

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
«БІЗНЕС ІНФОРМ»  
№ 2 '2012 г. (409)

Періодичність 1 раз на місяць  
Видається з січня 1992 р.  
Свідоцтво про реєстрацію  
КВ № 17288-6058-ПР від 18.11.2010 р.

#### ЗАСНОВНИКИ:

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ  
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ЦЕНТР  
ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ  
НАН УКРАЇНИ (ХАРКІВ)

#### ВИДАВЕЦЬ:

ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»

#### РЕДАКЦІЯ

Головний редактор: д-р екон. наук, проф.  
**В. С. Пономаренко**  
Науковий редактор: д-р екон. наук, проф.  
**М. О. Кизим**  
Заст. гол. редактора: д-р екон. наук, проф.  
**О. М. Тищенко**  
Відповідальний секретар: канд. екон. наук,  
доцент  
**В. Є. Хаустова**

#### РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

д-р екон. наук, проф.  
**Алексєєв І. В.** (Львів)  
д-р екон. наук, проф.  
**Амосов О. Ю.** (Харків)  
д-р екон. наук, проф.  
**Благуєн І. С.** (Івано-Франківськ)  
д-р екон. наук, проф.  
**Гізатуллін Х. Н.** (Єкатеринбург, Росія)  
д-р екон. наук, проф.  
**Жуковський М.** (Люблін, Польща)  
д-р екон. наук, проф.  
**Заруба В. Я.** (Харків)  
д-р екон. наук, проф.  
**Іванов Ю. Б.** (Харків)  
д-р екон. наук, проф.  
**Клебанова Т. С.** (Харків)  
д-р екон. наук, проф.  
**Ковальчук К. Ф.** (Дніпропетровськ)  
д-р екон. наук, проф.  
**Орлов П. А.** (Харків)  
д-р екон. наук, проф.  
**Погорлецький О. І.** (С.-Петербург, Росія)  
д-р екон. наук, проф.  
**Христиановський В. В.** (Донецьк)

У журналі можуть друкуватися основні  
результати дисертаційних робіт  
з економічних наук

З ПЕРЕЛІКУ НАУКОВИХ ФАХОВИХ ВИДАНЬ  
УКРАЇНИ, В ЯКИХ МОЖУТЬ ПУБЛІКУВАТИСЯ  
РЕЗУЛЬТАТИ ДИСЕРТАЦІЙНИХ РОБІТ  
НА ЗДОБУТТЯ НАУКОВИХ СТУПЕНІВ ДОКТОРА  
ТА КАНДИДАТА НАУК  
(Затверджено постановою президії ВАК України  
від 16.12.2009 р. № 1-05/6)

Журнал «Бізнес Інформ» (Харківський національний еко-  
номічний університет МОН України)

Бюлетень ВАК України, № 1, 2010

## ЗМІСТ

### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Божко В. П., Карацева І. Ю. Методический подход к проблеме оценки качества жизни.....	4
Абдрахманова А. О. Теоретичні засади вимірювання ефективності соціально-економічних систем.....	7
Корнівська В. О. Інститути розвитку в контексті соціоінституційного та соціоментального клімату українського суспільства.....	10
Мартиненко М. В. Управління знаннями підприємства в контексті еволюції типів постіндустріальної економіки.....	14
Подлесна В. Г. Соціально-економічні цикли: формування і розвиток.....	22

### МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Пархоменко Н. О., Даніч В. М. Процес прогнозування фінансової кризи як інструментарій забезпечення майбутніх конкурентних переваг підприємства.....	27
Рабіа А. Абдуллах. Учение М. И. Туган-Барановского о циклах и его значение для преодоления мирового экономического кризиса в Украине.....	29

### ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Дубницький В. Ю., Пискунов Р. А., Тараскіна Н. В. Геометрический анализ страновых рисков.....	31
Шкроміда Н. Я. Застосування сплайн-функцій у прогнозуванні параметрів економічного потенціалу промислових підприємств.....	35
Меркулова Т. В. Моделирование взаимодействия кредитного рынка и рынка пенсионного страхования.....	37

### ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Костюк О. М., Лапіна Ю. Г. Особливості інвестиційного банкігу в умовах кризи.....	41
Мірошниченко П. І. Методичні підходи до оцінки інвестиційного потенціалу регіону: аналіз і перспективи застосування.....	44
Новікова Л. Ф., Ільїна А. В. Проблеми та перспективи розвитку венчурного інвестування в Україні.....	49
Гетало Н. С. Визначення фінансового потенціалу впровадження інвестиційних проектів по зменшенню витрат електричної енергії в собівартості послуг ЖКГ.....	53

## ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

<b>Захарченко А. С.</b> Проблемы инновационного развития промышленных предприятий в Украине и формирование стратегий инновационных преобразований .....	57
<b>Клунко Н. С.</b> Класифікація інновацій фармацевтичного виробництва України на основі матричного підходу.....	61
<b>Матюшенко І. Ю., Бунтов І. Ю.</b> Перспективи конвергенції NBIC-технологій для створення технологічної платформи нової економіки .....	66
<b>Моргачов І. В.</b> Основні чинники впливу на науково-технічні системи і науково-технічну діяльність в Україні.....	71
<b>Беспрозванных О. А.</b> Разработка терминосистемы инвестирования инновационной деятельности.....	76
<b>Яковлева О. В.</b> Стратегічне управління інноваційним потенціалом промислового підприємства.....	82

## МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<b>Воронкова А. Е., Кокура К. В.</b> Декомпозиція процесу підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку .....	85
<b>Зима А. Г., Подгайная В. А.</b> Процессы миграции и их влияние на экономику стран мира .....	87
<b>Сердюк Т. Ю.</b> Общая характеристика внешнеэкономической деятельности в Украине .....	90

## ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

<b>Ковалевська А. В., Поспелов О. В.</b> Тенденції розвитку малих підприємств Харківської області .....	93
---	----

## РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

<b>Рязанова Н. О.</b> Структурні елементи експортного потенціалу регіону .....	98
--	----

## ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

<b>Коюда В. О., Воликов В. В.</b> Використання інтелектуального потенціалу машинобудівних підприємств Харківщини.....	102
<b>Купріянова В. С.</b> Аналіз перспектив розвитку авіації загального призначення в Україні.....	105
<b>Сталинская Е. В.</b> Формирование комплекса показателей устойчивого развития металлургического предприятия.....	108
<b>Юдін М. А.</b> Українське машинобудування: основні тенденції та пріоритетні напрями розвитку.....	111
<b>Галюк Л. І.</b> Аналіз і оцінка економічних чинників забезпечення стійкості розвитку газорозподільних підприємств .....	115

## ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ТА АПК

<b>Роговий А. В.</b> Необхідність впровадження антикризових заходів держави в сільському господарстві України.....	119
<b>Ли Чунюй.</b> Государственное регулирование развития агропромышленного комплекса в Китае .....	122

## ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

<b>Бурак О. М., Ільїна Т. С.</b> Проблемні питання розвитку сфери культурно-розважальних послуг м. Харкова.....	126
<b>Гелеверя Е. М.</b> Собственность в системе производственных отношений жилищной сферы экономики .....	130

### АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

Україна, 61001, Харків,  
пров. Інженерний, 1а,  
Бібліотечний корп., 2 пов., к. 203  
Тел./факс (057) 758-74-31  
e-mail: biz\_inf@ukr.net  
www.business-inform.net

### АДРЕСА ВИДАВЦЯ ТА ВИГОТІВНИКА:

Україна, 61001, Харків,  
пр. Гагаріна, 20, оф. 2227  
Тел./факс (057) 703-40-21, 732-09-59

### ПІДПИСКА:

- у Видавця;
- **Агентство «Меркурій»:**  
49056, Дніпропетровськ,  
Набережна Леніна, 15-а, оф. 39.  
Тел. (056) 744-16-61,  
744-72-87, 778-52-85

Науковий журнал  
«БІЗНЕС ІНФОРМ»

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська,  
англійська

Рекомендовано до друку рішеннями  
вченої ради ХНЕУ № 6 від 07.02.12 р.  
вченої ради НДЦ ІПР НАНУ  
№ 2 від 24.02.12 р.

Здано до набору 20.01.2012 р.

Підписано до друку 25.02.2012 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 29,0. Обл.-вид. арк. 37,7.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»

Замовлення № 597. Наклад 300 прим.



<b>Столярчук А. В.</b> Аналіз и пути підвищення рентабельності підприємств розничної торгівлі в Україні .....	132
<b>Шкурко О. В.</b> Дисперсійний аналіз ринкової вартості житлових будинків .....	135

### **ЕКОНОМІКА ТРАНСПОРТУ І ЗВ'ЯЗКУ**

<b>Кононенко А. В., Одражий О. О.</b> Вибір виду транспорту при створенні логістичного ланцюга підприємства .....	137
---	-----

### **ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

<b>Товма Л. Ф.</b> Еколого-економічна складова в концепції сталого розвитку України .....	141
---	-----

### **ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА**

<b>Отенко В. І.</b> Особливості формування конкурентної позиції промислового підприємства .....	144
<b>Ванина Н. Н.</b> Износ как источник обновления и формирования основного капитала .....	146
<b>Гапоненко О. Є., Мащенко М. А.</b> Комплексна оцінка використання виробничих ресурсів промислового підприємства .....	150
<b>Легостаева Е. А., Шубина С. В., Самородова Н. М.</b> Внедрение эффективной системы управления производственными запасами .....	154
<b>Діхтяренко К. В.</b> Вибір інтеграційних альтернатив забезпечення сталого розвитку підприємства .....	160
<b>Кухарук А. Д.</b> Визначення факторів і складових конкурентоспроможності комплексу промислових підприємств .....	165
<b>Шведун В. О.</b> Управління ризиками в підприємницькій діяльності .....	168

### **ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ**

<b>Дутченко О. М., Дутченко О. О.</b> Моніторинг кредитної операції як інструмент забезпечення ефективності проведення банківського кредитування .....	173
--	-----

<b>Котелевська Ю. В.</b> Методичні рекомендації до зміцнення лояльності споживачів у процесі просування банківських продуктів на ринку .....	176
--	-----

### **МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ**

<b>Кужелев М. А., Меженская В. В.</b> Стратегические аспекты влияния динамических условий внешней среды на проведение оценки финансового состояния корпорации .....	180
<b>Мажник Н. А., Лахачева А. В.</b> Организация учебного процесса и досуга студентов разного профиля обучения .....	183
<b>Мозгова Г. В.</b> Напрями вдосконалення антикризових заходів з позиції превентивного маркетингу .....	187
<b>Новікова К. І., Кущенко Д. І.</b> Перспективні напрямки використання інформаційних технологій для вдосконалення управлінських процесів у митних органах України .....	191
<b>Ткаченко Ю. В.</b> Адаптація підприємств к условиям функционирования в период кризиса .....	194
<b>Тютлікова В. В., Сайфуліна А. В.</b> Формування системного підходу до навчання персоналу виробничої організації .....	197
<b>Чорна О. О., Устьянов В. В., Галич С. В.</b> Маркетингова концепція практичного використання космонавтики на світовому ринку .....	200
<b>Кузнецов А. А.</b> Информационный механизм контроля развития корпоративной культуры промышленного предприятия .....	203
<b>Пхаладзе С. Г.</b> Мотивационные теории персонала и управление мотивацией труда .....	206
<b>Тахтаулов М. В.</b> Бренд как конкурентное преимущество .....	210

### **ІНФОРМАЦІЯ**

Анотації .....	213
Відомості про авторів .....	224
Інформація для авторів .....	231

# МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРОБЛЕМЕ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

**БОЖКО В. П.**

доктор технических наук

**КАРАЦЕВА И. Ю.**

аспирантка

Харьков

Среди показателей социально-экономического развития важнейшими являются уровень и качество жизни населения. Однако при управлении экономическими процессами данные показатели еще не имеют приоритетного значения и не всегда используются для оценки результатов производственно-хозяйственной деятельности.

Объясняется это тем, что качество жизни относится к категориям, прямо или косвенно связанным с расходной частью бюджетов всех уровней, которые, в свою очередь, напрямую зависят от объема доходных поступлений, не всегда совпадающих с прогнозами.

Различные аспекты, связанные с оценкой уровня и качества жизни, достаточно широко изучались отечественными и зарубежными исследователями: Либановой Е. Н., Пономаренко В. С., Кизимом Н. А., Мандибурой В. А., Узуновым Ф. В., Тодоровым А. и другими, в трудах которых разработана концепция определения и оценки данного показателя.

Вместе с тем следует отметить, что до настоящего времени еще не разработаны общепринятые параметры, определяющие социально-экономическое понятие «качество жизни».

Несмотря на частоту использования этой категории, как в отчетах различных международных организаций, так и в отечественной практике и в повседневной жизни, ее суть и составляющие зачастую служат интересам конкретного исследователя и не всегда отражают объективную картину жизни населения. Поэтому проведение исследований в данной области является актуальным, имеет научное и практическое значение.

Согласно ежегодному рейтингу человеческого развития за 2011 год, определяемому департаментом развития ООН на основе данных о средней продолжительности жизни, валовом национальном доходе (ВНД), гендерном равенстве, экологии, уровне образования, свобод и медицины, Украина находится на 76-м месте (среди 187 стран мира) [1]. То есть, по сравнению с рейтингом за 2010 год Украина опустилась на 7 позиций из-за следующих факторов:

- ✦ продолжительности жизни сократилась с 68 лет и 6 мес. до 68 лет и 5 мес.;
- ✦ ВНД на душу населения уменьшился с 6535 до 6175 долларов;
- ✦ количество граждан, живущих за чертой бедности, составило 3,6 миллиона человек (7,9%);

- ✦ количество женщин, считающихся экономически активными, составляет 52%, против этого же показателя у мужчин – 65,4%, что свидетельствует о непреодоленном гендерном неравенстве (57 место), и др.

В то же время следует считать достаточно высоким уровень образованности (91,5% женщин и 96,1% мужчин в возрасте от 25 лет имеют как минимум среднее образование).

Представляют интерес сравнительные данные по Украине и странам СНГ. Наивысший рейтинг, а следовательно, и более благоприятные условия для повышения качества жизни характерны для Беларуси (средняя продолжительность жизни составляет 70,3 года против 68,5 в Украине). Величина ВНД на душу населения составляет 13439 долларов, а за чертой бедности там проживает лишь 5,4% населения, что является наименьшим показателем в СНГ. При этом в Российской Федерации ВНД на душу населения составляет 14561 доллар, что в 2,3 раза выше, чем в Украине. Хотя за чертой бедности в России проживает 11,1% населения (больше на 3,2% по сравнению с Украиной). Следует также упомянуть, что, например, в Казахстане за чертой бедности проживают 15,4%, что в два раза больше, чем в Украине, а этот показатель по Молдове составляет 29% (в 3,6 раза выше).

Рассмотрим данные по ВВП и рейтингу стран Евросоюза и Украины в кризисный и послекризисный период (табл. 1) [2].

Анализ данных из табл. 1 свидетельствует о том, что к 2011 году кризисные явления в целом преодолены во всех европейских странах, причем темпы прироста ВВП в мире составляют более 107%. Такие же темпы характерны и для Украины и Польши (в других странах Евросоюза эта величина составляет 102 – 105%). Отсюда следует, что в Украине имеются объективные условия для повышения качества жизни своих граждан.

Диапазон показателей качества жизни достаточно широк и разнообразен и может составлять более 30 показателей (средняя продолжительность жизни, размеры заработной платы, уровень безработицы, уровни смертности и рождаемости, уровень бедности, минимальная часовая зарплата, прожиточный минимум, уровень образованности граждан и т. д.). Естественно, что эти показатели могут оцениваться как в натуральных величинах, так и в рейтинговых значениях, а также с помощью их сочетаний.

При использовании натуральных показателей, приведенных в начале статьи, наиболее значимыми департамент развития ООН определил следующие: среднюю продолжительность жизни; средний срок обучения граждан; величину валового национального дохода на человека.

По данным ирландского журнала «International Living», который исследовал эту проблему в 2011 году,

качество жизни предложено характеризовать та-кими показателями как уровень экономики, стоимость жизни, уровень свобод и безопасности граждан, климатические условия и др. [3]. При этом первое место в рейтинге занимают США, Франция – 4-е место, Великобритания – 12-е место, Украина – 73-е место (против 68-го места в 2010 году). Россия в этом рейтинге занимает 118-е место.

требностей (общение, совместное участие в культурно-просветительских и социальных проектах и т. п.). Затем располагаются потребности в признании (участие во властных структурах, право принимать решения и т. д.). На вершине потребностей находится стремление к самовыражению, развитию и реализации заложенных способностей и др.

Таблица 1

Динамика ВВП и рейтинг ведущих стран Европы и Украины

Регион / страна	Пик кризиса (2008 г.)	Послекризисный период (2009 г.)	Место в мире	Прогноз ВВП на 2011 г., млрд долл. США	Прогноз на 2011 г. к 2010 г., %
	ВВП, млрд долл. США	ВВП, млрд долл. США			
Весь мир	60917,0	57228,0	–	82749,2	107,1
Европа	22246,0	19282,0	–	–	–
Евросоюз	18388,0	16191,0	–	–	–
Германия	2910,0	2811,0	5	2947,1	102,9
Великобритания	2176,3	2149,0	7	2196,9	102,3
Франция	2112,4	2110,0	8	2094,4	102,0
Италия	1840,9	1760,0	11	1972,4	103,1
Испания	1456,1	1368,0	12	1525,3	105,7
Польша	528,0	423,0	21	807,4	107
Украина	344,7	294,6	34	411,6	106,8

Таким образом, современный подход к оценке качества жизни характеризуется чрезвычайным разнообразием показателей, т. е. до настоящего времени не установлено обобщенного однозначного критерия оценки качества жизни.

В данной статье предлагается методика оценки качества жизни посредством определения обобщенного показателя, учитывающего наиболее значимые факторы.

Решение поставленной задачи базируется на анализе иерархии потребностей человека, известной как пятиуровневая пирамида Маслоу [4] (рис. 1).

В основе этой пирамиды находятся физиологические потребности человека (питание, жилье, одежда и т. д.). Следующим уровнем являются потребности в безопасности и защищенности, а также в гарантиях относительно удовлетворения физиологических потребностей. Далее располагается уровень социальных по-



Рис. 1. Иерархия потребностей по Маслоу

Очевидно, что человек удовлетворяет свои потребности, начиная с физиологических и затем по мере возникновения новых запросов, продолжает удовлетворять потребности более высокого уровня. Естественно, что максимальное количество людей (практически каждый человек) в первую очередь стремятся удовлетворять физиологические потребности, а затем по мере удовлетворения потребностей более высокого уровня, количество участников уменьшается в силу ряда причин (поставленные жизненные цели, уровень образования, способности к определенному виду деятельности, черты характера и т. д.).

Анализ представленной иерархии потребностей позволяет более четко классифицировать показатели качества жизни и производить их рейтинговую оценку.

Можно предположить, что наиболее высокие показатели качества жизни будут характерны для условий, позволяющих удовлетворять все потребности из рассмотренной иерархии, т. е. они будут считаться максимально достижимыми и являться верхним уровнем для рассматриваемых условий. С другой стороны, нижним уровнем показателя качества жизни будет удовлетворение лишь физиологических потребностей человека.

Поскольку источником удовлетворения личных потребностей являются, как правило, доходы домохозяйств, то именно эти доходы в первую очередь и расходуются на физиологические потребности.

Представляет интерес структура совокупных расходов домохозяйств (табл. 2) [5].

Приведенные данные могут служить ориентиром при анализе качества жизни и использоваться для определения конкретных рекомендаций организационно-экономического характера, которые необходимо реализовать для повышения уровня жизни населения.

Структура совокупных расходов домохозяйств (по данным Госкомстата за I-й кв. 2010 г.), %

Статья расходов	Всего расходы домохозяйств – 3014 грн	Богатейшие домохозяйства (10%), всего расходы – 5138 грн	Беднейшие домохозяйства (10%), всего расходы – 2203 грн	Домохозяйства с расходами ниже прожиточного минимума, всего расходы – 2389 грн
1. Продукты питания и безалкогольные напитки	53,0	37,8	63,3	61,8
2. Алкогольные напитки	1,6	1,9	1,2	1,3
3. Табачные изделия	1,7	1,2	2,6	2,4
4. Одежда и обувь	5,4	5,6	5,2	5,0
5. Жилье и коммунальные услуги	11,0	8,5	10,9	11,1
6. Предметы домашнего обихода и текущее содержание жилья	2,0	2,6	1,3	1,5
7. Здравоохранение	3,4	4,7	2,2	2,3
8. Транспорт	3,2	4,0	2,2	2,4
9. Связь	2,5	2,5	2,2	2,4
10. Отдых и культура	1,5	2,2	0,9	1,1
11. Образование	1,5	1,4	1,3	1,3
12. Другие товары и услуги	4,0	5,8	3,0	3,1
13. Непотребительские совокупные расходы (покупка ценных бумаг, строительство, ремонт, помощь родственникам и т. п.)	9,2	21,8	3,0	3,9

Обобщенный показатель – индикатор качества жизни – предлагается определять с помощью регрессионного анализа, базирующегося на использовании статистических методов планирования эксперимента.

Основная цель исследования заключается в нахождении совокупности варьируемых факторов, при которых выбранная целевая функция (параметр оптимизации) принимает экстремальное значение, при этом предполагается построение модели объекта, т. е. функции отклика в виде

$$Y = f(X_1, X_2, \dots, X_k), \quad (1)$$

где  $Y$  – параметр оптимизации (функция отклика);  
 $X_1, X_2, \dots, X_k$  – факторы.

Правила выбора параметра оптимизации и факторов процесса для экономических задач подробно изложены в [6].

Применительно к нашей задаче в качестве параметра оптимизации будем использовать обобщенный показатель – индикатор качества жизни, а в качестве факторов – соответствующие параметры, характеризующие определенные потребности.

Поскольку отдельные показатели, характеризующие качество жизни, может насчитываться большое количество (20 – 30 и более), то нами предложена структуризация этих показателей (см. рис. 1) в каждом

уровне потребностей. Для первого уровня (физиологические потребности) в качестве основного показателя целесообразно рассматривать уровень заработной платы, от которого зависит степень их удовлетворения.

В данном случае предложено рассматривать отношение прожиточного минимума в данный период к средней зарплате (в регионе, в отрасли, на предприятии и т. д.), что позволяет пользоваться относительными показателями. Таким образом, первый фактор можно записать как отношение:

$$X_1 = P_m / Z_{cp}, \quad (2)$$

где  $X_1$  – первый фактор, отражающий физиологические потребности;

$P_m$  – прожиточный минимум в Украине в рассматриваемый период, грн/мес.;

$Z_{cp}$  – средняя зарплата (в Украине, в регионе, на предприятии и т. п.), грн/мес.

Для второго уровня потребностей (потребности в безопасности и защищенности) предложено использовать общий срок получения образования (обучения) граждан (в Украине, регионе и т. п.). В данном случае предполагается, что безопасность, защищенность и другие гарантии для удовлетворения физиологических потребностей могут быть достигнуты за счет соответствующего уровня образования, обеспечивающего тре-

буемые доходы, т. е. второй фактор может быть определен из выражения:

$$X_2 = T_{об} / T_{об\max}, \quad (3)$$

где  $X_2$  – второй фактор, отражающий потребности в безопасности, защищенности и других гарантиях;

$T_{об}$  – средний срок обучения граждан в рассматриваемом периоде (в Украине, в регионе, в отрасли и т. п.), лет;

$T_{об\max}$  – принятый максимальный срок обучения граждан в соответствии с законодательством (например, для получения полного высшего образования), лет.

Третий фактор отражает в основном запросы социального характера, т. е. потребности в признании, самовыражении, развитии способностей и т. п. Естественно, что для удовлетворения этих потребностей необходимо наличие свободного времени. Поэтому в качестве фактора предложено использовать продолжительность рабочей недели в часах, при этом эффективность и использование рабочего времени можно оценить в годовой зарплате при варьировании часовой зарплаты от нормативного минимума (6,04 грн/час) до определенного максимума. Этот максимум можно найти, приравняв годовую зарплату при 40-часовой и, например, 36-часовой рабочей неделе, т. е. часовая зарплата при адекватных условиях для 36-часовой недели будет составлять 6,7 грн/час. Эти относительные пределы часовой заработной платы можно использовать как верхнее и нижнее значение факторов, обеспечивающего резерв свободного рабочего времени:

$$X_3 = Z_1 / Z_2, \quad (4)$$

где  $X_3$  – третий фактор, характеризующий величину свободного времени человека;

$Z_1$  – часовая заработная плата при 40-часовой рабочей неделе, грн/час;

$Z_2$  – часовая заработная плата при 36-часовой или другой рабочей неделе, грн/час.

Используя рассмотренные параметры в качестве исходных данных и пользуясь известной методикой математической обработки факторных экспериментов [7], можно получить уравнение регрессии, однозначно

описывающее зависимость индекса качества жизни от рассмотренных факторов.

## ВЫВОДЫ

Учитывая, что в экономических задачах протекающие процессы сложны и многообразны, а экспериментальные данные (статистика) относятся к прошлым периодам, т. е. не представляется возможным проводить исследования в реальном масштабе времени, целесообразным является использование имитационного моделирования.

Поскольку методика обработки факторных экспериментов отработана достаточно подробно и имеет ранг стандарта, то в данном случае имитационное моделирование будет использоваться лишь на этапе подготовки исходных данных. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Индекс человеческого развития и его компоненты, 2011.– [Электронный документ].– Режим доступа: <http://www.hdz.undp.jrg>, 2011.

2. **Дорошенко І.В.** Причины й наслідки кризи Єврозони: уроки для України // Фінанси України.– 2010.– № 12.– С. 58 – 68.

3. Кто, где и сколько зарабатывает / Сегодня.– № 262 (3979), 22.11.2011 г.– С. 3.

4. **Мескон М. Х.** Основы менеджмента / Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф.– Пер. с англ.– М.: Дело, 1992.– 702 с.

5. Джентльменский напор / Бизнес.– № 1-2 / 17.01.11.– С. 22 – 25.

6. **Божко В. П.** Использование методики планирования экспериментов для оценки рыночной стоимости предприятия как бизнеса / В. П. Божко, Г. С. Синько // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. Харків, Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського.– 2008.– № 1(1).– С. 5 – 25.

7. Методика выбора и оптимизации контролируемых параметров технологических процессов РДМУ 109 – 77 : Методические указания. – М.: Изд-во Стандартов, 1978.– 63 с.

