник» (60)	
Панс. «Голубая волна» (33)	Сан. «Ялта» (21)	Сан. «Ясная поляна» (61)	
Панс. «Сев. Двина» (34)	Сан. «Утес» (24)	Сан. «Славутич» (62 – 63)	
Сан. «Северное сияние» (43)	Сан. «Здравница» (28)	Панс. «Буревестник» (62 – 63)	
Панс. «Магнолия» (44)	Сан. «Полтава» (29 – 30)	Сан. «Евпаторийский детский линический» (64)	
Сан. «Орлиное гнездо» (45)	Сан. «Черноморье» (29-30)	Сан. «Алуштинский» (65)	
	Сан. «Приморье» (31)	Сан. «Морской уголок» (66)	
	Сан. «Киев» (35)	Сан. «Южнобережный» (67)	
	Панс. «Львовский железнодорожник» (36)	ЦВКС «Алупкинский» (68)	
	Сан. «Днепр» (37)	Сан. «Гелиос» (70)	
	Сан. «Гурзуфский» (38)	Сан. «Евпатория» (72)	
	Сан. «Парус» (39)	Сан. «Золотой пляж» (73)	
	Сан. «Ливадия» (40)	Сан. «Смарагдовый» (74)	
	Сан. «Горный» (41 – 42)	Сан. «Орленок» (77)	
	Сан. «Карасан» (41 – 42)	Сан. «Фемида» (78)	
		Сан. «Ветеран» (79)	
		Панс. «Таврида» (80)	
		Сан. им. Наговицина (82)	
		Сан. им. Куйбышева (83)	
		Сан. «30 лет Октября» (84)	

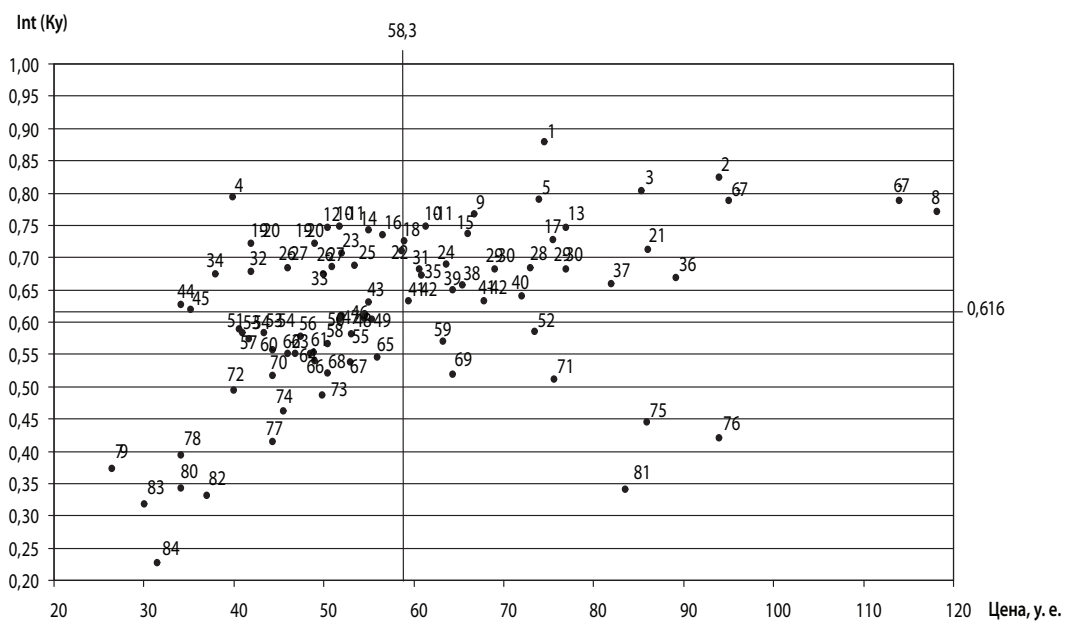
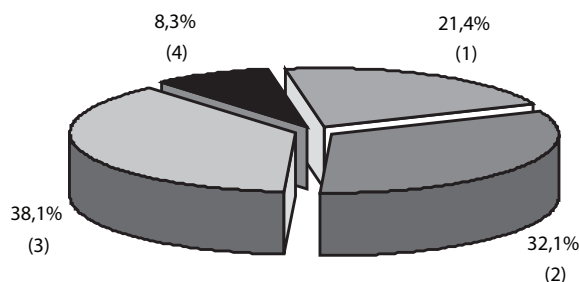


Рис. 8. Распределение лечебно-оздоровительных учреждений курортной зоны АР Крым по кластерам по критерию «цена – качество»



**Рис. 9. Диаграмма распределения лечебно-оздоровительных учреждений по АР Крым по кластерам:**

1 – высокого качества и низкой стоимости; 2 – высокого качества и высокой стоимости; 3 – низкого качества и низкой стоимости; 4 – низкого качества и высокой стоимости.

Таким образом, представленные выше расчеты свидетельствуют о том, что по АР Крым среди лечебно-оздоровительных учреждений преобладают учреждения, которые предлагают услуги низкого качества по невысокой стоимости – 38,1%, более трети лечебно-оздоровительных учреждений предлагают услуги высокого качества по высокой стоимости (32,1%); услуги высокого качества и низкой стоимости предоставляют 21,4% учреждений.

Полученные результаты могут служить основой для формирования стратегий дальнейшего целевого позиционирования лечебно-оздоровительных учреждений Автономной Республики Крым и разработки соответствующего комплекса маркетинга, а также стратегий развития туристической отрасли в Украине. ■

**Таблица 10**

**Карта восприятия позиций лечебно-оздоровительных учреждений АР Крым**

К	1-й кластер (высокое качество и низкая стоимость)	Удельный вес, %	2-й кластер (высокое качество и высокая стоимость)	Удельный вес, %
VK	Сан. «Зори Украины» Сан. «Мисхор» Сан. «Победа» Сан. «Курпаты» ОЛЦ Северный Сан. «Ай-Петри» Сан. «Судакский ВВС» Панс. «Крымское приазовье» Парк-отель «Марат» Сан. «Прометей» Сан. «Саки» Сакский ВКС им. Пирогова Kirov Holiday Center (Сан. им. Кирова) Панс. «Голубая волна» Панс. «Сев. Двина» Сан. «Северное сияние» Панс. «Магнолия» Сан. «Орлиное гнездо»	21,4	Сан. «Крым» Сан. «Черноморец» СКК «Форос» Сан. «Юрмино» Сан. «Дюльбер» Сан. «Ай-Даниль» Сан. «Россия» Сан. «Днепр» ТОК «Судак» Сан. «Украина» Сан. «Орен-Крым» Панс. «Планета» Сан. «Таврия» Сан. «Ялта» Сан. «Утес» Сан. «Здравница» Сан. «Полтава» Сан. «Черноморье» Сан. «Приморье» Сан. «Киев» Панс. «Львовский железнодорожник» Сан. «Днепр» Сан. «Гурзуфский» Сан. «Парус» Сан. «Ливадия» Сан. «Горный» Сан. «Карасан»	32,1
К	3-й кластер (низкое качество и низкая стоимость)	Удельный вес, %	4-й кластер (низкое качество и высокая стоимость)	Удельный вес, %
NK	Сан. «Алушта» Панс. «Звездный» Сан. «Жемчужина» Панс. «Донбасс» Панс. «Жемчужина» МЦО «Юность» Сан. «Симеиз» Сан. «Восход» Панс. «Крымские зори» Панс. «Прибрежный» Сан. «Чайка»	38,1	Сан. «Пограничник» Панс. «Времена года» Сан. «Золотой колос» ЛОЦ «Демерджи» Сан. «Первомайский» Сан. «Понизовка» Сан. им. Н. Н. Бурденко	8,3

	3-й кластер (низкое качество и низкая стоимость)	Удельный вес, %	4-й кластер (низкое качество и высокая стоимость)	Удельный вес, %
<b>НК</b>	Сан. «Черноморский дельфин» Сан. «Ударник» Сан. «Ясная поляна» Сан. «Славутич» Панс. «Буревестник» Сан. «Евпаторийский детский клинический» Сан. «Алуштинский» Сан. «Морской уголок» Сан. «Южнобережный» ЦВКС «Алупкинский» Сан. «Гелиос» Сан. «Евпатория» Сан. «Золотой пляж» Сан. «Смарагдовый» Сан. «Орленок» Сан. «Фемида» Сан. «Ветеран» Панс. «Таврида» Сан. им. Наговицина Сан. им. Куйбышева Сан. «30 лет Октября»			
	<b>НС</b>		<b>ВС</b>	<b>С</b>

## ЛИТЕРАТУРА

**1. Бейкер М. Д.** Маркетинг. Бизнес-класс : Пер. с англ.– СПб. : Изд-во Питер, 2002.– 1200 с.

**2. Котлер Ф.** Основы маркетинга.– 2-е изд. : Пер с англ.– М. : Издательский дом «Вильямс», 2003.– 994 с.

**3. Малхорта Н. К.** Маркетинговые исследования. Практическое руководство : Пер. с англ.– М.: ИД «Вильямс», 2002.– 960 с.

**4. Квартальнов В. А.** Туризм: учебник.– 2-е изд., перераб.– М. : Финансы и статистика, 2007.– 336 с.

**5. Траут Д., Райс Э.** Позиционирование. Битва за : Пер. с англ.– СПб. : Изд-во Питер, 2007.– 343 с.

**6. Дядечко Л. П.** Економіка туристичного бізнесу.– К. : Центр учбової літератури, 2009.– 224 с.

**7. Голубков Е. П.** Сегментация и позиционирование // Маркетинг в России и за рубежом.– 2001.– № 4.

**8. Кеворков В. В., Леонтьев С. В.** Политика и практика маркетинга : Учебно-методическое пособие.– М. : ИСАРП, «Бизнес-Тезаурус», 1999.– 192 с.

**9. Мандель И. Д.** Кластерный анализ / Мандель И. Д.– М. : Финансы и статистика, 1988.– 176 с.

**10. Многомерный статистический анализ в экономике :** [Учеб. пособие для вузов] / Л. А. Сошникова, В. Н. Тамашевич, Г. Уебе, М. Шеффер; под ред. В. Н. Тамашевича.– М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999.– 598 с.

**11. Боровиков В. П.** Программа STATISTICA для студентов и инженеров / Боровиков В. П.– М. : Компьютер-Пресс, 2001.– 302 с.

## ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ІНВЕСТОРА ТА ЇЇ ЗАЛЕЖНІСТЬ ВІД ДОВГОСТРОКОВОСТІ НАКОПИЧЕНЬ

ТАРАСЕНКО О. О.

аспірант

Харків

**Е**фективність виробництва, маркетингу, фінансової діяльності та всієї сфери економіки взагалі обумовлена вмінням своєчасно і ефективно вкласти у виробництво, послуги та інші види будь-якої підприємницької та непідприємницької діяльності фінансові, матеріальні, інтелектуальні та інші кошти та ресурси з метою отримання найбільшого прибутку у якнайкоротші строки, з найменшими ризиками та з найменшими втратами.

У реальності існує безліч напрямків і об'єктів, які можуть бути привабливі для будь-якого інвестора. У світі використовуються різноманітні інвестиційні інструменти, які обертаються на інвестиційних ринках, які мають різні характеристики, прибутковість, характеризуються різними ризиками. Як правило, вкладені кошти не завжди приносять очікувані результати. Це пов'язано з різноманітними факторами і чинниками, до яких належать інфляція, ліквідність, ризики, характер інвестора, економічний та інвестиційний клімат та ін. Тобто вкладені кошти мають властивість втрачати свою купівельну спроможність з часом. Завдання інвесторів і інвестиційних менеджерів — вибрати найпривабливіші і найефективніші об'єкти інвестування. У даній статті проводиться аналіз залежності між інвестиційною діяльністю інституційних інвесторів та довгостроковістю накопичень активів інвестора.

Проблемам інвестиційної діяльності інвесторів присвячені праці багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців, серед зарубіжних варто відзначити О. Ахундова, З. Боді, Р. Габарда, Л. Гитмана, М. Джонка, А. Кейна, Р. Куна, А. Маркуса, А. Трифа, Ф. Фабозці, У. Шарпа, О. Хмиза, та ін. Серед вітчизняних учених можна зазначити А. Арістову, Л. Борщ, З. Варналія, З. Ватаманюка, О. Вовчак, В. Вергуна, М. Денисенка, Ю. Коваленка, В. Корнеева, А. Криклія, А. Кузнецову, Б. Луціва, Д. Леоннова, Д. Навроцького, В. Осецького, С. Реверчука, А. Федоренка, С. Мошенського та ін.

При цьому тематика практичних досліджень діяльності інституційних інвесторів (зокрема, таких як інститути спільного інвестування та недержавні пенсійні фонди) є однією з найбільш актуальних, особливо з огляду на відсутність досвіду функціонування в Україні систем довготривалих накопичень до яких і відносяться, зокрема, НПФ.

Основною метою дослідження можна визначити практичне доведення залежності результату інвестиційної діяльності інституційних інвесторів від довгостроковості їх накопичень.

Під цілісним механізмом фінансового посередництва необхідно розуміти сукупність різноманітних фінансових інститутів, яка поділяється на дві основні підгрупи – інститути переважно короткострокового інвестування та інститути переважно довгострокового інвестування (довгострокові та короткострокові вкладення на рис. 1). У свою чергу, довгострокові та короткострокові вкладення можуть бути класифіковані за ознаками доходності, ліквідності та ризику.

Схематично цілісний механізм фінансового посередництва може бути представлений як сукупність механізмів довгострокових і короткострокових вкладень персональних інвесторів.

Поточні заощадження, як правило, носять короткостроковий характер. Кожна приватна особа може розмістити власні поточні заощадження на депозитних рахунках у комерційному банку, вкласти їх в акції чи інвестиційні сертифікати інститутів спільного інвестування або скористатися фінансовими послугами інших фінансових інститутів щодо короткострокового інвестування (зокрема, банк). Врешті-решт, поточні заощадження взагалі можуть нікуди не вкладатись, а зберігаються на поточних рахунках у комерційних банках. Економічна сутність цих операцій полягає у їх короткостроковому характері.

На рис. 1 виділяються короткострокові вкладення як окремий сегмент цілісного механізму фінансового посередництва. Необхідно звернути увагу, що інвестиційні фонди можуть надавати послуги як у сфері короткострокових, так і сфері довгострокових вкладень в залежності від типу інвестиційної політики [2].

**В**ид заощаджень, до яких відносяться заощадження на старість, на поліпшення якості життя та на освіту, також носять довгостроковий характер (фінансовими посередниками в цьому випадку виступають - недержавні пенсійні фонди (далі – НПФ), страхування життя страховими компаніями). З огляду на те, що у сучасних умовах зберігання заощаджень у грошовій формі не забезпечує збереження їх реальної купівельної вартості внаслідок інфляції, приватні інвестори вдаються до інвестицій у різноманітні фінансові інструменти, які приносять доходи, вищі за темпи інфляції. Сучасна система фінансового посередництва саме і створена з метою збереження реальної вартості заощаджень та отримання додаткового доходу від володіння чи операцій з фінансовими активами, або узагальнено – від управління інвестиційним портфелем.

Як бачимо з рис. 1, приватний інвестор може обирати альтернативні форми довгострокових вкладень, які можуть здійснюватись шляхом відкриття індивідуальних пенсійних рахунків в НПФ, придбання страхових полісів з накопичувальних видів страхування та акцій

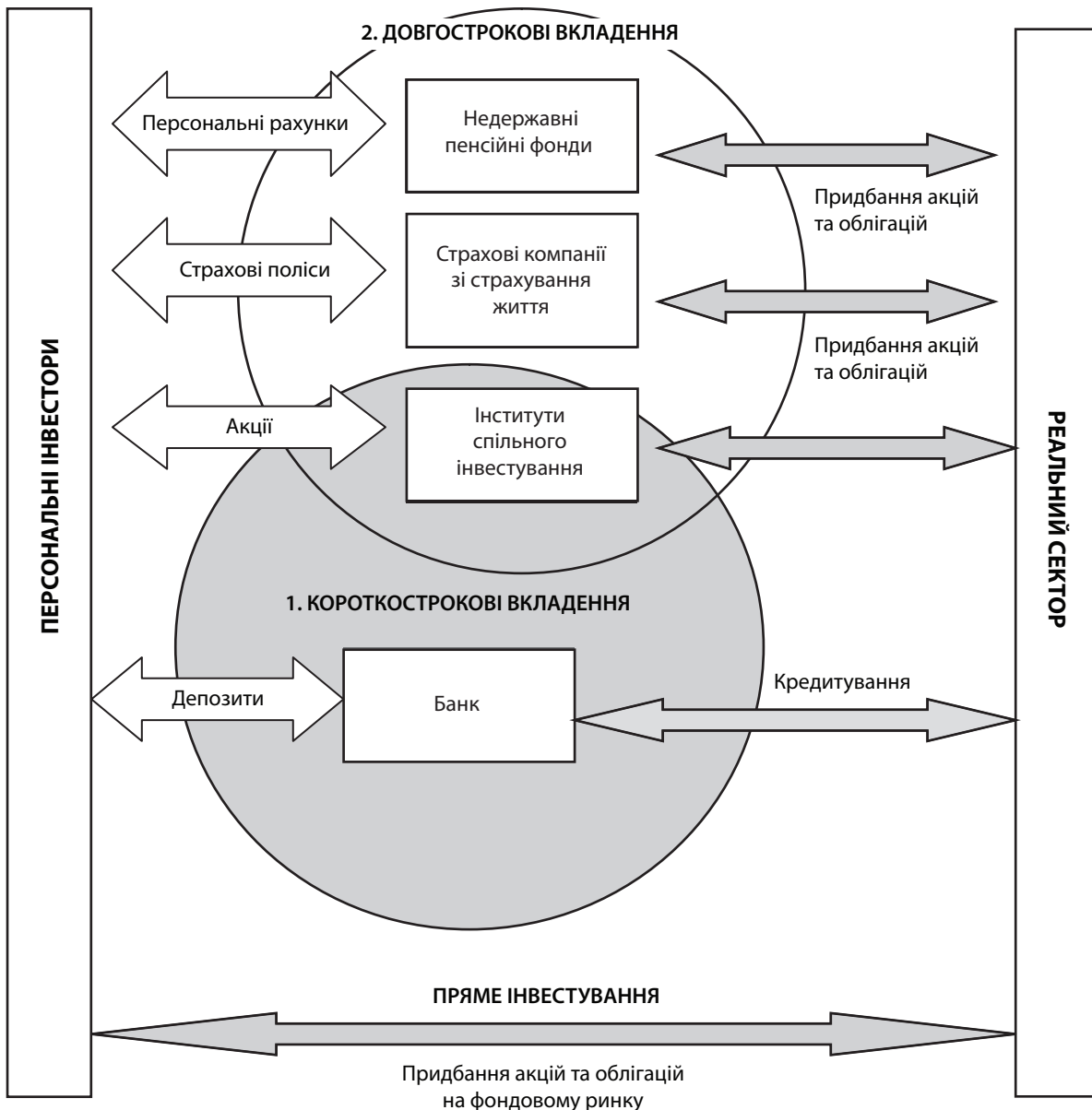


Рис. 1. Цілісний механізм фінансового посередництва у загальній структурі ринку інвестицій

(інвестиційних сертифікатів) інвестиційних фондів. Комерційні банки також можуть надавати послуги у сфері довгострокових вкладень (відкривати довгострокові депозитні рахунки), проте частка банків у сфері довгострокових вкладень, як правило, є незначною. Останнім часом у зв'язку із зміною цінової політики банків виявилась тенденція до зростання частки довгострокових депозитів, що пов'язано як із загальною стабілізацією ринку в після кризовий період, так і з поступовим зниженням ставок на короткострокові депозити. А це в свою чергу призвело до уповільнення темпів зростання останніх. Так, в першому кварталі 2010 року частка довгострокових депозитів збільшилась з 16% до 30% від загального обсягу продаж на ринку.