УДК [338.2:519.86](477)

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИМІРЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

**АБДРАХМАНОВА А. О.**

*кандидат економічних наук*

**Севастополь**

Однією з найважливіших умов розвитку СЕС є забезпечення управління якісною інформацією стосовно ефективності функціонування об'єкта дослідження. Дотримання цієї умови при нестабільному внутрішньому та зовнішньому середовищі створює базу для прийняття управлінських рішень та дозволяє фор-

мувати превентивні заходи з утримання та підвищення рівня результативності СЕС.

Питання вимірювання ефективності соціально-економічних систем знайшли відображення у ряді робіт сучасних українських дослідників: Данилишина Б. М., Козловського С. В., Кривов'язюк І. В., Никитенко П. Г., Солодовнікова С. Ю., Тишко І. Я. та ін. [2 – 6].

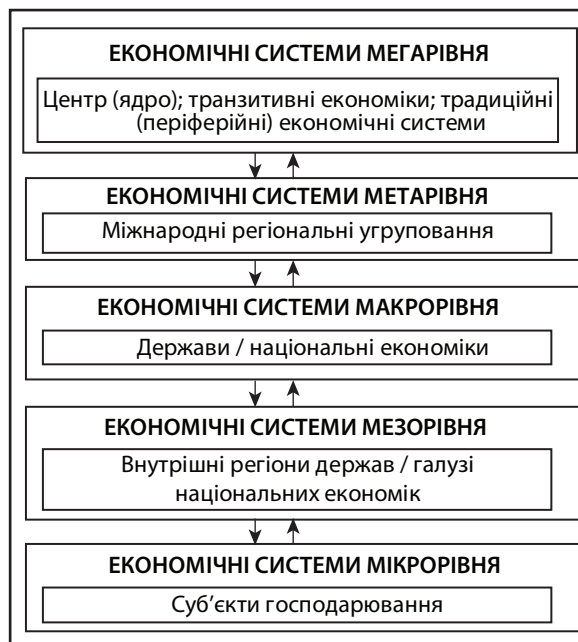
*Метою* статті є дослідження теоретичних засад та визначення принципів вимірювання ефективності соціально-економічних систем.

**Теоретичні засади вимірювання ефективності соціально-економічних систем.**



На сучасному етапі реформування і трансформаційних перетворень в Україні продовжується формування принципів і вдосконалення механізмів ефективного функціонування соціально-економічних систем (СЕС) різних рівнів (зокрема, мікро-, мезо-, макрорівнів), які ієрархічно можна ідентифікувати залежністю типу «підсистема» – «система» – «надсистема». Багаторівневі СЕС з'єднані складними взаємозв'язками. Так, СЕС на мікрорівні є фундаментом для функціонування та розвитку СЕС на мезорівні, СЕС на мезорівні є підсистемою СЕС макрорівня, яка, у свою чергу, є надсистемою для СЕС мезорівня. Такі ієрархічні структури суттєво ускладнюють процеси вимірювання ефективності цих систем.

Графічну формалізацію ієрархічних рівнів економічних систем представлено на *рис. 1*.



**Рис. 1. Ієрархічні рівні економічних систем**

**Джерело:** сформовано на основі [3, с. 221]

Дослідження теоретичних засад вимірювання ефективності СЕС ґрунтується на визначенні змісту термінів «економічна система» та «соціально-економічна система».

Характерною особливістю соціально-економічної системи є наявність людини в сукупності взаємозалежних елементів [2].

У *табл. 1* наведено різноманітні підходи до визначення терміну «соціально-економічна система».

Наведені у *табл. 1* варіанти визначення соціально-економічної системи дозволили сформувати авторську дефініцію даного терміну.

Соціально-економічна система – складна керована кібернетична система, що характеризується єдністю взаємозв'язаних підсистем та елементів і функціонує на різних рівнях структурної ієрархії національної економіки (зокрема, на мікро-, мезо- та макрорівнях).

Кривов'язюк І. В. і Тишко І. Я. у дослідженні [4, с. 168] визначають дві тенденції в існуванні соціально-економічної системи: функціонування та розвиток.

Функціонування СЕС – це процес життєдіяльності, який реалізується через збереження функцій, що визначають її цілісність, якісну визначеність, сутність характеристики. Розвиток СЕС – це процес, який характеризується переходом з одного якісного рівня ефективності функціонування на інший в умовах швидкозмінного внутрішнього та зовнішнього середовища СЕС.

**В**ажливими аспектами управління СЕС є визначення ефективності функціонування та ступеня збалансованості розвитку СЕС.

Дослідження ефективності функціонування СЕС передбачає розрахунок узагальненої характеристики, що відображає ступень корисності СЕС для надсистеми (СЕС більш високого рівня) та підсистеми (СЕС більш низького рівня).

У загальному сенсі ефективність функціонування СЕС – це комплексна оцінка функціонування за усіма ключовими складовими її діяльності, що базується на поточних даних та дозволяє аналізувати досягнуті результати й визначити перспективи подальшого розвитку.

Функціонування соціально-економічної системи тісно пов'язане із сучасним терміном «збалансованість».

У загальному випадку під збалансованістю варто розуміти оцінку стану усіх складових соціально-економічної системи, що обумовлено загрозою виникнення диспропорцій у розвитку цих систем на мікро-, мезо- та макрорівнях. Тобто це такий стан СЕС, коли спостерігається певна задоволеність запитів усіх учасників економічних взаємовідносин або гармонійна єдність інтересів зацікавлених сторін економічних відносин [1].

Одним з важливих аспектів процесу вимірювання ефективності СЕС є якість базової інформації. Вихідні дані справляють істотний вплив на процес прийняття управлінських рішень. Використання якісної інформації призводить до адекватного сприйняття реальних результатів діяльності СЕС, розробки та вибору вірних рішень, а отже – до зменшення кількості помилок і скорочення всіх видів витрат.

Однією з ключових характеристик економіки з ринками, що розвиваються, є швидкозмінне середовище. Зміни впливають на характеристики СЕС. Такі особливості пред'являють нові вимоги до способів, методів і моделей вимірювання ефективності СЕС на мікро-, мезо- та макрорівнях.

Сучасні підходи до вимірювання ефективності СЕС не передбачають оперативне реагування на подібні зміни, що значно знижує їх корисність при практичному використанні, що обґрунтовано у роботах [5, 7].

У результаті виникає об'єктивна необхідність у систематичному перегляді показників, оцінці адекватності та поповненні новими метриками, що створює додаткові умови до формування системи вимірювання ефективності соціально-економічних систем.

Метою вимірювання ефективності функціонування соціально-економічних систем є достовірна діагностика змін у СЕС і прогнозування їх подальшого розвитку. На базі отриманих даних має відбуватися пошук керуючих впливів, які реалізуються у вигляді певних сценаріїв розвитку СЕС.

## Дефініційні визначення терміна «соціально-економічна система»

Автор, джерело	Зміст терміна	Приклад СЕС
Козловський С. В. [3, с. 16, с. 34]	СЕС – утворення, яке складається з елементів цілісної єдності, кожен з котрих здатний існувати тільки у сукупності з іншими елементами, що входять до цієї єдності	Місто, регіон, національна економіка, підприємство, фінансово-промислова група та ін.
Никитенко П. Г., Солодовніков С. Ю. [6, с. 14]	СЕС – це загальне поняття, яке включає окремих індивідів та соціальні групи, що об'єднанні різноманітними зв'язками та стосунками, специфічно соціальними за своєю природою. Загалом СЕС – це громадсько-економічна формація	Підприємство, регіон, держава та ін.
Данилишин Б. М. [8, с. 23]	СЕС – це утворення, що пов'язані між собою складними зв'язками, коли одна СЕС є складовою частиною іншої, більш крупної за розміром території, економічними характеристиками, іншим показникам або залежна від неї. Основною властивістю СЕС є те, що база СЕС – потреби та інтереси людей, колективів, сукупність котрих впливає на зміст системи та процес її розвитку	Виробниче об'єднання, підприємство, галузь промисловості, народне господарство та ін.
Кривов'язюк І. В., Тишко І. Я. [4, с. 168]	СЕС – кібернетична система, функціонування якої базується на потребах, які передбачають задоволення індивідуально через групи, підприємства, національну та світову економіку. Між соціально-економічними системами відбувається постійна взаємодія	Підприємство, національна економіка, світова економіка та ін.

**Джерело:** сформовано на базі [3, 4, 6, 8].

Таким чином, вимірювання ефективності СЕС – процес багаторівневого дослідження характеристик ефективності та збалансованості розвитку СЕС різних рівнів, спрямований на отримання адекватного уявлення щодо поточної та перспективної результативності цих систем.

Методологічна складність багаторівневого вимірювання ефективності СЕС пов'язана як з необхідністю дотримання збалансованості складових їх розвитку за групами ключових показників, так і з виникненням нових тенденцій, які впливають на результативність СЕС різних рівнів, а також зумовлюють необхідність змінити технологію вимірювання та оновити параметри модельного інструментарію. Відповідно до цього, реалізація процесу вимірювання ефективності функціонування СЕС різних рівнів має переважно базуватися на принципах науковості, адекватності, комплексності та системності.

*Принцип науковості* означає, що процес вимірювання має базуватись на науково обґрунтованих методах та процедурах.

*Принцип адекватності* результатів реалізації процесу вимірювання об'єктивним закономірностям, який знаходить відображення не тільки у оцінках показників, але й у визначенні взаємозв'язків та збалансованості розвитку усіх складових діяльності СЕС з метою створення математичного аналога реальних факторів ефективності та отримання узагальнюючої оцінки функціонування СЕС.

*Принцип комплексності* вимірювання ефективності передбачає необхідність урахування усіх процесів створення ефективності функціонування, тобто оцінка виконується з позиції усіх складових діяльності СЕС.

*Принцип системності* означає, що при вимірюванні ефективності функціонування СЕС більш низького рівня, з одного боку, необхідно розглядати дану СЕС як цілісну систему, а з іншого – як частину соціально-економічної системи більш високого рівня. Наприклад, підприємство – це цілісна соціально-економічна система, але підприємство – це частина окремої галузі промисловості.

## ВИСНОВКИ

Запропоновані теоретичні засади служать базисом для створення та реалізації типових підходів до вимірювання ефективності СЕС різних рівнів за урахуванням взаємопов'язаності результатів їх функціонування. Застосування подібних підходів дозволить не тільки отримати достовірну оцінку розвитку об'єктів дослідження, але й дозволить виконувати сценарне прогнозування їх подальшого функціонування. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- Бойко М. Г.** Організаційна конвергенція в туризмі: передумови та практичні аспекти формування [Текст] / М. Г. Бойко // Економіка Крима. – № 1(30). – 2010. – С. 120 – 127.
- Бондаренко М. Ф.** Системологічна технологія моделювання інформаційних та організаційних систем [Текст] : навчальн. посібник / М. Ф. Бондаренко, К. О. Соловійова, С. І. Маторін, Д. Б. Єльчанов. – Х. : ХНУРЕ, 2005. – 132 с.
- Козловський С. В.** Управління сучасними економічними системами, їх розвитком та стійкістю [Текст] : монографія. – Вінниця : Меркьюрі – Поділля, 2010. – 432 с.
- Кривов'язюк І. В.** Теорія пропорційності функціонування та розвитку соціально-економічних систем [Текст]

/ І. В. Кривов'язюк, І. Я. Тишко // Наука й економіка.– 2009.– № 4(16).– С. 166 – 173.

**5. Мейер М.** Оценка эффективности бизнеса [Текст] / М. Мейер.– М. : ООО «Вершина», 2004.– 272 с.

**6. Никитенко П. Г.** Социально-экономические системы Беларуси и России: эволюция и перспективы [Текст] / П. Г. Никитенко, С. Ю. Солодовников.– Минск : Белорусская наука, 2008.– 517 с.

**7. Уолш К.** Ключевые показатели менеджмента: полное руководство по работе с критическими числами, управляющими вашим бизнесом [Текст] : [пер. с англ.] / К. Уолш.– К. : Companion Group, 2006.– 400 с.

**8.** Экономико-математические методы и прикладные модели [Текст] : учеб. пособие для вузов / под ред. В. В. Федосеева.– М. : ЮНИТИ, 1999.– 392 с.

## ІНСТИТУТИ РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ СОЦІОІНСТИТУЦІЙНОГО ТА СОЦІОМЕНТАЛЬНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

КОРНІВСЬКА В. О.

кандидат економічних наук

Київ

Забезпечення економічного зростання за умов створення конкурентоспроможного господарства, заснованого на максимально ефективному використанні факторів інклюзивного розвитку, активному включенні в систему світогосподарських зв'язків і реалізації переваг міжнародного співробітництва, потребує подолання структурних викривлень економіки України в умовах інтенсифікації інвестиційних процесів та створення ефективної економічної, соціальної та інноваційної інфраструктури українського суспільства. Вирішення поставлених завдань тільки силами держави неможливе, оскільки потребує значних довгострокових фінансово-інвестиційних вкладень. Залучення приватних інвестицій для вирішення цих завдань ускладнюється у зв'язку із довготривалістю проектів, що обумовлює невизначені у довгостроковому періоді перспективи та ризику політичного, нормативного і фінансово-економічного характеру. Для подолання вказаних суперечностей у міжнародній практиці використовуються механізми державно-приватного партнерства в рамках інститутів розвитку.

Під інститутами розвитку в світовій практиці прийнято розуміти спеціалізовані організації за участю держави, що виступають каталізаторами приватних інвестицій у пріоритетні сектори та галузі економіки, сприяють створенню та впровадженню інновацій, покращують інституційне середовище [1, с. 4 – 5].

Зарубіжна практика діяльності інститутів розвитку пов'язана із відбором і фінансовою, інформаційною, адміністративною та ін. підтримкою проектів модернізаційного, інноваційного, інфраструктурного, соціально-культурного, освітнього та ін. спрямування, які мають велике значення як колективні блага, але не можуть бути реалізованими без підтримки держави у зв'язку із великими ризиками реалізації проектів, складністю адміністрування та тривалими строками окупності. Практика функціонування інститутів розвитку свідчить про їх велике розмаїття залежно від завдань діяльності та механізмів взаємодії із приватним сектором.

Вихід із транскризисового становища української економіки нагально потребує активних дій держави у запровадженні механізмів реформування сфери інвестування.

Метою статті є дослідження досвіду функціонування інститутів розвитку в контексті можливого використання в економічному та соціоінституційному середовищі української економіки.

Найбільш поширена в економічній практиці класифікація інститутів розвитку поділяє їх на: фінансові та нефінансові інститути розвитку. Діяльність перших пов'язана із наданням прямого чи опосередкованого фінансування проектів (це різного роду фінансово-кредитні установи: універсальні та спеціалізовані банки, експортно-імпорتنі банки, лізингові компанії та ін.), нефінансові інститути розвитку формують інфраструктуру підприємницької діяльності в широкому сенсі, включаючи надання спеціалізованих інформаційних, консультаційних і посередницьких послуг у тих сферах, де подібні послуги відсутні або слабо розвинені (технопарки, промислові парки, «бізнес-інкубатори», техніко-впроваджувальні, промислово-виробничі та туристсько-рекреаційні особливі економічні зони, центри трансферу технологій, центри субконтрактації, центри розвитку дизайну, центри енергозбереження та ін. У світовій практиці такі інститути грають важливу роль у створенні кластерів – систем горизонтальних зв'язків в економіці (міжфірмових мереж, промислових районів, особливих економічних зон) [1, с. 4 – 5].

Крім загальноекономічних ефектів: зростання конкурентоспроможності, покращення економічної та соціальної інфраструктури, головною перевагою інститутів розвитку в фінансово-інституційному та фінансово-інвестиційному контексті є, з одного боку, збільшення ефективності використання бюджетних коштів, а з іншого боку, розвиток бізнес-простору внаслідок зменшення ризиків та зростання визначеності фінансово-інвестиційного середовища.

Виходячи із загальноприйнятого визначення інституту розвитку та апробованих механізмів його діяльності, його ефективне функціонування лежить у площині фундаментальних факторів, що зумовлюють ефективність взаємодії в трикутнику держава – бізнес – суспільство:

- ✦ довіра державі та її інститутам;
- ✦ «стан впевненості» приватного сектора;
- ✦ ефективна система взаємодії держави та приватного сектора;
- ✦ соціоментальний клімат суспільства.

Світовий досвід реалізації проектів загальносуспільного значення в рамках інститутів розвитку свідчить про особливу репутаційну роль участі держави в інституті розвитку, яка надає визначені гарантії для приватного інвестора. Фінансова, інформаційна, консультаційна, посередницька участь держави у впровадженні проекту свідчить про її зацікавленість та надає приватному інвестору впевненості у довгостроковій спрямованості держави, нормативній підтримці, захисту прав власності, паритетній відповідальності та паритетному прийнятті ризиків. Очевидно, що участь приватного сектора у впровадженні спільних з державою проектів залежить від соціоінституційного клімату, що був створений на основі попереднього досвіду взаємодії.

У контексті українського соціоінституційного клімату взаємодія держави і приватного сектора характеризується суперечливими процесами: триває викривлення поняття «власність» та її правова захищеність, створюється новий формат влади – власності, продовжується «переділ власності», спостерігається масова відмова українських бізнесменів від власності в Україні [2]. Американський інститут стратегічних досліджень Heritage Foundation опублікував щорічний рейтинг свободи економік в різних країнах світу за 2011 рік, в якому Україна зайняла 163 місце серед 179 країн (найгірше місце в Європі) [3]. Це означає, що оцінки сприяння держави веденню бізнесу в країні низькі як серед української бізнес-спільноти, так і зарубіжної.

Є вірогідність, що в сучасних соціоінституційних та ментальних умовах ініціювання державою проектів суспільного значення може не дати позитивного ефекту. Очікування суспільства будуть скоріше негативними, схильність до співробітництва – мінімальною, тому реалізація проектів буде залежати від використання держави «інструментів змушення». Тому так чи інакше буде включений механізм опортуністичної поведінки, заснований на вкорінених методах взаємодії держави та біз-

несу в українському соціоінституційному середовищі. Російський економіст, д. е. н. Є. Ясін слушно доводить, що «політика модернізації зверху (а саме такі риси матимуть ініціативи української держави щодо створення інститутів розвитку – прим. авт.) веде до створення трикутника недовіри (держави – бізнес – суспільство – прим. авт.), коли для всіх учасників гри притаманна некооперативна поведінка. Це знижує рівень ділової активності і вірогідність модернізації зверху» [4, с. 9].

Крім того, ініціативи держави будуть екстраполюватися в дуже складне соціоментальне середовище, що характеризується низьким рівнем довіри і підтримки суспільством діяльності влади та її основних органів.

За результатами соціологічних досліджень Центру Разумкова «Думка громадян України про ситуацію в країні, оцінки діяльності влади, електоральні орієнтації. Підсумки 2011» [5] громадяни України переважно негативно оцінюють діяльність Президента і уряду, ця оцінка знизилася порівняно з лютим 2011 року – відповідно, з 2,7 до 2,3 бала та з 2,5 до 2,3 бала за п'ятибальною шкалою (табл. 1). Якщо відразу після президентських виборів 2010 року відносна більшість громадян України (49,2% у травні 2010 р.) вважала, що «нинішня влада краща від попередньої», то з другої половини 2010 р. частка тих, хто поділяє цю точку зору, зменшувалася (до 16,0% у грудні 2011 р.). Зараз серед громадян переважає переконання, що нинішня влада або нічим не відрізняється від попередньої (40,3%), або гірша за неї (36,4%). Практично 40% опитаних (39,3%) вважають, що «політичні лідери нас обманули» [5]. У такому соціоментальному кліматі проектно-інвестиційні ініціативи держави не будуть мати потрібного змістовного навантаження, особливо в умовах, коли частка респондентів, які вважають, що влада вдається до політичних репресій, зростає – якщо в лютому 2011 року цю точку зору поділяли 43,6% опитаних, то в грудні 2011 року – 55,1% [5]. Таке сприйняття держави може бути конкретизоване таким чином: фінансово-інвестиційна взаємодія з державою може обернутися політичними та економічними репресіями неугодних бізнесменів.

Таблиця 1

Чи підтримуєте Ви діяльність таких органів влади та державних інститутів?

Інститут	Повністю підтримую	Підтримую окремі заходи	Не підтримую	Важко відповісти
Президент України	7,3	27,9	59,4	5,5
Верховна Рада України	3,6	24,4	66,6	5,4
Уряд України	4,6	26,2	62,6	6,6
Суд в Україні	4,5	20,6	64,0	10,9
Збройні Сили України	15,5	33,1	33,3	18,1
Служба безпеки України	11,7	28,1	38,4	21,8
Органи внутрішніх справ (міліція)	6,3	27,5	56,0	10,2
Органи прокуратури	5,8	22,4	56,3	15,5
Обласні державні адміністрації	6,4	37,6	39,4	16,5
Районні державні адміністрації	8,6	40,1	35,8	15,6
Органи місцевого самоврядування	14,2	41,5	32,1	12,2
Національний банк України	4,5	29,5	45,8	20,2

Джерело: Результати досліджень Центру Разумкова. Думка громадян України про ситуацію в країні, оцінки діяльності влади, електоральні орієнтації. Підсумки 2011 року.– [Електронний ресурс].– Режим доступу : [www.razumkov.org.ua](http://www.razumkov.org.ua)

Загальний стан українського суспільства на сучасному етапі характеризується як депресивний з подальшою негативною динамікою: порівняно з груднем 2009 року значно зменшилася частка респондентів, які вважають, що «потрібно набратися терпіння і дочекатися кращих часів» (їх частка зменшилася з 32% до 16,9%), «оптимізм, сподівання на краще» відчували в 2009 р. – 22,5%, в 2011 р. – 16,8%; зросло число тих, хто відчуває «сум» (відповідно 16,9% і 22,5%) та «бажання проводити акції протесту» (відповідно 11,6% і 20,8%). Дві третини опитаних (66,3%) вважають, що протягом 2011 р. ситуація в країні в цілому змінилася на гірше, лише 6,1% вказують на покращення ситуації, ще 22,1% вважають, що вона не змінилася (для порівняння: у січні – лютому 2011 р., оцінюючи зміни в країні, що відбулися у 2010 р., погіршення відзначали 52,8% респондентів); при цьому лише 11,7% респондентів вважають, що події в Україні розвиваються в правильному напрямі і 67,3% – що в неправильному [5]. Отже, політико-економічне становище нашої країни, на думку українського населення, стабільно погіршується, тому ризики економічної активності надто великі (табл. 2).

Виникає очевидне питання, чи буде ефективним впровадження механізмів державно-приватного партнерства в контексті українського суспільства, для якого характерний вкрай низький рівень довіри до інститутів державної влади у зв'язку з їх низькою якістю та негативні соціоментальні й економічні оцінки та очікування бізнесу та населення?

На перший погляд, ефективної взаємодії в трикутнику держава – бізнес – суспільство в рамках інститутів розвитку в таких вихідних умовах не може скластися через незрілість, викривленість формальних та неформальних інститутів українського суспільства й значні ризики реалізації опортуністичних мотивацій держави, бізнесу та саме таке укорінене сприйняття населенням діяльності держави (див. табл. 1, 2) та бізнесу (наприклад, довіра населення до комерційних банків як бізнес-інститутів загальносуспільного фінансово-кредитного значення на вкрай низькому рівні: 36,4% опитаних повністю недовіряють, 33,1% – скоріше не довіряють, і тільки 2% повністю довіряють) [5]. Для того, щоб побачити можливість позитивних перспектив, слід звернутися до праць В. Полтевича, який слушно доводить, що «жодній бідній країні

Таблиця 2

**На Вашу думку, яким чином протягом останнього року змінилося становище в Україні в таких сферах?**

Показник	Змінилося на краще	Змінилося на гірше	Не змінилося	Важко відповісти, не знаю
Економічне становище країни	9,5	64,5	21,5	4,5
Рівень добробуту Вашої родини	4,4	60,7	33,1	1,7
Рівень демократії	4,1	46,5	38,8	10,6
Рівень свободи слова	5,3	43,5	41,1	10,0
Ситуація зі злочинністю	4,5	49,2	36,4	9,9
Міжнародний імідж України	12,7	51,8	22,7	12,8
Міжнаціональні стосунки	9,6	29,9	46,5	14,0
Становище у сфері дотримання прав і свобод громадян	5,0	44,3	38,0	12,6
Дотримання законності державними службовцями	7,6	43,7	35,5	13,2
Охорона здоров'я	3,7	49,4	42,3	4,6
Освіта	5,2	40,9	44,3	9,7
Соціальний захист (соціальні виплати, допомоги, субсидії тощо)	5,1	60,8	27,2	6,9
Пенсійне забезпечення	4,7	56,9	30,4	8,0
Оплата праці	3,6	59,4	30,2	6,8
Рівень цін і тарифів	1,6	87,4	9,0	2,0
Становище російськомовного населення	10,0	17,8	62,2	10,0
Становище україномовного населення	6,2	23,2	63,0	7,7
Становище етнічних та релігійних меншин	5,9	16,5	59,8	17,8
Упевненість громадян у завтрашньому дні	5,0	64,6	24,4	6,0
Ставлення влади до громадян	5,3	59,8	29,3	5,7
Ставлення громадян до влади	4,6	66,0	24,4	5,0
Рівень стабільності	6,8	65,3	22,9	5,0
Ситуація в країні в цілому	6,1	66,3	22,1	5,6

**Джерело:** Результати досліджень Центру Разумкова. Думка громадян України про ситуацію в країні, оцінки діяльності влади, електоральні орієнтації. Підсумки 2011 року. – [Електронний ресурс].– Режим доступу : [www.razumkov.org.ua](http://www.razumkov.org.ua)

не вдавалося добитися високої якості інститутів... однак, можливість зростання все ж таки зберігається, і якщо вона реалізується, то покращення інститутів з'являється більш простим завданням» [6, с. 193]. Інституційна модернізація може бути успішною в процесі реалізації зростання через впровадження проектного підходу, коли вирішення нагальних економічних завдань сполучається з реальними інституційними трансформаціями.

Інститути розвитку можуть стати початковою точкою одночасної інституційної (через створення механізмів приватно-державного партнерства в системі інститутів розвитку) та економічної (через впровадження проектного підходу в рамках інститутів розвитку) модернізації. Але тільки в тому випадку, якщо інститути розвитку будуть мати абсолютно новий формат та реалізовувати виключно інноваційні підходи взаємодії, що повністю виключають опортуністичну поведінку сторін.

Для того, щоб спрацювало інституційне реформування і державно-приватне партнерство, як його органічна частина, потрібні прецеденти ефективної фінансово-інституційної взаємодії держави і приватного сектора (як з точки зору економічної ефективності, так і з точки зору взаємної відповідальності) у процесі реалізації суспільно-значущих проектів. Саме це можуть дати інститути розвитку в контексті модернізації соціоінституційного клімату українського суспільства. Прецеденти не-супротиву, але позитивної співпраці, держави та бізнесу запускають механізми вкорінення практик взаємодії. Фрідріх фон Хайек вважав, що ринок створюється як результат практик, що вільно реалізуються, інакше кажучи, чіткі вкорінені механізми взаємодії стають її принципами, уходять в базис взаємодії, створюючи глибинне соціоінституційне підґрунтя.

## ВИСНОВКИ

Інститути розвитку в українському соціоінституційному середовищі можуть стати джерелом абсолютно необхідних еволюційно-значущих соціальних інновацій, тобто реалізованих нововведень соціоінституційного характеру, які можуть виявитися глибинним цивілізаційним інститутом розвитку. Головна інновація, яку можуть впровадити інститути розвитку, – це побудова систем взаємодії та консолідація суспільства, яку можна запровадити через механізми державно-приватного партнерства в трикутнику держава – бізнес – суспільство.

Для української економіки реалізація механізмів державно-приватного партнерства в системі інститутів розвитку є можливо єдиним способом відновлення фінансово-інвестиційних процесів, тому що це єдиний можливий шлях до паритетного розподілу економічних ефектів між державою, суспільством і бізнесом: держава знаходить інвестиційні ресурси для економічного відновлення та модернізації, одночасно реалізуючи інституційну модернізацію та забезпечуючи основи довгострокового економічного зростання; суспільство отримує необхідні колективні блага соціального, інфраструктурного, культурного та інноваційного значення; бізнес отримує фінансово-економічні, адміністративні та правові мотивації для реалізації проектів довгостро-

кового економічного та соціального змісту. Але це й шлях є дуже ризиковим, оскільки якщо держава та приватний сектор будуть продовжувати реалізовувати вкорінені опортуністичні практики взаємодії, інституційно-інвестиційний клімат українського суспільства буде пошкоджено назавжди. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. О деятельности финансовых институтов развития. Материалы к заседанию Совета по конкурентоспособности и предпринимательству при Правительстве Российской Федерации. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rtt.ru/\\_files/fileslibrary/97.doc#\\_Toc185141793](http://www.rtt.ru/_files/fileslibrary/97.doc#_Toc185141793) –
2. Экономические известия. Новости Украины: в Одессе – масштабный передел собственности. // [http://news.eizvestia.com/news\\_economy/full/v-odessa-masshtabnyj-peredel-sobstvennosti](http://news.eizvestia.com/news_economy/full/v-odessa-masshtabnyj-peredel-sobstvennosti)
3. The Heritage Foundation 2011: рейтинг экономической свободы стран мира 2012. – [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://gtmarket.ru/news/state/2012/01/13/3839>
4. Ясин Е. Институциональные ограничения модернизации, или приживется ли демократия в России? // Вопросы экономики. – 2011. – № 11. – С. 9.
5. Результаты исследований Центра Разумкова. Думка громадян України про ситуацію в країні, оцінки діяльності влади, електоральні орієнтації. Підсумки 2011 року. – [Електронний ресурс]. – Доступний з: [www.razumkov.org.ua](http://www.razumkov.org.ua)
6. Полтерович В. М. Элементы теории реформ. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 447 с.

## УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЕВОЛЮЦІЇ ТИПІВ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

МАРТИНЕНКО М. В.

кандидат економічних наук

Харків

Актуальність нових підходів в управлінні діяльністю підприємства, як правило, обумовлюється особливостями та тенденціями соціально-економічних процесів, які відбуваються на даний конкретний момент у суспільстві. Найважливішим фактором, що визначає домінування тих чи інших моделей управління, є тип економіки. Отже, дослідження джерел виникнення будь-якого нового підходу в управлінні доцільно проводити на основі аналізу еволюції економічних теорій, котрі відображують зміну типів економіки. Таким чином, актуальним є вивчення особливостей управління знаннями як сучасного напрямку менеджменту, що сформувався на фоні змін у соціально-економічному середовищі суб'єктів господарювання в процесі переходу від індустріального до постіндустріального суспільства. Як зазначав В. А. Іноземцев, на початок 60-х років сформувалися найважливіші методологічні основи, що дозволяють розглядати становлення нового соціального стану з позицій відходу від традиційного індустріалізму і розвитку «економіки послуг», пов'язаного з підвищенням ролі технологічного фактора, науки й освіти, розширенням впливу нового класу кваліфікованих професійних менеджерів і технократів і якісною зміною місця теоретичного знання і інформації в суспільному виробництві [1]. На зміну індустріальній прийшла постіндустріальна економіка. У наукових працях часто зустрічається низка термінів, що використовуються для характеристики постіндустріального суспільства та типів економіки, що його відображують. Серед цих термінів можна зустріти такі, як інформаційна економіка, інформаціональна економіка, економіка знань, інформаціологічна економіка та інші. Досить часто автори наукових досліджень ототожнюють поняття інформаційної, інформаціональної економіки та економіки знань, називаючи ці типи економік терміном «нова економіка». Отже, для подальшого дослідження потребують уточнення характеристики означених типів економік та їх вплив на формування ключових актуальних тенденцій в управлінні підприємствами.

Дослідженням, що висвітлюють характерні ознаки постіндустріальної, або нової, економіки присвячено публікації вчених економістів: Д. Белла, А. Гапоненка, В. Гейця, В. Глухова, П. Друкера, М. Кастельса, Б. Кваснюка, Б. Клейнера, С. Коробко, В. Макарова, Т. Марініної, А. Маслова, Ф. Махлупа, А. Мельника, Б. Мільнера, В. Мунтіяна, Р. Ніжегородцева, М. Пората, Н. Реймерса, В. Семіноженка, Т. Степанової, А. Тоффлера, Ф. Уебстера та інших науковців.

Мета дослідження полягає в проведенні теоретичного аналізу еволюції типів економіки в постіндустріальний період та встановленні відповідних до них напрямків менеджменту як передумов формування концепції управління знаннями підприємства. Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються такі завдання: проаналізовано ключові ознаки, що притаманні інформаційній, інформаціональній, інформаціологічній економікам та економіці знань; розглянуто основні напрямки управління, актуальні для кожного з наведених типів економіки; проведено порівняльний аналіз підходів до визначення поняття «управління знаннями» та обґрунтовано доцільність проведення подальших досліджень особливостей управління організаційними знаннями в межах синергетичної наукової парадигми.

У роботах В. П. Семіноженка, Б. Є. Кваснюка, В. М. Гейця, А. Маслова зроблено докладний аналіз економічних моделей, що поступово розвивалися, починаючи з другої половини ХХ сторіччя [2, 3]. Нижче розглянемо основні з цих моделей.

Виникнення інформаційного суспільства є наслідком його масштабної інформатизації, під якою А. Д. Урсул розуміє «системно-діяльнісний процес оволодіння інформацією як ресурсом управління та розвитку діяльності людини за допомогою засобів інформатики з метою ... подальшого продовження прогресу цивілізації» [4, с. 71]. Основні положення концепції інформаційного суспільства, на думку В. Дресвянникова, полягають у такому: більша частина населення розвинутих країн зайнята інформаційною діяльністю; інформація стає однією із головних суспільних цінностей і основним продуктом виробництва та товаром ринку; влада в суспільстві переходить до інформаційної еліти; класова структура суспільства поступово втрачає своє значення та поступається місцем елітарно-масовій структурі [5, с. 14]. В. Єфімов виділяє три головні особливості інформаційного суспільства як базису формування відповідних економічних відносин:

- ✦ використання інформації як економічного ресурсу, котрий застосовується організаціями у все зростаючих масштабах з метою підвищення ефективності, стимулювання інновацій, укріплення конкурентоспроможності;
- ✦ перетворення інформації у предмет масового споживання у населення;
- ✦ інтенсивне формування інформаційного сектора економіки, котрий зростає більш швидкими темпами, ніж інші галузі [6].

Названі особливості створили ефективні умови для формування інформаційної економіки, що представляє собою таку «виробничу систему у сполученні зі сферою споживання, де інформація є провідною вироб-



ничю силою (вирішальним засобом і предметом праці), а також основним продуктом виробництва та предметом споживання» [7, с. 86].

Перші згадування про інформаційну економіку в науковій літературі з'явилися на початку 1960-х років. Інформація вважалась найважливішим ресурсом і суспільним надбанням, а людський розвиток – результатом її освоєння і перероблення. Прихильниками теорії інформаційної економіки є Ф. Махлуп, М. Порат, А. Тоффлер, М. Рубін, Й. Масуда, Т. Стоуньєр, котрі також зробили значний внесок у розвиток теорії інформаційної економіки. Сучасні економісти, досліджуючи основні процеси, притаманні інформаційній економіці, характеризують їх таким чином: «особливості інформації як виробничого ресурсу ставлять її на перше місце як один із основних ресурсів економічного розвитку, а інформація та процеси інформатизації формують новий образ соціуму, де головним засобом вирішення глобальних проблем стане нова якість працівника як інтелектуального працівника, що володіє унікальними вміннями та виробничими (швидше креативними) навичками на основі відповідної інформації і знань» [3, с. 11].

Як характерні ознаки інформаційної економіки, які найчастіше згадуються в працях сучасних авторів, можна навести інтенсивне формування інформаційного сектора економіки; зростання виробництва послуг та інформації; розширення інформаційних ринків; появу нового стратегічного ресурсу і фактора виробництва – інформації, яка при цьому також відіграє роль одночасно і суспільного блага і об'єкта купівлі-продажу; переважання грошово-інформаційної форми капіталу; інтелектуалізацію праці; побудову підприємствами конкурентних переваг на основі володіння та отримання доступу до релевантної інформації.

**П**оступово інформатизація як більш, так і менш розвинених суспільних формацій, розширення інформаційних ринків, збільшення кількості мережевих структур створили підґрунтя для певних змін у формах та підходах управління з переходом на більш розвинений глобально-інформаційний рівень. Виникнення нових можливостей, наданих всесвітньою мережею, не могло не вплинути на форми ведення бізнесу та викликало подальші стрімкі перетворення в економіці, яка отримала назву інформаційної економіки. Автором теорії інформаційної економіки вважається М. Кастельс, котрий обґрунтовано довів виникнення глобальної економіки нового типу, основними рисами якої є: взаємозалежність, асиметрія, регіоналізація, регіональна диверсифікація, вибіркова включеність, виключаюча сегментація та мінлива геометрія [8]. Інформація розглядається як один із видів вихідних ресурсів, як сировина, у зв'язку з чим обґрунтовується провідна роль спроможності економічних агентів генерувати, обробляти та ефективно використовувати інформацію, що заснована на знаннях, у підвищенні продуктивності цих агентів. За М. Кастельсом, новий тип економіки є одночасно інформаційною та глобальною економікою. Інформаційною тому, що «продуктивність і конкурентоспроможність факторів або агентів у цій економіці

(фірма, регіон або наукова установа) залежать насамперед від їх здатності генерувати, обробляти та ефективно використовувати інформацію, засновану на знаннях», а глобальною, оскільки вона «здатна працювати як єдина система в режимі реального часу в масштабі усієї планети» [8, с. 81, с. 105]. Отже, найважливішою відмінністю інформаційної економіки від інформаційної є її глобальний характер. Узагальнені ознаки інформаційної економіки такі: глобальний характер змін в структурі економіки; поява електронного ринку, побудованого на мережних принципах; різке зростання кількості підприємств із мережною формою організації бізнесу; перенесення конкурентної боротьби у Інтернет-простір; залежність економіки від глобальних фінансових ринків, міжнародних зв'язків; інтенсивний розвиток таких галузей, як мікроелектроніка, обчислювальна техніка, телекомунікації, оптико-електронна промисловість, гена інженерія та інших високотехнологічних галузей; зниження глобальних ринкових витрат; зменшення кількості традиційних посередників за рахунок спрощення доступу до клієнтів; швидкий і масштабний розвиток електронної комерції, Інтернет-реклами; скорочення тривалості життєвого циклу підприємств, отримання лідерства та бонусів на ринку не стільки великими, скільки гнучкими та мобільними суб'єктами господарської діяльності; значне спрощення доступу покупців до інформації про товари конкурентів; побудова конкурентних переваг підприємств на основі кращого оволодіння та використання сучасних телекомунікаційних технологій і переваг у бізнесі, котрі з ними пов'язані, на основі розробки персоналізованих пропозицій, які орієнтовані на конкретного клієнта, а також за рахунок отримання синергетичних ефектів від комплексного застосування та сполучення інформаційних мережних технологій та економічних методів управління.

**В** умовах глобалізації соціально-економічних процесів особливо актуальними стають дослідження синергетичних ефектів від поєднання різних технологій у світових масштабах. Саме тому в сучасній економічній науці все більшої популярності набувають дослідження в межах синергетичної парадигми. Такі дослідження є актуальними для умов інформаційної економіки ще й тому, що така економіка є мережевою. Широке застосування телекомунікаційних технологій на основі мереж, з одного боку, значно ускладнює можливість контролю за всіма суб'єктами ринку, а, з іншого боку, створює передумови для виникнення таких формацій, котрі мають ознаки систем, що самоорганізуються. В умовах даного типу економіки набувають провідного значення технології управління знаннями. Зростаюча роль знань у діяльності не тільки окремих індивідів, але і підприємств, і усієї держави в цілому, створила підстави для поступового розвитку ще одного типу економіки, яка характеризує черговий етап розвитку постіндустріального суспільства – суспільства знань.

Концепція суспільства знань Н. Штера не виключає попередніх концепцій інформаційного суспільства, проте базується на виділенні відмінностей між інформацією та знанням, та акцентується на тому, що саме

знання стають провідним чинником, який визначає напрямки розвитку суспільства [9]. Першим вченим, який у 1962 році застосував термін «економіка знань», вважається Ф. Махлуп. Він використовував даний термін дещо в іншому розумінні, ніж його використовують сучасні вчені, і називав економікою знань тільки один із секторів економіки [10]. П. Друкер розвинув його ідею та надав даному термінові значної популярності [11].

**Н**а сьогоднішній день немає єдиного визначення економіки знань. Так, В. Пригода наводить таке визначення: «економіка знань – це економіка, де основною рушійною силою прогресу є знання, сконцентровані у людському капіталі і оточуючому інформаційному полі» [12, с. 14]. За визначенням експертів Світового банку під економікою знань слід розуміти економіку, яка «створює, розповсюджує та використовує знання для прискорення власного зростання та підвищення конкурентоспроможності» [13]. Деякі автори пропонують визначати економіку знань як стадію економічного розвитку, котра характеризується тим, що знання, вміння та навички працівників, а також ті можливості організації, які формуються на їх основі, відіграють найважливішу роль в процесі виробництва та розподілу [14]. З точки зору В. Макарова, економіка знань – це такий тип економіки, «де сектори технологічної матеріалізації знань виграють вирішальну роль, а виробництво знань є джерелом економічного зростання» [15, с. 11]. Виникнення такої економіки нового типу є закономірним відгуком на ті суспільні та економічні трансформації, що відбуваються. З точки зору В. Семіноженка, В. Гейця, рух будь-якої країни до суспільства й економіки знань буде успішним, якщо виконуються такі умови: мають місце результати розвитку демократичних процесів на тлі поєднання технологічних і культурних надбань; демократизація розвитку відповідає запитам більшості громадян; здійснюється поєднання індивідуалізованих і національних цінностей в результаті їх постійної ідентифікації; створюються національні інноваційні системи, що відповідають запитам сучасності і поєднують структури суспільного і державного характеру [2, с. 64].

У 2004 році Світовим банком у межах програми «Знання для розвитку» (Knowledge for Development) було розроблено комплексну методику The Knowledge Assessment Methodology, яка передбачає використання системи показників, що дозволяють визначити рівень готовності різних країн і регіонів до переходу до економіки нового типу [16]. Методологія оцінювання передбачає розрахунок Індексу економіки знань. Це комплексний показник, що характеризує рівень розвитку економіки, яка оснований на знаннях, в країнах і регіонах. Передбачається, що даний індекс повинен використовуватися країнами для аналізу проблемних моментів в їх політиці та виміру готовності країни до переходу до моделі розвитку, що базується на знаннях. Індекс економіки знань розраховується для кожної країни, групи країн і всього світу в цілому.

У звіті Світового банку наведено порівняльний аналіз вказаних індексів для 146 країн станом на 2009 рік [17]. Цікавим фактом є те, що Україна за Індексом

економіки знань займає 51 місце серед 146 країн, що досліджувались. Значення Індексу економіки знань для України склало 6,0, при цьому значення Індексу знань вище і дорівнює 6,58. Структура Індексу економіки знань така: Індекс інституційного режиму – 4, 27, Індекс інновацій – 5, 83, Індекс освіти – 8, 15, Індекс інформаційних та комунікаційних технологій – 5,77. Отже, з наведених значень можна зробити висновок, що Україна володіє значним потенціалом переходу до економіки знань переважно за рахунок рівня освіти та розвитку освітніх технологій. Що стосується інформаційних та комунікаційних технологій та інновацій – значення відповідних індексів, на жаль, набагато нижчі. Та найнижчим серед наведених показників все ж таки є Індекс інституційного режиму. Такий структурний аналіз дозволяє окреслити напрямки подальшого розвитку українського суспільства з метою сприяння прискоренню формування економіки знань.

У результаті аналізу думок сучасних дослідників можна зробити висновок, що до основних ознак економіки знань належать [18 – 22]: відсутність рівноважних цін, оскільки економіка знань – це економіка зі зростаючою віддачею; превалювання конкуренції за рахунок пропозиції нових товарів і послуг, а не цінової конкуренції, актуальності набуває конкуренція стратегій, а не товарів; поява нових системоутворюючих чинників в економіці, а саме інтелектуальний капітал, інноваційна праця, інформаційний капітал; тенденція зниження вартості основних фондів, що зумовлена підвищенням вартості інформації і зменшенням потреби у поточних активах в інтелектуальній компанії; проникнення інформаційних благ практично у всі галузі економіки та виникнення багатофункціональних інформаційних технологій; динамічна взаємозалежність трьох провідних сил: знань, змін і глобалізації; вибір головними стратегічними напрямками політики освіти, політики наукових досліджень, інноваційної політики; збільшення питомої ваги працівників, зайнятих у галузі виробництва знань, у загальній чисельності зайнятого населення; підвищення значущості фундаментальних досліджень, теоретичного та наукового знання; головні конкурентні переваги базуються на збільшенні інтелектуального капіталу та формуванні ключових організаційних компетенцій.

**З**наведеного вище чітко зрозуміло, що українська економіка ще потребує низки перетворень, доки вона може бути названою економікою знань. Запорукою успішного переходу до моделі економіки знань може стати застосування практики управління знаннями на вітчизняних підприємствах. Саме підприємства є провідною ланкою економіки, і вони можуть розглядатися не тільки як споживачі інформації та сировини, але і як ключові центри продукування нового знання. І це знання, інтегруючись у суспільно-економічні процеси, здатне визначити подальший вектор розвитку суспільства. Розглядання сучасних підприємств як відкритих динамічних систем створює підґрунтя для застосування синергетичної парадигми як базової при вивченні процесів, що притаманні економіці знань.

Глобальні масштаби інформаційної економіки та економіки знань спонукали вчених замислитися про ті можливі наслідки, котрі матиме необмежене використання природних ресурсів, розширення шкідливих з екологічної точки зору виробництв на подальший розвиток суспільства в межах всієї планети. Як відгук на все частіше виникаючі екологічні проблеми, що в багатьох випадках є наслідком безвідповідальної організації виробничих процесів, у сучасній економічній науці формується новий напрямок, що має назву інформаціологічної економічної парадигми, або інформаціологічної економіки. Засновником даної наукової парадигми є В. Мунтіян, який пропонує як методологічної основи інформаціологічної економіки прийняти інформаціологію [23]. Першим вченим, який застосував термін «інформаціологія», вважається І. Й. Юзвішин [24]. Докладне тлумачення принципів інформаціології можна зустріти і в працях сучасних вчених-економістів. Так, О. Олександр стверджує, що інформаціологія базується на фундаментальному принципі інформаціологічного підходу, суть якого пов'язана з вивченням внутрішніх механізмів і закономірностей руху інформації у Всесвіті. Головним при інформаціологічному підході стає «вивчення прихованих (внутрішніх) відносин структурованих елементів, їх властивостей і ознак», а також вивчення відносин внутрішньої інформації із зовнішньою інформацією, зовнішнім світом [25]. В. Мунтіян підкреслює, що «стратегічна мета інформаціологічного підходу в економіці полягає не так у вивченні і дослідженні економічних процесів, атрибутів взаємовідносин, взаємодій, як у побудові принципово нової інформаціогенної економічної системи, що самоорганізується і самоналагоджується відповідно до єдиного локально-розподіленого інформаційно-стільникового простору Всесвіту» [23, с. 10].

Досить вдало із ідеєю інформаціологічної економіки перекликаються дослідження Л. Мельника, котрий наводить такі принципи організації майбутнього: принцип триєдності природних начал (матеріально-енергетичної потенції, інформаційної реальності та синергетичного феномену), принципи забезпечення самовідтворення та самоорганізації систем, принцип урахування коеволуції систем, принцип використання ефекту розширення простору-часу, принцип дематеріалізації трансформаційних процесів [26]. Хоча вчений наводить вказані принципи в межах дослідження особливостей економіки знань, можна припустити, що ці принципи будуть справедливими і в умовах інформаціологічної економіки як одного з наступних етапів розвитку економіки майбутнього. До основних ознак інформаціологічної економіки відносяться: гуманізація економічних процесів, яка базується на концепції стійкого ноосферного зростання; підсилення соціально-екологічної орієнтації нових технологій; розгляд економічної інформації як складової частини загальної природної інформації, що існує у Всесвіті; об'єднання усіх знань людства в єдину систему; найважливішим завданням вважається не відтворення матеріальної продукції на основі природних ресурсів, а відтворення знань, інтегроване у всі соціально-екологічно-економічні процеси оточуючого середовища. Отже, інформаціологічна

економіка є скоріше економікою майбутнього, про що свідчать більшість наукових праць вчених-економістів, котрі займаються дослідженням даної проблеми. А це означає, що висновки про актуальні тенденції управління в умовах інформаціологічної економіки також носять гіпотетичний характер. На *рис. 1* наведено ті напрямки управління, котрі можуть вважатися найбільш актуальними в умовах кожного типу економіки. Зважаючи на те, що представлені типи економік можуть вважатися своєрідними етапами розвитку постіндустріальної економіки, нові напрямки в управлінні часто доповнюють, а не виключають тих, що були притаманні попереднім типам економік. Таким чином, прослідивши еволюцію економічних поглядів щодо динамічних змін в економіці та управлінні, можна зробити висновок, що вкрай актуальними є питання управління організаційними знаннями з метою прискорення подальших соціально-економічних трансформацій на шляху до формування в Україні економіки знань. У даному науковому дослідженні головна увага приділяється управлінню знаннями на рівні суб'єктів господарювання.

К. Віг вважається першим вченим, який використав термін «управління знаннями» у 1986 році у своїй доповіді на конференції, котра проходила у Швейцарії Міжнародною організацією праці під патронатом ООН. Йому ж належить і перша публікація статті, у назві якої містилось словосполучення «управління знаннями» [27]. Дослідники виділяють три основні етапи розвитку концепції управління знаннями, а саме: етап виникнення та формування, етап становлення концепції, практичного втілення її основних підходів та етап роз-повсюдження [28 – 29]. Незважаючи на велику кількість наукових праць, присвячених даній тематиці, учені і досі не дійшли згоди щодо змісту поняття «управління знаннями». Проведений аналіз наукових праць [30 – 64] дозволив зробити висновки про різноманітність точок зору з цього питання. На *рис. 2* відображено ті ключові аспекти, на яких наголошують дослідники при обґрунтуванні сутності категорії «управління знаннями».