Розміщуючи поточні та довгострокові заощадження через механізм фінансового посередництва, приватний інвестор має можливість вибору між різними формами вкладень, враховувати переваги та недоліки кожної з них.

Сьогодні у результаті еволюції цілісний механізм фінансового посередництва можна розглядати як систему спеціалізованих інститутів, які відрізняються:

- ✦ строками виплати доходу та повернення коштів (строкові, до запитання та змішані);
- ✦ юридичними особливостями залучення коштів (з переходом або без переходу права власності до фінансового посередника);
- ✦ інвестиційною політикою (консервативною – орієнтованою на збереження вартості вкладених коштів; агресивною – з пріоритетом максимізації доходів).

Особливі інвестиційні можливості НПФ роблять їх становище на фінансових ринках унікальним – саме вони (поряд із страховими компаніями зі страхування життя) задовольняють значну частину потреб економіки країни в дефіцитному і дешевому довгостроковому капіталі.

Одним із продуктів, який може конкурувати з НПФ, можна визначити довгострокове пенсійне страхування,

яке вже декілька років пропонується страховими компаніями. За цією страховою схемою вимагається термін участі не менше десяти років, щоб отримати доступ до податкових пільг, які діють для внесків до пенсійних фондів. Крім того, роботодавець не повинен проводити індивідуальний облік внесків, зроблених на користь працівників, і таким чином, якщо працівник звільнюється з підприємства, йому належатиме лише певний відсоток від суми внесків, а решта відсотків залишається у підприємства (відсоток, який отримують працівники, зростає пропорційно часу їх роботи на підприємстві). У розвинутих країнах страхові компанії зі страхування життя не можуть здійснювати інші види страхування, таким чином цей вид страхування є виключним видом діяльності [3]. При цьому, страхові компанії мають змогу гарантувати прибутковість накопичених заощаджень, а також пропонувати страхування ризику настання інвалідності або нещасливих випадків.

Натомість, як відомо, у системі недержавного пенсійного забезпечення заборонено гарантувати отримання мінімального прибутку. Законодавством встановлено можливість гарантувати тільки перерахунок накопичених залишків, а на страхування ризику настання інвалідності та нещасливих випадків дозволяється спрямовувати не більше 1% від сплачених внесків [1].

У порівнянні з НПФ, в діяльності страхових компаній існує менший обсяг регулятивних положень щодо диверсифікації активів. Натомість активи НПФ мають доволі жорстку систему диверсифікації активів по кожному напрямку інвестування. Це надає конкурентні переваги страховим компаніям в реалізації свої пропозиції інвесторам у порівнянні з НПФ, але стає для приватного інвестора ризиковим та потребує більшої інвестиційної обізнаності приватного інвестора.

Ще одним конкурентним продуктом є строковий депозит, який пропонуються банки як у самій системі недержавного пенсійного забезпечення, так і за її межами. Найбільшою перевагою депозитів є те, що ці заощадження певною мірою захищені Фондом гарантування вкладів фізичних осіб для сум до 500 000 грн. Таким чином, одна і та ж сама особа має змогу збільшувати розмір своєї державної гарантії, тримаючи депозити у різних банках. З огляду на ті проблеми, які спостерігалися у фінансовій системі України, можна припустити, що цей факт стане переважним для більшості населення країни стосовно розміщення своїх коштів на коротко- та довгострокову перспективу [4].

Розглядаючи індивідуального інвестора, як потенційного носія інвестиційних ресурсів для інституційних інвесторів – НПФ та ІСІ, відстежимо, як відбувається формування структури інвестиційного портфеля індивідуального інвестора залежно від віку, визначаючи таким чином, потенційних вкладників інституційних інвесторів.

Вік інвестора – це один з тих основних чинників, від яких залежить його інвестиційна стратегія та націленість на довгостроковість інвестицій. Головний принцип індивідуального інвестора повинен формулюватися наступним чином: з віком необхідно збільшувати частку консервативних інструментів у інвестиційному портфелі, що зменшує ризик таких вкладень та збільшує надійність їх отримання.

За результатами проведеного автором аналізу звітних даних фінансового ринку та діяльності недержавних пенсійних фондів [6] наводимо структуру інвестиційного портфеля індивідуального інвестора, залежно від віку, та її складові (табл. 1).

Таблиця 1

Структура інвестиційного портфеля індивідуального інвестора в залежності від віку

Інструменти інвестування	Рівень ліквідності*	Структура портфеля залежно від віку	Рівень надійності*	Середня доходність			
				18 – 25 р.	26 – 40 р.	41 – 55 р.	Старші 55 р.
Банківський депозит	7 – 13%	5	4	15%	20%	30%	40%
Внески до кредитних спілок	15 – 27%	4	5	5%	5%	5%	10%
Відкриті диверсифіковані інвестиційні фонди	20 – 70%	3	5	20%	20%	25%	15%
Закриті не диверсифіковані інвестиційні фонди	40 – 100%	2	1	30%	25%	15%	–
Акції	10 – 200%	1	3	25%	20%	–	–
Облігації	10 – 16%	3	2	–	5%	5%	5%
Нерухомість	20 – 30%	3	2	–	–	10%	20%
Банківські метали, монети	25 – 30%	5	3	5%	5%	10%	10%

\* За п'ятибальною шкалою.

Залежно від віку змінюється доходність портфеля індивідуального інвестора (табл. 2), так у віці 18 – 25 років доходність складає біля 40%, тоді як для індивідуального інвестора старше 55 років рівень доходності зменшується та складає вдвічі менше – біля 20%. Отже, така тенденція викликана зміною напрямів інвестування та зменшенням ризикованості вкладень, що свідчить про несхильність інвестора більш старшого віку до ризику та за шкалою Бачкаї Т. обумовлює песимістичну поведінку інвестора. Дана шкала ризику характерна для певної поведінки особи, що ризикує: песимістична поведінка – 0,00 - 0,20; обачлива поведінка – 0,20 – 0,40; з середнім ступенем ризику – 0,40 – 0,60; з високим ступенем ризику – 0,60 – 1; азартна поведінка – більше 1.

Таблиця 2

**Рівень доходності та надійності інвестиційного портфеля індивідуального інвестора залежно від віку**

Показник	18 – 25 р.	26 – 40 р.	41 – 55 р.	старше 55 р.
Середня доходність портфеля	Біля 40%	Біля 35%	Біля 27%	Біля 20%
Середній рівень надійності портфеля (за п'ятибальною шкалою)	2	3	4	Більше 4

У структурі інвестиційного портфеля індивідуального інвестора відсутні вкладення у НПФ, що зумовлено нетривалим періодом функціонування таких установ та рівнем низької інформованості про перспективи участі у таких фондах. На даний час більшість НПФ знаходяться на стадії накопичення, що передбачає акумулювання пенсійних внесків на індивідуальних пенсійних рахунках учасників НПФ, інвестування пенсійних активів для отримання доходності таких вкладень в інструменти, що визначені законодавством [7], тобто поточні виплати фонду менше потоку надходжень до фонду – пенсійних внесків.

Проаналізуємо співвідношення обсягу пенсійних виплат, що здійснюються НПФ учасникам у сумі сформованих пенсійних активів і пенсійних внесків, а також

визначимо частку пенсійних внесків у загальному обсязі пенсійних активів НПФ (табл. 3).

Таким чином, з табл. 3 ми можемо прослідити, як відбувається динаміка зміни показників пенсійних виплат, пенсійних внесків і пенсійних активів. Зміна частки пенсійних виплат у загальному обсязі пенсійних активів та їх значне зростання свідчить про перехід фонду від стадії розвитку накопичення до стадії стабілізація, коли обсяг поточних виплат відповідає пенсійним активам (внески й інвестиційний дохід повністю забезпечують поточні виплати), але в Україні НПФ існують тільки шість років, тому перехід до стадії стабілізації, в якій і полягає зміст довгостроковості накопичень, очікувати ще зарано.

Ще одним джерелом майбутніх довгострокових накопичень стане запровадження другого рівня пенсійної системи в Україні.

**ВИСНОВКИ**

Отже, приватний інвестор має альтернативу щодо використання належних йому заощаджень. Залежно від інвестиційних мотивів ці заощадження, які умовно можна поділити на коротко- та довгострокові, можуть бути розподілені між різними групами фінансових посередників або вкладені безпосередньо у фінансові інструменти на кшталт акцій чи облігацій.

Як показує дослідження, довгострокові інвестиції поки не надто популярні в нашій країні. Питання щодо участі в тих чи інших інституційних інвесторах постає серед приватних інвесторів в віковому періоді від 41 – 55 років. Більшість інвесторів вважають за краще за короткий термін отримати надприбуток та воліють інвестувати в короткострокові, а не довгострокові інвестиції.

На думку автора, слід реалізувати такі принципи залучення заощаджень приватних інвесторів в інвестиції, у тому числі довгострокові:

- ✦ необхідно створення обґрунтованих пріоритетів, які дозволяють регулювати залучення коштів населення в процеси інвестування відповідно до конкретних цілей соціально-економічної політики.
- ✦ необхідна система гарантій добробуту таких інвесторів, які беруть участь у розміщенні своїх заощаджень у фінансові інститути, що інвестують в реальний сектор економіки;

Таблиця 3

**Динаміка зміни основних показників діяльності НПФ**

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	Темпи приросту	
				2007 р. до 2006 р.	2008 р. до 2007 р.
Пенсійні виплати, млн грн	4,0	9,1	19,6	127,5	115,4
Частка пенсійних виплат у загальному обсязі пенсійних внесків, %	3,34	3,9	3,76	16,8	-3,6
Частка пенсійних виплат у загальному обсязі пенсійних активів, %	2,92	3,24	3,55	11	9,6
Пенсійні внески, млн грн	119,7	234,4	521,0	95,8	122,3
Частка пенсійних внесків у загальному обсязі пенсійних активів, %	87,4	83,4	94,4	-4,6	13,2
Пенсійні активи, млн грн	137	281	552,1	105,1	85,8



- ✦ впорядкування в інтересах країни в цілому прав, функцій та відповідальності в процесі вибору способів і умов залучення та використання коштів інвесторів.

Немаловажним для залучення в економіку заощаджень таких інвесторів є зростання довіри населення до все більшого числа фінансових інститутів, розширення кола використовуваних інструментів і тим самим більш активне залучення заощаджень населення в інвестиційний процес. Наслідком цього має з'явитися підвищення інвестиційної культури населення, поступове позбавлення від прив'язки заощаджень до валюти, широко використовуваного населенням для підтримки збереження своїх заощаджень. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 р. // Відомості Верховної Ради.– 2003.– № 47-48.
2. **Боди З., Кейн А., Маркус А.** Принципы инвестиций.– 4-е издание : Пер. с англ.– М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.– 984 с.
3. **Соловьев А. К.** Экономика пенсионного страхования : [Учебное пособие для вузов по спец. 060200 «Экономика и социология труда», 060400 «Финансы и кредит», 061200 «Менеджмент в социальной сфере»] / А. К. Соловьев.– М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2004.– 335 с.
4. **Ковальова Н.** Регулювання декларування інвестиційної політики накопичувальних пенсійних фондів: напрямки вдосконалення вітчизняного підходу в світлі міжнародного досвіду // Ринок цінних паперів України.– 2005.– № 3-4.– С. 53 – 61.
5. Перелік використаних сайтів регуляторних органів та саморегулювальних організацій: <http://www.dfp.gov.ua>.– офіційний веб-сайт Держфінпослуг; <http://www.ssmc.gov.ua>.– офіційний веб-сайт ДКЦПФР.

## АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ОПРЕДЕЛЕНИЙ ПОНЯТИЯ «КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»

БЕЛЯЕВ А. С.

аспирант

Харьков

**К**онкурентоспособность (КСП) является многоуровневой иерархической категорией. Её уровни обусловлены разнообразием объектов исследования, среди которых выделяют государство, отрасль, регион, продукция, предприятие. Поскольку именно на уровне предприятий производится наибольшая доля ВВП государства, КСП предприятий – важнейшая составляющая КСП государства в целом. Если раньше важнейшим фактором успешного функционирования предприятия считалось получение максимальной прибыли, то сейчас на первый план выходит способность обеспечить высокий уровень КСП предприятия.

Высокий уровень КСП предприятий зависит не только от потенциальных возможностей предприятия, его сильных сторон, а также зависит от чёткого понимания руководством предприятия концепции самой КСП предприятия. Существует много определений термина «КСП предприятия». В самом общем виде это понятие определяется как конкурировать, то есть бороться, или противостоять чему-либо [1].

Необходимо различать КСП предприятия, под которой понимается его способность использовать свои сильные стороны для приобретения определенного положения на рынке, и КСП продукции, которая предполагает наличие совокупности свойств, обеспечивающих её успех на рынке по сравнению с аналогичными товара-

ми, выпускаемыми другими предприятиями [13]. КСП продукции является необходимым, но недостаточным условием КСП предприятия. КСП продукции изучается по каждому ее виду, а КСП предприятия охватывает все виды продукции, которые производит предприятие.

Теоретическим и практическим вопросам по КСП предприятия посвятили свои работы много зарубежных и отечественных учёных и практиков. Целесообразно привести определения КСП предприятия некоторых авторов для дальнейшего анализа этого термина (*табл. 1*).

На основе сравнения вышеприведённых определений можно сделать следующие выводы.

1. Отсутствует единое понимание термина «КСП предприятия». Разнообразие определений КСП предприятия связано с разнообразием целей, которые преследуют авторы в своих исследованиях. Одни авторы рассматривают понятие КСП предприятия в контексте той доли рынка, которую занимает предприятие, другие – в контексте развития предприятия и его возможности получать новые конкурентные преимущества.

2. Большинство авторов связывают КСП предприятия со способностью выдерживать конкуренцию с аналогичными предприятиями на рынке.

3. КСП предприятия может быть только относительной величиной по отношению к конкурентам или эталонному предприятию.

4. Уровень развития рынка, на котором действует предприятие, оказывает значительное влияние на уровень его КСП. Чем он выше, тем больше вероятность, что предприятие, которое проводит оценку своей конкурентоспособности, может повышать её уровень.

## Обзор определений КСП предприятий

№	Определение	Автор
1	2	3
1	Способность предприятия на основании существующих технологий, кадров, организации производства и управления, обеспечения высокой деловой активности, достижения более выгодных условий производства и сбыта создавать конкурентоспособную продукцию и тем самым получать прибыль	В. И. Кушлин, В. П. Чичканов [20]
2	Свойство объекта, характеризующееся степенью удовлетворения потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. КСП определяет способность выдерживать конкуренцию по сравнению с аналогичными объектами на данном (внутреннем или внешнем) рынке	Р. А. Фатхутдинов [19]
3	Способность к реализации конкурентных преимуществ, которые позволяют ему эффективно развиваться по сравнению с другими предприятиями на внутреннем и внешнем рынках	Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко [6]
4	Способность страны или фирмы продавать свои товары	Р. Мейсон [9]
5	КСП предприятия определяет реальную и потенциальную способность предприятия путем эффективного использования своего потенциала производить и сбывать конкурентоспособные товары (услуги)	Ю. А. Симех [17]
6	КСП предприятия определяется относительно его приспособляемости к изменениям на том или ином рынке за длительный период времени	А. Л. Денисова, Т. М. Уляхин [3]
7	Способность выдерживать конкуренцию по сравнению с аналогичными объектами на данном рынке. Она показывает уровень развития данной фирмы по сравнению с уровнем развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей и по эффективности производственной деятельности	Л. С. Егорова, А. А. Макарычев [4]
8	Способность противостоять на рынке другим производителям и поставщикам аналогичной продукции (конкурентам) как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности	Г. Я. Киперман [15]
9	Способность предприятия к эффективному использованию имеющихся факторов производства: интеллектуального, физического (производственного), финансового, природного, человеческого капиталов с целью противостояния внешним негативным воздействиям для достижения поставленных стратегических целей компании	Р.Е. Мансуров [7]
10	Уровень комплектности предприятия по отношению к другим предприятиям или как совокупность преимуществ перед конкурентами	Л. В. Соколова [18]
11	Реальная и потенциальная возможности фирм в существующих для них условиях проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по ценовым и качественным характеристикам более привлекательны для потребителей, чем товары конкурентов	Всемирный экономический форум [10]
12	Относительная характеристика, которая выражает отличия развития данной фирмы от развития конкурирующих фирм по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей и по эффективности производственной деятельности. КСП предприятия характеризует возможности и динамику его приспособления к условиям рыночной конкуренции	М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури [11]
13	Способность фирмы, компании конкурировать на рынках с производителями и продавцами аналогичных товаров путем обеспечения более высокого качества, доступных цен, создания удобства для покупателей, потребителей	Г. Л. Азоев, П.С. Завьялов, Л. Ш. Лозовский [8]
14	Реальная и потенциальная способность компании, а также имеющихся у них для этого возможностей проектировать, производить и сбывать товары, которые по ценовым и другим характеристикам в комплексе более привлекательны для потребителя, чем товары конкурентов	Ю. Б. Рубин [14]
15	Возможности использовать предприятиями свои сильные стороны для приобретения определенного положения на рынке. Основными факторами, которые определяют КСП компании, является ее стратегия, ресурсы (материальные и нематериальные), доля рынка, эффективность менеджмента, способность к самообучению и инновациям	В. Реген [13]
16	Обобщающая характеристика деятельности хозяйствующего субъекта, которая отражает уровень эффективности использования экономических ресурсов конкурентами	Ф. В. Зиновьев [5]

1	2	3
17	Способность предприятия разрабатывать, производить и продавать свою продукцию на рынке по цене, обеспечивающей выполнение в полном объеме его финансово-экономических обязательств, а также качественный и количественный рост его потенциала	Д. А. Самодуров [16]
18	Совокупность преимуществ, которые позволяют успешно решать задачи в сфере своего бизнеса, успешно конкурировать с другими экономическими субъектами на различных рынках, в т.ч. на внутренних или международных	Г. В. Гейер [2]

5. На КСП предприятия значительное влияние оказывает уровень научно-технического развития и инновационной деятельности. Некоторые авторы считают, что именно уровень инновационной деятельности оказывает решающее влияние на уровень КСП предприятия.

6. КСП предприятия связывают со способностью предприятия адаптироваться к краткосрочным и долгосрочным изменениям, происходящим на рынке.

7. Некоторые авторы связывают КСП предприятия с его потенциалом. Однако следует отметить, что потенциал предприятия – это всё, что может быть использовано для улучшения своей деятельности, однако, на данный момент не используется. КСП предприятия является более конкретным показателем, который показывает уровень успешного функционирования предприятия на определённый момент.

8. В рассмотренных определениях мало внимания уделяется влиянию интеллектуального капитала и инвестиционной деятельности на КСП предприятия.

9. «КСП предприятия» и «КСП продукции» – разные термины, которые характеризуются различными показателями. Однако они являются взаимосвязанными: предприятие не может быть конкурентоспособным, если его продукция не является конкурентоспособной. То есть, способность предприятия выпускать конкурентоспособную продукцию, которая будет удовлетворять общественные потребности, иметь высокий уровень качества, а также, которую можно сбыть является необходимым условием высокого уровня КСП предприятия.