Слід відзначити, що часто автори наполягають на тому, що дана категорія передбачає одночасно декілька аспектів. Наприклад, в одному визначенні управління знаннями може трактуватися одночасно і як організаційна, і як соціальна технологія, а також підкреслюватися його зв'язок зі стратегією підприємства [36]. Інші автори відмічають значення управління знаннями для ефективності бізнесу, а також розглядають його як інтегральний напрямок менеджменту та інформаційну технологію [32]. Аналізуючи визначення поняття «управління знаннями», можна відмітити, що все більше авторів досягають згоди в тому, що управління знаннями – це комплексна категорія, котра має розглядатися з урахуванням і інформаційно-технологічного, і організаційного, і соціально-психологічного її змісту. Також досить розповсюдженим є погляд на управління знаннями як на процес чи технологію, котра передбачає реалізацію взаємоузгоджених дій з пошуку, збиранню, систематизації, зберіганню, накопиченню, обміну, розповсюдженню, використанню знань в організаціях. З ін-

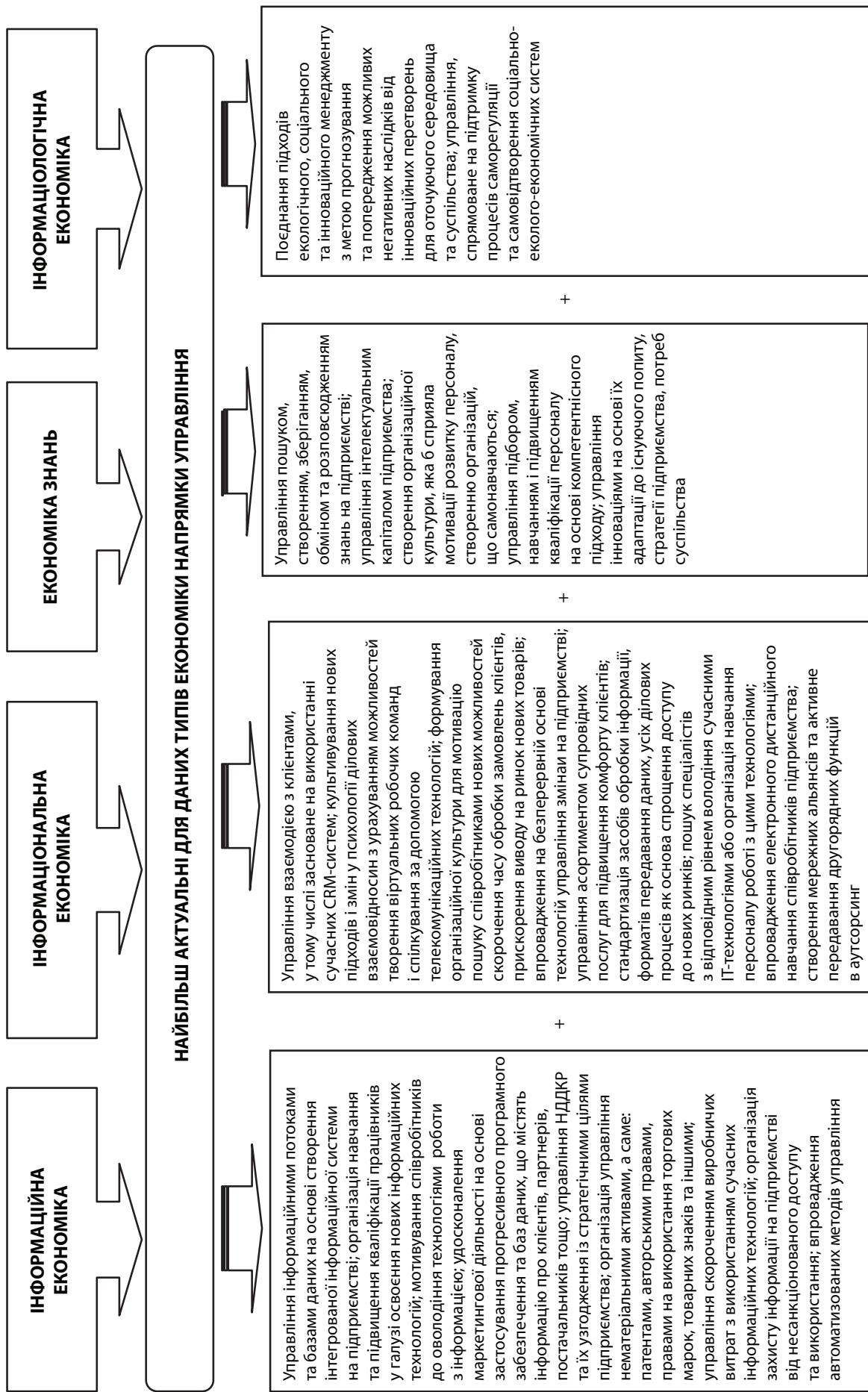


Рис. 1. Взаємозв'язок типів економіки та актуальних для кожного типу напрямків менеджменту

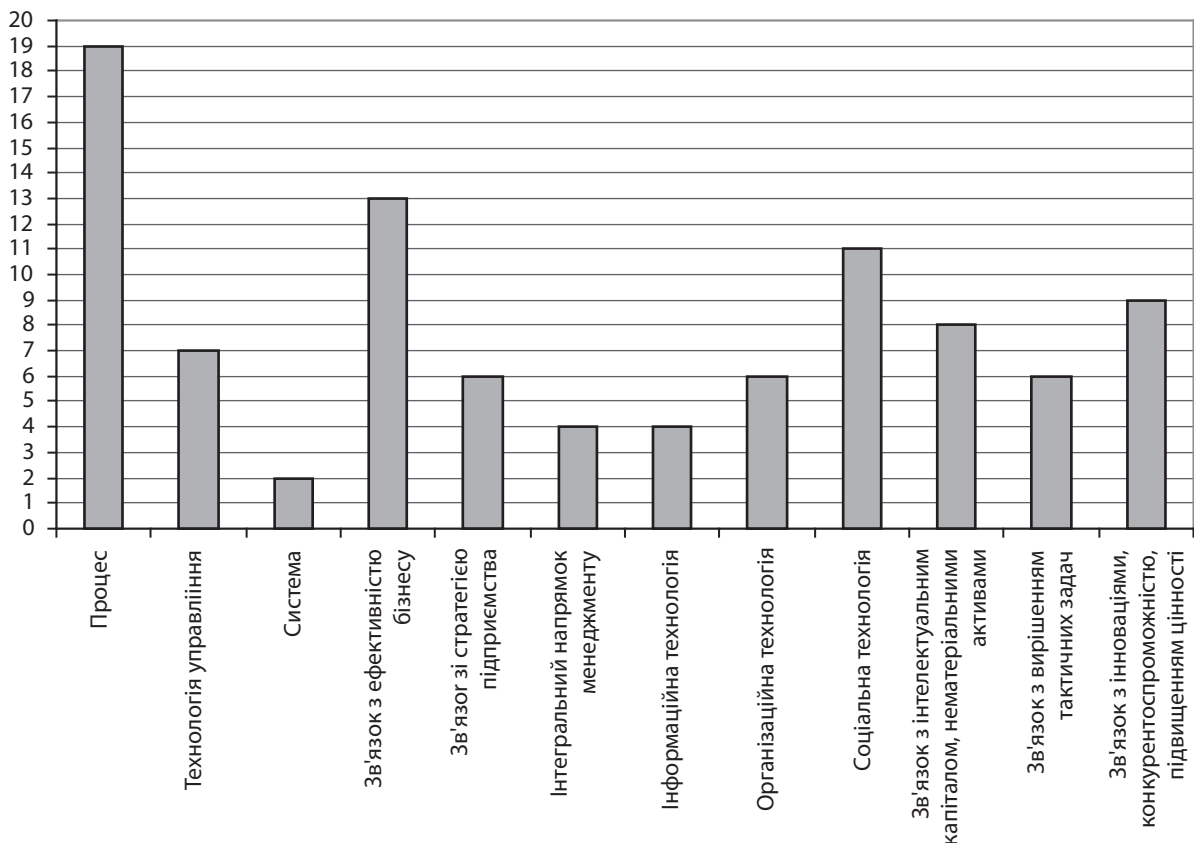


Рис. 2. Ключові аспекти, на яких акцентуються автори при визначенні поняття «управління знаннями»

шого боку, у наведених визначеннях не спостерігається узгодженості щодо призначення управління знаннями, також дуже рідко зустрічається диференціація підходів щодо управління індивідуальними та колективними, особистими та організаційними знаннями.

Багато дослідників, розглядаючи управління знаннями, майже автоматично розуміють під останніми знання в організаціях. Отже, на погляд автора, подальших досліджень потребують уточнення саме категорія «організаційні знання» та особливості управління ними, оскільки чим ефективніше здійснюється управління організаційними знаннями, тим більша їх частина включається в бізнес-процеси та впливає на продуктивність діяльності підприємства.

З точки зору автора даного дослідження, складнощі, які виникають при ідентифікації особливостей, принципів і методів управління організаційними знаннями, пов'язані з відсутністю єдиного підходу до вивчення даного явища в межах сучасних наукових парадигм. Безперечним є тісний зв'язок таких категорій, як «інформація» та «знання». Отже, доцільно проводити подальше вивчення особливостей управління організаційними знаннями в межах інформаційного підходу. З іншого боку, управління знаннями в організаціях знаходиться в міжфункціональній площині, використовуючи технології управління персоналом, інформаційні технології, технології управління організаційною культурою та інші, що свідчить про необхідність врахування комплексних дій та ефектів від діяльності в межах усіх названих напрямків. Життєздатність і конкурентоспроможність сучасних підприємств залежить від їх гнучкості, вміння

кооперуватися, передбачати майбутні події у швидкозмінному середовищі, враховувати альтернативні шляхи розвитку та знаходити конструктивні тенденції навіть у деструктивних умовах. Управління організаційними знаннями на таких підприємствах буде ефективним лише при зміні традиційного підходу на новий, такий, що забезпечить суб'єктам господарювання усі перелічені переваги. Методологічне та методичне підґрунтя для цього може надати синергетика – як основа сучасної наукової парадигми. Все вищезазначене обумовлює доцільність проведення подальших досліджень у галузі управління організаційними знаннями в межах інформаційно-синергетичної парадигми. Наукова новизна отриманих результатів полягає в тому, що набув подальшого розвитку теоретичний аналіз еволюції управління знаннями як сучасного напрямку менеджменту, який сформувався в період постіндустріальної економіки. Особливості проведеного аналізу полягають у встановленні співвідношень між ключовими ознаками типів постіндустріальної економіки та основними тенденціями управління підприємствами, що дозволяє створити основу для розробки в подальших дослідженнях принципів управління організаційними знаннями, котрі відповідають умовам функціонування сучасних підприємств. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Иноземцев В. Л.** Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: учебное пособие для студентов экон. направлений и специальностей / В. Л. Иноземцев. – Москва: Логос, 2000. – 302 с.

2. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка; Т. 1: Економіка знань – модернізаційний проєкт України / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 544 с.
3. **Маслов А.** Етапи розвитку теорії інформаційної економіки у другій половині ХХ – на початку ХХІ століть / А. Маслов // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2011. – № 128. – С. 11 – 15.
4. **Урсул А. Д.** Информатизация партии: необходимость концепции и принципы ее разработки: [Текст] / А. Д. Урсул // Кадры партии. – 1990. – № 2. – С. 69 – 81.
5. **Дресвянников В. А.** Управление знаниями организации: учебное пособие / В. А. Дресвянников. – Москва: КНОРУС, 2010. – 344 с.
6. **Ефимов В. В.** Управление знаниями: учебное пособие / В. В. Ефимов. – Ульяновск: УлГТУ, 2005. – 111 с.
7. **Мельник Л. Г.** Информационная экономика / Л. Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с.
8. **Кастельс М.** Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – Москва: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
9. **Штер Н.** Мир из знания / Н. Штер // Социологический журнал. – 2002. – № 2. – С. 30 – 36.
10. **Machlup F.** The production and distribution of knowledge in the United States / F. Machlup. – Princeton: Princeton University Press, 1962. – 416 p.
11. **Drucker P. F.** The new society of organisations / P. F. Drucker // Harvard Business Review. September-October, 1992. – P. 95 – 104.
12. **Пригода В. М.** Економіка знань як основа формування інформаційного суспільства / В. М. Пригода // Економіка і управління. – 2010. – № 2. – С. 13 – 19.
13. **Мильнер Б. З.** Управление знаниями в современной экономике: Научный доклад / Б. З. Мильнер. – М.: Институт экономики РАН, 2008. – 76 с.
14. **Голубкин В. Н.** Три подхода к управлению знаниями в ходе трансформаций современной экономики / В. Н. Голубкин, С. О. Календжян, Л. П. Клеева // Проблемы прогнозирования. – 2006. – № 6. – С. 102 – 113.
15. **Макаров В.** Контуры экономики знаний / В. Макаров // Экономист. – 2003. – № 3. – С. 11 – 23.
16. К обществу знаний: всемирный доклад ЮНЕСКО. – Париж: Издательство ЮНЕСКО, 2005. – 240 с.
17. Индекс экономики знаний – информация об исследовании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.worldbank.org/kam](http://www.worldbank.org/kam).
18. **Romer P. M.** The Knowledge Economy. An Interview with Paul M. Romer. By Joel Kurtzman // Strategy + business. – November 20, 2001.
19. **Новак-Левандовска Р.** Нова парадигма управління економіки, що базується на знаннях / Р. Новак-Левандовска, Г. Маниак // Разом в Європі: Регіональні стратегії формування економіки знань в умовах Євроінтеграції: зб. наукових праць. – Тернопіль: ТІСІТ, 2006. – С. 21 – 30.
20. Нова економіка: форми вияву, причини та наслідки: Монографія / Клодт Х. та ін. – К.: Та-ксон, 2006. – 306 с.
21. **Клуска М. М.** Пропозиції цілеспрямованих дій щодо побудови в Україні економіки, що базується на знаннях, на основі досвіду ЄС та «Польської Траєкторії» / М. М. Клуска // Разом в Європі: Регіональні стратегії формування економіки

- знань в умовах Євроінтеграції: зб. наукових праць. – Тернопіль: ТІСІТ, 2006. – С. 85 – 90.
22. **Брежнева-Єрмоленко О. В.** Інтелектуальна складова в структурі елементів нової економіки / О. В. Брежнева-Єрмоленко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3 (105). – С. 4 – 12.
23. **Мунтіян В.** Виклики глобалізації та інформаціологічна економіка. / В. Мунтіян // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2006. – № 88. – С. 8 – 10.
24. **Юзвишин И. И.** Основы информациологии / Юзвишин И. И. – М., 2001. – С. 585.
25. **Олексюк О.** Інформаціологія – наука про інформацію / Тези інтернет-конференції Тернопільського інституту АГВ НААН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [confiapv.at.ua/publ/konf\\_16\\_17\\_chervnja\\_2011](http://confiapv.at.ua/publ/konf_16_17_chervnja_2011).
26. **Мельник Л. Г.** Формування економіки знань, або принципи організації майбутнього / Л. Г. Мельник // Вісник НАН України. – 2010. – № 6. – С. 19 – 28.
27. **Wiig K. M.** Knowledge Management: Where Did It Come From and Where Will It Go? / K. M. Wiig // Expert Systems With Applications. – Vol. 13, No. 1. – 1997. – pp. 1 – 14.
28. **Коба Н.** Питання впровадження управління знаннями та оцінки його економічної ефективності на підприємстві // Економіст. – 2010. – № 6. – С. 10 – 14.
29. **Крымская А.** Хронологическая шкала основных событий в развитии концепции «управления знаниями» за рубежом и в России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.kmtec.ru/publications/select/chron\\_km.shtml](http://www.kmtec.ru/publications/select/chron_km.shtml)
30. **Румизен М. К.** Управление знаниями. Полное руководство / М. К. Румизен. – М.: АСТ, Астрель, 2004. – 318 с.
31. **Букович У.** Управление знаниями: руководство к действию / У. Букович, Р. Уилльямс. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 504 с.
32. Управление знаниями: Хрестоматия / Пер. с англ. под ред. Т. Е. Андреевой, Т. Ю. Гутниковой. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2009. – 514 с.
33. **Cushman A.** The Knowledge Management Scenario: Trends and Directions for 1998 – 2003 / A. Cushman, M. Fleming, K. Harris, B. Rosser // Strategic Analysis Report, 18 March, Gartner Group, 1999.
34. The Knowledge Management Process: a Practical Approach, IDC, 2000.
35. **Монахова Е. И.** Управление знаниями. Рондо каприциозо планетарного масштаба / Е. Монахова, А. Бочкарев, А. Лукомский, А. Майоров // PC Week/RE. – 2001. – № 8. – С. 35 – 36.
36. **Мариничева М. К.** Управление знаниями на 100%: Путеводитель для практиков / М. К. Мариничева. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.
37. **Гордукалова Г. Ф.** Управление знаниями: информационная диагностика нового направления и методические проблемы подготовки кадров / Г. Ф. Гордукалова // Вестник ЧГАКИ. – 2006. – № 1(9). – С. 86 – 97.
38. **Бовт В. В.** Технологии для экономики знаний [Электронный ресурс] / В. В. Бовт, Е. В. Тихомирова. – Режим доступа: [http://www.reos.ru/reos/giep/teach\\_aspirants.nfs/html/TEHNOLOGIIDLJA](http://www.reos.ru/reos/giep/teach_aspirants.nfs/html/TEHNOLOGIIDLJA).
39. **Гапоненко А. Л.** Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А. Л. Гапоненко, Т. М. Орлова. – М.: Эксмо, 2008. – 400 с.
40. **Skyrme D.** Knowledge Management: Oxymoron or Dynamic Duo? / D. Skyrme // Managing Information. – Vol. 4, No. 7. – 1997. – P. 16 – 18.

- 41. Ильина О. Н.** Управление знаниями в управлении проектами. Человеческий аспект. – [Электронный ресурс] / О. Н. Ильина, М. З. Колхидашвили, К. С. Литвиненко. – Режим доступа : [www.zulanas.lt/images/adm\\_source/docs/4llina\\_paperRUS.pdf](http://www.zulanas.lt/images/adm_source/docs/4llina_paperRUS.pdf)
- 42. Botkin J.** The Knowledge Management Manifesto / J. Botkin, Ch. Seeley // Knowledge Management Review. – Vol. 3, Issue 6. – 2001. – p.16.
- 43. Rugles R.** The State of Notion: Knowledge Management in Practice / R. Rugles // California Management Review. – Vol. 40, No. 3. – 1998. – P. 80 – 89.
- 44. Кленин А.** Стратегия управления бизнес-процессами: менеджмент знаний. – [Электронный ресурс] / А. Кленин. – Режим доступа : [kmtc.ru/publications/library/strategy\\_ubp\\_km.shtml](http://kmtc.ru/publications/library/strategy_ubp_km.shtml)
- 45. Jennex M. E.** Knowledge Management / M. E. Jennex // International Journal of Knowledge Management. – 2003. – № 6. – С. 32.
- 46. Марченко О. С.** Управління знаннями як чинник безпеки інтеграції знань у інноваційному процесі / О. С. Марченко // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2011. – № 4. – С. 76 – 85.
- 47. Bart S.** Heeding the sage of the knowledge age [Електронний ресурс] / S. Bart. – Режим доступа : [www.destinationcrm.com/articles/default](http://www.destinationcrm.com/articles/default)
- 48. Ситник В. Ф.** Політика управління знаннями нафтогазової компанії як ключовий фактор підвищення її ефективності / В. Ф. Ситник, М. Т. Краснюк // Проблеми формування ринкової економіки. – Вип. 10. – 2002. – С. 134 – 141.
- 49. Пан Л. В.** Концепція управління знаннями як новий напрям менеджменту організацій / Л. В. Пан, Н. В. Сисенко, О. К. Абрамович // Наукові записки. – Том 30, Економічні науки – 2004. – С. 97 – 102.
- 50. Глухов В. В.** Экономика знаний / В. В. Глухов, С. Б. Коробко, Т. В. Маринина. – СПб. : Питер, 2003. – 528 с.
- 51. Джанетто К.** Управление знаниями. Руководство по разработке и внедрению корпоративной стратегии управления знаниями / К. Джанетто, Э. Уилер. – М.: Добрая книга, 2005. – 192 с.
- 52. Кулопулос Т.** Управление знаниями – что это такое? / Т. Кулопулос, К. Фраппало. – М.: ЗАО «Документум Сервисиз», 2001. – 120 с.
- 53. Мильнер Б. З.** Управление знаниями в инновационной экономике: Учебник / Под ред. Б. З. Мильнера. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 599 с.
- 54. Доскуч Л. В.** Концепція менеджменту знань як інноваційний елемент системи управління кадровим потенціалом промислового підприємства / Л. В. Доскуч // Вісник національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2011. – № 698. – С.146 – 150.
- 55. Пикалов В. Л.** Управління знаннями як важливий фактор управління стійким розвитком соціально-економічних систем / В. Л. Пикалов, В. В. Шугурова // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1(8). – С. 151 – 161.
- 56. Леонова С. В.** Управління знаннями в системі формування і розвитку людського потенціалу промислового підприємства / С. В. Леонова // Вісник національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – 2010. – № 690. – С. 89 – 94.
- 57. Мандзюк О. М.** Концепція управління знаннями в сучасній організації / О. М. Мандзюк, І. О. Єременко // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – Вип. 3(47). – 2009. – С.465-470.
- 58. Туріянська М. М.** Комунікації в системі управління знаннями // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 2. – С. 194 – 196.
- 59. Шпекторенко І. В.** Менеджмент знань у професійному розвитку персоналу державної служби / І. В. Шпекторенко // Державне управління та місцеве самоврядування : збірник наукових праць ДРІДУ НАДУ. – Вип. 1(4). – 2010. – С. 227 – 235.
- 60. Воронкова А. Е.** Стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємств в умовах економіки знань / А. Е. Воронкова // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2010. – № 3(145). – С. 35 – 41.
- 61. Ларичева Г. В.** Професійне навчання в аспекті побудови системи управління знаннями / Г. В. Ларичева // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. Т. 2. – С. 76 – 81.
- 62. Инновационная экономика (управленческий и маркетинговый аспекты): монография / Д. И. Кокурин, В. С. Волков, Е. И. Сафиуллина, К. Н. Назин. – М.: Экономика, 2011. – 532 с.**
- 63. Черников К.** Что такое управление знаниями? / К. Черников // Носорог. – 1999. – № 2. – С. 12 – 14.
- 64. Абдикеев Н. М., Киселев А. Д.** Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса : Учебник / Под науч. ред. д.тех. наук, проф. Н. М. Абдикеева. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 382 с.

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ЦИКЛИ: ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК

ПОДЛЕСНА В. Г.

кандидат економічних наук

Суми

**П**роблема циклічності соціально-економічної динаміки має якнайдавніше коріння. Усе людське життя з часів первіснообщинного ладу являє собою циклічний процес, що проявляється у досить строгій періодичності повторення певних процесів біологічного і соціально-економічного характеру. Циклічність буття відображена в якнайдавніших культових обрядах. З часом усвідомлення циклічності в її космологічному аспекті виявляється в працях античних філософів. Середньовічна західна наука в цілому дотримується лінійної концепції історичного розвитку; циклічні концепції, що можуть бути застосовані до аналізу циклів соціально-економічного розвитку суспільства виникли в середні віки на Сході. Об'єктивно трудова діяльність в рамках первіснообщинної, рабовласницької, феодальної формацій здійснювалася циклічно. Вплив соціальних інститутів, зокрема інституту релігії і влади в умовах даних формацій, стримував становлення інституту вартості як рушійної сили розвитку соціально-економічних циклів. Таку здатність цей інститут набув лише з переходом до капіталістичної формації. Аналізу основних проявів циклічності в первіснообщинному суспільстві, а також короткій характеристиці генезису ідей циклічності в концепціях філософів Стародавнього Китаю, Стародавньої Греції та середньовічних вчених присвячена дана стаття.

Оскільки дослідження циклічних концепцій, що можуть бути застосовані до аналізу проблеми соціально-економічної динаміки, проводиться в історичній ретроспективі і спрямоване на виявлення в них не тільки інституційних, але і вартісних основ соціально-економічних циклів, ми спираємося на соціально-часову теорію вартості, детально розроблену в працях А. А. Гриценка. Обґрунтувати наявність циклічних концепцій у філософії Стародавнього Китаю дозволили праці Ян Хін Шуна. Теорія циклічного розвитку держави прослідковується в працях Платона, аналіз яких здійснений Е. В. Соколовим, П. К. Гречко. Циклічні концепції східної держави, зокрема, концепції розроблені Абу-Аль-Хасаном ал-Маварді і Ібн Хальдуном, представлені в працях А. А. Ігнатенка і Ю. І. Семенова.

*Мета* даної статті полягає в дослідженні характерних особливостей і рушійних сил соціально-економічної динаміки, які визначають її циклічний характер. У аналізі даної проблеми основна увага була приділена докапіталістичним суспільно-економічним формаціям. Існує значна кількість наукових підходів до періодизації господарського розвитку суспільства, що мають циклічний характер; проблеми економічних циклів присвячені пра-

ці багатьох учених: К. Жугляра, К. Маркса, Дж. Кітчина, М. Кондратьєва, М. Туган-Барановського, Й. Шумпетера та ін. Разом з тим, вважаємо за необхідне розвинути такий напрям дослідження циклічності розвитку суспільства, який би передбачав аналіз саме соціально-економічної динаміки як прояву діалектики інституційних і вартісних основ соціально-економічних циклів. При цьому вважаємо за необхідне проводити це дослідження у напрямі синтезу формаційного і циклічного підходів до періодизації історичного процесу.

Аналізуючи проблему циклічності соціально-економічної еволюції суспільства, слід, перш за все, звернутися до дослідження того, яким чином вплетено в загальний рух соціально-економічних циклів традиційних економічних систем одне з фундаментальних явищ економічного життя – вартість. Згідно із соціально-часовою теорією вартості в процесі трудової діяльності людина освоює природний простір, витрачаючи на це час своєї життєдіяльності, і створює таким чином особливі трансформи економічного простору-часу, які долають природну обмеженість простору і часу. Найбільш розвиненою з цих трансформ є вартість [2].

Основним джерелом перетворень соціально-економічної дійсності є праця, а праця (особливо в умовах традиційної економіки) являє собою процес, що здійснюється впродовж певного часу і локалізований в просторі. Тому необхідно проаналізувати, яким чином був організований час соціального буття людини в первіснообщинній формації, чи мав він певну ритмічність? А також необхідно розглянути наукові підходи до розуміння циклічності в трудовій діяльності людини і розвитку соціально-економічної системи, що існували в умовах суспільства з традиційною економікою.

**У**первісному суспільстві ритм трудової діяльності задавався природними потребами людини, які у свою чергу визначалися біологічними ритмами. Інституційним проявом циклічності соціально-економічного життя первісного суспільства слід визнати періодично здійснювані релігійні ритуали. Як протовартісний прояв соціально-економічних циклів слід розглядати час, що витрачається на отримання природних благ, необхідних для виживання людини. Мається на увазі циклічність в здійсненні збиральництва і полювання, що визначалась як ритмами потреби людини в їжі, так і ритмами в зміні природних умов, що поперемінно сприяють або перешкоджають здійсненню спільно-розділеної діяльності племені по здобуванню природних благ для виживання. Як у разі інституційних, так і у разі протовартісних проявів соціально-економічних циклів у первісному суспільстві слід зазначити, що маємо справу із замкнутим циклом, у результаті реалізації якого система повертається в початковий або ж невідмінний від нього стан. Цикл життя первісної людини складався під впливом зміни дня і ночі, тобто неспання і сну, під впли-



вом стану голоду і насичення. Зусилля по здобуванню благ природи для виживання формують протовартісні відносини, в які були включені не окремі індивідууми, а їх об'єднання – людське стадо, а згодом і плем'я, ритм діяльності яких, як вже наголошувалося, задавався біологічними і природними ритмами. Ці зусилля, що мають протовартісну основу, інституціоналізувались за допомогою промислових культів. Промислові культи передбачають здійснення обрядів і становлення вірувань, які пов'язані із заняттями полюванням і рибальством. Перехід до цивілізації, що характеризується виникненням майнової нерівності і класового розшарування суспільства, виникненням писемності, приводить до того, що підтримка культів і проведення релігійних обрядів стає прерогативою професійних культових служителів – жерців. У їх інтересах була підтримка стабільності державних утворень, у класовій ієрархії яких вони займали достатньо високе положення, шляхом дотримання всіма рядовими членами суспільства релігійних обрядів строгої періодичності. Прагнення утримувати суспільство в рамках норм суворої ієрархії і ретельного дотримання традицій особливо яскраво простежується на прикладі старокитайської цивілізації. Норми суспільного устрою і поведінки в Стародавньому Китаї формувалися виходячи з уявлень про сутність і структуру Всесвіту, серед яких не останнє місце займають циклічні підходи, що присутні вже в старокитайських міфах. У філософії Стародавнього Китаю буття пізнається через призму єдності протилежних і взаємопов'язаних початків інь та ян та закономірностей їх взаємодії та взаємозаміни. Увага, яка приділялася проблемам взаємопородження і взаємоподолання протилежних явищ природи, періодичності цих процесів, вплинула на характер філософської концепції Конфуція у сфері державного управління. Таким чином, обґрунтування необхідності циклічного підходу до аналізу соціально-економічної динаміки знаходить своє підтвердження і в працях Конфуція. Концепція циклічності в управлінні державою у Конфуція виражається у визнанні впливу сезонних чинників на успішність ведення господарської діяльності. Це слід пов'язати з тим, що основним видом господарської діяльності за часів Конфуція було землеробство.