10. Уровень КСП предприятий может быть главным критерием привлекательности предприятия для инвесторов.

На основе вышеприведенного обзора можно сформулировать следующее определение: КСП предприятия – это относительная характеристика, которая определяет способность предприятия вести борьбу за рынок с другими предприятиями, а также получать новые конкурентные преимущества путем эффективного использования всех видов ресурсов.

Основными факторами, определяющими КСП предприятия, являются: качество и способность продукции предприятия удовлетворять потребности потребителей, наличие эффективной стратегии, активная инновационная деятельность, эффективная реклама, высокий уровень технологии и техники, уровень развития конкурентной среды, в которой функционирует предприятие, наличие надежных источников инвестирования.

Таким образом, анализ литературных источников показал, что не существует общепринятого определения КСП предприятия, а соответственно, не существует и общепринятого набора факторов, с помощью которых можно оценить КСП предприятия. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Ансофф И.** Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
- 2. Гейер Г. В.** Управление в условиях инновационной конкуренции: монография / Г. В. Гейер. – Донецк : Норд-Пресс. – ДонГУЭТ, 2006. – 325 с.
- 3. Денисова А. Л.** Управление конкурентоспособностью промышленного предприятия: аспекты качества (монография) / А. Л. Денисова, Т. М. Уляхин / под науч. ред. А. Л. Денисовой. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. – 120 с.
- 4. Егорова Л. С.** Управление конкурентоспособностью предприятия / Л. С. Егорова, А. А. Макарычев // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2008. – № 6. – С. 316 – 322.
- 5. Зиновьев Ф. В.** Методы исследования экономических процессов (монография) / под ред. Ф. В. Зиновьева. – Симферополь : ЧП «Предприятие Феникс», 2009. – 244 с.
- 6. Иванов Ю. Б.** Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: монографія / Ю. Б. Иванов, О. М. Тищенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 384 с.
- 7. Мансуров Р. Е.** Об экономической сущности понятия «конкурентоспособность промышленного предприятия» / Р. Е. Мансуров // Вестник ОрелГАУ. – 2011. – № 3(30). – С. 91 – 93.
- 8. Маркетинг. Словарь** / Азоев Г. Л., Завьялов П. С., Лозовский Л. Ш., Поршев А. Г., Райзберг Б. А. – М. : ОАО «НПО «Экономика», 2000. – 362 с.
- 9. Мейсон Р.** Конкурентоспособность продукции / Р. Мейсон. – К. : Знание, 2000. – 479 с.
- 10. Мерчанський В. В.** Конкурентоспроможність підприємства та управління стратегією його розвитку: кол. монографія / В. В. Мерчанський, В. М. Клочко, І. М. Клочко. – Х. : РВВ ХДЗВА, 2010. – 157 с.
- 11. Мескон М. Х.** Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури : Пер. с англ. – М. : Дело, 1999. – 800 с.
- 12. Рева Г. В.** Український соціум: загрози екстремальних ситуацій: монографія / Рева Г. В., Врублевський В. К., Ксьонзенко В. П., Марініч І. В. / За ред. В. К. Врублевського. – К. : Інф.-вид. центр «Інтелект», 2003. – 432 с.
- 13. Реген В.** Самоорганизация как фактор конкурентоспособности компании / В. Реген. – СПб. : ОАО «Издательство Стройиздат СПб», 2004. – 108 с.
- 14. Рубин Ю. Б.** Конкуренция: реалии и перспективы / Ю. Б. Рубин, В. В. Шустов. – М. : Знание, 1990. – 64 с.

**15.** Рыночная экономика: Словарь / под общ. ред. Г. Я. Кипермана.– М. : Республика, 1993.– 524 с.

**16. Самодуров Д. А.** Стратегическое управление конкурентоспособностью предприятия на основе комплексной оценки его потенциала: автореф. дис. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук / Д. А. Самодуров.– СПб., 2000.– 21 с.

**17. Сімах Ю. А.** Визначення поняття конкурентос-  
тійкість підприємства / Ю. А. Сімах // Вісник міжнародного  
слов'янського університету.– 2007.– Т. 10.– № 1.– С. 15 – 19.

**18. Соколова Л. В.** Конкурентоспособность предприятия в условиях рынка / Л. В. Соколова.– Х.: Изд. Гуманитарной академии, 1995.– 68 с.

**19. Фатхутдинов Р. А.** Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхутдинов.– М. : Изд.-книготорговый центр «Маркетинг», 2002.– 892 с.

**20.** Энциклопедический словарь. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процессов / общ. ред. В. И. Кушлин В. И., В. П. Чичканов.– М.: Изд. РАГС, 2004.– 744 с.

## АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ»

ЧИСТЯКОВА А. В.

аспірант

Харків

В умовах економіки знань творчі здібності працівників, знання, інформація, новітні технології, інтелектуальна праця стають стратегічними факторами економічного розвитку національних економік. У зв'язку із цим, дослідження сутності категорії інтелектуальної власності як одного із головних пріоритетів соціально-економічних перетворень в умовах економіки знань привертає увагу багатьох дослідників та залишається актуальним.

Серед науковців, які розглядають теоретичні основи інтелектуальної власності, необхідно назвати праці таких учених як В. Д. Базидевич [1], А. О. Бояр [2], П. М. Цибульов [3], В. П. Чоботарьов [3], В. Г. Зінов [3], Ю. Суїні [3], І. В. Лазня [4], В. О. Рибалкін [4], О. О. Стрижак [5] та ін. Разом з тим аналіз опублікованих за даною тематикою робіт дозволив зробити висновок про те, що в науковій літературі категорія «інтелектуальна власність» досліджується в межах окремих аспектів її сутності. Зважаючи на те, що категорія «інтелектуальна власність» є складною та багатоаспектною, метою дослідження є аналіз та узагальнення існуючих підходів до визначення її сутності.

Для дослідження основних характеристик сутності інтелектуальної власності було використано морфологічний аналіз, сутність якого полягає в систематичному пошуку можливих варіантів вирішення поставленої проблеми або реалізації проблеми шляхом комбінування основних структурних елементів чи ознак. У табл. 1 наведено визначення сутності інтелектуальної власності за основними категоріями.

Отже, проведений аналіз сутності інтелектуальної власності дозволив виявити, що сучасні дослідники визначають категорію «інтелектуальної власності» як:

- ✦ власність на результати інтелектуальної діяльності, продукти розумової творчої праці, які відповідають вимогам чинного законодавства і мають правову охорону;

- ✦ систему відносин щодо привласнення ідеальних об'єктів, виражених в об'єктивованих інтелектуальних продуктах, втілених у науково-технічній та літературно-мистецькій творчості, що індивідуалізують їх суб'єктів;
- ✦ права на результати розумової діяльності людини у науковій, художній, виробничій та інших галузях, які є об'єктами цивільних правових відносин у частині права кожного громадянина володіти, користуватись і розпоряджатися результатами своєї інтелектуальної творчої діяльності;
- ✦ результат інтелектуальної творчої діяльності, втілений у певну об'єктивну форму та може бути відтворений, вільно розмножений і відчужений від творця;
- ✦ відносини належності, володіння, розпорядження та використання продуктів інтелектуальної діяльності;
- ✦ сукупність виключних прав стосовно нематеріальних об'єктів (продуктів інтелектуальної праці), які мають економічну цінність і здатність вільно відчужуватись із урахуванням обмежень, встановлених з метою захисту особистих прав творців відповідних об'єктів та суспільства в цілому.

Таким чином, дослідження сутнісних характеристик категорії «інтелектуальна власність» та аналіз наукової літератури дозволили виявити основні підходи до визначення її сутності. Перший підхід – *економіко-правовий* – визначає інтелектуальну власність як сукупність виключних прав на результати творчої діяльності та засоби індивідуалізації в галузі виробництва, науки, техніки, літератури, мистецтва, аудіовізуальної, виконавчої та інших видах діяльності. У межах другого підходу – *соціально-економічного* – інтелектуальна власність розглядається як сукупність суспільних відносин, які повинні забезпечити справедливую рівновагу між правами авторів і інтересами суспільства відносно доступу до результатів інтелектуальної діяльності та їх економічного використання. Третій підхід – *етико-економічний*, за яким інтелектуальна власність розглядається як ідеальне творіння, яке володіє новизною, може реалізувати комерційну вартість творчої ідеї та

## Морфологічний аналіз визначення сутності інтелектуальної власності (ІВ)

Джерело	Основна категорія	Характеристика	Визначення поняття ІВ
О. О. Стрижак [5, с. 15]	Галузь права	Економіко-правовий підхід до тлумачення	Галузь права, що має справу з корисністю, застосовністю, придбанням, примушенням і запобіганням приватними юридичними правами в деяких формах інтелектуальних творів у промислових, наукових, літературних та артистичних сферах, а також в деяких формах ідентифікації підприємницької діяльності, з метою їх економічного використання в конкурентній підприємницькій діяльності у виробництві, комерції та торгівлі
А. А. Чухно [8, с. 316]	Особлива форма власності	Власність на результати інтелектуальної діяльності	ІВ є особливою формою власності, оскільки вона створюється творчою, інтелектуальною працею і є ідеальним творінням, що базується на матеріальних носіях
Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова [6, с. 56]	Результат інтелектуальної творчої діяльності	Який може бути представлений у матеріальній формі	ІВ є категорією, що відображає відносини володіння, користування і розпорядження результатом інтелектуальної творчої діяльності
С. В. Мочерний [7, с. 286]	Об'єкти інтелектуальної діяльності, продукти інтелектуальної творчої праці	Система відносин щодо привласнення об'єктів інтелектуальної діяльності	ІВ представлена розмаїттям об'єктів інтелектуальної діяльності й продуктами інтелектуальної творчої праці, а також відносинами економічної власності між різними суб'єктами з приводу привласнення цих об'єктів у всіх сферах суспільного відтворення
І. В. Лазня, В. О. Рибалкін [5, с. 55]	Суспільні відносини	Відносини належності, володіння, розпорядження та використання об'єктів ІВ	Сукупність суспільних відносин, що опосередковують виробництво і подальший економічний рух об'єктів ІВ – їх належність, володіння, розпорядження і використання
П. М. Цибульов, В. П. Чоботарьов, В. Г. Зінов, Ю. Суїні [2]	Право на результат інтелектуальної діяльності	Сукупність майнових і немайнових прав стосовно результатів інтелектуальної діяльності	Під ІВ розуміють не результат інтелектуальної діяльності як такий, а право на нього [с. 12]. Якщо майнове (економічне право) можна передати іншій особі в користування, то моральне (немайнове) право автора невіддільне від творця [с. 14]

забезпечує задоволення як речових, так і духовних потреб без будь-яких побічних ефектів, шкідливих для людства.

На думку автора, використання одного із запропонованих підходів є досить вузьким з точки зору розкриття сутності цієї складної та багатоаспектної категорії, тому пропонується використовувати комплексний підхід, що поєднує в собі ознаки зазначених підходів та, на відміну від існуючих, полягає у розумінні інтелектуальної власності як ідеального творіння, що є результатом індивідуальної чи колективної інтелектуальної, творчої діяльності, може бути виражений у матеріальній формі, яка підлягає правовій охороні, та володіння, користування і розпорядження яким, без загрози для суспільства, може забезпечувати конкурентні переваги та додаткову вартість його суб'єкта.

Узагальнюючи різні точки зору науковців щодо визначення основних структурних елементів інтелектуальної власності, можна зробити висновок, що немає загальноприйнятої, остаточно закріпленої структури інтелектуальної власності, отже за аналізом сучасної літератури запропоновано структуру інтелектуальної власності як результату науково-технічної та літературно-художньої творчості. Результатом літературно-художньої творчості

є музичні твори, твори літератури і мистецтва, а в результаті науково-технічної творчості з'являються винаходи, технології, промислові зразки, нові сорти рослин і породи тварин (рис. 1). До першої групи відносяться об'єкти промислової власності. Вони мають таку назву тому, що застосовуються, головним чином, у промисловості. До другої групи відносяться штучно виділені, так звані нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності, що використовуються не тільки у промисловості. Третю групу складають об'єкти авторського права і суміжних прав. Ця група має значні відмінності від об'єктів промислової власності як у процесі набуття прав, так і за строком їхньої дії. На відміну від об'єктів авторського права, права виконавців творів, виробників фонограм і аудіограм, а також організацій мовлення – відносяться до суміжних прав, тобто прав, споріднених і пов'язаних з авторськими правами.

Аналіз наукової літератури дозволив уточнити класифікацію інтелектуальної власності, з метою надання більш повної характеристики її сутності. Узагальнену класифікацію інтелектуальної власності представлено на рис. 2, яку доповнено такими класифікаційними ознаками: за участю в діяльності суб'єктів господарювання, за участю у формуванні активів підприємства.

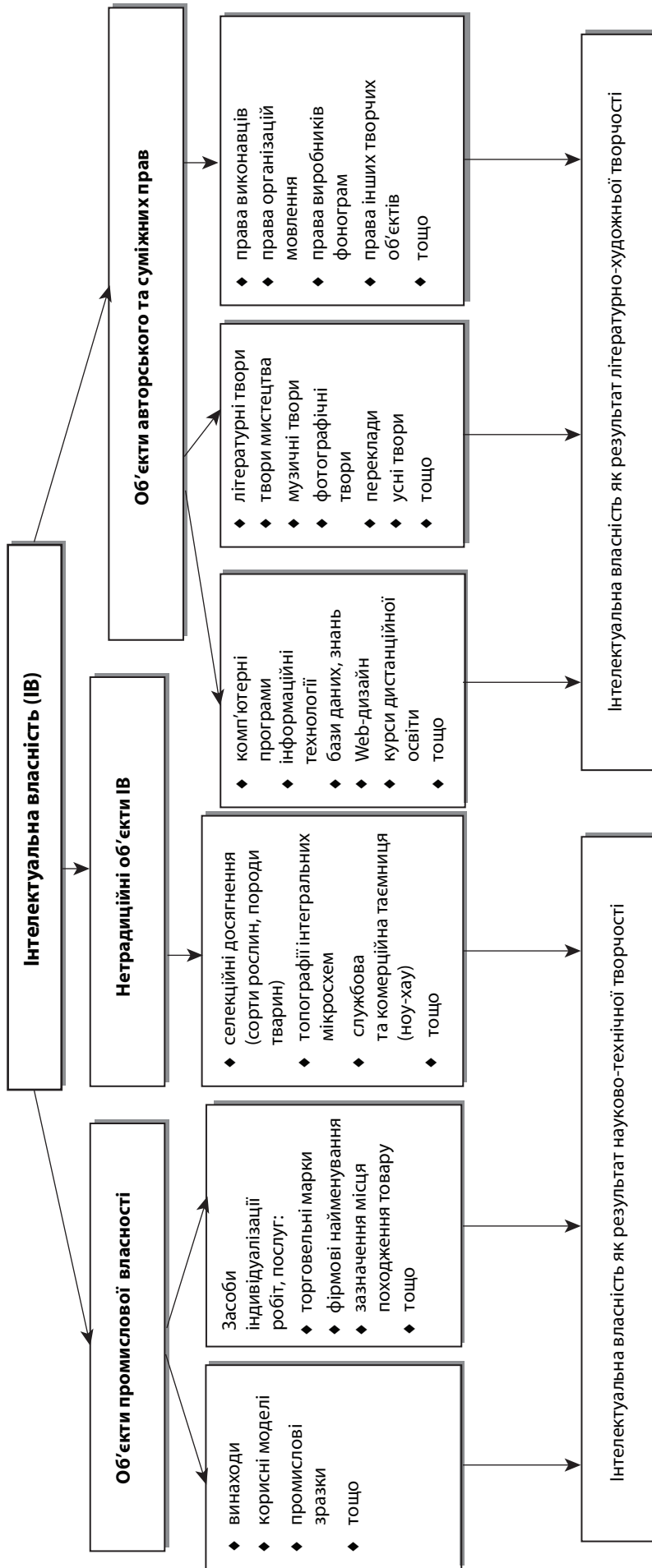


Рис. 1. Класифікація інтелектуальної власності (ІВ)



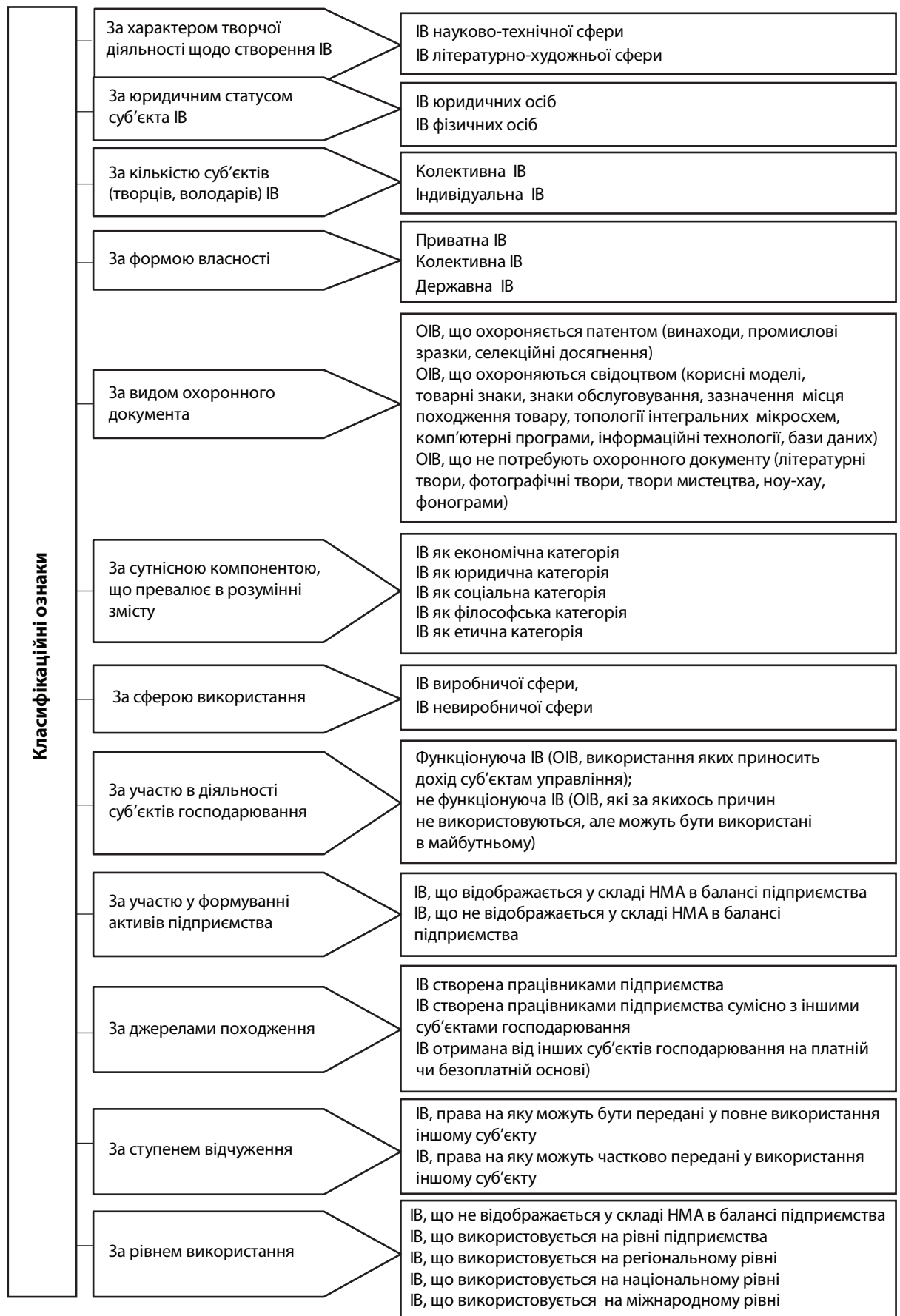


Рис. 2. Класифікація інтелектуальної власності (ІВ)

Таким чином, у роботі було проаналізовано сучасні підходи до визначення категорії «інтелектуальної власності», серед яких основними є економіко-правовий, соціально-економічний, етико-економічний підходи, визначено особливості кожного з них і запропоновано інтелектуальну власність визначати з позиції комплексного підходу, що дозволяє в сучасних умовах становлення та розвитку економіки знань найбільш повно відобразити основні сутнісні характеристики інтелектуальної власності. Також у роботі було надано структуру інтелектуальної власності та узагальнено її класифікацію, яку доповнено такими класифікаційними ознаками: за участю в діяльності суб'єктів господарювання, за участю у формуванні активів підприємства. Отже, інтелектуальна власність є стратегічним ресурсом сучасного підприємства, ефективне управління яким дозволить підприємству зайняти вигідну позицію на ринку, створюючи конкурентоспроможну продукцію та задовольняючи попит споживача і забезпечувати власнику високий дохід від її використання. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Базилевич В. Д.** Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку : Підручник / В. Д. Базилевич, В. Ільїн.– К. : Знання, 2008.– 687 с.
2. **Бояр А. О.** Інтелектуальна власність : Монографія / А. О. Бояр.– Луцьк : Вежа, 2007.– 164 с.
3. **Цибульов П. М.** Управління інтелектуальною власністю / П. М. Цибульов, В. П. Чеботарьов, В. Г. Зінов, Ю. Суїні; за ред. П. М. Цибульова : Монографія.– К. : «КІС». 2005.– 448 с.
4. **Лазня І. В.** Економічний зміст інтелектуальної власності / І. В. Лазня, В. О. Рибалкін.– [Електронний документ].– Режим доступу з: [http://www.ief.org.ua/Arjiv\\_ET/laznya\\_rybalkin406.pdf](http://www.ief.org.ua/Arjiv_ET/laznya_rybalkin406.pdf)
5. **Стрижак О. О.** Інтелектуальна власність : Навч. посіб. / О. О. Стрижак.– Харків : Вид. ХНЕУ.2007.– 216 с.
6. **Гавкалова Н. Л.** Формування та використання інтелектуального капіталу : Наук. видан. / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова.– Харків : Вид. ХНЕУ, 2006.– 252 с.
7. **Мочерний С. В.** Економічний енциклопедичний словник / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устинко, С. І. Юрій. У 2-х т. Т.1. / за ред. С. В. Мочерного.– Львів: Світ, 2005.– 616 с.
8. **Чухно А. А.** Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно.– К.: ЛОГОС, 2003.– 617 с.

## ТЕОРЕТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРИЯТЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

БУТЕНКО Д. С.

Харків

Сучасні тенденції розвитку економіки України пов'язані з переходом суспільства до більш високої стадії розвитку відносин, а саме – інформаційного суспільства. Основу його життєдіяльності становлять процеси виробництва, розподілу й використання інформації, а відмінною рисою є стрімке зростання значення інформації для економічного й соціального прогресу. Зростання ролі інформації у суспільному житті безпосередньо впливає на розподіл праці, віддаючи перевагу інтелектуальній складовій. У цьому зв'язку є необхідність звернути певну увагу на інтелектуалізацію економіки, що базується на знаннях, коли інформація й послуги, що з нею пов'язані, здобувають порівняно більш високу ринкову вартість, ніж та, котру мають товари, що володіють натурально-речовинною формою та енергією. Таким чином, відбувається перехід економічної системи з одного рівноважного стану в інший, а джерелом такого переходу є інновації. Вони являють собою нові або вдосконалені продукти, впроваджені на ринку, нові технологічні процеси, що використовуються у підприємницькій діяльності, або принципово нові підходи до надання послуг [5]. З появою інноваційних змін у практичній діяльності перед підприємствами постає питання доцільності їх використання, що вимагає проведення теоретичного дослідження поняття інноваційної сприйнятливості.

Проблемою інноваційної сприйнятливості займались багато вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме: І. В. Алексеев, К. А. Бармута, Б. Гансе, В. М. Гриньова, Н. В. Краснокутська, А. И. Пригожин, Л. В. Синиця та ін. Проте залишилось ряд питань, які потребують теоретичного узагальнення.

Існує багато точок зору щодо сутності понять «інноваційна сприйнятливість», «сприйнятливість підприємств до інновацій та нововведень», «прийнятність інновації», «інновативність». Теоретичне узагальнення літературних джерел та їх дослідження дозволяє зробити висновок, що на даному етапі розвитку наукової думки щодо питання визначення поняття «інноваційна сприйнятливість» існують принципово різні точки зору.

Інноваційна сприйнятливість трактується К. А. Бармутой, як здатність створювати і застосовувати піонерні технологічні нововведення, або підготовленість і здатність того чи іншого підприємства (організації) здійснити в перший раз і сприйняти новацію. [3, с. 62]. Однак дане визначення не містить згадки про здатність підприємства створювати і застосовувати продуктивні та організаційні нововведення.

Б. Гансе вважає, що інноваційна сприйнятливість є характеристикою підприємства, яка відображає саме науковий потенціал, а великий його рівень виділяють як одну з ключових характеристик фірм-лідерів. Високий науковий потенціал, а отже, наявність в організації достатньої кількості наукових та інженерних кадрів висококваліфікованого рівня є умова для генерації або відтворення новації. [7, с. 102]. Іншими словами, Б. Гансе

ототожнює інноваційну сприйнятливість з інноваційним потенціалом. Проте, А. І. Пригожин [6] має протилежну точку зору та вважає, що інноваційна сприйнятливість є складовою частиною інноваційного потенціалу, що відображає здатність підприємства реалізувати і застосовувати новачі. Такої ж точки зору пропонує дотримуватися Голубченко Г. О., який розглядає інноваційну сприйнятливість як складову частину інноваційного потенціалу. Таким чином, автор погоджується з другим підходом і пропонує розглядати інноваційну сприйнятливість підприємства як складову інноваційного потенціалу, що представлено на *рис. 1*.



**Рис. 1. Схема інноваційної сприйнятливості підприємства**

Отже, згідно рис. 1 інноваційна сприйнятливість підприємства – це складові частини інноваційного потенціалу, яка характеризує здатність підприємства створювати, застосовувати та реалізовувати нововведення на підприємстві. слід звернути увагу, що час освоєння інновацій на підприємстві встановлює рівень інноваційної сприйнятливості на підприємстві.

Також поряд з категорією «інноваційна сприйнятливість» існує ще одна категорія «сприйнятливість підприємств до інновацій та нововведень». У більшості випадків вчені-економісти [4, 7] ототожнюють ці поняття, проте деякі [1, 5] розділяють їх. Тому постає питання в конкретизації поняття «інноваційна сприйнятливість» та «сприйнятливості підприємств до інновацій та нововведень», вирішення якого надасть змогу знайти існуючі від'ємні риси між цими диференціями.

Н. В. Краснокутська, розглядає «сприйнятливості підприємств до інновацій та нововведень», як властивість суб'єкта опанування, а саме: час освоєння нововведення даною організацією порівняно з іншими. Та пропонує розглядати опанування нововведення поетапно або за стадіями. А саме за стадіями: ініціювання - це процес, за допомогою якого організація дізнається про новачі і вирішує її опанувати; упровадження – це процес, за допомогою якого організація здійснює інновацію і вона стає невід'ємною частиною самої організації. [7, с. 102]. Таким чином, чим більше та швидше підприємство буде застосовувати інновації, тим вище рівень його інноваційної сприйнятливості.

В. М. Гриньова та В. В. Власенко пропонують таке визначення, сприйнятливості підприємства до інновацій та нововведень – це комплексна характеристика рівня його розвитку, сукупність засобів та можливостей для вирішення його науково-технічних та соціально-економічних проблем [4].

Отже, «сприйнятливості підприємств до інновацій та нововведень» – це можливість опанування інновацій та нововведень, за певний період часу, що підвищує науково-технічний і соціальний рівень підприємства.

На думку, І. В. Алексеева та А. Г. Оленець, проблема інновацій в Україні полягає якраз у низькому рівні відповідності між «прийнятністю інновацій» і «сприйнятністю економіки» до принципово нових технологій, процесів, продуктів. [1, с. 148]

«Прийнятність інновацій» І. В. Алексеев пропонує розглядати як здатність економічного середовища сприймати пропоновані нововведення. Адаже далеко не кожна інновація може «вписатися» в установлені порядки господарювання, в певну систему технологій конкретного підприємства [1, с. 149].

З позицій макроекономіки «прийнятність інновацій» означатиме можливість співіснування певного нововведення з існуючими на ринку товарами та послугами. З позицій окремого підприємства, ця категорія має відображати сумі-

ність нововведення з технологіями, які використовуються цим підприємством. Окремим випадком слід вважати ситуацію, коли інновація прийнятна для підприємства через те, що повністю витісняє старі технології, тобто відсутня потреба у погодженні між новими й старими засобами виробництва.

Таким чином, категорія «прийнятності інновацій» відрізняється від категорії «інноваційна сприйнятливості», під якою розуміють таке. Інноваційна сприйнятливості економіки - це такі умови, які забезпечують швидку комерціалізацію інновацій, тобто так і зовнішні для інновації умови, що дозволяють отримати значно більший прибуток від запровадження інноваційних проектів, ніж від базових технологій [2, с. 16].

А. І. Пригожин ототожнює поняття «інновативності» та «інноваційна сприйнятливості», під якою розуміє здатність підприємства сприйняти інновації та нововведення і науковий потенціал підприємства як складових частин поняття інноваційний потенціал. Отже, по-перше, трактується, як здатність застосувати нововведення, по-друге – як створити новачі [6].

Інноваційна сприйнятливості або інновативності підприємства залежить від різних зовнішніх і внутрішніх факторів. До внутрішніх факторів відноситься наявність сприятливих економічних, організаційних, психологічних, кадрових і технічних умов для інновацій. Важливою ланкою в підтримці інноваційних ініціатив на підприємстві є і інформаційний аспект, тобто є місце взаємодії інформації про нововведення в системі при-

йняття рішень на підприємстві. Важливу роль відіграють зовнішні фактори, пов'язані з розвиненістю ринкових відносин; станом фінансово-економічної системи; соціально-економічним і політичними факторами; наявністю або відсутністю сприятливого інноваційного клімату та підтримки з боку держави; позиціонування підприємства в галузі; характеристики самої галузі; розвиненістю відповідної інфраструктури місця розташування підприємства [6].

Проведений аналіз літературних джерел надав змогу зробити ряд висновків, по-перше, категорії «інноваційна сприйнятливість», «сприйнятливість підприємств до інновацій та нововведень», «прийнятність інновацій», «інновативність», не є тотожними поняттями, проте, по-друге, хоча ці категорії розрізняються за змістом проте у повсякденній практиці ототожнюють їх, по-третє, різні тлумачення цих понять можна пояснити відмінностями у меті використання. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Алексеев І. В.** Прийнятність інновацій і конкурентоспроможність підприємств / І. В. Алексеев, А. Г. Оленець

// Теоретичні та прикладні питання економіки. Зб. наук. пр. Випуск 19.– К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009.– С. 147 – 153.

**2. Бандурка І. В.** Техническая инновационная деятельность: Финансово – экономический аспект : монография / И. В. Бандурка. – Х. : НТУ «ХПИ», 2003.– 320 с.

**3. Бармута К. А.** Техническое развитие как основное направление инновационной деятельности предприятий : монография / К. А. Бармута.– Ростов-на-Дону : РГЭУ «РИНХ», 2006.– 326 с.

**4. Власенко В. В.** Управління інноваційною діяльністю підприємства автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / В. В. Власенко.– Харків, 2004.– 20 с.

**5. Гальчинський А. П.** Інноваційна стратегія українських реформ / А. П. Гальчинський.– К. : Знання України, 2002.– 336 с.

**6. Пригожин А. И.** Нововведения: стимулы и препятствия (социальные проблемы инноватики) / А. Пригожин.– М. : Политиздат, 1989.– 28 с.

**7. Краснокутська Н. В.** Інноваційний менеджмент : навч. посіб / Н. В. Краснокутська.– К. : КНЕУ, 2003.– 504 с.

**8. Ganse B.** Management the scientific and technical innovations / B. Ganse, G. Licht // The Economics of Transition.– 2006.– № 14(1).– P. 101 – 131.

## ОБНОВЛЕНИЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВАНИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ КАК УСЛОВИЕ ЦЕЛОСТНОГО ПОНИМАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ ГЛОБАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

ДАВЫДОВ Д. С.

аспирант

Харьков

**В** период конца XX – начале XXI веков в мире наблюдаются небывалые кризисные явления, свидетельствующие о смене эпох в истории существования глобального хозяйства. Данные метаморфозы меняют саму суть хозяйственной системы, что делает их понимание крайне актуальным. Среди них можно выделить следующие:

1) наиболее острыми в современном мире являются *энерго-экологические кризисы*. Из-за увеличения численности населения, применения технологий, загрязняющих окружающую среду, а также экстенсивного использования природных ресурсов, в последней четверти XX столетия появляются чрезвычайно серьезные экологические угрозы, имеющие глобальный масштаб. Эти противоречия проявляются в двух важных обстоятельствах: а) сильном загрязнении окружающей среды и эксплуатации природы, а также б) истощаемостью многих, необходимых для человеческой жизнедеятельности ресурсов;

2) *технологические угрозы*. Очередным, актуальным противоречием являются технологические измене-

ния. В 10 – 20 годах XXI столетия будет происходить новая технологическая революция в авангардных странах, результатами которой станет распространение шестого технологического уклада, «адекватного постиндустриальному технологическому способу производства» [1, с. 273]. Его авангардными отраслями, как можно судить уже сейчас, должны стать альтернативная энергетика и связанная с ней революция транспорта, нанотехнологии, биотехнологии и информационные сети. Водородная энергетика, возможно, станет ядром данного технологического уклада, что дает возможность говорить о глобальной энергетической революции. В результате нее человечество может впервые получить массовый доступ к огромному источнику возобновляемой энергии. Это будет суть шестого технологического уклада и тесно связанного с ним очередного Кондратьевского цикла. Хотя, если посмотреть более глобально, то данные технологические изменения, конца XX – начала XXI веков по масштабу сопоставимы с появлением первых орудий труда, земледелия или промышленности. Другими словами, это эпохальные инновации;

3) *социально-экономические кризисы*. Представляется, что важнейшие социально-экономические противоречия будут находиться за пределами противостояния классической капиталистической и социалистической систем, так как они представляют собой лишь

разные аспекты индустриальной цивилизации. Более правильно вести речь о выходе за пределы индустриальной цивилизации.

Технологические и социально-экономические изменения должны происходить с одновременным решением еще одного противоречия – преодолением бедности и огромных диспропорций в развитии локальных цивилизаций, стран и регионов. Если и далее будет реализовываться неолиберальный сценарий глобализации (хотя уже видно, что он неосуществим), этот разрыв будет только увеличиваться;

4) *демографические противоречия*. На данный момент одновременно имеет место депопуляция населения в развитых странах, а также серьезное перенаселение в развивающихся;

5) *геополитические изменения*. Становится очевидно, что главной чертой геополитики XXI столетия становится многополярная модель мироустройства с несколькими главными центрами влияния на глобальное хозяйство. Это порождает определенные проблемы, связанные с необходимостью неконфликтного сосуществования различных локальных цивилизаций и государств, что делает не просто желательным, но крайне необходимым партнерство стран и цивилизации, основанное на терпимости, сотрудничестве и толерантности.

**В**ажной тенденцией и противоречием не только в области геополитики, но и всей глобальной цивилизации становится перемещение «цивилизационной энергии» от западных к восточным странам и цивилизациям. «Все более очевидными становятся признаки истощения Западом своих цивилизационных ресурсов, прежде всего духовных и социальных, мирового экономического лидерства... Нет сомнений, что следом за ростом мировой значимости экономик настойчивые претензии на глобальное признание своих цивилизационно-экономических стандартов предъявят большие страны Востока» [2, с. 12]. Этот процесс также затрагивает все составляющие развития глобального хозяйства.

Одновременно, с обострением указанных противоречий, наблюдаются устойчивые тенденции в глобальном хозяйственном развитии. Происходит формирование экономики знаний, существование которой становится одним из доказательств увеличивающейся роли сознания в развитии глобального хозяйства. Американский исследователь Э. Тоффлер утверждает, что «поскольку ослабляется необходимость в сыром, необработанном материале, труде, времени, пространстве и капитале, знание становится основным источником развития экономики. По мере того, как это происходит, ценность знания необычайно возрастает» [3, с. 121]. На уровне глобального хозяйства наблюдается растущая роль знания как главного фактора экономического развития, которое являются: а) неотчуждаемым от человека даже в результате рыночного обмена продуктами, созданными на основании этого знания; б) непосредственно связанным с внутренним человеческим развитием; в) нематериальным, в отличие от многих традиционных факторов производства.

Знания, к тому же, имеет кардинальные отличия от традиционных факторов производства, так как они по своей природе субъективны (что также дает возможность говорить об актуализации субъективной методологии). «Информация не может быть применена, не будучи осознана; таким образом, чтобы вступить в процесс производства, она должна утратить свою объективированную форму и принять форму субъективную, превратиться из информации в знания. Таким образом, основной фактор современного производства, в отличие от прежних социальных форм, оказывается неотделимым от его субъекта» [4, с. 147].

К тому же, сама по себе экономика знаний выходит за привычные экономические границы, и не может быть объяснена исключительно в экономических категориях. Экономические теории и методы здесь актуальны лишь постольку, «поскольку человеческие инновации реализуются пока преимущественно посредством рыночного механизма, но сам рынок на основании действия закона стоимости уже не может достаточно полно и всесторонне оценить знаниеемкие продукты» [5, с. 13], в создании которых центральную роль играет сознание человека.

**И**зменения в хозяйственной реальности приводят к очевидному выводу о формировании нового предмета труда, которым становится сознание человека, приходящее на смену природной составляющей и технике. Данной точки зрения придерживается и О. Г. Задорожная: «в условиях глобализации произошло фундаментальное изменение в природе человеческих отношений, охватывающих сферу общественного производства: изменился предмет труда человека – им стало человеческое сознание» [6, с. 30]. Это еще одна ключевая тенденция глобального хозяйственного развития.

С появлением экономики знаний актуализируются новые виды капитала – человеческий и социальный. Данные составляющие играют все большую роль в экономическом развитии. В частности, человеческий капитал, представляющий собой интеллект, знания, качественный и производительный труд и качество жизни, становится все более значимым в доле национального богатства и структуре хозяйственных ресурсов в XX – начале XXI веков. Как утверждает известный экономист Р. Гринберг, «если в XVII – XVIII ст. доля человеческого капитала в общем объеме капитальных ресурсов Западной Европы не превышала 10%, то в начале XIX ст. она поднялась до 33%. Еще более быстрыми темпами соответствующий показатель начал расти во второй половине XX ст. По оценкам, с 1912 по 1973 гг. доля человеческого капитала выросла с 33 до 57%, а уже через четверть столетия достигла почти 70%» [цит по: 7, с. 563 – 564].