У книзі «Шу цзин» (в перекладі «Книга історії»), яка була складена Конфуцієм, названі такі щасливі передвістя в явищах природи, що символізують характеристики успішного правителя держави: «Гідна поведінка правителя символізується своєчасним дощем, підтримка правителем порядку в країні символізується своєчасним сонячним сяйвом, прозорливість правителя символізується своєчасною спекою, його обачність символізується своєчасним холодом, мудрість правителя символізується своєчасним вітром» [4]. Властиві правителю пороки: розбещеність, помилки, лінощі, необачна квапливість, дурість – символізуються проявом нещасливих передвість, які являють собою гіпертрофовані прояви тих явищ природи, які в потрібних і помірних об'ємах є щасливими передвістями. Конфуцій стверджував, що: «Правитель повинен щороку вивчати дію цих п'яти явищ природи, сановники і чиновники по-

винні це робити кожного місяця, нижчі чини – щодня». Ступінь успішності правління філософ пов'язував з дотриманням належної сезонності (дії п'яти явищ природи) протягом року, місяця, дня. Багаточисленний же народ повинен вивчати рух і характер зірок, окремі, з яких люблять вітер, а окремі дощ. Рух сонця і місяця визначає зиму і літо [4].

Антична наукова думка не обґрунтовує явно циклічний характер соціально-економічної динаміки, а також не приділяє достатньо пильну увагу проблемі вартості. У той же час, космогонічні концепції античних часів носили переважно циклічний характер, і часто їх закономірності впливали на характер аналізу повсякденної господарської діяльності, яка створює економічне благо, зокрема в аспекті єдиної міри вартості, що забезпечує можливість обміну благ. У вченні Геракліта про першоджерело виникнення світу і рушійну силу його розвитку, світ розглядається як самостворювана сутність. У світі згідно з теорією Геракліта панує загальний Логос – справедливий і суперечливий одночасно.

Логос містить в собі розумний і безрозсудний початки і представляється в образі «вічно живого вогню», що то затухає, то займається. Логос – єдина, загальна і постійна міра всіх речей, що змінюються. «На вогонь обмінюється все. І вогонь на все, як на золото товари і на товари – золото» [1]. У останніх словах представлено ознаку обережного влітання руху вартості в соціально-економічні цикли традиційної економіки, в якій вона ще не грає домінуючої ролі, як це буде в умовах капіталістичної економіки. Передумови становлення вартості як соціально-економічного інституту простежуються вже в античні часи. Але ці передумови були вельми слабкими, і слід визнати, що в ембріональному стані вони були законсервовані і в середні віки аж до становлення капіталістичних відносин у Західній Європі. Слід визнати, що сильною тенденцією в античній науці є обґрунтування концепцій ідеального державного ладу. Зокрема Платон створив теорію циклічного розвитку держави. Дана теорія припускає послідовну зміну п'яти основних типів держави. Зміни в суспільних настроях призводять до зміни ідеологій і переходу від одного типу держави до іншого. Основою першого і вищого типу держави (політії) є ідея Добра. По низхідній другим типом держави є тимократія, що спирається на ідею честі. Тимократія змінюється олігархією. Олігархічна держава характеризується пануванням небагатьох, одержимих багатством і владою. Суспільство різко розділяється на багатих і бідних. Четвертим типом держави є демократія, вона встановлюється після того, як багатих і знатних людей вбивають, виганяють або зрівнюють з бідними. Надмірна свобода породжує анархію. З розгулу демократичного хаосу народжується тиранія – п'ятий, самий нижчий і гірший тип держави. На зміну ідеї свободи приходять страх і готовність підкорятися силі. Тиран починає війну, щоб відняти у людей дозвілля і час для роздумів. Таким чином, держава проходить п'ять ступенів розкладання, яким відповідає зміна пануючих ідей: Блага, Честі, Золота, Свободи, Свавілья [9]. На питання, що слідє за тиранією однозначної відповіді у Платона не знаходи-

мо. На перший погляд, це ставить під сумнів наявність циклічності в Платоновій теорії розвитку держави. Але не слід забувати, що історичне і космічне або ж космологічне ніколи у Платона жорстко не розмежовуються і не протиставляються непримиренно. Платон детально характеризує божественно правильне кругообертання Всесвіту, періодичні катастрофи і ставить в пряму залежність від них долю і життя окремих людей [3]. Платонова держава тісно пов'язана з космологічним баченням картини світу, яке без сумніву у нього циклічне. Взаємозв'язок інституційних і вартісних основ в даному трактуванні циклічної зміни типів держави простежується в тому, що перехід від одного типу держави до іншого відбувається під впливом жадання певних прошарків суспільства володіти багатством, тобто розподіляти за власним розсудом створену суспільною працею вартість і привласнювати собі її переважну частину. У концепції Платона держава є осередком соціальності, такою внутрішньою формою організації суспільного життя, що йде з самої природи людини [3]. Такий підхід цінний для нас тим, що суперечності, які виникають в рамках зазначених типів держав, породжуються значною мірою внутрішніми світоглядними суперечностями людини. Таким чином, світоглядні суперечності, що інституціоналізуються як певні норми, правила, є рушійною силою зміни типів держави. Визначальним є інститут власності на засоби виробництва і результати виробництва – економічне благо, що має певну вартість. Тобто, відбувається циклічна зміна типів держави, що пов'язана з циклічною зміною норм, які регулюють процеси виробництва, розподілу, обміну і споживання економічних благ, що мають вартість. Проблема вартості і інститутів, які регулюють її розподіл і привласнення, є центральною соціально-економічною проблемою, на наш погляд, з моменту неолітичної революції, тобто переходу до відтворення благ, хоча сама необхідність глибокого наукового пізнання категорії вартість актуалізувалася тільки з переходом до капіталістичної формації.

У середні віки цілісна циклічна концепція, яка вже може бути застосована не тільки до аналізу сфери державного устрою, але і циклів соціально-економічного розвитку суспільства в цілому, виникла на Сході. Першою достатньо розвиненою циклічною концепцією східної держави слід визнати концепцію багдадського вченого Абу-Аль-Хасана ал-Маварді. У його працях основними чинниками генезису інституту держави визнаються ідеологічні (релігійні). У розвитку держави ал-Маварді виділяє три етапи. На першому етапі вона «сувора вдачею і міцна силою», люди поспішають їй підкорятися; на другому етапі – «м'яка» відносно підданих, виходячи з того, що влада зміцнилася і в державі панує «спокій»; на третьому етапі розповсюджується несправедливість-несправедливість, що послаблює державу. Проблема деградації держави розглядалася ал-Маварді в рамках концепції «встановлення володарювання», тобто переходу влади від одного правителя до іншого [5]. Зміна старої держави відбувається через відновлення релігії, застосування сили і використання грошей. Але і нова держава приречена на проходження

тих же вищезгаданих етапів [6]. У даному випадку циклічний характер концепції очевидний. Найяскравіше в ній простежується інституційна основа циклічної зміни «володарювання» в державі, а саме: послаблення і відродження вірності релігійним канонам у державному управлінні, що відбувається в різних варіантах. Проблемі розподілу створеної в рамках певної держави вартості, на перший погляд, приділяється мало уваги, проте при детальнішому аналізі бачимо, що однією з причин неналежного виконання правителем релігійних обов'язків є захопленість задоволеннями, що не можливо без привласнення владою більшої частини створеної суспільством вартості. Також те, що ал-Маварді визнає потребу багатоті і близької до владної верхівки слабючої держави людини у встановленні свого володарювання вказує на передумови аналізу вартісних основ циклічного соціально-економічного розвитку.

Найбільш вагомий внесок у формування циклічної концепції соціально-економічного розвитку середньовічної східної держави вніс великий арабський мислитель Ібн Хальдун. Особливості концепції Ібн Хальдуна історично обумовлені наявністю на території розповсюдження ісламу в Азії і Африці двох протилежних суспільних устроїв: міської цивілізації і кочових племен. Чималу роль в циклічному процесі переходу від примітивної стадії суспільства до цивілізації відіграв факт виникнення додаткового продукту і відповідно виникнення відносин власності на цей продукт. Посилення прагнення можновладних верств суспільства, що втілюють інститут державної влади, до привласнення все більшої частини додаткового продукту і призводить до занепаду міської цивілізації, її завоювання чужоземними кочівниками для яких цикл повторюється [6]. Цінність концепції Ібн Хальдуна полягає також в тому, що він визнавав саме працю субстанцією вартості: «Придбання від якого люди отримують користь – це вартість людської праці...» [7]. Вартісні та інституціональні основи руху соціально-економічних циклів тогочасного суспільства, на наш погляд, досить чітко простежуються в працях Ібн Хальдуна, до того ж присутні певні ознаки діалектичного підходу до аналізу соціально-економічної дійсності. Зокрема, вчений вважав, що держава є тією «формою» суспільства, яка не може існувати без «матерії», а економіка, як і держава, має свою власну природу та іманентні закономірності, і саме зіткнення цих двох «природ» призводить до порушень і руйнування економічного життя. Загалом Ібн Хальдун створив розгорнуту концепцію політико-соціального циклу, основою якого є взаємовплив політики та економіки. Становлення та занепад ксенократичної династійної держави відбувається протягом сто двадцяти років – час життя трьох поколінь правлячої династії [7].

Середньовічна європейська наукова думка розвивалася в межах канонів католицької церкви. Праці вчених мали філософсько-теологічну спрямованість. Наприклад, у працях Августина Аврелія проблема історичного процесу суспільного розвитку розглядається з позицій провіденціалізму. Його концепція була есхатологічною і передбачала лінійний характер історич-

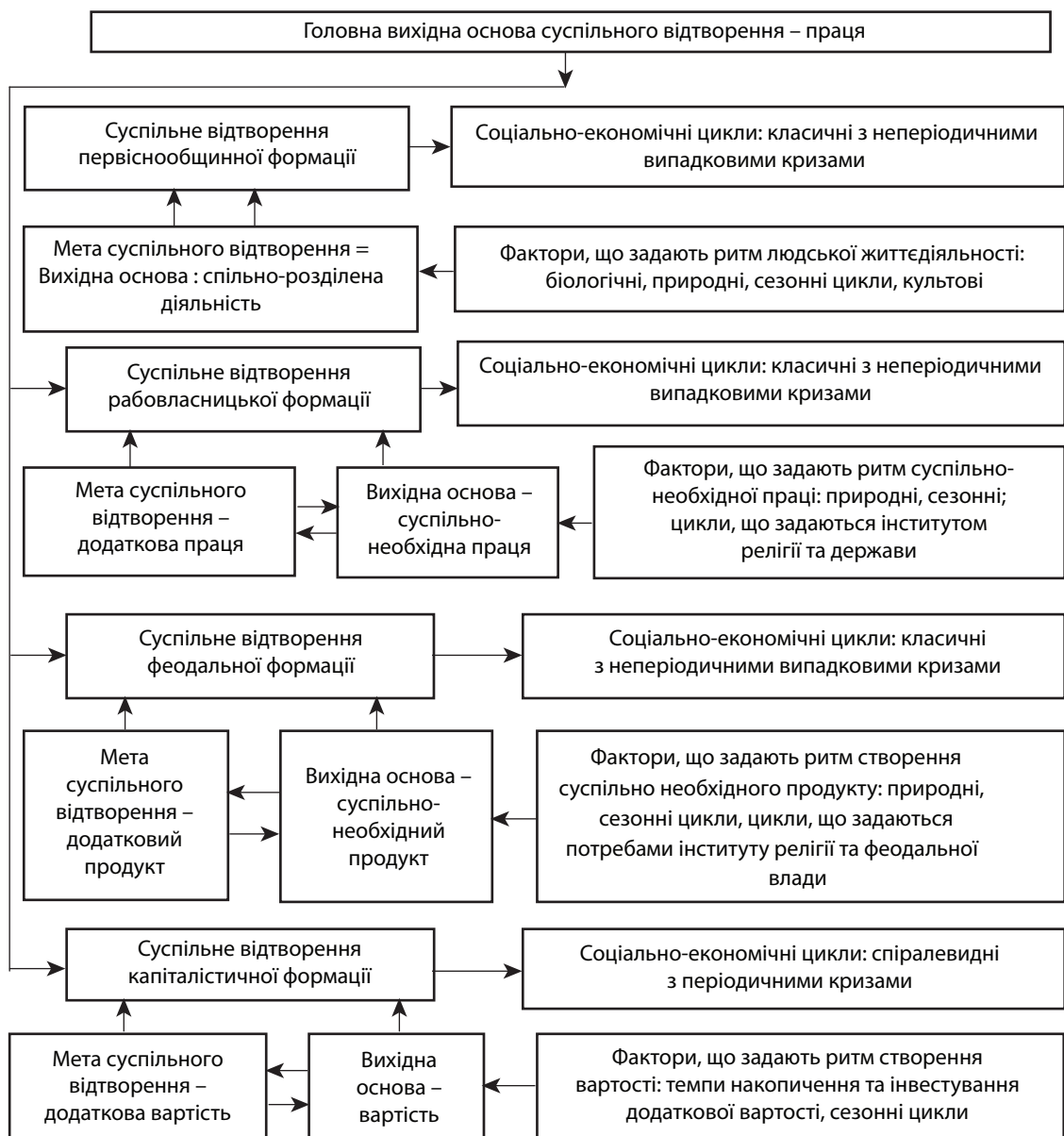
ного процесу [8]. Ідеї періодичності історичних подій у середні віки знайшли, на думку П. Сорокіна, найбільш чітке відображення в середньовічній астрології та у вірі в «тисячолітнє Царство Боже», що була поширена в багатьох сектах мілленаризму [10]. У строго ієрархічному середньовічному західноєвропейському суспільстві розвиток інституту вартості також обмежувався релігійними догмами, що регламентували і напрямок наукових досліджень. Хоча розмежовувати науку і релігію для Середньовіччя важко. Однак слід звернутися до однієї з найбільш вагомих наукових концепцій Середньовіччя, що має економічну спрямованість, а саме: до концепції «справедливої ціни», яка обґрунтована в працях Ф. Аквінського. Дана концепція має класове підґрунтя. Навіть стосовно засудження жадання наживи і лихварської діяльності є помітним вплив прагнення аристократичних феодалських кругів приборкати прагнення третього стану до приросту добробуту, відповідно посилення своєї значущості в суспільстві. Праця третього стану в середньовічному суспільстві фактично була заняттям, до якого аристократи ставилися зі зневагою, а духовенство змінило свою позицію з трактування праці як покарання людям за гріхи до формування у XII – XIII ст. поняття праці як благословенного заняття (мова йде в першу чергу про фізичну працю, ставлення до торгівлі довгий час залишалось негативним, а згодом неоднозначним). У таких умовах праця об'єктивно не могла бути визнана субстанцією вартості. Тому, хоча продукти праці залежних прошарків суспільства, що привласнювалися феодалами, на наш погляд, об'єктивно мали вартість, але саме суб'єктивне сприйняття їх привілейованими прошарками суспільства як того, що належить аристократам і католицькій церкві через природний на їх погляд ієрархічний порядок штучно знецінювало дані блага. Не існувало інституційних умов набуття реально накопиченою вартістю властивостей капіталу. У інституційній архітектоніці Середньовіччя не було достатніх передумов виникнення самозростаючої вартості, яка б володіла здатністю стати тією віртуальною матерією, що здатна до саморуху і розвитку, до перетворення дійсності виходячи зі своїх потреб до зростання, як це відбулося в індустріальному капіталістичному суспільстві і відбувається в гіпертрофованих розмірах в капіталістичному постіндустріальному суспільстві. Третій же стан потенційно здатний вже в ті часи реалізувати потребу вартості в самозростанні був неповноправним. Таким чином, соціально-економічні цикли середньовічного суспільства задавалися не рухом вартості, а впливом природних циклів, що виражалося в сезонності господарської діяльності, а також впливом сукупності соціальних інститутів феодалського суспільства. Серед таких інститутів найбільш вагомими були церква і інститут влади феодала. Рух соціально-економічних циклів традиційної середньовічної економіки багато в чому обумовлювався необхідністю дотримуватися встановлених інститутом релігії свят, періодично сплачувати ренту феодалові.

**З**розуміло, що проблему циклічності соціально-економічної динаміки слід розглядати в контексті особливостей суспільного відтворення в межах

кожної з відомих суспільно-економічних формацій. Пропонуємо таку схему розвитку вихідних основ та мети суспільного відтворення в контексті циклічного його характеру (рис. 1).

Представлена на рис. 1 схема містить не тільки характеристику вихідних основ і мети суспільного відтворення та його соціально-економічних циклів від найдавніших часів до феодалського суспільства середніх віків, але й надає уявлення про особливості суспільного відтворення та соціально-економічних циклів капіталістичної формації.

**С**лід зробити висновок, що в первіснообщинній формації вартість як особлива трансформа простору-часу буття людини була тотожна самому виживанню людини, зусилля по отриманню природних благ коштували людині її життя, вартість була найбільш гострим і насущним, але найменш усвідомленим явищем соціально-економічної динаміки в тій її ембріональній формі, яка властива первіснообщинному інституційному середовищу буття людини. Тому рух соціально-економічних циклів задавався переважно природними та інституціональними чинниками стародавніми культурами. В умовах рабовласницької формації додаткова праця раба через інституційні умови привласнювалася рабовласником без будь-яких зусиль, тому ні як зосереджена в продукті праці, ні як зусилля по його отриманню, праця не визнавалася у філософській традиції стародавніх цивілізацій субстанцією вартості. Також і сама проблема вартості вельми слабо прослідковується в наукових дослідженнях філософів стародавніх цивілізацій, зокрема Стародавнього Китаю, а також в працях античних філософів. Однак концепція циклічності в її космологічному прояві була достатньо глибоко розроблена в працях філософів Стародавнього Китаю та античних філософів і здійснювала сильний вплив на аналіз всіх проявів соціально-економічного буття суспільства. Рух соціально-економічних циклів задавався впливом таких чинників: природних, інституційних (релігія, держава, рабовласництво). Циклічні концепції держави представлені в працях арабських мислителів епохи феодалізму. Першою цілісною концепцією слід визнати концепцію багдадського правника Абу-Аль-Хасана ал-Маварді. У ній також, на наш погляд, домінують інституційні основи циклічного розвитку держави, хоча при цьому вартісні підстави є цілком явними. Сутність і рушійні сили розвитку політико-соціального циклу висвітлені у працях видатного арабського вченого Ібн Хальдуна, у них досить чітко викладені діалектичні протиріччя інституційних і вартісних передумов циклічного розвитку ксенократичної династійної держави. Середньовічна західноєвропейська наукова думка у поясненні явищ соціально-економічної дійсності спиралася на тлумачення священних текстів, мала есхатологічний характер і визнавала переважно лінійну концепцію суспільного розвитку. Ритм реального соціально-економічного буття суспільства задавався природними циклами та впливом інституту релігії та інституту влади феодала. Напрямок подальшого дослідження є аналіз взаємодії вихідних основ і цілей суспільного відтворення



**Рис. 1. Генезис вихідних основ, цілей суспільного відтворення та його соціально-економічних циклів**

та факторів, що задають ритм створення вихідних основ та відповідно руху соціально-економічних циклів в умовах капіталістичної формації. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

- 1. Алексеев П. В.** История философии [Электронный ресурс].– Режим доступа : [http://books.google.com.ua/books?id=ID2G5iixAwAC&printsec=copyright&hl=uk&source=gb\\_s\\_pub\\_info\\_r#v=onepage&q&f=false](http://books.google.com.ua/books?id=ID2G5iixAwAC&printsec=copyright&hl=uk&source=gb_s_pub_info_r#v=onepage&q&f=false)
- 2. Гриценко А. А.** Эволюция стоимости / А. А. Гриценко // Экономика Украины.– 2001.– № 4.– С. 45 – 55.
- 3. Гречко П. К.** Концептуальные модели истории [Электронный ресурс].– Режим доступа : [http://ss.xsp.ru/st/013/index\\_2.php](http://ss.xsp.ru/st/013/index_2.php)
- 4.** Древнекитайская философия. Собрание текстов в двух томах. Т. I. / Состав. Ян Хин Шун.– М.: Мысль, 1972.– С. 110.
- 5. Игнатенко А. А.** Социум и разум [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://i-r-p.ru/page/stream-library/index-15782.html>

- 6. Игнатенко А. А.** Принцип циклизма в средневековой арабской – исламской мысли [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://i-r-p.ru/page/stream-library/index-2576.html>

- 7. Игнатенко А. А.** Ибн-Хальдун [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://library-institute.ru/books/ignatenko-ibn-haldun.doc>

- 8. Семенов Ю. И.** Философия истории / Ю. И. Семенов.– М.: Современные тетради, 2003.– 776 с.

- 9. Соколов Э. В.** Философия культуры Платона [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.countries.ru/library/ant/grplaton.htm>

- 10. Сорокин П.** Циклические концепции социально-исторического процесса [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://ss.xsp.ru/st/009/>

# ПРОЦЕС ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЙБУТНІХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

**ПАРХОМЕНКО Н. О.**

*кандидат економічних наук*

**ДАНІЧ В. М.**

*доктор економічних наук*

**Луганськ**

**К**ризовий стан підприємства характеризується погіршенням фінансових результатів діяльності, нездатністю отримання прибутків. Враховуючи, що виникнення кризи на підприємстві несе загрозу самому існуванню підприємства, втраті конкурентних переваг і пов'язане з відчутними втратами капіталу його власників, можливість настання фінансової кризи має обов'язково прогнозуватися.

Питання прогнозування фінансової кризи на підприємстві тривалий час цікавить зарубіжних і вітчизняних науковців. Так, українські та російські економісти під різним кутом зору визначають напрями вирішення питань прогнозування фінансових криз на підприємстві. З. Н. Борисова [1] вивчає проблеми прогнозування та розпізнавання криз організації на ранніх стадіях. А. І. Півень [9] займається вивченням питань ранньої діагностики та подолання фінансової кризи на підприємстві. О. А. Островська [10] приділяє увагу інструментарію прогнозування банкрутства підприємств. Значна кількість досліджень присвячена аналізу та оцінці методів прогнозування фінансових криз. Але проблемам визначення послідовності здійснення операцій з прогнозування фінансової кризи на підприємстві приділено недостатньо уваги.

*Метою* дослідження є визначення послідовності процесу прогнозування фінансової кризи на підприємстві.

Першочерговими завданнями антикризового управління підприємством є нейтралізація загроз кризових явищ. Прогнозування фінансової кризи на підприємстві повинне відповісти на запитання: що є причиною кризи, яким чином буде здійснюватися розвиток підприємства; яким чином слід діяти, щоб мінімізувати дію кризи.

Прогноз, у свою чергу, – це ймовірне, аргументоване судження про стан об'єктів (процесів) в майбутньому, про альтернативні шляхи і терміни досягнення певних результатів [3, с. 36]. Прогнозування – це процес формування прогнозів на основі аналізу тенденцій і закономірностей розвитку об'єкта (процесу) [6, с. 13]. Згідно з визначенням В. О. Василенка: «Криза – це крайнє загострення протиріч у соціально-економічній системі (організації), що загрожує її життєстійкості у навколишньому середовищі» [2, с. 12].

Прогнозування фінансової кризи на підприємстві пов'язане з визначенням обсягів виробництва та реалізації продукції; прибутку підприємства; рівня використання виробничих потужностей тощо. Прогнозування фінансової кризи на підприємстві може здійснюватися різними методами. Серед них слід виділити фундаментальні (причинно-наслідкові), які в своїй основі опираються на аналіз динаміки попиту і пропозиції, а також сучасні економіко-технічні: методи розпізнавання образів і ситуацій, виділення трендів і коливань, фрактального аналізу тощо. Прогнозування фінансової кризи – це прогнозування можливих варіантів розвитку підприємства, як в умовах пасивного спостереження, так і з визначенням та реалізацією низки антикризових заходів. Вони включають скореговані планові показники діяльності, плановані й реалізовані варіанти їх досягнення.

Своєчасно прогнозована криза дозволяє визначити ставлення до підприємства, замислитися над необхідністю і доцільністю виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг. До того ж, прогнозуючи фінансову кризу на підприємстві, керівництво підприємства замислюється над управлінням витратами та формує певні конкурентні переваги.

Результат прогнозування фінансової кризи має певне значення для формування стратегії діяльності підприємства, а інструмент прогнозування повинен відповідати певним вимогам, які забезпечать якісний прогноз. Прогнозування фінансової кризи дає змогу здійснювати моніторинг, оцінку та аналіз розвитку підприємства; виявляти тенденції зміни факторів внутрішнього та зовнішнього середовища; виявляти негативні та позитивні явища, які можуть впливати на процес управління.

**Р**озглянемо більш детально кожен з етапів процесу прогнозування фінансової кризи. Розпочинати прогнозування кризи необхідно з уявлення про цілі підприємства та характеристик зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства [1; 9], які можуть потенційно слугувати причиною кризового розвитку підприємства. Перші спроби прогнозування фінансової кризи й завершувалися цим етапом: якщо окремі ознаки і характеристики діяльності підприємства були незадовільними, робився експертний висновок про несприятливі тенденції розвитку та ймовірність банкрутства [10]. Зважаючи на те, що емпіричний (якісний) висновок не є суттєвим обґрунтуванням можливості настання фінансової кризи, виникає необхідність розширення методичного інструментарію прогнозування фінансової кризи на підприємстві, що призведе до підвищення рівня обґрунтованості управлінських рішень в антикризовому управлінні.

Виходячи з цього, наступним етапом прогнозування фінансової кризи на підприємстві є визначення індикаторів фінансової кризи. О. Г. Мельник під бізнес-індикаторами пропонує розглядати кількісні вимірники властивостей, стану, розвитку підприємства, його складових та середовища функціонування, за допомогою яких суб'єкти діагностики відслідковують, аналізують та прогнозують тенденції змін окремих сфер діяльності організації [8]. Необхідно розробити індивідуальну систему індикаторів кризи, яка б враховувала специфіку діяльності кожного підприємства [9]. Так, для підприємства галузі харчової промисловості показником-індикатором настання фінансової кризи може бути, у першу чергу, зменшення обсягів реалізації продукції; для підприємства галузі машинобудування – збільшення неліквідних запасів тощо. Також необхідно розрахувати безпечні межі для кожного з показників-індикаторів фінансової кризи. Порівняння фактичних показників діяльності підприємства з показниками-індикаторами дає можливість вчасно вжити необхідні заходи з недопущення фінансової кризи [9; 11]. Якщо на підприємстві за показниками-індикаторами не виявлено фінансової кризи, доцільно мінімізувати слабкі сторони діяльності підприємства та посилити сильні. Аналіз індикаторів про можливі зміни стану підприємства, запропонований вітчизняними дослідниками, дозволяє розглядати в сукупності цілий ряд параметрів, які служать індикаторами кризових явищ, наростання погроз виконанню місії підприємства, або, навпаки, можуть свідчити про розширення його можливостей.