Не меньшее значение принадлежит и социальному капиталу. Этот капитал представляет собой своеобразную систему ценностей, основой которой является доверие. «Социальный капитал – это определенный потенциал общества или его части, возникающий как результат наличия доверия между его членами» [8, с. 53]. Огромная роль человеческого и социального капиталов говорит о том, что такие составляющие, как уровень образования, интеллектуального развития, здоровья

человека, его способности, а также ценности, формирующиеся в обществе, являются определяющими в современном экономическом развитии. При этом их основное содержательное наполнение находится преимущественно не в экономической плоскости. Человеческие и социальный капиталы выходят далеко за пределы классического понимания экономики в область социальной и духовных сфер. Другими словами, принимая формы капитала, данные составляющие не являются экономическими сущностями. Для их полного изучения требуется применение междисциплинарного подхода и методологии и выработка новой картины глобального хозяйства и человека. С другой стороны, умение, способности, интеллект и здоровье человека тесно переплетены с внутренней, субъективной природой индивида и связаны с его сознанием, что должно отражаться в методологии их исследования.

**П**араллельно происходят и другие процессы, которые свидетельствуют о значительных экономических трансформациях. Имеет место индивидуализация отношений собственности. «Чем в большей степени развивается общество знаний... тем в большей степени устаревает частная собственность как форма эффективного использования и присвоения благ» [9, с. 14]. Все большую роль начинает играть не частная, а всеобщая, индивидуализированная собственность на знания, а если более широко – на достижения всей культуры. Доступ к этой собственности не ограничен экономическими или социальными барьерами (например, платой за ее пользование), а определяется лишь уровнем развития человека и его желанием получить доступ к ней.

Наряду с изменением в природе собственности происходят кардинальные изменения в природе труда. Место традиционной трудовой деятельности связанной с производством стандартизированных материальных благ занимает творческая активность или труд в широком смысле слова. Труд теснейшим образом переплетен с удовлетворением материальных потребностей человека. Творчество также может иметь материальное выражение, но это всего лишь его внешняя форма. Суть творчества во внутреннем развитии хозяйствующего субъекта. К тому же, творческая активность основывается на совершенно иной, не утилитарной, не экономической мотивации и ценностях. Основной мотивацией становится реализация внутреннего потенциала человека. Непосредственно с творчеством сопряжено интенсивное производство инноваций в глобальном масштабе на всех уровнях.

Становление доминирования творческой активности в процессе глобальных трансформаций принципиально меняет характер производства. Современному этапу развития, где важнейшей становится творческая составляющая, соответствует более глубокое явление, а именно приоритетность «производства себя». Данный тип производства приходит на смену «производства для себя» и «производства для других», соответствующих предыдущим периодам хозяйственного развития. Поскольку новый тип производства глубоко субъективен, в нем совпадают субъект и объект. Общественные

отношения здесь играют хоть и важную, но второстепенную роль, а ядром здесь становится индивид и его духовная составляющая. Формирование человеческого сознания как нового предмета труда одновременно с началом доминирования нового типа производства – «производства себя», приводит к выводу, что основная деятельность направлена не просто на развитие человека, а, прежде всего, на развитие его собственного сознания. Однако для процесса творческой деятельности продукты и услуги становятся лишь дополнительными результатами человеческой активности, а основным всегда остается внутреннее совершенствование индивида, изменение его сознания. В этом и заключается содержательный момент изменения вектора развития человеческого хозяйства.

Но, так как творческая активность преимущественно внутренняя, а ее содержание и результаты часто не поддаются регулированию с помощью рыночного механизма, то мы можем утверждать, что человеческая цивилизация входит в качественно иную фазу развития. Представляется, что с формированием творчества, как нового, важнейшего вида деятельности в масштабах глобального хозяйства, уменьшается влияние экономической составляющей. Для того, чтобы основанная на внутренней свободе творческая активность, а не ее отдельные экономические функции, стала доминирующей в мировом масштабе, потребуется еще одна глобальная трансформация – переход к постэкономическому обществу, направленная на преодоление не только индустриальной цивилизации и ее ценностей, но и всего предыдущего развития, связанного с господством экономических отношений.

Первые элементы этого общества мы можем наблюдать уже сейчас. В данном случае необходимо вести речь о определенной специфике глобального хозяйства и его трансформаций «согласно которой изменяется субординация между исключительно экономическими и социальными, а также духовными факторами в пользу последних» [10, с. 340 – 341]. В то же время, социально-экономические и технологические процессы становятся лишь предпосылками нового глобального хозяйственного этапа и в своем развитии все больше зависят от внутренних трансформаций.

**Т**аким образом, среди наблюдающихся тенденций глобального хозяйства нетрудно заметить два проявления одного и того же процесса – изменение вектора эволюции, который теперь направлен во внутрь и формирование новой актуальной структуры глобального хозяйства, где ключевую роль играет духовная сфера, основанная на первостепенной важности сознания. В этом проявляется ключевая составляющая глобальных трансформаций. Формирование экономики знаний, массового творческого труда, всеобщей, индивидуализированной собственности, пострыночных и постэкономических элементов хозяйственной системы, сознания как нового предмета труда являются различными аспектами глобальных изменений. С ними тесно переплетены и иные глобальные противоречия – энерго-экологические, технологические, социально-



экономические, демографические геополитические и другие. Таким образом, современные трансформации представляют собой многоуровневое и многоаспектное явление, в центре которого находится новая актуальная структура и иной вектор развития. Поэтому для понимания специфики глобальных изменений необходимо совершенно другой объект анализа. Глобальные противоречия и их сущность не могут быть рассмотрены через призму экономики, тут необходим выход на уровень хозяйства. Глобальное хозяйство в отличие от экономики намного более широкое понятие. Оно означает производство в широком смысле слова – не только производство товаров и других материальных благ, но и производство смыслов, ценностей, знаний и т. д., как на глобальном, так и на индивидуальном уровне. В более обобщенном виде хозяйство представляет собой процесс развертывания и «производство» самого сознания, что представляется крайне важным, учитывая современные трансформации.

**М**ежду тем, традиционная экономическая методология не может проанализировать суть глобальных трансформаций. Если наиболее важными глобальными хозяйственными трансформациями становятся внутренние, субъективные факторы, связанные с сознанием каждого человека, то им должен соответствовать такой же субъективный метод. Метод должен быть адекватен сути предмета, иначе с его помощью мы не сможем понять содержание глобальных изменений. С переходом от «производства для других» к «производству себя», а также с актуализацией творчества, человеческих ценностей и необходимостью преодоления глобальных противоречий субъективная методология должна стать одной из основных в экономическом знании.

Другими словами, методология анализа глобальных трансформаций должна превратиться из исключительно объективной в субъективно-объективную.

Однако методология многих теорий, исследующих глобальные трансформации, не соответствует изменениям, происходящим в реальности. Необходима разработка новых концепций, целостно отображающих глобальные метаморфозы. Одной из них является цивилизационный подход. Между тем он также требует принципиальных видоизменений.

Возникает необходимость рассмотрения цивилизации как формы выражения функционирования и развития глобального хозяйства посредством разработки новой структуры цивилизации, включающей как внешние (социально-экономическую и технологическую сферы), так и внутренние (духовную сферу) базовые элементы. Условием адекватного понимания целостности глобальных трансформаций становится выяснение самой сущности духовной сферы как центрального элемента глобального хозяйства. Она представляет собой единство трех составляющих: нравственности, мышления и деятельности, которые в совокупности являются основой, определяющей систему хозяйственных ценностей.

Крайне важным является рассмотрение глобального хозяйства как динамического явления, проходящего многоуровневые циклические трансформации разной длительности. Наряду с традиционно выделяемыми экономическими (от краткосрочных до циклов Кондратьева), а также с циклами мировых цивилизаций (несколько столетий), целесообразно выделить глобальные, хозяйственные суперциклы (периоды величины несколько тысяч лет), смена которых затрагивает сами основы хозяйственной системы, в том числе может приводить к формированию новой актуальной структуры. Данная методология позволяет раскрыть циклическую динамику глобального хозяйства во всей полноте и в наибольшем масштабе.

**Т**аким образом, учитывая глобальные изменения и кризис методологии экономического знания, применяемой при анализе происходящих трансформаций, особо важной становится выработка новой методологии, впитавшей передовые достижения постнеклассической науки, и подходов, основанных на ней. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Кузык Б. Н. Россия и мир в XXI веке.– М. : Институт экономических стратегий, 2006.– 640 с.
2. Тарасевич В. М. Про цивілізаційне вимірювання світової економічної кризи // Вісник Академії митної служби України.– 2009.– № 2.– С. 9 – 15.
3. Тоффлер Э. Метаморфозы власти.– М. : ООО «Издательство АСТ», 2001.– 669 с.
4. Иноземцев В. Л. Постиндустриальное хозяйство и постиндустриальное общество (К проблеме социальных тенденций XXI века) // Общественные науки и современность.– 2001.– № 3.– С. 140 – 152.
5. Задорожный Г. В. Экономикс или социальная экономика? (размышления политэкономиста о постнеклассической экономической науке).– Полтава : Скайтек, 2009.– 100 с.
6. Задорожная О. Г. Человек в экономике знаний.– Полтава : Скайтек, 2008.– 65 с.
7. Гальчинський А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс лекцій.– К. : АДЕФ-Україна, 2010.– 572 с.
8. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию.– М. : ООО «Издательство АСТ», 2004.– 730 с.
9. Бузгалин А. В. Частная собственность устарела // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого.– 2010.– № 3.– С. 5 – 19.
10. Гальчинський А. С. Криза і цикли світового розвитку.– К. : АДЕФ-Україна, 2009.– 392 с.

## ОКРЕМІ АСПЕКТИ РОЗШИРЕНОГО ВІДТВОРЕННЯ В ПРОЦЕСІ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

ІВАШИНА С. Ю.

кандидат економічних наук

Дніпропетровськ

Соціалізація економіки – багатомірний процес, який проявляється в змінах у співвідношенні основних форм соціальної організації виробництва, перебудові форм і методів організації суспільної праці, професійно-кваліфікаційному і соціальному складі робочої сили, і тим самим у загальному характері споживання і образу життя. Соціалізація економіки супроводжується прискореним розвитком сфери споживання, яка через надання певного виду товарів і послуг забезпечує безпосередній зв'язок економічної та соціальної сфер суспільного життя. Вона змінює характер потреб, а тим самим збільшує попит на сучасні товари і послуги, виробництво яких забезпечує нормальний хід процесу розширеного відтворення. У свою чергу розширене відтворення означає продовження виробництва у кожному відтворювальному циклі на більш високому, ніж у попередньому циклі рівні, та забезпечує більш високий рівень споживання і добробуту людей, тобто ті аспекти їх життя, які визначають соціалізацію економіки.

Проблемам соціалізації економіки в останні роки приділено багато уваги в економічній літературі. Необхідно відмітити наукові роботи із зазначеної проблематики З. Галушки, А. Гриценка, В. Гришкіна, Н. Деевої, Ю. Зайцева, А. Колога та інших науковців, що вийшли в останні роки. У них розглянуто методологічні та теоретичні проблеми соціалізації економіки як провідної тенденції сучасного економічного розвитку, окремі аспекти соціалізації продуктивних сил і виробничих відносин [1 – 6].

Разом з тим, соціалізація економіки включає недостатньо досліджений, однак важливий аспект – соціалізацію відтворювальних процесів, якому і присвячена увага в даній статті. Відповідно метою роботи є спроба дослідити соціалізацію економіки не тільки в суто соціальному вимірі, а в інших її проявах, зокрема в соціалізації процесу розширеного відтворення, що відбувається через активізацію інвестиційних процесів, зрушення в галузевій структурі суспільного виробництва.

Традиційно в економічній літературі виділяють екстенсивний та інтенсивний типи розширеного відтворення. Екстенсивний тип відтворення означає залучення в економіку додаткових трудових і матеріальних ресурсів для досягнення економічного зростання, а використання цих ресурсів відбувається при незмінній якості відтворювальних процесів та на незмінній техніко-технологічній основі. Інтенсивний тип відтворення відбувається за умови незмінної кількості трудових і матеріальних ресурсів або навіть їх зменшення,

внаслідок підвищення ефективності використання виробничих ресурсів і виробничих процесів. Перехід до переважно інтенсивного типу розширеного відтворення в існуючому сьогодні економічному циклі означає зміни в суспільному поділі праці, що знаходять свій прояв у своєрідній моделі безперервних структурних зрушень в економіці в межах процесу інтенсифікації виробництва.

Сучасні економіки являють собою економіки змішаного типу, в яких представлено різні технологічні уклади: доіндустріальний, індустріальний, постіндустріальний та різні форми господарювання на основі відповідних форм власності. Пануючий технологічний уклад зумовлює формування господарюючих суб'єктів певного типу та відповідну соціальну структуру суспільства. Саме існуюча багатоукладність змішаної економіки модифікує характер відтворювальних процесів і змінює наші уявлення про екстенсивні та інтенсивні типи розширеного відтворення. Екстенсивний тип відтворення характеризується тим, що розвиток людини здійснюється за рахунок розширення традиційної (індустріальної) сфери економіки. Інтенсивний тип відтворення відбувається на основі прогресу творчої діяльності людини (прогресу науки, освіти, культури), який дає приріст економічного та соціального результатів при незмінних обсягах матеріального виробництва або навіть його скорочення. Таким чином, сучасний процес соціалізації економіки ми пов'язуємо насамперед з інтенсивним відтворенням.

Генетичний рівень економічного розвитку відображає в собі два протилежні начала: капітал і соціальність, які проявляються в процесах капіталізації і соціалізації. У певних історичних умовах вони здатні до уособлення або до перетворення одного у внутрішній момент іншого. Сучасний процес соціалізації економіки має цивілізаційні форми, адекватні індустріальному укладу, в яких важливу роль відіграє сукупність соціокультурних чинників та активно проникають елементи постіндустріального суспільства. Соціалізація економіки проявляється як зміна технологічних укладів з точки зору їх соціальної спрямованості. Процес соціалізації економіки супроводжується незворотнім процесом зміни технологічних укладів, перехід від однієї якості факторів виробництва до іншої, від одного типу виробництва до іншого. Усе це відбувається через структурні зрушення, які приводять до появи передових і відмирання чи модифікації старих секторів економіки, видів трудової діяльності, поглиблення суспільного розподілу праці.

Несприятливий вплив соціально-економічних та інституціональних факторів на процес розширеного відтворення є багатоплановим. Специфіка не тільки економічних, а значною мірою і соціальних процесів визначається насамперед структурними чинниками, які сформувалися ще під час промислового переворо-

ту XIX ст., епохи радянської індустріалізації, і призвели до сьогоднішніх структурних диспропорцій – відсталості технологічної, відтворювальної, соціальної структури виробництва. Відбувається консервація значних масивів доіндустріальної праці, яка спирається на відсталі форми господарювання, і займає певне місце в суспільному виробництві, що обмежує попит на сучасні засоби виробництва, визначає певні особливості процесу соціалізації людини та економіки.

Необхідно відмітити роль інституціональних факторів у послабленні притаманної капіталу здатності до нагромадження. Насамперед ускладнюється процес перетворення грошей у капітал, що руйнує конкуренцію та стимулює збереження неефективних організаційних форм капіталу (монополій).

Існують проблеми, пов'язані з недостатнім розвитком внутрішнього ринку країни, внаслідок низького рівня доходів населення. Тенденція до зниження життєвого рівня широких верств населення супроводжується тенденцією до зменшення вартості робочої сили. Недостатній розвиток внутрішнього ринку викликає тенденцію до незбалансованого розвитку основних сфер і галузей економіки, зростання диспропорцій між різними видами виробництва та виробництвом і споживанням тощо. Оскільки зазначені недоліки в розвитку національної економіки визначаються структурними та інституціональними факторами, вони мають стійкий і довгостроковий характер.

**В**ідмітимо особливу роль структурних факторів у поглибленні відтворювальних диспропорцій. Існуюча структура виробництва (соціальна, технологічна, галузева) генерує потужні обмеження для соціалізації економіки. Сам комплекс внутрішніх умов для збереження зазначених диспропорцій обумовлено відсутністю інституціональних реформ і залежним типом розвитку національної економіки. Суттєва роль у їх формуванні в цілому належить історично зумовленим дефектам в діяльності держави.

Перш за все, це стосується започаткованої у 1990-х рр. стратегії реформ, орієнтованої на прискорений перехід до ринку, за умови одночасної консервації соціального та технологічного статусу масиву відсталих

індустріальних структур і інститутів попередньої епохи. Негативні аспекти економічної політики держави полягають у тому, що вона часто не в змозі стимулювати розширене відтворення, відіграє депресивну роль в реалізації стратегії економічного розвитку та сприяє відволіканню значних ресурсів на потреби, далекі від економіки і від задоволення соціальних потреб суспільства. Недостатня ефективність регуляторної діяльності держави обмежує здатність економіки до розвитку, збільшує розриви між виробництвом і споживанням.

Незважаючи на всі труднощі та протиріччя, в країні (за виключення кризового 2009 р.) відбувається процес розширеного відтворення. Так, у 2010 р. зростання реального ВВП становило 4,8%. Враховуючи застарілість основного капіталу, абсолютним розміром нагромадження відводиться особлива роль у розширеному відтворенні. Однак прискорений приріст основного капіталу не може відбуватися без якісних зрушень у цілісній системі суспільного відтворення. Справа не тільки в нормі нагромадження як такої, тобто збільшенні частки кінцевого продукту, який використовується для розширення виробництва, а в загальних інституціональних умовах розвитку. Про низьку якість інституціонального середовища в країні свідчать низькі оцінки місця України за рейтингом простоти ведення бізнесу. За оцінками Світового банку, Україна посідає 152 місце зі 182 досліджуваних у 2011 році країн [8].

Роль основного капіталу в розширеному відтворенні тісно пов'язана з процесом його власного формування. Зміни, які відбулися в останні роки, характеризуються уповільненням приросту основного капіталу (проблема «недоінвестування») та падінням його ефективності (капіталовіддачі), що відображено в *табл. 1*.

Оскільки вибуття основного капіталу в недостатній мірі компенсується новими інвестиціями, помітно погіршується вікова структура основного капіталу, насамперед в традиційних галузях матеріального виробництва. Важливим якісним параметром основного капіталу, тісно пов'язаним з його роллю як фактора економічного розвитку, є коефіцієнт капіталовіддачі. Із *табл. 1* видно, що основний капітал виступає як фактор збільшення капіталоозброєності праці, і на цій основі збільшення її продуктивності. Роль основного капіталу в

Таблиця 1

**Окремі показники ефективності розширеного відтворення (середньорічні темпи змін, %)**

Показник	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
ВВП	2,7	7,3	7,9	2,3	-14,8
Зайнятість	1,8	0,2	0,8	0,3	-3,8
Інвестиції в основний капітал, у тому числі:	1,9	19,0	29,8	-2,6	-41,5
пропорційно динаміці зайнятості	1,8	0,2	0,8	-	36,7
понад зміну зайнятості (капіталоозброєність праці)	0,1	18,8	29,0	2,3	-37,7
капіталовіддача (ефективність основного капіталу)	0,9	-17,7	-21,9	4,9	-16,7
продуктивність праці	0,9	7,1	7,1	2,0	-18,6
питома вага продуктивності праці у прирості ВВП	33	97	89	87	-

Розраховано за даними [7].

створенні нових робочих місць і, відповідно, збільшенні зайнятості, зведено до нуля. Приріст продуктивності праці у 2000 – 2008 рр. не випереджав збільшення її капіталоозброєності та капіталовіддачі.

Збільшення капіталовіддачі у 2008 р. має суто статистичний характер. У його основі знаходиться уповільнення приросту основного капіталу і капіталоозброєності. Подібний процес в економіці є виключно несприятливим для її розвитку в довгостроковій перспективі, він загрожує подальшим занепадом економічного потенціалу країни та економічної бази соціалізації економіки. Якщо розглядати тенденції щодо зміни не тільки фактичного, а й потенційного коефіцієнта капіталовіддачі (тобто відношення основного капіталу не до фактичного випуску продукції, а до виробничих потужностей), то такий підхід не дозволяє завищити оцінку резервів для збільшення виробництва та зайнятості, які знаходяться в існуючих, але не повністю завантажених виробничих потужностях. Однак існуюче їх недовантаження є фіктивним в тому сенсі, що значна частина виробничих потужностей ніколи не буде використана у виробничому процесі. Це не просто не завантажені, а надлишкові, зайві, структурно та морально застрілі потужності. Багато потужностей, які існують в технічному сенсі, економічно не можуть бути використані внаслідок структурних змін.

**Н**айбільш загальний показник ефективності використання продуктивних сил – продуктивність праці та капіталовіддача виробництва, визначаються ще двома тісно пов'язаними групами факторів. По-перше, це кількісні пропорції та якість самих продуктивних сил, що зумовлює їх потенційну віддачу; по-друге, використання продуктивних сил як у масштабах всієї економіки, так і на рівні окремих підприємств. Очевидно, дія цих факторів залежить від інституціональних умов розвитку економіки країни, що ми вже відмічали вище.

Українські показники використання нагромадженого капіталу визначають низьку динаміку розвитку національної економіки. З одного боку, це знайшло відображення у суто зовнішніх взаємозв'язках – відношенні дуже повільно зростаючого виробництва до великих обсягів нагромаджених раніше продуктивних сил. З іншого боку, низькі та нестійкі темпи розширеного відтворення гальмуються низьким споживчим та інвестиційним попитом, що гальмує прогресивні зрушення в продуктивних силах та їх використанні. Найбільшою мірою це стосується промисловості, особливо обробної.

У галузевому розподілі основного капіталу та інвестицій в країні відбуваються зрушення, зумовлені як загальними тенденціями розвитку продуктивних сил, нагромадженням капіталу в умовах інноваційного розвитку, так і національними особливостями. Не проявляє себе тенденція до зменшення питомої ваги сировинних галузей та інвестицій в них. Питома вага переробної промисловості є відносно стабільною, причому машинобудування складає лише 10,7 % від загального обсягу промислової продукції. При цьому інвестиції в галузі обробної промисловості нижчі за середні по економіці. Навіть якщо нові інвестиції використовувати виключно для придбання найсучаснішого обладнання, їх малі об-

сяги не можуть привести до помітного якісного перетворення продуктивних сил.

Темпами, вище середніх, зростають фонди та інвестиції в окремі галузі, які безпосередньо забезпечують процес соціалізації економіки. Насамперед це галузі інфраструктури, в яких відбувається покращення матеріальної бази внаслідок розширення їх участі у розширеному відтворенні. Однак має місце скорочення інвестицій в такі галузі соціальної сфери, як освіта, охорона здоров'я, соціальне обслуговування. Необхідно відмітити зменшення частки і темпів зростання житлового фонду в реальному нагромадженні [9, с. 85 – 206].

Потребує уваги збільшення ефективності інвестицій в основний капітал, що пояснюється інтенсивними мультиплікативними ефектами в економіці. Також важливою є задача вдосконалення господарських пропорцій. Її вирішення не виключає, а навпаки, передбачає певну нерівномірність зростання окремих компонентів відтворювального процесу. Однак ця нерівномірність має бути націлена на досягнення більшої збалансованості між окремими підрозділами і сферами економіки. Для подолання вузьких місць потрібно пом'якшити існуючі диспропорції, разом із підтягуванням окремих секторів і ділянок власне виробничої сфери необхідно розширити фонд споживання та змінити його структуру.

## ВИСНОВКИ

Соціалізація економіки означає ув'язку нагромадження капіталу зі збільшенням споживання, більш динамічного, ніж раніше, включення до цього процесу продуктивних і споживчих можливостей усіх прошарків населення. Тільки шляхом активізації відтворювальних процесів може бути створена надійна основа для достатньо стабільного процесу соціалізації економіки. Збільшення нагромадження за рахунок зменшення фонду споживання може бути виправдано лише в тому випадку, якщо він зростає більш високими темпами, ніж виробництво, або за умови, що обмежувальні заходи зачіпають лише бюрократичну верхівку суспільства. Уповільнення споживання населення, не кажучи вже про його зниження, знаходиться у протиріччі з інтересами соціалізації економіки країни.

Воно створює серйозні перепони для зростання кваліфікаційно-професійного та культурного рівня робочої сили, низька якість якої зменшує економічну віддачу основного капіталу, гальмує соціокультурний розвиток та зменшує творчий потенціал суспільства. Усе це заважає подоланню нерівномірності суспільного розвитку.

Таким чином, соціалізація економіки безпосередньо пов'язана з процесом розширеного відтворення, причому не стільки від збільшення його темпів, скільки від збільшення його ефективності. Для того, щоб досягти цього, необхідні глибокі зміни не лише економічного, але й соціального характеру, здатні модернізувати економіку та розширити соціальну базу її розвитку. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Галушка З. І. Соціалізація трансформаційної економіки: особливості, проблеми, пріоритети: [монографія] /

3. І. Галушка.– Чернівці: Чернівецький національний університет, 2009.– 408 с.

**2. Гриценко А. А.** Капіталізація и соціалізація економіки в ретроспективі и перспективі / А. А. Гриценко // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства.– № 15.– С. 191 – 195.

**3. Гришкін В. О.** Соціалізація економіки України: теорія, методологія, перспективи : [монографія] / Гришкін В. О.– Дніпропетровськ: Пороги, 2005. – 498 с.

**4. Дєєва Н. М.** Потенціал соціалізації і його регулювання в економіці: теорія, методологія, перспективи: [монографія] / Дєєва Н. М.– Дніпропетровськ : АРТ-ПРЕС, 2006.– 444 с.

**5. Зайцев Ю. К.** Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика : [монографія] / Зайцев Ю. К.– К. : КНЕУ, 2002.– 188 с.

**6. Колот А. М.** Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : [монографія] / А. М. Колот.– К. : КНЕУ, 2010.– 251 с.

**7.** Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/> – Назва з екрана.

**8.** Проект Всемирного Банка «Ведение бизнеса» [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/economyrankings/> – Назва з екрана.

**9.** Статистичний щорічник України за 2009 рік. Державний комітет статистики / [ред. О. Г. Осауленко].– К. : Консультант, 2010.– 568 с.

## ТЕОРІЯ ВИМІРУ ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО-ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ

ОТЕНКО І. П.

доктор економічних наук

Харків

Проблема виміру величини потенціалу соціально-виробничої системи досить важлива як у теоретичному, так і в практичному плані. Так, знання потенціалу підприємств дозволяє визначити сумарний потенціал галузі й народного господарства, створює основу для постановки, вибору й обґрунтування довгострокових цілей їхнього розвитку. Знання потенціалу галузі та економіки дозволяють оптимізувати пошук можливостей для підприємства та ефективно їх використовувати для розвитку його потенціалу. Співвіднесення величини потенціалу з кінцевими результатами функціонування будь-якої соціально-виробничої системи дає комплексне уявлення про ефективність її функціонування, тобто ступінь реалізації потенціалу. Це дозволяє визначити напрямки розвитку потенціалу, оптимізувати його структуру.

Оцінка потенціалу підприємства й окремих його елементів дозволяє усунути протиріччя при різноприскореному або різноспрямованому русі його складових, у певній мірі управляти характеристиками потенціалу. У дослідженнях проблем формування й використання потенціалу соціально-виробничої системи найбільше часто відбиті питання виміру елементів потенціалу й практично не порушені проблеми його оцінки в цілому. Не сформована система показників, що дозволяє провести комплексний аналіз потенціалу соціально-виробничої системи в цілому й дати його реальну оцінку.

Найбільш часто в наукових працях аналіз і оцінка потенціалу соціально-виробничої системи мікро-, мезо- і макрорівня зводиться лише до його ресурсної складової. При цьому кількісною мірою його визначення виступають витрати на ресурси системи. Так, визначаючи закон самозбереження будь-якої матеріальної системи, Е. Смірнов [1, с. 152] вводить поняття «енергія втриман-

ня» ( $B$ ) і «енергія ліквідації» ( $A$ ). В аналітичному вигляді даний закон має такий вигляд:

$$B > A. \quad (1)$$

Енергія втримання відповідає потенціалу (ресурсу) організації й сприяє її розвитку. Енергія ліквідації складається із зовнішнього ресурсу руйнівного впливу й внутрішнього, прагнучого ліквідувати організацію або нанести їй відчутну шкоду. При чинності закону самозбереження можливі три варіанти для організації: ліквідується, якщо немає ресурсів для протистояння руйнівному впливу; є досить ресурсів, щоб протистояти руйнівному впливу й зберегти свої позиції на ринку; активізується діяльність персоналу й підвищується ресурс організації.

Для аналізу положення організації Е. Смірнов вводить показник «рівень самозбереження» ( $УР$ ):

$$УР = \frac{Y - J}{Y} \times 100\%. \quad (2)$$

Відповідно діапазону значень рівнів самозбереження (табл. 1) визначається положення організації.

Однак для «фахівців, здатних розпізнати небезпеку, що насувається», оцінити «енергію втримання» і «енергію ліквідації» системи без наявності чіткого описання та розрахунку рівнів самозбереження організації буде достатньо складним й практично унеможлиблює використання запропонованого методу.

Г. І. Башнянин [2] як кількісну міру використання ресурсів у виробничій системі, вводить поняття абсолютного й відносного виробничого потенціалу. «За цим параметром кількісної міри використання ресурсів всі виробничі системи можна «розподілити» у певній послідовності, сформувавши, таким чином, певний вектор, навіть матрицю або карту» [2, с. 31].

Абсолютний виробничий потенціал Г. І. Башнянин визначає як різницю між абсолютними результатами певної виробничої діяльності й витратами відповідних ресурсів:

Характеристика рівнів самозбереження [1, с. 154]

Рівень	Діапазон значень, %	Коментарі
1	-1000 ... -100	Організацію варто негайно ліквідувати
2	-40 ... -10	Для старих організацій переглянути цикли підйому й спаду. Загальна тенденція - ухвалення рішення про ліквідацію або реорганізацію. Для нових організацій - або ліквідація, або підключення нових джерел утримання
3	0	Для старих організацій - це сигнал до прийняття радикальних рішень. Для нових - це звичайна боротьба за виживання
4	10 - 20	Нормальна ситуація в ринковій економіці
5	100 - 200	Сприятлива ситуація в ринковій економіці
6	300 - 400	Організація перебуває в штучно пільгових умовах.
7	500 - 1000	Організацію варто негайно ліквідувати

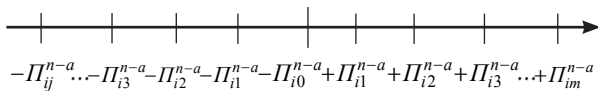
$$P_{ij}^{n-a} = P_{ij}^n - Z_{ij}^n, \quad (3)$$

де  $P_{ij}^{n-a}$  -  $j$ -й абсолютний виробничий потенціал  $i$ -ї системи;

$P_{ij}^n$  -  $j$ -ті результати функціонування  $i$ -ї системи;

$Z_{ij}^n$  -  $j$ -і витрати ресурсів  $i$ -ї системи ( $i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}$ ).

Залежно від величини виробничого потенціалу в економіці Г. І. Башнянин виділяє виробничі системи за типом їх абсолютного виробничого потенціалу (негативний, нульовий і позитивний). Залежно від значення абсолютного виробничого потенціалу виробничі системи на певний момент часу можна «упорядкувати», «розташувати» як певний ряд за значеннями цього абсолютного виробничого потенціалу. «Якщо припустити, що кількість виробничих систем в економіці необмежена й вони безупинно «лежать» одна за іншою за значеннями їхнього виробничого потенціалу, то тоді одержуємо так звану виробничу вісь економічних систем, або виробничу вісь економічної системи (у першому випадку різні виробничі системи «розташовуються» у ряд, а в іншому – виробнича система у своєму динамічному розвитку «відкладається» у певний ряд залежно від зміни її абсолютного виробничого потенціалу) (рис. 1).



Умовні позначки:

$P_{ij}^{n-a}$  -  $j$ -й виробничий потенціал економічної системи  $i$ -го порядку ( $i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}$ ).

Рис. 1. Виробнича вісь економічної системи (абсолютний варіант) [2, с. 33]

Для здійснення порівняльного (або компаративістського) аналізу виробничих систем, що відображає якість їхнього розвитку Г. І. Башнянин визначає величину відносного виробничого потенціалу, що фактично виступає «як норма результативності функціонування тієї або іншої економічної (виробничої) системи», у такий спосіб:

$$P_{ij}^{n-o} = (P_{ij}^n - Z_{ij}^n) : Z_{ij}^n, \quad (4)$$

де  $P_{ij}^{n-o}$  - обсяги  $j$ -го відносного виробничого потенціалу  $i$ -ї системи;

$P_{ij}^n$  - обсяги  $j$ -х результатів функціонування  $i$ -ї системи;

$Z_{ij}^n$  - обсяги  $j$ -х витрат ресурсів в  $i$ -ї системі ( $i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}$ ).

Визначаючи в такий спосіб абсолютний і відносний потенціал, Г. І. Башнянин не уточнює, якими показниками вимірюються обсяги результатів функціонування виробничої системи, не наводить конкретні приклади розрахунків абсолютного й відносного потенціалів будь-якої реальної виробничої системи. «Виявлення певної кількісної міри використання ресурсів» припускає, насамперед, формування системи показників і її обґрунтування для побудови моделей формалізації і кількісної оцінки. Це є істотним недоліком представленої Г. І. Башняниним концепції побудови періодичної матриці виробничо-ринкових систем.

В аналізі потенціалу соціально-виробничих систем на мікрорівні [3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10] напрацьований досить великий матеріал для аналізу виробничого потенціалу підприємства. Так, у роботі [6] В. О. Мец для аналізу структури й динаміки зміни виробничого потенціалу підприємства визначає наступні його складові: основні засоби, виробничі запаси й незавершене виробництво. «Ці статті становлять також реальні активи, які характеризують виробничу потужність підприємства. Виробничий потенціал підприємства аналізується шляхом визначення питомої ваги витрат у цьому показнику. Збільшення виробничого показника підприємства завжди сприяє збільшенню й розширенню обсягів виробничої діяльності» [6, с. 78].

Кількісну міру економічного потенціалу підприємства В. О. Мец визначає величиною авансованого капіталу підприємства. Для оцінки ефективності використання ресурсів підприємства й динамічності його розвитку розраховуються [6, с. 127]:

- ✦ показник ресурсівдачі (коефіцієнт оборотності авансованого капіталу), що характеризує обсяг реалізованої продукції на одну гривню коштів, вкладених у підприємство. Зростання цього показника характеризує діяльність із позитивної сторони;
- ✦ коефіцієнти стабільності економічного зростання, що показують, якими в середньому темпами підприємство може розвиватися, а також зміни співвідношень, що складаються між різними джерелами фінансування, фондівдачею, рентабельністю виробництва, дивідендною політикою.

Економічна оцінка виробничого потенціалу припускає визначення сумарних економічних вигід, одержуваних підприємством від повного використання необоротних і матеріальних оборотних його активів протягом строку їхньої корисної дії. У той же час Калінеску Т. В. наголошує, що потенціал підприємства представляють виробничі потужності [4, с. 12]. Тому саме це питання залишається й досі дискусійним.

Оцінка економічного потенціалу підприємства в натуральному вираженні припускає визначення кількості економічних ресурсів, якими володіє підприємство й кількості продукції, робіт і послуг, які можуть бути зроблені ним при найбільш повному і ефективному використанні цих ресурсів. Вартісною оцінкою економічного потенціалу є сукупність доходів, одержуваних підприємством від використання його активів в усіх напрямках виробничо-господарської діяльності.

Один з варіантів проведення експрес-аналізу економічного потенціалу підприємства представлений А. І. Ковальовим і В. П. Приваловим у роботі [5]. Слід зазначити, що сформована сукупність показників у найбільшій мірі відповідає вимозі системності й комплексності для аналізу й оцінки економічного потенціалу підприємства, тому що відображає не тільки стан, але й результати використання економічного потенціалу.

Оцінка виробничого потенціалу підприємства, запропонована авторами В. Авдеєнко й В. Котловим [11, с. 74], базується на наступному положенні: «Ресурсний підхід не тільки затверджує, що потенціал підприємства являє собою сукупність ресурсів цільового призначення, але й робить очевидною методику оцінки його величини як суми фізичних значень складових елементів». Тому виробничий потенціал В. Авдеєнко й В. Котлов визначають як суму вартостей складових його елементів:

$$П = C_{off} + C_{tr} + C_{ep} + C_m + C_u, \quad (5)$$

де  $П$  – величина виробничого потенціалу підприємства;

$C_{off}$  – вартість основних виробничих фондів;

$C_{tr}$  – вартість трудових ресурсів;

$C_{ep}$  – вартість енергетичних ресурсів;

$C_m$  – вартість використовуваних виробничих технологій;

$C_u$  – вартість елемента «інформація».

Найбільший інтерес із сучасних наукових досліджень потенціалу вітчизняних підприємств і його оцінки

викликає робота О. С. Федоніна, І. М. Репіна, О. І. Олексюка «Потенціал підприємства: формування й оцінка» [9]. Графоаналітична модель діагностики потенціалу підприємства, що вперше була запропонована І. М. Репіною в 1998 році, використовує метод порівняльної комплексної рейтингової оцінки підприємств. При цьому система показників формується за наступними функціональними блоками: виробництво, розподіл і збут продукції; організаційна структура й менеджмент; маркетинг; фінанси. «Квадрат потенціалу» підприємства має чотири зони відповідно до представлених функціональних блоків і чотири вектори, що утворюють його. За формою «квадрата потенціалу, що утворився,» можна судити про збалансованість представлених видів потенціалів підприємств. Однакова величина векторів, що утворюють простір потенціалу, свідчить про його збалансованість і є гарантом успішної діяльності підприємства. Різна величина векторів свідчить про необхідність вживання заходів щодо збалансування елементів потенціалу.

Перевагою даного методу є «простота збору показників» і достатня наочність, недоліком – складність в побудові й обґрунтуванні потенціалу підприємства-еталона. Крім цього, існує певна умовність і суб'єктивність у визначенні границь рівня потенціалу й формуванні класифікації підприємств за величиною їхнього потенціалу.

Оцінка потенціалу підприємства, запропонована О. І. Олексюком, базується на концепції витратного підходу. Основний постулат даної концепції говорить: «Потенційний власник-користувач не згодний витрачати на формування й реалізацію власних внутрішніх або зовнішніх можливостей більше, ніж вартість очікуваного фінансово-майнового результату. Таким чином, методи цієї групи передбачають ресурсну оцінку всього складового цілісного земельно-майнового й соціально-організаційного комплексу підприємства, на основі обліку всіх видатків, необхідних для його відтворення (заміщення) на конкретну дату в робочому стані» [9, с. 100]. Недоліком даного методичного підходу є те, що завдання такої оцінки не сполучені з такими завданнями управління потенціалом підприємства, як обґрунтування й відбір цілей функціонування й розвитку підприємства, підвищення ефективності прийнятих і реалізованих управлінських рішень. До того ж, представлений метод оцінки є одномоментним, крім динаміки потенціалу. Це не повною мірою відповідає й визначенню потенціалу, даному О. І. Олексюком: «Потенціал підприємства – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і схованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства в певному середовищі господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з обліком ресурсних, структурно-функціональних, тимчасових, соціокультурних і інших обмежень» [9, с. 7].