Наступним етапом прогнозування фінансової кризи є з'ясування можливих сценаріїв розвитку підприємства та виявлення причин настання фінансової кризи. Сьогодні існує багато методів дослідження цього явища: статистичний, моделі оцінки ймовірності банкрутства підприємства, експертні оцінки тощо. У літературі найбільшу популярність отримали дискримінантні моделі оцінки ймовірності банкрутства: моделі Альтмана, Ліса, Таффлера, Беермана, Краузе. Але вітчизняні дослідники – І. О. Бланк, Г. В. Савицька, О. О. Терещенко та інші вважають, що в сучасних умовах українським підприємствам недоцільно їх застосовувати [5; 10]. О. В. Пернарівський називає такі причини недоцільності їх використання: не враховуються галузеві особливості підприємств; моделі розроблено на аналізі фінансової звітності за американськими стандартами; більшість коефіцієнтів по-іншому впливають на фінансовий стан українських підприємств; граничні значення коефіцієнтів недосяжні для українських підприємств; на показники діяльності українських підприємств великий вплив мають чинники політичного і соціального характеру тощо [8; 10]. Серед вітчизняних інструментаріїв прогнозування фінансової кризи варто назвати моделі О. О. Терещенка, Ю. Є. Чирва, Ю. В. Скрипник, О. Б. Андрушко та інших [4; 5; 10]. На жаль, доскональних моделей прогнозування фінансової кризи не існує, що пов'язано з нестабільністю економіки, незавершеністю створення правової бази діяльності підприємств і відсутністю інформаційної бази, яка б давала можливість перевіряти

різноманітні методики та обирати дієву. Використання декількох методів одночасно та отримання однакового результату дає можливість зробити висновок про подальший розвиток подій на підприємстві.

Останнім етапом стає прийняття управлінських рішень щодо попередження фінансової кризи на підприємстві та нейтралізації слабких сторін в діяльності. Такі дії сприяють зменшенню ймовірності настання фінансової кризи на підприємстві та недопущенню банкрутства.

## ВИСНОВКИ

Отже, метою прогнозування фінансової кризи на підприємстві є забезпечення реалізації таких заходів: моніторинг факторів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, визначення показників-індикаторів фінансової кризи та меж для кожного з них, виявлення причин кризи та глибини кризових явищ, визначення параметрів розробки стратегії та тактики антикризового управління підприємством для забезпечення конкурентних переваг.

Прогнозування фінансової кризи здійснюється з метою констатації фінансової кризи та її глибини, встановлення причин і факторів її виникнення, виявлення внутрішніх резервів подолання кризових явищ. Попередня підготовка до фінансової кризи на підприємстві надасть більше шансів запобігти банкрутству, зробити перебіг кризи м'якшим, її перебіг супроводжуватиметься меншими часовими та матеріальними втратами, дозволить витримати конкурентну боротьбу. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- Борисова З. Н.** Прогнозирование и распознавание кризисов развития организации на ранних стадиях / З. Н. Борисова // Проблемы современной экономики.– 2010.– № 2(26).– [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=24059>
- Василенко В. О.** Антикризове управління підприємством: Навч. посібник.– К.: ЦУЛ, 2003.– 504 с.
- Вітлінський В. В.** Моделювання економіки: [навч. посіб.] / Вальдемар Володимирович Вітлінський.– К.: КНЕУ, 2003.– 408 с.
- Гудзь Т.** Практика застосування зарубіжних та вітчизняних методик діагностики банкрутства підприємств / Т. Гудзь // Світ фінансів.– 2005.– Випуск 3-4 (4-5).– С. 111 – 121.
- Єлісєєва О. К., Решетняк Т. В.** Методи та моделі оцінки та прогнозування фінансового стану підприємств : Монографія.– Краматорськ: ДДМА, 2007.– 208 с.
- Макаренко Т. І.** Моделювання та прогнозування маркетингу / Тетяна Іванівна Макаренко.– К.: ЦНЛ, 2005.– 160 с.
- Мельник О. Г.** Бізнес-індикатори в системі полікриптеральної діагностики діяльності підприємства / О. Г. Мельник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка», 2009.– № 7. [Електронний ресурс].– Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2009\\_657/07.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2009_657/07.pdf).
- Пернарівський О. В.** Моделі прогнозування неплатоспроможності підприємств та проблеми їхнього викорис-

тання в Україні / О. В. Пернарівський // Актуальні проблеми економіки.– 2003.– № 4.– С. 24 – 27.

**9. Півень А. І.** Механізм побудови системи ранньої діагностики та подолання фінансової кризи на підприємстві / А. І. Півень // Вісник КПІ.– 2010.– № 5.– [Електронний ресурс].– Режим доступу : [http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010\\_5/statti/Piven.pdf](http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010_5/statti/Piven.pdf).

**10. Островська О. А.** Удосконалення інструментарію прогнозування банкрутства підприємств / О. А. Островська.– [Електронний ресурс].– Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vkib/2010\\_1/Ostrovska.html](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vkib/2010_1/Ostrovska.html).

**11. Черняк О. І.** Виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та можливого його банкрутства / О. І. Черняк, О. В. Крехівський, В. О. Монаков, Д. В. Ящук // Статистика України.– 2003.– № 4.– С. 87 – 94.

## УЧЕНИЕ М. И. ТУГАН-БАРАНОВСКОГО О ЦИКЛАХ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В УКРАИНЕ

РАБИЯ А. АБДУЛЛАХ

Харків

В конце XX – начале XXI вв. в мировой экономической науке заметно расширилось понимание закономерностей кризисных явлений во всех странах мира<sup>1</sup>. В этом контексте последний мировой экономический кризис поднимает актуальность для Украины исследования роли и места инноваций в посткризисном развитии собственного энергетического сектора.

Попытаемся выяснить, чем вызывается эта цикличность. Почему кризисы повторяются периодически? Многочисленные исследования ученых Франции, Германии, США, России, а в последние 10 – 15 лет и Украины были посвящены выяснению причин кризисов, основ движения конъюнктуры и попыткам их прогнозирования. Еще в 1894 г. русский экономист Михаил Иванович Туган-Барановский (1865 – 1918 гг.), один из первых отечественных ученых-экономистов получивший мировую известность, опубликовал книгу «Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и ближайшее влияние на народную жизнь» [5, 9], которая стала важной вехой на пути изучения закономерностей рыночной экономики. В работе М. И. Туган-Барановского «Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и ближайшее влияние на народную жизнь» [10] впервые были выявлены закономерности этих сложных, противоречивых явлений.

По мнению этого ученого, классический цикл общественного воспроизводства включает в себя четыре основных этапа: кризис, депрессию, оживление, подъем.

<sup>1</sup> В рамках паспорта научной специальности и цели исследования отметим особенности последнего мирового экономического кризиса. Из изученных нами работ всемирно известных ученых-экономистов, а также ведущих украинских и российских исследователей, мы остановились на тех, чьи оценки, по нашему мнению, помогают осмыслить ситуацию на мировом энергорынке.

В западных экономических теориях часто употребляются понятия «экспансия» (расширение) и «сжатие». Фаза экспансии сменяется фазой сжатия на так называемой «верхней поворотной точке», или «вершине». Точно так же фаза сжатия кончается и открывает путь экспансии на «нижней поворотной точке», или точке «оживления». Таким образом, происходит последовательная смена четырех фаз цикла: сжатие, оживление, экспансия, вершина экспансии (рис. 1) [12].

*Первая фаза* – кризис, которую можно также охарактеризовать как сжатие. Происходит сокращение совокупного объема промышленного производства, деловой активности, включаются процессы падения цен, заговаривания, наблюдается значительный рост количества банкротств. Это ведет к росту уровня безработицы, а также уменьшению реальных доходов населения, сжатию банковских кредитов, сокращению



Рис. 1. Циклическое развитие социально-экономической системы

внешнеторгового оборота. Особенно сильно страдают отрасли, поставляющие на рынок средства производства, потребители которых могут на неограниченное время прекратить закупки. Происходит значительное сокращение производственных мощностей в отраслях машиностроения, металлургии, приборостроения, электроники. В отраслях, поставляющих предметы повседневного спроса, может не происходить значительного сокращения производства.

*Вторая фаза* цикла общественного воспроизводства – депрессия. Она представляет собой фазу застоя в экономике, приспособления хозяйственной жизни к новым условиям и потребностям. Для нее характерны неуверенные действия предпринимателей, которые не хотят вкладывать значительные ресурсы в бизнес. Ка-



питалы утекают за рубеж. В западной экономической науке этой фазе соответствует оживление, связанное со стабилизацией цен и условий хозяйствования. Показатели как бы достигают нижней отметки спада и начинают медленно подниматься. Ситуация стабилизируется, подготавливая экспансию, рост показателей социально-экономического развития.

*Третья фаза* – оживление, для нее характерны: рост капиталовложений, и объемов производства, что ведет к повышению уровня занятости, показателей процентных ставок. Экспансия охватывает отрасли, составляющие средства производства. Создаются новые предприятия, возникает масса новых товаров, растут курсы ценных бумаг, процентных ставок, цен и заработной платы. Экономический рост подходит к наивысшей точке развития, сопровождаясь активизацией научно-технических исследований. Все это сопровождается ростом потребления энергоресурсов<sup>2</sup>.

*Четвертая фаза* – подъем, или «вершина экспансии», характеризуется значительным ростом всех показателей социально-экономического развития: ВВП, торгового оборота, инновационной активности предприятий, уровня технологической оснащенности страны, конкурентных преимуществ компаний на мировом рынке, банковской маржи и др. Наступает наивысшая точка расцвета, которая опять повлечет за собой сжатие. Растет напряженность банковских балансов, увеличиваются товарные запасы, постепенно сокращается совокупный платежеспособный спрос.

Снова начинается спад производства, происходит сокращение занятости и доходов населения. Подъем, выводящий экономику на новый уровень в ее поступательном развитии, подготавливает базу для нового, очередного кризиса. Факторы, которые вызывают первоначальное сокращение совокупного спроса, могут быть самыми разными: замена изношенного оборудования, уменьшение показателей закупок сырья, материалов, падение спроса на отдельные виды продукции, рост налогов и кредитных процентов, нарушение закона денежного обращения, войны, различные политические события, не-предвиденные ситуации [9]. Все это может сломать сложившееся рыночное равновесие и дать толчок очередному экономическому кризису.

Это положение впоследствии было развито его учеником Н. Д. Кондратьевым, который стал самым известным в мировой экономической науке российским ученым (1892 – 1938 г.). На эмпирическом материале развитых стран мира за 150 лет он показал устойчивую повторяемость кризисов. Позже эти циклы получили название «Большие циклы Кондратьева». Их продолжительность определена в 40 – 60 лет. Однако кроме этих циклов другими учеными в разное время были выделены циклические колебания макроэкономики, которые после проверки временем получили название своих авторов. В *табл. 1* представлена типология основных экономических циклов, интерпретация которых получила новый всплеск в период последнего экономического кризиса [1].

Именно ситуация на мировом энергорынке существенно меняется со сменой фаз больших макроэкономических Кондратьевских циклов. Произошедшая в мировой экономике «синхронизация» ряда отдельных кризисов – структурного, непосредственно детерминированного истощением возможностей роста пятого уклада, финансового, связанного с крахом глобального «пузыря» деривативов, и долгового, спровоцированного саморазрушения пирамиды американских обязательств, – создает беспрецедентно мощный в современной истории разрушительный резонанс. Так, согласно оценке М. В. Ершова, совокупный объем необходимых в сложившейся кризисной ситуации списаний обязательств сотни крупнейших в мире нефинансовых и банковских корпораций приближается к 600 млрд долл., а глобальный объем списаний оценивается в 2,8 трлн долл. [4, с. 13].

Таким образом, циклический характер макроэкономического развития самой передовой в экономическом отношении страны Европы XIX века – Англии, изученный М. И. Туган-Барановским, сохранил экономическую сущность до настоящего времени. Однако набор и сочетание внутренних и внешних факторов значительно изменился. Эти изменения мы будем учитывать при обосновании собственных предложений по совершенствованию государственного регулирования энергетического сектора Украины.

Таблица 1

Типология экономического цикла [1]

Тип	Длина цикла	Главные особенности
Китчина	2 – 4 года	Величина запасов → колебания ВВП, инфляции, занятости, коммерческие циклы
Жуглара	7 – 12 лет	Инвестиционный цикл → колебания ВВП, инфляции и занятости
Кузнецца	16 – 25 лет	Доход → иммиграция → жилищное строительство → совокупный спрос → доход
Кондратьева	40 – 60 лет	Технический прогресс, структурные изменения
Форрестера	20 лет	Энергия и материалы
Тоффлера	1000 – 2000 лет	Развитие цивилизаций

<sup>2</sup> Этот вопрос автором освещен в работе: Рабиа А. Абдуллах. Влияние мирового экономического кризиса на динамику мировых цен нефти / Рабиа А. Абдуллах // Вісник Харківського національного університету.– 2009.– № 869.– С. 77 – 83.

## ВЫВОДЫ

1. В нынешней фазе слабого оживления мировой экономической системы (2008 – 2011 гг.) ограниченные бюджетные средства Украины целесообразно сконцен-

трировать на освоении последних эпохальных инноваций в сфере производства нетрадиционных возобновляемых видов энергии.

2. Поскольку энергетическая составляющая промышленной и сельскохозяйственной продукции Украины в 2,5 – 3,0 раза превышает уровень ЕС, назрела необходимость усиления внимания к реализации принятых государственных программ по энергосбережению. Ключевыми механизмами в этом вопросе, на наш взгляд, могут стать:

- ✦ разработка и доведение удельных энергозатрат (по видам первичных ресурсов) в разрезе отраслей и регионов для целей индикативного планирования;
- ✦ установление дифференцированных поощрительных надбавок для экспортеров, достигших удельных энергозатрат на уровне европейских.

Это требует силами ведущих НИИ страны разработки системы индикативного планирования с использованием удельных энергозатрат, которые могли бы стать основой формирования обоснованных параметров себестоимости и цены по основным видам продукции и услуг. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Антоненко Л. А.** Особенности экономических циклов развития Китая : методология сравнительного анализа / Л. А. Антоненко, Нго Чунг Хоа, Ван Бин // Бизнес Информ.– 2007.– № 8.– С. 27 – 33.

2. **Ван Цюйши.** Прогноз динамики ВВП США и Китая / Ван Цюйши // МЭО.– 2011.– № 4.– С. 105 – 107.

3. **Глазьев С. Ю.** Кризис, антикризисные меры и стратегия инновационного народнохозяйственного развития в зеркале теории долгосрочной мегатехнологической дина-

мики / С. Ю. Глазьев // Российский экономический журнал.– 2008. – № 12. – С. 3 – 9.

4. **Ершов М. В.** Кризис 2008 года: «момент истины» для глобальной экономики и новые возможности для России / М. В. Ершов // Вопросы экономики.– 2008.– № 12.– С. 12 – 16.

5. **Кондратьев Н. Д.** М. И. Туган-Барановский. Основные черты его научного мировоззрения.– М., 1923.– С. 13.

6. **Лебедева Л. Ф.** Социальные новации администрации Обамы / Л. Ф. Лебедева // США – Канада. – 2011.– № 6.– С. 35 – 48.

7. **Сомова Е.** Промышленные кластеры. Зарождение, функционирование и упадок / Е. Сомова // МЭО.– 2011.– № 4.– С. 117 – 121.

8. **Туган-Барановский М. И.** Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и ближайшие влияния на народную жизнь.– СПб., 1894.

9. **Туган-Барановский М. И.** Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии.– Киев : Наук. думка, 2004.– 368 с.

10. **Туган-Барановский М. И.** Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов.– М., 1997.

11. **Туган-Барановский М. И.** Крушение капиталистического строя как научная проблема // Новый путь.– 1904.– № 10.– С. 202.

12. **Туган-Барановский М. И.** Русская фабрика в прошлом и настоящем. Историко-экономическое исследование. Т. 1. Историческое развитие русской фабрики в XIX веке.– СПб., 1898. XII.– 496 с.

13. **Scrapanti E., Zamanti S.** An Outline of the History of Economic Thought. Oxford, 1993. P. 220.

14. 90 лет со дня смерти Михаила Ивановича Туган-Барановского [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://demoscope.ru/weekly/2009/0361/nauka01.php>

15. Циклические колебания экономики [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.referats.5-ka.ru/98/23799/1.html>

УДК 336:330.131.7

## ГЕОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СТРАНОВЫХ РИСКОВ

**ДУБНИЦКИЙ В. Ю.**  
кандидат технических наук

**ПISКУНОВ Р. А.**  
**ТАРАСКИНА Н. В.**

**Харьков**

**В** современных условиях финансово-экономической нестабильности резко увеличивается вероятность дефолтов на финансовом рынке в связи с общей потерей ликвидности экономических агентов. Регулировать ликвидность возможно за счет увеличения кредитования, однако поддерживать уровень потребительских цен за счет кредитов постоянно невозможно. Во-первых, дефляция активов будет влиять на общий уровень цен; во-вторых, после превышения предельно допустимого значения долга экономика данной

страны работает уже только на обслуживание долга; в-третьих, затрудняется проблема дальнейшей монетаризации долговых обязательств. Проблема разбалансировки денежных потоков усложняется ещё и разрывом процентных ставок в банковском секторе Украины. Национальный банк, снижая учетную ставку на 7,75% [1], пытается снизить стоимость денег, но коммерческие банки из-за минимального притока кредитных ресурсов не могут отреагировать должным образом на этот финансовый инструмент и снизить процентные ставки по кредитам, которые на 01.12 2011 г. достигли 22% [1] в национальной валюте для физических лиц. В то же время, возросшее кредитование через международные финансовые институты фактически способствуют второй волне кризиса неплатежей, которая может привести к целому ряду дефолтов [2].

В последние десятилетия научная и прикладная проблематика риск-менеджмента привлекла внимание многих отечественных [3 – 7, 10] и зарубежных научных

специалистов [8, 9]. Анализ работ дает возможность констатировать, что сегодня в экономической теории и практике нет единого подхода к диагностике странового риска [3], понимании предельного значения внешнего долга страны, уровня покрытия золотовалютными резервами внешнего долга и эффективности кредитных инвестиций, а следовательно, нет и четко определенных стратегий по сокращению, устранению и минимизации страновых рисков

Работа [6] определяет кризис как переломный этап в функционировании любой системы, на которую влияют внешней или внутренней факторы и на котором требуется качественно новое реагирование. Особенность кризиса заключается в угрозе разрушения системы под влиянием внутренних или внешних факторов. Этот же термин рассматривается в работе [7] как резкий переход от стадии стабильности к разбалансированности всей цепи воспроизведения. Таким образом, во-первых, финансовый риск, а как следствие – финансовый кризис, понимается как ситуативная характеристика при переходе системы из состояния нормального функционирования в состояние отказа; во-вторых, дегулятором финансового рынка есть разбалансировка денежных потоков, синхронизация которых, приведет к стабилизации на финансовом рынке, а вследствие этого и к минимизации финансового риска.

**Н**а примере валютных кризисов, произошедших в 20 развитых и развивающихся странах в период с 1970 по 1995 гг., в работе [8] показано, что в качестве ранних индикаторов валютного кризиса могут рассматриваться следующие факторы: высокий по отношению к ВВП объем внутреннего кредита; быстрый рост денежного предложения; отток средств вкладчиков из банков; снижение экспортных доходов; переоцененность национальной валюты в реальном выражении; высокие процентные ставки на международном рынке капитала; значительный внешний долг; низкие золотовалютные резервы; слабое покрытие резервами краткосрочных обязательств; низкие темпы роста экономики. Также в исследовании [3] говорится об «эффекте заражения», когда валютный кризис в одной стране повышает вероятность его возникновения в других странах. Это связано с тем, что, во-первых, страны активно связаны друг с другом по торговым и финансовым каналам, могут экспортировать (импортировать) разный набор товаров и услуг и соответственно быть подданными разным товарным «шокам». Во-вторых, стабильность финансовой системы страны сильно зависит от стабильности политической системы и особенностей законодательной базы, которые выступают регулятором денежных потоков. В-третьих, критическое значение имеют неблагоприятные изменения валютного курса и платежеспособность предприятий-заемщиков. Менее серьезные проблемы в банковском секторе связаны с колебаниями внутренних процентных ставок и проблемами с возвращением долгов в потребительском секторе. При этом банковский кризис, как следствие валютного кризиса, проявляется в невозможности полного покрытия банками масштаба валютного риска – например, при де-

вальвации национальной валюты в случае высокой доли валютных пассивов в совокупных пассивах банковской системы или в пассивах группы банков, которые отрицательно влияют на систему.

Перечень факторов банковского кризиса отличается от перечня факторов валютного кризиса незначительно. Из 12 индикаторов валютных кризисов и 14 индикаторов банковских кризисов 11 являются общими [10]. В отличие от валютных кризисов вероятность возникновения неблагоприятных событий в банковском секторе увеличивается в случае оттока капитала и роста реальных процентных ставок на национальном финансовом рынке. Это еще раз показывает тесную взаимосвязь банковских и валютных кризисов и схожесть механизмов их возникновения.

Приведенные в работе [9] данные подтвердили наше предположение о том, что высокий, по отношению к ВВП, уровень внешнего долга государственного сектора, низкие золотовалютные резервы, переоцененная в реальном выражении валюта увеличивают вероятность валютного кризиса. Кроме того, они показали, что вероятность кризиса возрастает в случае, если страна испытывает экономическую рецессию и имеет высокие темпы роста внутреннего кредита.

В работе [2] приведены результаты которые показывают, что вероятность возникновения кризиса возрастает по мере снижения обеспеченности денежной массы золотовалютными резервами. Ранее это соотношение считали исключительно индикатором устойчивости валютного курса.

**М**еханизмы формирования финансовых кризисов в 70-80-е и в 90-е годы прошлого столетия значительным образом различаются между собой. Кризисы 1970-80-х годов можно определить как кризисы государственных финансов – ведущую роль в их формировании играла неспособность государства правильно распорядиться поступающими финансовыми средствами, его неумение собирать налоги и соизмерять свои аппетиты с реальными возможностями экономики, неадекватность проводимой им денежно-кредитной политики. Более поздние кризисы в первую очередь были вызваны ошибками частного сектора в политике финансирования производства, неспособностью банков адекватно оценить финансовые риски, нехваткой у принимающих экономические решения агентов качественной информации. Приток капитала, часто связанный с либерализацией валютного регулирования, одновременно приводил к накоплению у банков «плохих» кредитов и к реальному удорожанию национальной валюты страны – реципиента финансовых потоков. Именно в 90-е годы проявилась отмеченная выше высокая взаимозависимость банковских и валютных кризисов [3, 10].

Первопричина мирового финансово-экономического кризиса лежит в виртуализации экономики, когда сфера денежного оборота намного превысила реальный сектор экономики. Так, в США, по состоянию ещё на 31.12.2008 г., общая сумма деривативов составляла \$684 трлн, в то время как ВВП составило \$14,4 трлн, общемировой ВВП – \$60,2 трлн. Иными словами, деривативы

одних только США в 11 раз превысили общемировой ВВП. Если посмотреть на другие инструменты фондового рынка, например, авалированные активы мира, то они сегодня уже оцениваются в 2,2 – 2,5 квадрильонов долларов США [12]. Если же добавить к ним неавалированные, включая страховые и теневые активы, получится еще большее число.

**В** странах Евросоюза по результатам 2009 года падение ВВП 27 стран ЕС составляло 4,2%. ЕЦБ также последовал примеру США и тоже стал обеспечивать ликвидность банков за счет эмиссии. Общий долг еврозоны на 31.12.2010 г. превышает 22 трлн евро, а ВВП составляет только 10 трлн евро [12]. Возможность покрытия такой задолженности путём эмиссии уже невозможно.

В отдельных странах ситуация еще хуже. Внешний долг Ирландии по состоянию на 31.12.2010 г. составляет 1000% по отношению к ВВП, а золотовалютные резервы – всего лишь около 1%. Внешний долг Люксембурга на ту же дату составлял 3800% от ВВП, собственными силами он может покрыть не более 0,3% этой суммы. У Нидерландов внешний долг 470% от ВВП, в Великобритании – 410%, а реальное покрытие – по 1%. [13]. На примере данных стран можно увидеть, что данный кризис – это прежде всего кризис доверия к финансовым институтам данных стран.

Для обобщения сведений о задолженности государств и их возможности обеспечивать обслуживание долга по данным, приведенным в [14], был проведен кластерный анализ с использованием двух признаков:  $X$  – внешний долг в % к ВВП и  $Y$  – степень покрытия золотовалютными запасами внешнего долга.

В результате удалось выделить с помощью кластерного анализа четыре основных группы стран.

В *первую группу* попали страны-экспортеры, которые используют накопительную модель развития: Азербайджан, Армения, Белоруссия, Грузия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан, Туркмения, Узбекистан, Украина.

Во *вторую группу* вошли страны с моделью беспрецедентного увеличения государственного долга: США, Великобритания, Япония.

В *третью группу* попали страны, которые используют модель накопления золотовалютных резервов с частичным их инвестиционно-кредитным размещением за рубежом (индустриально развитые и быстро развивающиеся страны): Австралия, Аргентина, Бразилия, Великобритания, Германия, Индия, Индонезия, Италия, Канада, КНР, Мексика, Россия, Саудовская Аравия, США, Турция, Франция, ЮАР, Республика Корея, Япония, Бельгия, Люксембург, Нидерланды, Дания, Ирландия, Греция, Испания, Португалия, Австрия, Финляндия, Швеция, Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения, Чехия, Эстония, Болгария, Румыния.

*Четвёртая группа* состоит из стран, которые используют модель накопления собственных и заимствованных золотовалютных ресурсов для их капитализации в середине страны (страны ЕС): Бельгия, Германия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Франция, Великобрита-

ния, Дания, Ирландия, Греция, Испания, Португалия, Австрия, Финляндия, Швеция, Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения, Чехия, Эстония, Болгарии, Румыния.

Для дальнейшего анализа и визуализации данных использована следующая геометрическая интерпретация: исходные данные Численные значения признаков  $X$  и  $Y$  пронормируем следующим образом:

$$Z^2 = X^2 + Y^2; \quad (1)$$

$$\overset{o}{X} = \frac{X}{\sqrt{X^2 + Y^2}}; \quad (2)$$

$$\overset{o}{Y} = \frac{Y}{\sqrt{X^2 + Y^2}}. \quad (3)$$

В этом случае величина может быть интерпретирована как радиус единичной окружности. Тогда финансовое положение каждой страны можно показать в виде радиуса-вектора единичной длины. Для его изображения на окружности вычислим величину

$$\varphi = \arctg \frac{\overset{o}{Y}}{\overset{o}{X}}. \quad (4)$$

Определив арктангенс угла, определим положение страны в виде точки на единичной окружности, графически отобразив её на тригонометрическом круге.