Ресурсно-витратний підхід як теоретичне підґрунтя для аналізу й оцінки потенціалу соціально-виробничої системи відображає лише один з аспектів потенціалу. «Під оцінкою економічного потенціалу підприємства розуміється визначення величини



економічних ресурсів, якими володіє й розпоряджається підприємство, і економічного результату їхнього ефективного використання» [12, с. 174]. Тому величину сумарного економічного потенціалу автори [12] пропонують вимірювати як суму локальних потенціалів:

$$EP = \sum_{i=1}^n EP_i, \quad (6)$$

де  $EP$  – локальний  $i$ -й потенціал, що входить у систему економічного потенціалу;

$n$  – кількість локальних потенціалів.

Ідея виміру потенціалу через сукупність витрат на ресурси і їхню віддачу завжди приваблива. Однак на цьому шляху постає ряд нерозв'язних проблем. При вимірі ресурсної складової потенціалу у витратних показниках не присутні якісні характеристики, що відображають потенційну здатність кожної одиниці ресурсів задовольняти потребу в них. При цьому різні види ресурсів мають досить широкий діапазон характеристик. Крім цього, не завжди представляється можливим з достатньою вірогідністю визначити складну сукупність взаємодіючих елементів потенціалу, оскільки в цьому випадку постає питання про облік їхнього взаємовпливу, взаємодоповнення, синергетичних ефектів їхньої взаємодії й інших подібних якостей.

Тому інтерес при управлінні потенціалом будь-якої соціально-виробничої системи представляє комплексна оцінка, заснована як на визначенні величини ключових елементів потенціалу відповідно цілям (синергії від інтеграції ресурсів і зусиль, знань і навичок, задумів і вчинків, рішень і дій і т.д.), так і на дослідженні динаміки змін в його стані й ефективності використання. Вимір потенціалу соціально-виробничої системи повинен включати оцінку всіх його складових [13], з огляду на визначальні й різні за своєю природою фактори: рівень досягнення цілей, ефективність функціонування,

здатність системи управління до поступального самовдосконалення й саморозвитку. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Смирнов Э. А.** Основы теории организации.– М. : ЮНИТИ, 2000.– 376 с.
2. **Башнянин Г. І.** Про періодичну матрицю економічних систем. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2003. – 116 с.
3. **Баканов М. І.** Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет.– М. : Финансы и статистика, 1997.– 416 с.
4. **Калінеску Т. В.** Методологія аналізу і оцінки ефективності переміщення сфери діяльності підприємств : Монографія.– Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2003.– 280 с.
5. **Ковалев А. І.** Анализ хозяйственного состояния предприятия / А. И. Ковалев, В. П. Привалов.– М. : Центр экономики и маркетинга, 1999.– 216 с.
6. **Мец В. О.** Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посібник.– К. : КНЕУ, 1999.– 132 с.
7. **Отенко І. П.** Механизм управления потенциалом предприятия. Научное издание / И. П. Отенко, Л. М. Малярец.– Харьков: Изд. ХГЭУ, 2003.– 220 с.
8. **Прыкин Б. В.** Технично-экономический анализ производства. Учебник для вузов.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.– 400 с.
9. **Федонін О. С.** Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк.– К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.
10. **Шеремет А. Д.** Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин.– М.: ИНФРА-М, 1996.– 176 с.
11. **Авдеенко В. Н.** Производственный потенциал промышленного предприятия / В. Н. Авдеенко, В. А. Котлов.– М. : Экономика, 1989.– 240 с.
12. **Лапин Е. В.** Оценка экономического потенциала предприятия : монография.– Сумы : ИТД «Университетская книга», 2004.– 360 с.
13. **Отенко І. П.** Стратегічні пріоритети підприємства : Монографія.– Харків : Вид. ХНЕУ, 2008.– 180 с.

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРНИХ БІРЖ

ВІННИЧЕНКО О. В.

Харків

У міжнародній практиці існують різні підходи до методів рейтингової оцінки суб'єктів господарювання. Залежно від призначення існують методики рейтингової оцінки, орієнтовані на професійних учасників ринку (диференційовані), а також для широкого кола зацікавлених осіб (уніфіковані). За кордоном рейтингова оцінка діяльності різних учасників фінансового ринку має величезне значення і становить практичний інтерес; учасники самі надають необхідну інформацію рейтинговим агентствам.

Ситуація з рейтинговим оцінюванням діяльності господарюючих суб'єктів в Україні залишається на досить низькому рівні. Відповідно до постанови «Про рейтингову оцінку діяльності окремих галузей економіки» [1] під час проведення рейтингової оцінки суб'єктів господарювання здійснюється якісний і кількісний аналіз результатів фінансово-господарської діяльності.

Під біржовим рейтингом слід розуміти узагальнену оцінку діяльності товарних бірж, на основі якої стає можливим визначення місця конкретної біржі відносно інших товарних бірж

Особливістю українського біржового товарного ринку є, зокрема, кількість зареєстрованих бірж, причому цей показник постійно збільшується. Ще одна особливість – практично відсутня інформація, яка сто-

суються основної діяльності бірж. У даній ситуації як потенційні, так і реальні учасники біржових торгів не мають можливості отримувати об'єктивну інформацію про результати діяльності тієї або іншої товарної біржі.

Рейтингова оцінка й аналіз діяльності товарних бірж сприяють прийняттю обґрунтованих рішень щодо вибору клієнтом тієї або іншої товарної біржі. Для того щоб рейтингова оцінка діяльності товарних бірж могла бути використана, необхідно аби рейтингова інформація була доступною, оцінка здійснювалася періодично (через певні проміжки часу), інформація, використовувана при оцінці, була достовірною.

Рейтинг означає вирівнювання деяких одиниць у певному порядку відповідно до заздалегідь встановлених правил і критеріїв і дозволяє розташувати підібрані певним чином господарюючі суб'єкти в одному ряду на підставі значень деяких показників їхньої діяльності [2, с. 482].

Безліч об'єктів, які необхідно порівняти, тобто з'ясувати, які з них є найкращими, а які найгіршими. Результатом порівняння є або рейтинг – список об'єктів, упорядкованих відповідно до їхньої якості, або оцінка – набір чисел, де кожне вказує на якість об'єкта. Оцінка або рейтинг об'єктів називається інтегральним індикатором.

**М**етоди отримання інтегрального індикатора поділяються на дві групи. Перша група методів дає точну оцінку кожного об'єкта, а друга присвоює йому порядковий номер (шкала рейтингу). Ці методи отримання інтегрального індикатора називаються методами «без вчителя», оскільки результат залежить лише від зібраних даних і застосованого методу. Найбільш відомими є такі методи: головних компонент, розшарування Парето, екстремального угруповання ознак та ін.

Експертні оцінки можуть підтверджувати або спростовувати інтегральні індикатори, отримані за допомогою методів «без вчителя».

Часто експерти, які добре розбираються в предметній області, бажають призначити оцінки об'єктів самостійно. Ці оцінки можуть бути трьох видів. По-перше, експерт може порівняти об'єкти або призначити, який об'єкт кращий, а який – гірший. По-друге, експерт може призначити оцінки в деякій зручній для нього шкалі, тобто точніше, ніж в попередній раз. Дані оцінки називаються оцінками в рангових шкалах. І по-третє, експерт може призначити оцінки з великою мірою точності. Ці оцінки виставлені в лінійних шкалах. Має сенс порівняти ці два набори оцінок і по можливості скоригувати або уточнити оцінки об'єктів. Таке уточнення називається узгодженням експертних оцінок.

Також експерт може самостійно призначити ваги показників. Користуючись цими вагами, стає можливим здійснення оцінки об'єктів. Експерт дає оцінку об'єктів і по ній обчислюється вага показників. Існують спеціальні методи узгодження експертних оцінок, виставлені в рангових і лінійних шкалах. У результаті отримуємо, по-перше, точні оцінки об'єктів; по-друге, обґрунтовані оцінки об'єктів, тобто ми знатимемо, який показник який вплив здійснив на інтегральний індикатор – так ми пояснимо оцінку по вагах експертів. І, по-третє, отримуємо ваги показників, які можуть бути використані для подальшого обчислення інтегрального індикатора.

Методи побудови інтегральних індикаторів із залученням експертних оцінок і без них використовувалися для вирішення різних економічних, соціологічних та екологічних завдань.

До широко використовуваних форм інтегрального показника якості відносяться:

1) *адитивна*:

$$I_n = \sum_{i=1}^n g_i A_i, \quad (1)$$

де  $g_i$  – коефіцієнт вагомості  $i$ -го параметра;

$A_i$  – показник якості за  $i$ -м параметром;

$n$  – число параметрів, за якими здійснюється порівняння;

2) *мультиплікативна*:

$$I_n = \prod_{i=1}^n A_i^{g_i}. \quad (2)$$

До недоліків адитивної форми відноситься можливість «компенсації» рівня якості одних параметрів за рахунок інших та виникнення ситуації значущості інтегрального показника якості при нульовому значенні параметрів. У цьому сенсі мультиплікативна форма має перевагу і легко перетворюється в адитивну простим логарифмуванням.

Для побудови інтегральних індикаторів необхідно зібрати дані про кожен з об'єктів. Для цього визначається список показників або ознак, за якими можна оцінити кожен з об'єктів. Отримана в результаті збору інформації таблиця називається таблицею «об'єкт-ознака».

**С**учасні вітчизняні методики рейтингової оцінки поділяються на: номерні, бальні, регресійні, індексні [3]. Номерні методики передбачають присвоєння певного місця в рейтингу по кожному показнику, які розраховуються. Номерною методикою не передбачається інтеграція сукупності показників в єдиний рейтинговий показник. Бальні методики дають можливість отримати інтегральну оцінку фінансового стану оцінюваного підприємства в балах. Кожному показнику присвоюється певний бал, а бальна шкала визначається експертами. Регресійна методика передбачає виділення деякої сукупності об'єктів дослідження, розрахунок факторних показників по кожному досліджуваному об'єкту і середніх із сукупності. Узагальнені показники розраховуються у вигляді співвідношення показників окремих об'єктів до середнього значення з сукупності. У регресійній моделі використовується кореляційно-регресійний аналіз для визначення взаємозв'язку між результатами діяльності досліджуваних об'єктів і чинниками, які їх визначають. Індексний метод передбачає два рівні розрахунків – параметричних коефіцієнтів і узагальненого індексу.

На думку Р. О. Костирка [4] огляд і аналіз існуючих методик щодо проведення рейтингової оцінки дають можливість виявити ряд проблем, безпосередньо пов'язаних з проведенням рейтингу:

- ✦ відсутність єдиної методології рейтингової оцінки;
- ✦ складність формування інформаційної бази в умовах непрозорості фінансового ринку і невизначеності зовнішнього середовища;

- ✦ неможливість застосування зарубіжного підходу до рейтингової оцінки, яка відрізняється формами і вмістом інформації, що представляється, і не враховує специфіки розвитку ринкових відносин в Україні.

У даний час існує рейтингова оцінка діяльності товарних бірж, яку здійснює асоціація «Союз бірж України». Починаючи з 2000 року проводиться рейтингова оцінка діяльності бірж, до 2002 року основним критерієм при визначенні рейтингового місця тієї або іншої біржі була кількість укладених контрактів, а починаючи з 2002 року, критерієм є вартість укладених контрактів.

Існуюча оцінка має ряд недоліків: рейтингова інформація орієнтована лише на самі біржі; використовуються два показники, але при цьому в рейтингу розраховується кожен показник окремо і як результат – два окремих рейтинги товарних бірж за вартістю контрактів та за кількістю. Це обмежує можливість використання даного рейтингу на практиці. Недоліки існуючої процедури рейтингування, вказують на необхідність подальшого розвитку й удосконалення рейтингової оцінки діяльності товарних бірж.

Незважаючи на актуальність і необхідність проведення рейтингової оцінки діяльності товарних бірж, виникає цілий ряд проблем, безпосередньо пов'язаних з процедурою рейтингування. Це в першу чергу стосується вибору чинників і набору показників для рейтингу. Вибір показників, на основі яких здійснюється рейтингова оцінка, є одним із спірних питань при складанні рейтингу.

Жодна з існуючих методик не може бути повною мірою використана для визначення рейтингу товарної біржі. Кожна з існуючих методик має свій набір показників для оцінки рейтингової позиції. В основі більшості існуючих методик лежить аналіз фінансово-господарських показників діяльності організації на основі різних коефіцієнтів [5, 6, 7].

Аналізуючи ситуацію, пов'язану з рейтинговою оцінкою діяльності товарних бірж, необхідно враховувати ряд проблем:

- ✦ відсутність єдиної методики здійснення рейтингової оцінки діяльності товарних бірж;
- ✦ відсутність єдиного набору показників для рейтингової оцінки;
- ✦ відсутність достовірної і точної інформації про діяльність товарних бірж, яка могла б лежати в основі рейтингової оцінки;
- ✦ нерозвиненість інфраструктури біржового товарного ринку.

Необхідність здійснення рейтингової оцінки діяльності товарних бірж обумовлена такими чинниками: 1) для самих бірж рейтинг – це: а) показник, який характеризує роботу біржі і показує її конкурентний статус; б) престиж і репутація на ринку; в) залучення інвестицій; 2) для клієнта – це можливість прийняття обґрунтованого рішення при виборі товарної біржі.

Отже достовірна та об'єктивна інформація – це один з важливіших ресурсів сучасної економіки. Найпростіший засіб отримання інформації про діяльність

учасників ринку – це рейтингова оцінка. Враховуючи велику кількість бірж та практичну відсутність інформації щодо діяльності кожної з них окремо, постає питання про необхідність розробки та впровадження рейтингового оцінювання діяльності товарних бірж. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Про рейтингову оцінку діяльності окремих галузей економіки [Електронний ресурс]: постанова ВВР від 12.04.2003 р.– Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
2. **Бланк И. А.** Управление формированием капитала / И. А. Бланк.– К. : Ника-Центр, 2000.– 512 с.
3. **Батковський В. А.** Рейтингова оцінка діяльності банків / В. А. Батковський // Фінанси України.– 2004.– № 5.– С. 145 – 150.
4. **Костирко Р. О.** Фінансовий аналіз : навч. посібник / Р. О. Костирко.– Х. : Фактор, 2007.– 784 с.
5. **Ковалев В. В.** Финансовый анализ : методы и процедуры / В. В. Ковалев.– М. : Финансы и статистика, 2002.– 506 с.
6. **Саати Т.** Принятие решений. Метод анализа иерархий : [пер. с англ.] / Т. Саати.– М. : Радио и связь, 1993.– 320 с.
7. **Савицкая Г. В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая.– Минск : Новое знание, 2002.– 704 с.

## АНТИКРИЗОВІ ПРОГРАМИ В УКРАЇНІ ТА В ІНШИХ КРАЇНАХ СВІТУ

**ВОЛИК І. М.**

*кандидат економічних наук*

**ГРОМИКО Н. К.**

*аспірантка*

**Харків**

**Т**еоретичне узагальнення наукових праць зарубіжних і вітчизняних економістів, які досліджують напрями подолання світової фінансово-економічної кризи, показало, що пануюче місце серед виказаних гіпотез, поглядів й обґрунтувань займає концепція переходу до нових механізмів регулювання соціально-економічного розвитку світової, регіональних і національних економічних систем. Стосовно нині діючого механізму Дж. Стігліц пише, що це – ерзац-капіталізм з неясними правилами, але з передбачуваними наслідками: майбутніми кризами; невиправдано високими ризиками, які з легкістю приймаються в надії на втручання держави. Для остаточного подолання наслідків світової кризи, на думку Дж. Стігліца, «потрібно знайти вирішення триденного завдання: відродити сталий сукупний попит в глобальному масштабі і на цій основі сформувати оптимальний рівень зайнятості; здійснити реконструкцію глобальної й національних фінансових систем відповідно до сучасних вимог щодо виконання ними своїх функцій; провести реструктуризацію економіки країн світу з урахуванням глобальних проблем та порівняльних переваг й нових технологій, що виникли в XXI столітті» [1].

У теперішній час сутність, послідовність реалізації та очікувані результати реформ, що мають удосконалити на національному та міжнародному рівнях механізми регулювання впливу економічної глобалізації на розвиток економіки в різних країнах світу, тільки обговорюються на міжнародних форумах. Так, у 2009 р. на Світовому економічному форумі у Давосі та Світовому соціальному форумі у бразильському м. Белем бізнесмени, вчені-економісти та урядовці проводили дискусію щодо концептуальних засад, методологічних підходів і практичних дій у сфері державного регулювання економічного розвитку країн на стадії виходу їх з кризи та у посткризовий період. Отже, очевидним є той факт, що створення нових інструментів і важелів державного регулювання економічного розвитку у провідних країнах світу у посткризовий період буде безпосередньо впливати на формування в Україні нової моделі сталого соціально-економічного розвитку держави та її регіонів. Враховуючи, що Україна відноситься до кола країн, які мають достатньо високий рівень інтегрованості у світову економічну систему, необхідно зауважити, що визначення стратегічних цілей й завдань, які мають бути покладені в основу моделі сталого розвитку держави та її

регіонів у посткризовому періоді, доцільно здійснювати на підґрунті узагальнення досвіду провідних країн світу.

Під час розробки й виконання антикризових програм у провідних країнах світу та в Україні певною мірою формувалися загальні контури нової моделі сталого розвитку. Слід підкреслити, що антикризові заходи в Україні приймалися в умовах швидкого наростання негативних кризових змін соціально-економічного стану держави та її регіонів. Україна, не маючи рівного з провідними країнами світу фінансового забезпечення для свого розвитку, не була в змозі підтримувати фінансову сферу, промисловість, малий бізнес, інноваційну й інвестиційну діяльність у таких масштабах, як це робили заможні країни Європи, США, Китай, Росія та інші країни світу. Разом з тим, виходячи з наявної ресурсної бази, органами державного управління в Україні були розроблені численні антикризові заходи.

Так, Урядом України було направлено до Верховної Ради понад 160 антикризових законопроектів. Серед перших антикризових законів, прийнятих Верховною Радою, слід відзначити Закон «Про першочергові заходи щодо запобігання негативних наслідків фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» [2]. За цим законом створювався Стабілізаційний фонд, до якого спрямовувалися планові надходження від приватизації державного майна у 2008 – 2009 рр., а також надходження від цільового розміщення державних цінних паперів. Кошти Стабілізаційного фонду мали використовуватися за такими напрямками:

- ✦ надання кредитів для погашення, рефінансування та обслуговування кредитів, що були надані іноземними кредиторами вітчизняним банкам і підприємствам до 15.09.2008 року;
- ✦ кредитування на завершення будівництва житла, яке здійснюється з використанням іпотечних кредитів;
- ✦ збільшення статутних капіталів державних банків та Державної іпотечної установи.

Законом України «Про внесення змін до деяких законів України щодо мінімізації впливу фінансової кризи на розвиток вітчизняної промисловості» [3], передбачалося використання заходів, спрямованих на підтримку автомобільної та переробної промисловості шляхом:

- ✦ надання права підприємствам цих галузей промисловості використовувати норми прискореної амортизації основних фондів групи 3;
- ✦ звільнення від сплати ввізного мита на обладнання та комплектуючі вироби;
- ✦ подовження терміну дії до 31 грудня 2013 р. заходів щодо підтримки автомобільної промисловості України, які передбачені Законом України «Про розвиток автомобільної промисловості України».