Результаты такого преобразования показаны на *рис. 1, рис. 2*.

Полученные данные говорят о том, что среди стран СНГ нет ни одной страны, у которой золотовалютные резервы покрывают внешний долг.

Рассмотренная группа стран «Большая восьмерка» показывает нам весьма похожие результаты (рис. 2).

Практическое значение предложенной методики определяется тем, что она позволяет получить количественную и наглядную оценку риска страны. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Національний банк України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
2. Піскунов Р. О. Когнітивна модель фінансового ризику: кредитний аспект // Новини на научний прогрес – 2010 : матеріали за 6-а міжнародна научна практична конференція ; [ за ред. Петков М. Т. ] – София. «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2010. – С. 3 – 6.
3. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. канд. экон. наук. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 932 с.
4. Смовженко Т. С., Тридід О. М., Вовк В. Я. : [монографія] / Т. С. Смовженко. Антикризисное управління стратегічним розвитком банку: монографія. – К. : УБС НБУ, 2008. – 473 с.
5. Барановський О. І. : [монографія] / О. І. Барановський. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання : Монографія. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 754 с.
6. Чернявский А. Д. Антикризисное управление : [учеб. пособие] / А. Д. Чернявский. – К.: МАУП, 2000. – 208 с.
7. Крутин А. Б., Муравьев А. И. Антикризисный менеджмент. – Спб. : Питер, 2001. – 432 с.

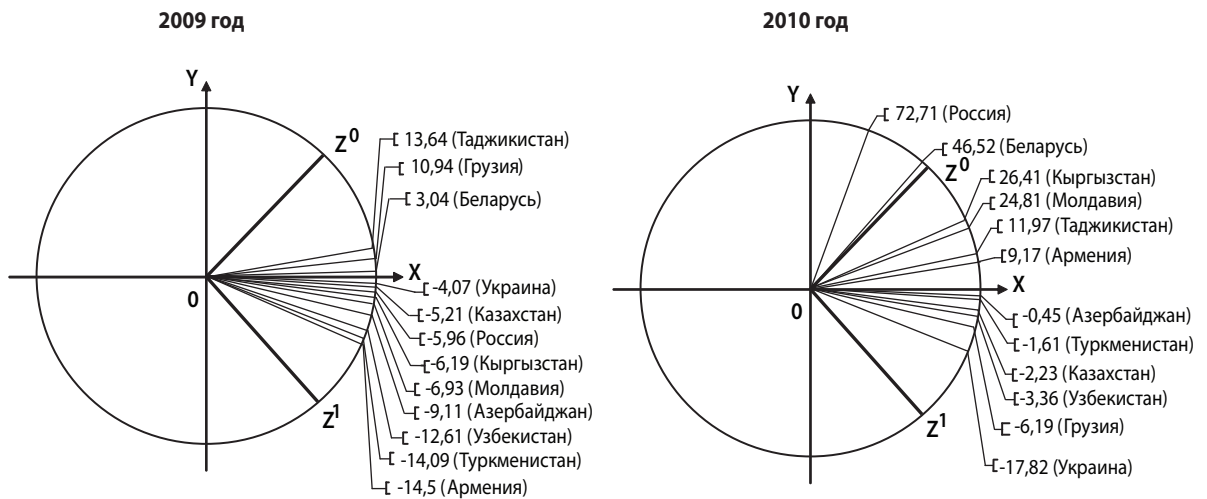


Рис. 1. Угловое распределение стран по признакам X и Y для стран СНГ

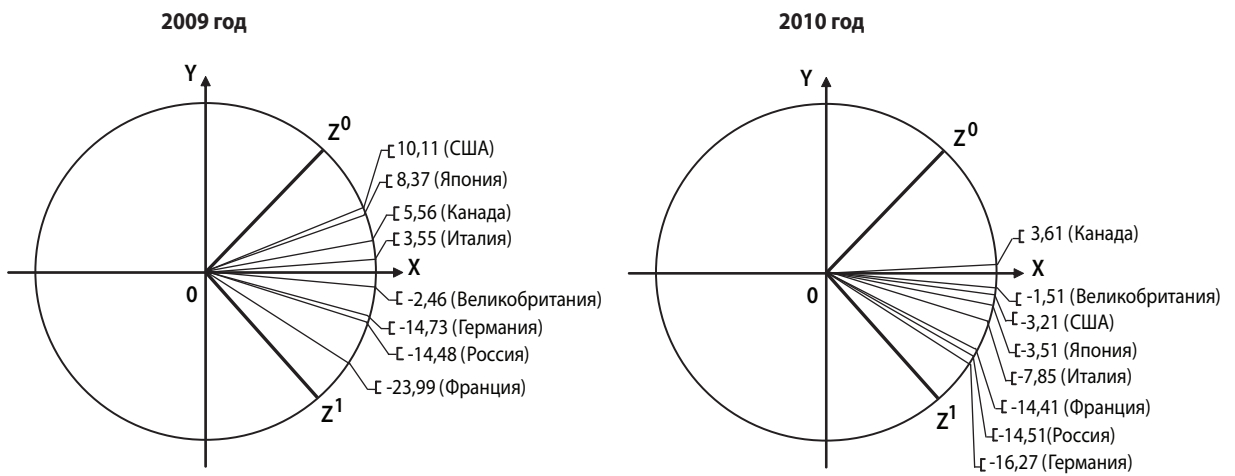


Рис. 2. Угловое распределение стран по признакам X и Y для стран «большой восьмерки»

8. Kaminsky G., Lizondo S., Reinhart C. M. The leading indicators of currency crises. IMF Staff paper No. 45. International Monetary Fund, 1998.

9. Frankel J. A., Rose A. Currency crises in emerging markets: An empirical treatment//Journal of International Economics. 1996. No. 41.

10. Васюренко О. В. Моделі оцінки банківської діяльності для забезпечення стабільності банківської системи : [монографія] / О. В. Васюренко, О. М. Тридід, В. В. Качук та ін. – К : УАБС НБУ, 2010. – 294 с.

11. Азаренкова Г. М. Фінансові потоки в системі економічних відносин: монографія. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 328 с.

12. Украине нужна стратегия перед кризисом // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ubr.ua/finances/macroeconomics-ukraine/ukraine-nujna-strategiia-pered-krizisom-57663>

13. Золотовалютные запасы стран мира на декабрь 2009 года // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://iformatsiya.ru/tab1/35-zolotovalyutnye-zapasy-stran-mira-na-dekabr-2009-goda.html>

14. Страны мира (статистика стран мира) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://iformatsiya.ru/tab1/577-zolotovalyutnye-zapasy-stran-mira-2010.html>

15. Мардиа К. Статистический анализ угловых измерений: [монография] / К. Мардиа. – М. : Изд. НАУКА, 1978. – 240 с.

# ЗАСТОСУВАННЯ СПЛАЙН-ФУНКЦІЙ У ПРОГНОЗУВАННІ ПАРАМЕТРІВ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

ШКРОМИДА Н. Я.

аспірантка

Івано-Франківськ

Унаслідок присутності кризових явищ у вітчизняній економіці погіршуються умови господарювання та ускладнюється процес ведення бізнесу в державі. За таких обставин виникає потреба швидкої адаптації до існуючих тенденцій та, одночасно, прийняття оперативних і ефективних рішень. Поряд з цим виникає потреба не стільки реагувати та пристосовуватись до обставин, як передбачати можливі ситуації, прогнозувати майбутній стан об'єктів дослідження. З цього приводу відомий засновник сучасного менеджменту Анрі Файоль зауважив: «Управляти – це передбачати, а «передбачати» – це вже майже діяти» [6]. Тому планування діяльності і прогнозування можливих ситуацій є важливою складовою процесу управління підприємством в сучасних умовах господарювання.

Вважаємо, що важливим інструментом сучасного менеджменту є прогнозування параметрів економічного потенціалу підприємства з метою побудови вірогідних сценаріїв розвитку, вибору найбільш оптимального варіанту, виходячи з комерційних цілей суб'єкта господарювання та, відповідно, планування його діяльності на перспективу.

Питання сутності, оцінки та прогнозування економічного потенціалу підприємства досліджували в своїх роботах провідні вітчизняні та зарубіжні вчені І. Ансофф, В. Г. Герасимчук, М. О. Кизим, Л. С. Краснокутська, Є. В. Лапін, О. С. Федонін та інші. Проте вимога часу, зумовлена динамічністю ринку та його непередбачуваністю, потребують поглиблення отриманих результатів вченими та подальшого дослідження.

Для одержання точних прогнозів майбутнього стану об'єкта, що вивчається, від дослідника вимагаються глибокі знання предмету дослідження, володіння математичним інструментарієм та, внаслідок, правильний вибір прогновної моделі, яка в повному обсязі відповідає реальній дійсності.

На практиці аналітики використовують різні прогнози моделі залежно від мети дослідження, часу на його проведення та доступу до інформації. Вважаємо найбільш проблемним питанням у процесі прогнозування є забезпеченість необхідною і достовірною інформацією. Особливо це стосується формування вибірки «передісторії» для процесу прогнозування, яка зазвичай є недостатньою для встановлення чітких причинно-наслідкових зв'язків і побудови адекватних економіко-математичних моделей.

Вважаємо, що процес прогнозування параметрів економічного потенціалу промислових підприємств повинен проінформувати:

- ✦ чого найбільш ймовірно слід очікувати у майбутньому, виходячи з обставин, що склалися;
- ✦ яким чином слід впливати на умови, фактори та які приймати рішення, щоб досягти в майбутньому очікуваної мети.

Відомо, що на практиці застосовують два підходи до прогнозування ситуацій: якісний і кількісний. Останній підхід базується на математичних моделях й історичних даних. Якісний підхід, у свою чергу, покладається на освічену думку експертів відповідної галузі, інтуїцію та досвід професіоналів [2].

Володіючи статистичними даними у ретроспективі, результатами здійсненого оцінювання економічного потенціалу підприємств, а також виходячи з багатогранності сутності останнього, є можливим застосування кількісного підходу до прогнозування об'єкта дослідження шляхом багатофакторного моделювання параметрів його функціонування. Це пов'язано з тим, що в стохастичних залежностях, а вони мають місце у процесі функціонування економічного потенціалу промислових підприємств, з ряду причин не можуть бути враховані всі фактори. Таким чином, прогнозні моделі будуть складатися з двох частин: детермінованої, яка формується під впливом врахованих (відомих, розрахованих) факторів, і випадкової, яка виникає в результаті випадкових неврахованих факторів [4].

Особливістю побудови адекватної багатофакторної моделі прогнозування є те, що функціонування об'єкта дослідження у ретроспективі повинне добре описуватися рівняннями на основі достатньої кількості статистичної інформації [3].

Для прогнозування економічного потенціалу підприємств вхідною інформацією, як правило, є звітні дані бухгалтерського обліку, статистичної звітності та отримані результати проведеного аналізу відповідних економічних показників, які за кількістю періодів часу, зазвичай, є недостатніми для побудови адекватних моделей.

На практиці з метою збільшення обсягу вибірки вхідних даних аналітики часто проводять імітацію проміжних (поквартальних) значень економічних показників за допомогою сплайн-функцій. Виходячи з існуючих типів сплайнів (лінійний сплайн, сплайн Ерміта, сплайн Катмулла-Рома, сплайн Акіми [5]) та їх функціональних особливостей, зупинимось на раціональних сплайнах, які мають вигляд кусково-поліноміальної функції. Вважається, раціональні сплайни дозволяють більш повно враховувати особливості інтерполяційної функції. Зокрема, вони дають гарну апроксимацію функції з більшими градієнтами, зберігаючи при цьому одну з

найбільш важливих властивостей – простоту й ефективність реалізації обчислень [3].

Рациональним сплайном називається функція  $S(x)$ , яка на кожному відрізку  $[x_p, x_{i+1}]$  має вигляд:

$$S(x) = A_i t + B_i (1-t) + \frac{C_i t^3}{1 + p_i (1-t)} + \frac{D_i (1-t)^3}{1 + r_i t}, \quad (1)$$

де  $t = (x - x_p) / h_i$ ;  $h_i = x_{i+1} - x_p$ ;  $x_i (i = 0, 1, \dots, n)$  – вузли (точки) функції  $f_p$ ;  $p_i, r_i$  – задані числа,  $-1 < p_i, r_i < \infty$ . Крім цього,  $S(x)$  на відрізку  $[x_0, x_n]$  має неперервні похідні до другого порядку включно.

Рациональний сплайн називається інтерполяційним, якщо  $S(x_i) = f_p, i = 0, 1, \dots, n$ . Для побудови інтерполяційного рационального сплайна характерні граничні умови:  $S''(x_i) = f'_i, i = 0, 1, \dots, n$ . Із рівності (1) знаходимо:

$$A_i = f_{i+1} - C_p B_i = f_i - D_i.$$

Формула першої похідної рационального сплайна має вигляд:

$$S'(x) = \frac{f_{i+1} - f_i}{h_i} + \frac{C_i}{h_i} \left[ \frac{3t^2(1-p_i) - 2t^3 p_i}{(1+p_i(1-t))^2} - 1 \right] + \frac{D_i}{h_i} \times \left[ \frac{-3(1-t)^2(1+r_i) + 2(1-t)^3 r_i}{(1+r_i t)^2} + 1 \right]. \quad (2)$$

Позначаючи  $u_i = S''(x_i), i = 0, 1, \dots, n$ , отримуємо

$$C_i = \frac{-(3+r_i)(f_{i+1}-f_i) + h_i u_i + (2+r_i)h_i u_{i+1}}{(2+r_i)(2+p_i)-1}, \quad (3)$$

$$D_i = \frac{(3+p_i)(f_{i+1}-f_i) - h_i u_{i+1} - (2+p_i)h_i u_i}{(2+r_i)(2+p_i)-1}. \quad (4)$$

Формула другої похідної рационального сплайна має вигляд:

$$S''(x) = C_i \frac{2p_i^2 t^3 - 6p_i(1+p_i)t^2 + 6(1+p_i)^2 t}{(1+p_i(1-t))^3 h_i^2} + D_i \frac{2r_i^2(1-t)^3 - 6r_i(1+r_i)(1-t)^2 + 6(1+r_i)^2(1-t)}{(1+r_i t)^3 h_i^2}. \quad (5)$$

Використовуючи умову неперервності  $S''(x)$  в точках  $x_i$  для  $i = 0, 1, \dots, n-1$ , знаходимо

$$\omega_i E_{i-1} u_{i-1} + [\omega_i E_{i-1} (2+r_{i-1}) + v_i F_i (2+p_i)] u_i + v_i F_i u_{i+1} = \omega_i E_{i-1} (3+r_{i-1}) \frac{f_i - f_{i-1}}{h_{i-1}} + v_i F_i (3+p_i) \frac{f_{i+1} - f_i}{h_i}, \quad (6)$$

де  $\omega_i = h_i / (h_{i-1} + h_i)$ ;  $v_i = 1 - \omega_i$ ,

$$E_{i-1} = \frac{3+3p_{i-1}+p_{i-1}^2}{(2+r_{i-1})(2+p_{i-1})-1}, \quad F_i = \frac{3+3r_i+r_i^2}{(2+r_i)(2+p_i)-1}.$$

Позначивши ліву і праву частини (6) відповідно через  $\phi_i$  і  $\psi_i$ , система рівнянь відносно невідомих  $u_i$  з урахуванням граничних умов запишеться

$$\begin{cases} u_0 = f'_0 \\ \phi_i = \psi_i, i = 1, 2, \dots, n-1. \\ u_n = f'_n \end{cases} \quad (7)$$

Розв'язки системи (7) знаходяться за допомогою формули:

$$u_i = P_i u_{i+1} + Q_i, \quad i = 1, 2, \dots, n-1, \quad (8)$$

де коефіцієнти  $P_i$  і  $Q_i$  визначаються рекурентними співвідношеннями

$$P_i = -\frac{v_i F_i}{\omega_i E_{i-1} P_{i-1} + \chi_i}, \quad Q_i = \frac{\psi_i - \omega_i E_{i-1} Q_{i-1}}{\omega_i E_{i-1} P_{i-1} + \chi_i}, \quad (9)$$

$$\chi_i = \omega_i E_{i-1} (2+r_{i-1}) + v_i F_i (2+p_i), \quad i = 1, 2, \dots, n-1, \\ P_0 = 0, \quad Q_0 = f'_0.$$

Граничні значення визначаються на основі різницьових формул:

$$f'_0 = (1+v_1) \frac{f_1 - f_0}{h_0} - v_1 \frac{f_2 - f_1}{h_1}, \quad v_1 = \frac{h_0}{h_1 + h_0}, \quad (10)$$

$$f'_n = -\omega_{n-1} \frac{f_{n-1} - f_{n-2}}{h_{n-2}} + (1+\omega_{n-1}) \frac{f_n - f_{n-1}}{h_{n-1}}, \quad (11)$$

$$\omega_{n-1} = 1 - v_{n-1}.$$

При належному виборі параметрів  $p_i, r_i$ , як правило, завжди вдається задовольнити умови інтерполяції, у тому числі для функцій з великими градієнтами. Це обумовлює доцільність застосування рациональних сплайнів для наближення функцій.

Властивість придатності сплайна до апроксимації визначається його поведінкою у проміжних вузлах, оскільки значення сплайна у основних вузлах  $x_i$  співпадають зі значеннями функції:  $S(x_i) = f_p, i = 0, 1, \dots, n$  [1].

У ході дослідження економічного потенціалу промислових підприємств у ринковому середовищі, а саме: прогнозування його параметрів на перспективу з метою прийняття рішень необхідно побудувати економіко-математичні моделі на основі таких статистичних даних (табл. 1).

Таблиця 1

Інтегральний показник економічного потенціалу ВАТ «Пресмаш» за 2006 – 2010 рр.

Рік	Значення
2006	3,6440
2007	3,3631
2008	3,5635
2009	3,0579
2010	2,8268

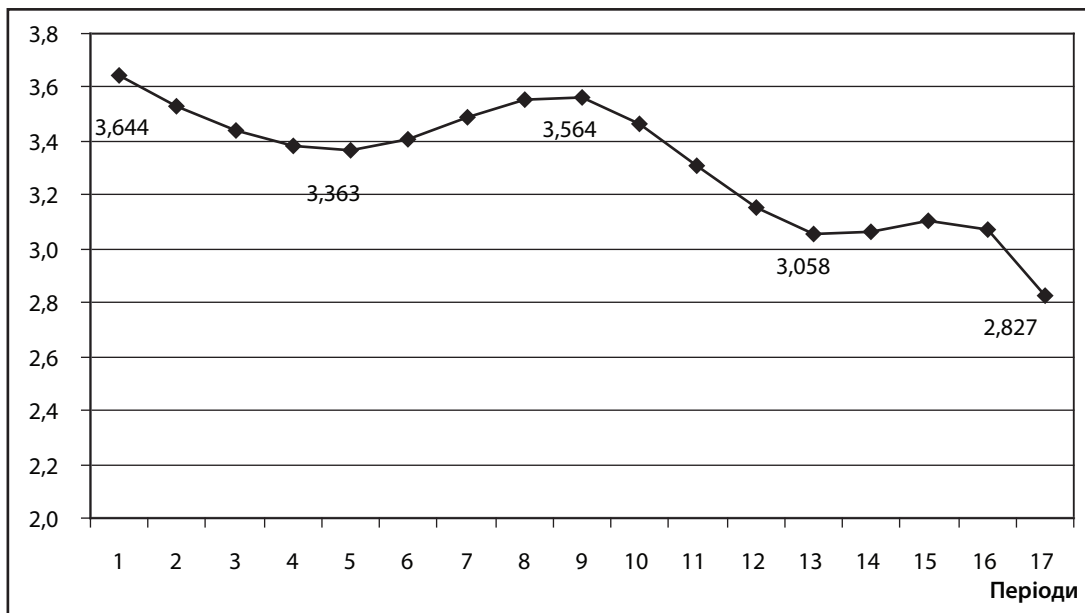
Для покращення якості процесу моделювання проведено розрахунок псевдоквартальних (проміжних) значень інтегрального показника економічного потенціалу досліджуваного підприємства за допомогою рациональних сплайн-функцій на основі параметрів  $p_i = r_i = 1, i = 1, \dots, 4$  і з граничними умовами (10), (11).

У результаті обчислень було проведено генерацію проміжних поквартальних даних для інтегрального показника економічного потенціалу ВАТ «Пресмаш» за допомогою програмного середовища MS Excel (рис. 1).

Вважаємо, важливими перевагами застосування рациональних сплайнів є:

- ✦ отримання проміжних значень досліджуваного об'єкта за умови відсутності та/або обмеженості первинної статистичної інформації;





**Рис. 1. Розраховані псевдоквартальні значення інтегрального показника економічного потенціалу ВАТ «Пресмаш» за допомогою раціональних сплайнів**

- ✦ врахування динаміки показників за останні роки, оскільки формування великої і в часі давньої вибірки «передісторії» статистичних даних не завжди відповідають фактичному стану справ;
- ✦ збільшення кількості проміжних значень (точок) у вихідних динамічних рядах забезпечить точність і стабільність результатам прогнозування.

#### ВИСНОВКИ

Таким чином, проведена генерація псевдоквартальних значень за допомогою функції сплайн-апроксимації дозволяє збільшити вибірку «передісторії» статистичних даних для прогнозування економічних показників з метою підвищення якості моделювання та покращення точності побудованих прогнозів. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Благу́н І. С.** Моделювання сталого розвитку регіону: монографія / І. С. Благу́н, Л. І. Сисак, О. О. Солтисік.– Івано-Франківськ: ЦІТ, 2006.– 166 с.
2. Вікіпедія: вільна енциклопедія [Електронний ресурс].– Режим доступу до головної сторінки : <http://uk.wikipedia.org/wiki/>
3. **Геєць В. П.** Моделі й методи соціально-економічного прогнозування: навч. посіб. для студ. ВНЗ / В. П. Геєць, Т. С. Клебанова, В. В. Іванов та ін.– Харків: Вид-во ХДЕУ, 2003.– 422 с.
4. **Грабовецький Б. Є.** Економічне прогнозування і планування: навч. посіб. для студ. ВНЗ / Б. Є. Грабовецький.– Київ: ЦУЛ, 2003.– 188 с.
5. **Кочура Є. В.** Моделювання макроекономічної динаміки: навч. посіб. для студ. ВНЗ / Є. В. Кочура, В. М. Косарев.– Київ: ЦНЛ, 2003.– 236 с.
6. **Мескон М. Х.** Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; перев. с англ.– М.: Дело, 2005.– 604 с.

УДК 330.46:395.5

## МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТНОГО РЫНКА И РЫНКА ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ

**МЕРКУЛОВА Т. В.**

*доктор экономических наук*

**Харьков**

**П**осле формирования в 2003 году законодательной базы, направленной на регулирование и реформирование пенсионной системы [1, 2], отдельное развитие получили негосударственные пенсионные фонды (НПФ), обеспечивающие функциони-

рование третьего уровня отечественной пенсионной системы. В настоящее время вклады в негосударственные пенсионные фонды выступают в качестве альтернативных направлений инвестирования капитала физических лиц. В связи с этим, актуальными становятся теоретические и практические разработки в сфере анализа и моделирования динамики пенсионных сбережений в зависимости от изменений внешнего инвестиционного климата в государстве. В качестве одного из основных факторов обозначенного климата выступает кредитная политика отечественных банков.

Изложенные аспекты послужили основой для формирования цели данного исследования, которая состоит в моделировании зависимости динамики пенсионных сбережений от тенденций кредитной ставки банков Украины.

Следует отметить, что теоретическим и прикладным аспектам моделирования динамики пенсионных сбережений посвящен достаточно узкий круг работ [3 – 5], и разработка этой проблематики нуждается в дальнейшем развитии. В данном исследовании моделирование взаимосвязи тенденций пенсионных сбережений и развития кредитного рынка Украины предлагается осуществлять с использованием аппарата векторных авторегрессионных моделей. Целесообразность использования данного инструментария подчеркивается тем фактом, что он позволяет осуществлять моделирование нескольких временных рядов одновременно, с учетом влияния уровней с различными лагами [6, с. 70 – 80]. Отсутствие разграничения переменных модели на экзогенные и эндогенные является отдельной особенностью данного метода моделирования и подразумевает осуществление, как это уже было отмечено, одновременного исследования разнонаправленных взаимовлияний между экономическими показателями. Для моделирования использованы пакеты прикладных программ Mathcad и EViews. Что касается формального представления, то самая простая VAR-модель выглядит следующим образом:

$$Y_{1t} = \gamma_{10} - \gamma_{12}Y_{2t} + \beta_{11}Y_{1,t-1} + \beta_{12}Y_{2,t-1} + u_{1t},$$

$$Y_{2t} = \gamma_{20} - \gamma_{21}Y_{1t} + \beta_{21}Y_{1,t-1} + \beta_{22}Y_{2,t-1} + u_{2t},$$

где  $\gamma_{10}, \gamma_{20}, \gamma_{12}, \gamma_{21}, \beta_{11}, \beta_{12}, \beta_{21}, \beta_{22}$  – коэффициенты модели;

$Y_{1t}, Y_{2t}$  – соответствующие уровни рядов;

$u_{1t}, u_{2t}$  – случайные величины.

Наивысший порядок задержки  $Y_{1t}$  и  $Y_{2t}$ , которые включены в правую часть модели, называется порядком авторегрессионной модели. В качестве необходимых условий для применения и дальнейшего использования векторных авторегрессионных моделей выступают требования стационарности рядов исходных данных и стабильности системы полученных динамических уравнений. Под стабильностью системы подразумевается наличие спадающего конечного эффекта ее реагирования на внешние шоковые возмущения [6, с. 85 – 87].

Для моделирования влияния кредитного рынка Украины на уровень пенсионных сбережений в исследовании использованы данные о динамике процентной ставки банков Украины по кредитам и абсолютном приросте активов отечественных пенсионных фондов за период с февраля 2005 года по сентябрь 2011 года [8, 9]. Выбор объема активов в качестве показателя динамики пенсионных сбережений обусловлено тем фактом, что данные активы по данным на октябрь 2011 года на 81% состоят из пенсионных взносов [9]. Отдельно отмечается наличие статистических данных о динамике ставок по кредитам в помесечном разрезе и активов пенсионных фондов – в поквартальном.