Законом України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та

житлового будівництва», прийнятим 25.12.2008 р. [4], визначалося:

- ✦ державна підтримка житлового будівництва шляхом сплати державою 30% вартості будівництва доступного житла чи придбання доступного житла;
- ✦ надання державою кредитів на завершення будівництва житла, розпочатого девелоперськими та будівельними компаніями за рахунок Стабілізаційного фонду.

Верховною Радою України у листопаді 2008 р. був прийнятий за основу законопроект «Про внесення змін до деяких законів України щодо запобігання негативним наслідкам впливу світової фінансової кризи на розвиток агропромислового комплексу». Цим законопроектом передбачалося:

- ✦ здійснення фінансової інтервенції за рахунок коштів Стабілізаційного фонду на аграрному ринку;
- ✦ підвищення ввізного мита на окремі види сільгосппродукції для захисту вітчизняних товаровиробників;
- ✦ створення умов для продажу продукції рослинництва за сприятливими цінами.

Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо послаблення негативного впливу світової фінансової та економічної кризи на вітчизняну нафтопереробну галузь)», прийнятим 19.02.2009 р., визначені такі заходи:

- ✦ встановлення імпортного мита на бітум нафтовий у розмірі 10% митної вартості;
- ✦ скасування експортного мита на скраплені гази;
- ✦ вилучення з числа об'єктів оподаткування нафтопродуктів, що ввозяться для промислової переробки на нафтопереробні підприємства України за переліком, визначеним КМ України.

У межах соціальної підтримки найбільш вразливих верств населення Верховна Рада України 24 грудня 2008 р. прийняла Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям» [5]. Цим Законом уточнюється порядок призначення малозабезпеченим сім'ям державної допомоги.

Верховна Рада України 25 грудня 2008 р. прийняла також Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення впливу світової фінансової кризи на сферу зайнятості населення» [6]. У рамках прийнятого закону передбачалися такі основні напрями підтримки трудового потенціалу країни у кризовому періоді:

- ✦ збереження кадрового потенціалу підприємств;
- ✦ недопущення подальшого зростання рівня безробіття понад прогнозовані обсяги;
- ✦ забезпечення соціальних гарантій громадянам України від безробіття;
- ✦ фінансування з держбюджету, починаючи з 1 січня 2009 р., суспільних робіт;
- ✦ введення норм надання допомоги у разі часткового безробіття;
- ✦ фінансування оплати роботи за рахунок держбюджету при реалізації інфраструктурних проектів, зокрема в рамках підготовки до Євро-2012.

З метою запобігання зростання соціальної напруги на підприємствах тих галузей промисловості, які найбільш потерпають від кризи, 10 листопада 2008 р. КМУ України, Федерація металургів України, Об'єднання профспілок підписали Меморандум про взаємопорозуміння. У цьому Меморандумі передбачається виконання комплексу заходів, спрямованих на підтримку конкурентоспроможності вітчизняних металургійних підприємств, а саме:

- ✦ зниження цін на електроенергію;
- ✦ зниження залізничних тарифів;
- ✦ скасування націнки на газ (12%), який купують металургійні підприємства для виробничих цілей;
- ✦ повернення ПДВ на експорт протягом п'яти днів;
- ✦ відстрочка платежів по податку на прибуток до 1 липня 2009 р.;
- ✦ кредитування металургійних підприємств за мінімальними ставками;
- ✦ звільнення від ввізного мита обладнання, яке використовується за проектами комплексної модернізації та електрозаощадження;
- ✦ державне регулювання відпускних цін.

Усі ці заходи мали сприяти стабілізації фінансово-економічного стану підприємств ГМК України, які наприкінці 2008 р. суттєво зменшили обсяги виробництва внаслідок обвального скорочення попиту на світових ринках.

З метою підтримки підприємств хімічного комплексу України, де також зростала загроза спаду обсягів виробництва продукції внаслідок світового обвалу її споживання, 17 листопада 2008 р. був складений та підписаний Меморандум між КМ України та підприємствами хімічного комплексу. За цим Меморандумом передбачалося виконання заходів за такими напрямками:

- ✦ збереження існуючого рівня заробітної плати;
- ✦ збереження рівня зайнятості на підприємствах хімічної промисловості;
- ✦ узгодження можливих скорочень робітників з профспілками з метою збереження трудових колективів;
- ✦ розширення доступу українських виробників хімічної продукції на зовнішні ринки шляхом переговорів уряду про скасування антидемпінгових санкцій по відношенню до вітчизняної продукції хімічної галузі промисловості;
- ✦ захист внутрішнього ринку України шляхом визначення можливостей запровадження антидемпінгових заходів стосовно хімічної продукції, що імпортується на митну територію України.

Разом з тим, слід відзначити, що неконтрольоване поширення в 2008 – 2009 рр. обвальних тенденцій розвитку економіки в країнах світу, та недостатньо масштабні та не завжди ефективні заходи, які розроблялися в Україні для захисту національної економіки від негативного впливу світової фінансово-економічної кризи, спричинили наростання ризиків та загроз щодо підтримки сталого розвитку України та її регіонів, як у поточному періоді, так і в перспективі.

Аналіз антикризових заходів, які були розроблені в Україні, свідчить, що восени 2008 р. та на початку 2009 р. дії українського уряду щодо запобігання негативного впливу світової фінансово-економічної кризи на економіку країни можна охарактеризувати як ситуативно-оперативні заходи, які приймалися без ухвалені стратегічної програми та без урахування загальних принципів формування антикризових програм. Отже, ці заходи, як правило, розроблялися та приймалися у режимі реагування на події, які вже відбулися. Це посилювало соціально-економічну й політичну невизначеність перспективної стратегічної позиції країни та її регіонів у глобалізованій світовій економічній системі. Переважне використання ситуативного реагування в умовах посилення негативного впливу світової кризи на економічний розвиток країни та її регіонів не забезпечувало ефективного вирішення проблемних питань в фінансовому й реальному секторах економіки, а також в сфері соціального захисту населення.

**А**наліз антикризових програм, що проводилися урядами різних країн світу, свідчить про їх намагання шляхом реалізації заходів, що опираються на різнопланові інструменти державної підтримки розвитку економіки, подолати бурхливе розгортання світової фінансово-економічної кризи. Варто відзначити, що впроваджені ними антикризові програми та заходи в цілому сприяли гальмуванню обвального падіння світової економіки та економіки провідних країн світу.

У табл. 1 наведені дані, які характеризують вплив розроблених заходів і програм на динаміку економічних показників та рівень безробіття в деяких країнах світу в 2009 р.

На основі аналізу даних табл. 1 та проведеного аналізу антикризових заходів й програм, які розроблялися урядами цих країн, та їх порівняння з досвідом України щодо подолання впливу світової кризи на розвиток країни, можна зробити такі висновки.

1. Державна підтримка банківського сектора, яка здійснювалася, по-перше, з метою запобігання масових банкрутств банківських установ (особливо це стосується великих, системних банків) і, по-друге, задля реанімації процесів кредитування населення й суб'єктів підприємницької діяльності у реальному секторі економіки, призвела до перерозподілу бюджетних коштів, тобто коштів платників податків на користь фінансового сектору. Національні банківські системи були збережені від руйнації за рахунок ресурсів, які мали бути використані для підтримки інноваційного розвитку реального сектору економіки, а також для реалізації наукових й соціальних програм, спрямованих на збагачення людського капіталу та покращення рівня й якості життя населення в країнах світу й в Україні.

Отже, реалізація сукупності антикризових заходів за цим напрямом має як позитивні, так і негативні наслідки. До позитивних наслідків слід віднести відновлення режиму виконання банківськими установами своїх основних соціально-економічних функцій, а саме: мобілізації збережень й перерозподілу потоків капіталу задля розвитку перспективних виробництв. До нега-

тивних наслідків безперечно належить перенесення у посткризовий період разом із збереженою банківською системою основних вад її структурно-організаційної побудови й мотиваційних механізмів стимулювання діяльності банківських працівників. Саме ці вади й механізми поряд з іншими факторами спричинили сучасну світову фінансово-економічну кризу. Отже, в Україні в процесі реалізації антикризових заходів й програм за напрямом державної підтримки банківських установ не було забезпечено вирішення стратегічного завдання щодо оновлення й реструктуризації національної банківської системи з метою усунення тих недоліків, які були їй притаманні у докризовому періоді.

2. Заходи щодо підтримки з боку держави експортного потенціалу та галузей, які зазнали найбільш вагомих втрат під впливом світової фінансово-економічної кризи, в Україні, як і в багатьох інших країнах, були менш масштабними, ніж підтримка банківського сектору. Разом з тим в Україні саме цей напрям реалізації антикризових заходів і програм оперативно забезпечив стабілізацію соціально-економічної ситуації у регіонах, де переважно розташовані експортоорієнтовані підприємства металургійного та хімічного комплексів країни. Державна підтримка цим галузям промисловості була потрібна для запобігання масових звільнень працівників внаслідок обвального скорочення обсягів виробництва у IV кварталі 2008 р. – I кварталі 2009 р. Саме цей напрям антикризових заходів дозволив підприємствам, які мають безперервний цикл виробництва, продовжувати роботу, зберегти свої трудові колективи та основні виробничі фонди у робочому стані. Разом з тим, слід відзначити, що преференції, які отримали підприємства металургійної та хімічної промисловості України у кризовому періоді, негативно впливали на діяльність підприємств інших галузей, а саме електроенергетики й залізничного транспорту. Тобто, і за цим напрямом антикризових заходів відбувався перерозподіл вже існуючих у державі ресурсів на користь одних галузей за рахунок інших. У довгостроковому періоді такі заходи не забезпечували умов для підвищення конкурентоспроможності національної економіки шляхом активізації інноваційно спрямованого оновлення виробничої бази в тих галузях, за рахунок яких здійснювалася антикризова підтримка.

3. Антикризові заходи щодо розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в 2008 – 2009 рр. в Україні були значною мірою менш масштабними, ніж у розвинутих країнах світу. Результати реалізації антикризових заходів за цим напрямом в Україні практично не впливали на інвестиційну й інноваційну активність підприємств. Отже, можна стверджувати, що при розробці цих заходів не було враховано принцип концентрації обмежених інвестиційних ресурсів та їх використання для нарощування й реструктуризації ресурсних активів України та її регіонів, особливо в високотехнологічних наукоємних виробництвах, які визначатимуть рівень конкурентоспроможності держав у XXI сторіччі.

4. Антикризові заходи щодо розвитку інфраструктури в Україні головним чином були спрямовані на розбудову об'єктів транспортної інфраструктури та соціальної інфраструктури, які увійшли до програми підготов-

Темпи зміни окремих показників соціально-економічного розвитку країн світу у 2009 р. у порівнянні з 2008 р., %

Країни	Показники						Найбільш вразливі галузі
	ВВП	Обсяг промислового виробництва	Обсяг експорту	Обсяг імпорту	Рівень безробіття у 2009 р.		
1	2	3	4	5	6	7	
Румунія	-7,1	-5,5	-13,9	-32,3	7,8	Промисловість, металургія, виробництво електричного обладнання, текстильних товарів, хімічних товарів, будівництво, фінансова сфера	
Польща	+1,7	-3,2	-8,8	-17,5	11,9	Промисловість, зовнішня торгівля, будівництво, фінансова сфера	
Чеська Республіка	-4,1	-13,4	-24,2	-27,6	9,2	Промисловість, машинобудування, автомобілебудування, металургія, виробництво металоконструкцій, фінансова сфера	
Словацька Республіка	-6,7*	-14,6	-21,8	25,2	12,9	Промисловість, автомобільна промисловість та суміжні виробництва, приладобудування, будівництво, фінансова сфера	
Литовська Республіка	-15,0	-	-26,6	-38,2	13,7	Будівництво, промисловість, виробничі послуги, фінансова сфера	
Естонія	-14,2	-	-24	-33	14,3	Експорторієнтовані галузі, будівництво	
Угорщина	-6,3	-17,7	-18,7	-25,2	10,5	Автомобільна промисловість та виробництва-постачальники автомобільної промисловості, електроніка, будівництво, сфера послуг, фінансова сфера	
Республіка Македонія	-1,8	-7,7	-32,3	-26,4	15,0	Промисловість, виробництво транспортних засобів, металургія, машинобудування, деревообробна промисловість, фінансова сфера	
Федеративна Республіка Німеччина	-4,7	-	-15	-	8,2	Будівництво, промисловість (автомобільна промисловість), сфера нерухомості, фінансова сфера	
Велика Британія	-5,0	-	-	-	-	Будівництво, обробна промисловість, інвестиційна діяльність, фінансова сфера	
Греція	-2,6	-2,3	-72	-78	9,3	Будівництво, туризм, морські перевезення, промисловість, сфера послуг, торгівля, фінансова сфера	
Іспанія	3,7	-	-18,3	-28,0	18,8	Будівництво, автомобільна промисловість, сфера нерухомості, сфера послуг, торгівля, туризм, фінансова сфера	



1	2	3	4	5	6	7
Італія	-5,0	-17,5	-20,7	-22,0	-	Промисловість, туризм, сфера нерухомості, готельний бізнес, торгівля та сфера послуг, фінансова сфера
Нідерланди	-4,0	-	-16,4	-17,8	5,3	Експорт сільськогосподарської продукції, інвестиційна діяльність, туризм, сфера послуг, фінансова сфера
Франція	-2,5	-	-11,1	-17,75	9,5	Промисловість, будівництво, торгівля та сфера послуг, інвестиційна діяльність, фінансова сфера
Ізраїль	+0,5	+5,1**	-	-	7,8	Промисловість, будівництво, інвестиційна діяльність, торгівля, сфера послуг, фінансова сфера
Туреччина	-6,0	-	-22,6	-	14,0	Промисловість, будівництво, транспорт, торгівля, сфера послуг, туризм, фінансова сфера
Китай	+9,1	+11,0	-16,0	-11,2	4,3	Нафтова, вугільна, тютюнова промисловість
Японія	-5,2	-19,5	-25,1	-27,1	5,1	Промисловість (машинно- та приладобудування), будівництво, торгівля, фінансова сфера

ки до проведення «Євро-2012». Реалізація цих заходів сприяла створенню нових робочих місць та зростанню потреби на регіональних ринках праці у робітниках, що мають будівельні професії. Крім цього, реалізація цих заходів позитивно впливала на попит на будівельні матеріали вітчизняного виробництва на внутрішньому ринку. До негативних наслідків практичного втілення цих заходів у життя слід віднести високий рівень корупційності, який супроводжує процедури відбору виконавців інвестиційних проектів щодо будівництва та розвитку інфраструктурних об'єктів та невизначеність стратегічних проблем щодо їх подальшого утримання й ефективної експлуатації у довгостроковій перспективі. Маються на увазі великі стадіони європейського рівня в Донецьку, Львові, Харкові.

5. В Україні антикризові заходи за напрямками, які визначають підтримку зайнятості населення та розвиток платоспроможного попиту на внутрішньому ринку, в основному були пов'язані із стимулюванням підприємств за нові робочі місця та підвищенням розміру мінімальної заробітної плати та пенсії, збільшенням стипендії студентам, а також допомоги сім'ям при народженні дитини. Враховуючи структуру витрат більшості населення країни, його розшарування за рівнем доходів та темпи зростання інфляції, слід зауважити, що реалізація цих заходів сприяла в основному збереженню платоспроможного попиту на продукцію АПК і вітчизняної харчової продукції на внутрішньому ринку. Підприємств інших галузей промисловості України, які випускають товари широкого вжитку, а також товари з тривалим терміном використання, практично не відчували підтримуючого позитивного впливу цих заходів внаслідок високого тиску більш конкурентоспроможних імпортованих товарів.

6. Державна підтримка розвитку регіонів в умовах кризи в Україні практично не впливала на процес територіальної диференціації показників соціально-економічного розвитку регіонів країни. Структура регіонів-донорів та регіонів-реципієнтів навіть в найбільш скрутний період кризи (кінець 2008 – початок 2009 рр.) не змінилася. Фінансово обмежена державна підтримка проблемних регіонів, яка базувалася на використанні заходів по цьому напрямку антикризових програм, не сприяла більш ефективному використанню природно-ресурсного потенціалу тих регіонів країни, які і в докризовий період визначалися як регіони з низьким рівнем показників соціально-економічного розвитку.

Отже, реалізація цих заходів в Україні не забезпечила формування точок або центрів економічного «зростання» в проблемних регіонах, а головним чином, як і в докризовому періоді, була спрямована на вирішення їх поточних соціально-економічних проблем.

Підсумовуючи результати аналітичного дослідження антикризових програм, які були реалізовані в Україні та в інших країнах світу, доцільно відзначити, що заходи цих програм сприяли запобіганню в 2008 – 2009 рр. глобальної економічної катастрофи. Разом з тим, розглянуті антикризові програми в основному забезпечували пом'якшення наслідків рецесії економіки країн світу, а не остаточне подолання кризи. Сучасна криза має сис-

темний характер, а отже, і більш довготривалий період прояву своїх наслідків, ніж періоди виконання антикризових програм. Проведений аналіз свідчить, що заходи антикризових програм, які здійснювалися в розвинених країнах світу, маючи спільні напрями, суттєво відрізняються між собою за домінантною складовою. Так, на думку В. Мау [7], США як емітент головної резервної валюти у сучасній світовій фінансовій системі використовує м'яку грошову політику, випускаючи в обіг долари для фінансування витрат державного бюджету. Отже, у США домінантною є модель «економіки попиту», тобто продовжується докризова політика стимулювання зростання витрат як на рівні державного бюджету, так і на рівні домогосподарств.

Європейські країни скоригували свою докризову політику, використовуючи бюджетні обмеження. Така політика є домінуючою, як у Німеччині, Великобританії, Франції, так і в проблемних країнах ЄС, до яких належать Греція, Італія, Португалія. У країнах ЄС більш поширеною є політика, спрямована на зменшення дефіциту державного бюджету. Збалансованість доходів і витрат бюджету досягається, по-перше, шляхом скорочення витратної його частини, і, по-друге, за рахунок збільшення надходжень до бюджету при використанні податкових інструментів для стимулювання подальшого розвитку виробництва. Отже, ці країни, як і Китай, використовують модель «економіки пропозиції».

Таким чином, більшість вживаних напрямів антикризових заходів в країнах світу прямо або опосередковано базувалися на використанні інструментів податкової політики держави. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Стиглиц Дж. Е.** Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса.– М. : Эксмо, 2011.– 512 с.
2. Закон України «Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» // Урядовий кур'єр.– 5 листопада.– 2008 р.– № 207.
3. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо мінімізації впливу фінансової кризи на розвиток вітчизняної промисловості» // Урядовий кур'єр.– 3 лютого.– 2009 р.– № 18.
4. Закон України «Про запобігання впливу світової фінансової кризи на розвиток будівельної галузі та житлового будівництва» // Урядовий кур'єр.– 14 січня.– 2009 р.– № 4.
5. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям» // Урядовий кур'єр.– 10 січня.– 2009 р.– № 2.
6. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо зменшення впливу світової фінансової кризи на сферу зайнятості населення // Урядовий кур'єр.– 13 січня.– 2009 р.– № 3.
7. **Май В.** Экономическая политика 2010 года: в поисках инноваций // Вопросы экономики.– 2011.– № 2.– С. 4 – 22.