Для формирования рядов с одинаковым шагом в исследовании предложено осуществление интерполяции динамики прироста активов пенсионных фондов при помощи кубического сплайна. Кубическим интерполяционным сплайном, соответствующим функции  $f(x)$  называется функция  $F(x)$ , удовлетворяющая следующим условиям: на каждом сегменте  $[x_{i-1}, x_i], i = 1, n$  функция  $S(x)$  является многочленом третьей степени. При этом, функция  $S(x)$ , а также ее первая и вторая производные непрерывны на отрезке  $[a, b]; S(x_i) = f(x_i)$  [7].

Динамика обозначенных показателей приведена на рис. 1а, б.



Рис. 1а. Динамика прироста активов



Рис. 1б. Динамика процентной ставки НПФ Украины по кредитам банков Украины

Построено по данным Государственной комиссии по регулированию рынков финансовых услуг Украины и Национального банка Украины. Визуальный анализ приведенных графиков свидетельствует о практически одновременном увеличении уровня ставок по кредитам и прироста активов НПФ. Возможно, данная тенденция вызвана тем, что в период финансового кризиса 2008 – 2009 годов (период повышения ставки по кредитам) НПФ стали более привлекательными для инвестирования своих сбережений физических лиц по сравнению с банковской сферой.

Первым этапом построения VAR-модели является осуществление проверки исходных данных на стационарность. При этом с целью стандартизации данных, в исследовании для моделирования рассчитаны натуральные логарифмы уровней приведенных выше динамических рядов. С этой целью целесообразно использовать расширенный тест Дики-Фуллера (ADF-тест). Проверка реализована в ППП EViews и ее результаты приведены в табл. 1.

Для анализа устойчивости полученной модели в исследовании использованы методы импульсного анализа в рамках сформированных векторных авторегрессионных моделей. Графики импульсных реакций переменных приведены на рис. 2а, 2б.

Приведенные графики свидетельствуют о затухании реакции показателей на возникающие шоки в системе и, соответственно, об устойчивости сформированной системы динамических уравнений, а также возможности декомпозиции дисперсии анализируемых показателей кредитного рынка и рынка негосударственного пенсионного страхования. Обозначенная декомпозиция позволяет оценить степень влияния между исследуемыми показателями. Декомпозиция дисперсии показателей приведена в табл. 3.

Таблица 1

Результаты проверки рядов исходных данных на стационарность

Показатель	Значение ADF	Крит. знач. статистики МакКиннона при 1% уровне значимости
Динамика логарифмов ставок по кредитам (lnper)	-2.165	-3.516
Динамика логарифмов кредитных ставок в первых разностях (d(lnper))	-4.244	-3.518
Логарифм прироста активов НПФ (lnakt)	-1.851	-3.516
Логарифм прирост активов НПФ в первых разностях (d(lnakt))	-5.761	-3.518

Приведенные данные свидетельствуют о стационарности полученных динамических рядов в первых разностях. Таким образом, для построения VAR-модели необходимым является вычисление ее порядка. Для выполнения этой задачи в исследовании использованы критерии Акайка и Шварца (табл. 2), значения которых свидетельствуют о наибольшей приемлемости модели порядка 3 (из максимально возможного порядка, равного 8, что составляет 10% от длины динамического ряда). Выбор данного порядка объясняется тем, что при порядке три наблюдается последнее одновременное снижение двух приведенных критериев.

Таблица 2

Результаты расчета критериев Акайка и Шварца

Порядок модели	AIC-критерий	Критерий Шварца
1	-2.211	-2.030
2	-3.405	-3.100
3	-3.669	-3.239
4	-3.752	-3.197
5	-3.669	-2.983
6	-3.723	-2.907
7	-3.599	-2.651
8	-3.491	-2.408

Таким образом, построенная VAR (3) для моделирования взаимосвязи между кредитным рынком и динамикой пенсионных сбережений выглядит следующим образом:

$$d(\ln akt) = 0.866 \times d(\ln akt(-1)) - 0.233 \times d(\ln akt(-2)) - 0.12 \times d(\ln akt(-3)) + 0.087 \times d(\ln per(-1)) + 0.232 \times d(\ln per(-2)) - 0.169 \times d(\ln per(-3)) + 0.018,$$

$$d(\ln per) = -0.062 \times d(\ln akt(-1)) - 0.005 \times d(\ln akt(-2)) + 0.003 \times d(\ln akt(-3)) + 0.134 \times d(\ln per(-1)) + 0.017 \times d(\ln per(-2)) + 0.077 \times d(\ln per(-3)) + 0.001.$$

роvanной системы динамических уравнений, а также возможности декомпозиции дисперсии анализируемых показателей кредитного рынка и рынка негосударственного пенсионного страхования. Обозначенная декомпозиция позволяет оценить степень влияния между исследуемыми показателями. Декомпозиция дисперсии показателей приведена в табл. 3.

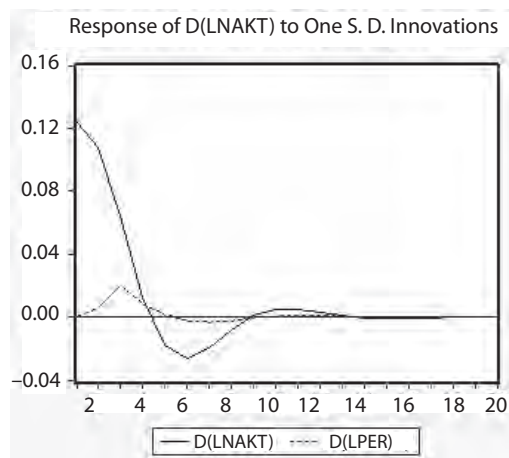


Рис. 2а. График импульсных реакций

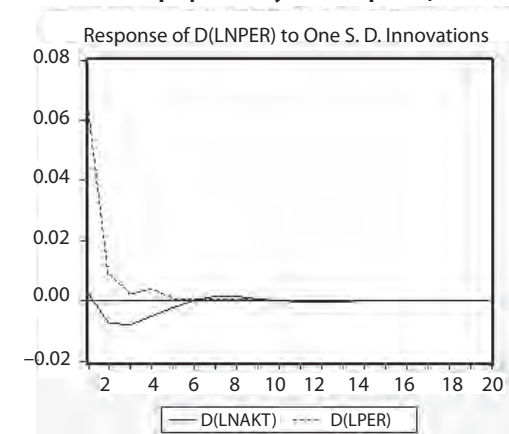


Рис. 2б. График импульсных реакций динамики прироста активов НПФ ставок банков по кредитам

## Декомпозиция дисперсии показателей кредитного рынка и рынка негосударственного пенсионного страхования

№ периода	Процент объясненной дисперсии, %			
	динамики активов НПФ		динамики ставки по кредитам	
	динамикой активов НПФ	динамикой ставки по кредитам	динамикой активов НПФ	динамикой ставки по кредитам
1	100.0	0.0	0.1	99.9
2	99.9	0.1	1.4	98.6
3	88.6	11.4	2.9	97.0
4	88.5	11.5	3.6	96.4
5	88.5	11.5	3.7	96.3
6	88.5	11.5	3.7	96.3
7	88.4	11.5	3.7	96.3
8	88.4	11.5	3.8	96.2
9	88.4	11.5	3.8	96.2
10	88.4	11.5	3.8	96.2

Приведенные данные свидетельствуют о достаточно высоком уровне зависимости изменений объемов активов НПФ от уровня ставки банков Украины по кредитам. Существует также обратная зависимость, но она незначительна. Сравнение теоретической и фактической динамики данного показателя приведено на рис. 3. Отметим, что средняя абсолютная процентная ошибка прогноза составляет 7,8%, что свидетельствует о неплохом его качестве. Таким образом, в исследовании подтверждается возможность прогнозирования динамики активов НПФ на основе оцененной VAR (3)-модели.

✦ моделирование взаимосвязи между динамикой развития НПФ и динамикой кредитного рынка Украины с помощью векторных авторегрессионных моделей показало наличие достаточно тесной зависимости изменений объемов активов НПФ от уровня ставки банков Украины по кредитам, что может служить аргументом в пользу определенной взаимозаменяемости анализируемых направлений инвестирования, их конкурентности. В качестве возможных направлений дальнейшего развития данной тема-



Рис. 3. Сравнение теоретической и фактической динамики активов НПФ

На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

- ✦ в современных условиях функционирования отечественной экономики за последние несколько лет наблюдается определенное развитие негосударственных пенсионных фондов, чему способствовало законодательное реформирование пенсионной системы государства;

тики необходимо выделить возможность моделирования тенденций пенсионных сбережений в зависимости от динамики других сегментов финансового рынка Украины. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» // Відомості Верховної Ради Украї-

ни.– 2003.– № 49 – 51.– Ст. 376.(зі змінами та доп.: ВВР – 2008.– № 5-6, № 7-8.– Ст. 78).

**2.** Закон України «Про державне пенсійне забезпечення» // Відомості Верховної Ради України.– 2003.– № 47-48.– Ст. 372.(зі змінами та доп.: ВВР – 2005.– № 13.– Ст. 110).

**3. Гриненко А. М.** Соціальна політика: сутнісно-концептуальний аспект // Вісник соціально-економічних досліджень.– 2008.– № 32.– С. 75 – 80.

**4. Кир'язова Т. О.** Пенсійна система як частина соціального страхування // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2009. – № 26. – С. 158-163

**5. Меркулова Т. В., Тимошенко Ю. Г.** Моделирование пенсионных сбережений // Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна.– № 851.– Екон. серія.– Харків, 2009.– С.189 – 195.

**6.** Сучасні економетричні методи у фінансах: навчальний посібник / Лук'яненко І. Г., Городніченко Ю. О.– К.: Літера ЛТД, 2002.– 352 с.

**7.** Электронный ресурс – <http://www.machinelearning.ru/www.stockportal.ru> / Интерполяция кубическими сплайнами.

**8.** Электронный ресурс – [bank.gov.ua](http://bank.gov.ua) / Официальный сайт Национального банка Украины.

**9.** Электронный ресурс – <http://www.dfp.gov.ua> / Официальный сайт Государственной комиссии по регулированию рынков финансовых услуг Украины.

## ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО БАНКІНГУ В УМОВАХ КРИЗИ

**КОСТЮК О. М.**

доктор економічних наук

**ЛАПІНА Ю. Г.**

аспірантка

Суми

Інвестиційний банк можна визначити як дещо схоже на посередника, з яким звикли працювати бізнесові структури для того, щоб отримати позику або розмістити кошти на депозитній основі. Іншими словами, інвестиційний банк – це спеціальний вид фінансової установи, яка працює передусім на рівні масштабного фінансування, допомагаючи компаніям відкрити для себе ринок капіталу (наприклад, фондова біржа і ринок облігацій), за рахунок чого вони отримують змогу збільшити свій капітал або на інші потреби.

Установи, що працюють у сфері інвестиційного банкінгу, відповідно до рекомендацій «Генерального фінансового плану для інвестиційного сектора», прагнуть покращити можливості національних банківських структур через внутрішню раціоналізацію використання активів таким чином, що вони мають змогу сприяти економічному трансформаційному процесу і мати можливість більшою мірою відповідати на виклики, що генеруються процесами лібералізації та глобалізації економіки.

Інвестиційний банкінг як сфера бізнесу переважно управляється стосунками між суб'єктами економічних відносин з приводу перерозподілу позикового капіталу, а також розумовими можливостями співробітниками інвестиційних бізнес-структур. Найбільш традиційними операціями, які здійснюють інвестиційні банки, є андеррайтинг, консультування з фінансових питань, а також управління приватними фондами (область, в якій велика кількість інвестиційних банкінг-структур розширила свою діяльність), ці операції базуються на взаємовідносинах. Високоприбутковий андеррайтинг і фінансове консультування займається управлінням фінансових потоків через інвестиційні банки за допомогою побудови взаємозв'язків між бізнесменами, що забезпечуються їх особистими контактами з бізнесовими структурами Wall Street і промисловістю.

Взаємозв'язки, що виникають у процесі андеррайтингу з акредитованими інвесторами, також надають можливість інвестиційним банкам поширювати свою діяльність. За такою ж самою схемою фінансові радники акумулюють та утримують активи.

Іншими загальними функціональними інструментами інвестиційного банкінгу є управління активами, їх продаж, а також торгівля, що великою мірою залежить від здібностей менеджменту банку.

Здатність обирати найбільш вірний напрям використання активів залежить від професійності команди та її прозорливості. Це також прозорливість і досвід фінансових аналітиків, що формує основу багатьох дій при здійсненні торговельних операцій. Нарешті, ефективність таких операцій залежить від розумових можливостей робітників інвестиційних банків як генераторів фінансових інновацій, які задовольняють інвестиційні потреби своїх клієнтів, а також потреби, пов'язані з діяльністю ризик-менеджменту.

Оскільки інвестиційний банкінг є бізнесом, тісно пов'язаним з людським капіталом, то чисельність співробітників можна розглядати як базис для професійної міцності інвестиційного банку, а отже розміру прибутку від його діяльності.

Оскільки інвестиційний банкінг є бізнесом, тісно пов'язаним з людським капіталом, то чисельність співробітників можна розглядати як базис для професійної міцності інвестиційного банку, а отже розміру прибутку від його діяльності.

Результати аналізу чисельності кваліфікованих працівників найбільших інвестиційних банків світу щоквартально до та після впливу світової фінансової кризи 2008 р. наведено в *табл. 1*. Дані таблиці вказують на те, що більшість великих інвестиційних банків у чистому вимірі мали тенденцію до зниження чисельності персоналу до третього кварталу 2009 року. Значною мірою причиною цього було зниження кількості найманих працівників на початку 2009 року, за допомогою чого інвестиційні банки отримали змогу знизити власні витрати та отримати позитивні результати

від розміщування заощаджених коштів, на що вплинули такі фактори: загальний «зліт» на ринку, тенденції до відновлення доходів від андеррайтингових операцій і фіксованість у доходах від торговельних операцій.

«Bear Stearns», банк Barclays (BCS) реалізував свою стратегію через купівлю більшої частини операцій банку «Lehman Brothers», і нарешті «Bank of America» (BAC) через придбання банку «Merrill Lynch». Тож відносна

Таблиця 1

**Чисельність персоналу найбільших світових інвестиційних банків після фінансової кризи 2008 року, чол.**

Назва банку	Загальна кількість співробітників						Зміна 4 кв. 2007 р.– 4 кв. 2009 р.	
	4-й кв. 2007 р.	4-й кв. 2008 р.	1-й кв. 2009 р.	2-й кв. 2009 п.	3-й кв. 2009 р.	4-й кв. 2009 р.	У абсолютному значенні	%
Morgan Stanley	48746	46964	44241	62215	62004	61388	12642	25,9
Goldman Sachs	30522	30067	29800	31200	31700	32500	1978	6,5
Stifel Financial	2834	3371	3560	3849	4289	4434	1600	56,5
Jefferies Group	2550	2356	2243	2327	2513	2628	78	3,1
Lazard	2458	2434	2307	2276	2284	2294	-164	-6,7
Piper Jaffray	1238	1045	1035	1001	1024	1039	-199	-16,1
Evercore Partners	290	335	335	405	440	443	153	52,8
Разом	88638	86572	83541	103273	104254	104724436	16088	18,2

Виходячи з результатів табл. 1, ми бачимо, що найбільші інвестиційні банки мали більшу чисельність співробітників наприкінці 2009 року, ніж у відповідний період 2007 року, коли почали проявлятися перші знаки майбутньої фінансової кризи.

Принципи ефективного управління є важливим компонентом міжнародних фінансових стандартів і вважаються необхідними для забезпечення стабільності та цілісності фінансової системи. Протягом останніх десяти років багато сил та уваги приділялися питанню поліпшення здатності рад директорів, менеджерів та акціонерів інвестиційних банків розсудливо відповідати на швидкі зміни та волатильність ринкових умов.

З точки зору змін, які виникають у бізнес-моделі, в рамках якої діють інвестиційні банки, ми вважаємо, що інвестиційний банк «Morgan Stanley» прийняв правильне стратегічне рішення, яке позитивно вплинуло на позиції банку у довгостроковій перспективі. Мова йде про те, що у другому кварталі 2009 року «Morgan Stanley» об'єднав свою «Глобальну групу з управління активами» з «Smith Barney бізнес групою з управління активами» Citi-банку, створивши тим самим спільне підприємство. «Morgan Stanley» володіє 51% спільного підприємства та має опціон на придбання решти 49% акцій протягом найближчих кількох років. Це підвищило загальний добробут інвестиційного банку у вигляді зростання чистого доходу приблизно на 15 – 20% до кризових подій 2008 року, й більш ніж на 35% протягом останніх трьох кварталів 2009 року. У цілому, управління активами являється стабільно прибутковим видом бізнесу в довгостроковому періоді. Розширення операцій, пов'язаних з управлінням активами, також знижує залежність компанії від доходів від торговельних операцій, які могли б мати негативний вплив на регулювання. Інші гіганти інвестиційно-банківської сфери приймали рішення різного характеру залежно від конкретних обставин. Наприклад, банк «JP Morgan» (JPM) придбав активи банку

висока забезпеченість капіталом допомогла цим фінансовим інституціям пристосуватися до кризових умов. Поглинання банком «Bank of America» банку «Merrill» було перетворюючим і є показовим прикладом отримання диверсифікаційних переваг від поєднання комерційного та інвестиційного банкінгу.

Основні недоліки корпоративного управління в інвестиційних банках під час кризи згруповані у такому переліку факторів:

- 1) управління ризиком;
- 2) оплата праці та вирівнювання структури компенсаційного пакету;
- 3) незалежність ради директорів, рівень кваліфікації й структура;
- 4) права та участь акціонерів.

**ВИСНОВКИ**

Якщо й існує один найважливіший урок із світової фінансової кризи для інвестиційного банкінгу – урок, відповідно до Азійської фінансової кризи – то він стосується питань корпоративного управління. Центральним питанням неефективності корпоративного управління в умовах цієї кризи є те, що основні помилки були визначені саме серед найбільших інвестиційних банків, які працюють в найбільш розвинених системах світу. Але різні фінансові інституції в цих країнах вийшли з кризи з різними результатами, це стало можливим через відмінності в структурі управління й культурі. Проаналізувавши дослідження та огляди документів кількох управлінських невдач, можна зробити загальний висновок про те, що більша частина існуючих структур управління, як правило, являються адекватними та повинні залишатися незмінними на сучасному етапі розвитку. Але проблема криється не в самій структурі управління, а в деталях її реалізації. Ключовим пріоритетом має бути збільшення складу рад директорів для того, щоб мати змогу здійснювати контроль за стратегічними ри-



**Особливості політики управління інвестиційним банком у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються, у період фінансової кризи 2008 року**

Показник	Розвинені країни (висновки у зв'язку з кризою)	Країни з економікою, що розвивається
Управління ризиками	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Система управління ризиками в більшості випадків на недостатньому рівні.</li> <li>2. Рада директорів не розуміла всіх ризиків, які відкриваються перед банком.</li> <li>3. Стратегії не супроводжувалися вираховуванням всіх можливих ризиків.</li> <li>4. Функції ризик-менеджменту в декількох банках не були враховані на достатньому рівні</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основне питання, що розглядалося.</li> <li>2. Рада директорів не розуміла їх ролі або не розглядала різні ризик-стратегії.</li> <li>3. Стрімке зростання операцій багатьох інституцій супроводжувалося збільшенням ризику, але приводило до удосконалення ризик-управління.</li> <li>4. Системи ризик-менеджменту почали розвиватися тільки зараз</li> </ol>
Винагорода та вирівнювання структури стимулів	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Збільшення скептицизму з приводу використання компенсацій, заснованих на стимулювання.</li> <li>2. Керівники розглядаються з боку досягнення короткострокових ефектів, які базуються на довгостроковій стабільності та цінності фірми на ринку.</li> <li>3. Слабка структура компенсаційного пакету, у т. ч. оптимального поєднання фіксованих і змінних складових і відношенням до ризику</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Прямі винагороди найменші за розміром у компенсаційній політиці.</li> <li>2. Протилежна проблема (низькооплачувані керівники і члени ради директорів).</li> <li>3. Відсутність адекватного розкриття інформації є головною проблемою.</li> <li>4. Непрямі форми компенсацій (пільги і привілеї) можуть викликати великі проблеми</li> </ol>
Професійність Ради директорів	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. У США позиції голови ради директорів і генерального директора біли об'єднані; практика «всевладного генерального директора» залишається поширеною.</li> <li>2. Рада директорів набагато менш незалежна, ніж повинна бути.</li> <li>3. Занадто мало незалежних директорів у складі ради директорів.</li> <li>4. Технічна експертиза зазвичай неадекватна</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Велике питання для цієї групи.</li> <li>2. Рада директорів здається пасивною та «острівною».</li> <li>3. Потенціал Ради директорів і виконавчих директори є ключовим.</li> <li>4. Сімейна форма власності широко поширена – відсутність розподілу функцій власності, ради директорів та управління.</li> <li>5. Введення незалежних рад є особливо складним завданням</li> </ol>
Розкриття інформації та прозорість	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Розкриття фінансової та нефінансової інформації.</li> <li>2. Різноманіття проблем, пов'язаних зі стандартами бухгалтерського обліку (наприклад, справедливості оцінки вартості і консолідація бухгалтерського обліку).</li> <li>3. Стурбованість з приводу достатнього розкриття інформації щодо ризиків</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Багато країн знаходяться на шляху до прийняття міжнародних стандартів фінансової звітності.</li> <li>2. Механізми забезпечення дотримання стандартів є слабкими.</li> <li>3. Власність часто не прозора</li> </ol>
Ролі та права акціонерів	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дебати щодо участі акціонерів і їх пасивність напередодні кризи.</li> <li>2. У США акціонери рідко можуть накласти вето на рішення членів ради директорів</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Права акціонерів відстоюються на достатньому рівні, але залишається проблемою захист прав дрібних акціонерів від експропріації.</li> <li>2. Основні власники грають «за своїми правилами», не беручи до уваги інтереси дрібних акціонерів</li> </ol>

зиками на достатньому рівні та реально оцінювати діяльність всього банку. Удосконалення структури ради директорів приведе до підвищення її кваліфікаційного рівня, досвіду та управлінських якостей невиконавчих директорів, що сприятиме зростанню продуктивності ради директорів. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Investment Banking After the Financial Crisis: Who's Emerging Stronger? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://seekingalpha.com/article/203210-investment-banking-after-the-financial-crisis-who-s-emerging-stronger>

2. Guidelines on Investment Banks.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bnm.gov.my/guidelines/01\\_banking/04\\_prudential\\_stds/12\\_investment-bank\\_guideline.pdf](http://www.bnm.gov.my/guidelines/01_banking/04_prudential_stds/12_investment-bank_guideline.pdf)

3. Top 10 Challenges for Investment. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.accenture.com/SiteCollectionDocuments/PDF/Combined10Challenges2011.pdf>

4. Banking Crisis: reforming corporate governance and pay in the City.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.publications.parliament.uk/pa/cm200809/cmselect/cm200809/519/519.pdf>

5. Governance in Crisis. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nestoradvisors.com/wp-content/uploads/USBank09.pdf>

# МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ: АНАЛІЗ І ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ

МІРОШНИЧЕНКО П. І.

кандидат економічних наук

Антрацит

Нинішній етап розвитку національної економіки відзначається структурними диспропорціями на регіональному рівні, що знаходять прояв у появі експортоорієнтованих, дотаційних і хронічно депресивних регіонів. Розвиток таких негативних явищ, як неможливість використання потенціалу міжрегіональної співпраці, підвищення дезінтеграції національної економіки, виникнення регіональних криз, є наслідком нерівномірності регіонального економічного простору. Усунення такого дисбалансу вимагає належного фінансування, а отже, можемо стверджувати про динамічне зростання попиту регіональних економік на інвестиційні ресурси.

Заходи фінансового регулювання, що застосовуються нині, постійною перешкодою мають обмеженість розмірів бюджетних інвестицій, саме тому пріоритетним напрямком стає залучення фінансових ресурсів суб'єктів інвестиційної діяльності. Пошук альтернатив і напрямів забезпечення економічного зростання регіонів України висуває на перший план питання ефективності їх інвестиційного потенціалу. Лише оцінивши інвестиційний потенціал регіону за допомогою найбільш прийнятної методики, можна виявити резерви його нарощування, запропонувати заходи з підвищення ефективності регіонального відтворення через формування стратегічних і тактичних цілей інвестиційної діяльності.

Таким чином, активний економічний розвиток регіону потребує оцінки інвестиційного потенціалу і цілеспрямованого вивчення факторів його забезпечення. З огляду на посилення неоднорідності регіонів у забезпеченості інвестиційними ресурсами, потребу пошуку додаткових джерел фінансування інвестицій та вимоги до оптимізації їх використання, виникає об'єктивна необхідність обрання ефективних методик оцінки інвестиційного потенціалу на мезорівні, що є важливою вихідною базою для прийняття управлінських рішень щодо шляхів подальшого розвитку окремих регіонів держави.

Будучи досить актуальною і маючи значний практичний інтерес, проблема вибору методики оцінки інвестиційного потенціалу регіонів на знайшла належного висвітлення в економічній й літературі. Теоретичні аспекти проблеми є порівняно більш дослідженими, зокрема, вивченням економічної природи поняття інвестиційного потенціалу регіону займалися науковці Балацький О., Жулавський А., Покатаєва К., Сафіулін С. Характеристиці факторів впливу на інвестиційний потенціал регіону присвятили праці Казанцев С., Ткачук В., Шахназаров А., Ройзман І., Градов А., Бакітжанов А., Яценко А.

Ряд робіт, що містять прикладні аспекти оцінки інвестиційної привабливості регіонів, належать таким авторам, як Духненко І., Матвієнко П., Мармуль Л., Чернявська Т., Іщук С., Кулінич Т., оцінки інвестиційного клімату регіону – Хасанов М., Юлдошев С., і насамкінець, оцінки інвестиційного потенціалу регіону – Балацький О. [1], Бланк І. [2], Говорун Я., Грищенко В. [3], Чуб Б. [4], Рясков С. [5].

У згаданих дослідженнях, не зважаючи на їх значну кількість, відсутня систематизація застосовуваних методик оцінки інвестиційного потенціалу мезорівня економіки; недостатньо чітко сформульовані переваги та недоліки кожного із пропонованих методичних підходів; не проведено глибокого аналізу перспектив їх використання в рамках сучасної економічної системи. Це націлює на необхідність проведення більш глибоких досліджень методології оцінки інвестиційного потенціалу регіону.

Враховуючи специфіку проблеми оцінки інвестиційного потенціалу регіону, окреслене коло упущень, виявлених у розглянутих наукових працях, а також з огляду на сучасний стан регіональних економічних систем, цінність і значення фінансового забезпечення їх розвитку через інвестування, розкриваючи матеріал даної статті, було поставлено такі цілі:

- ✦ *по-перше*, класифікувати фактори, що визначають інвестиційний потенціал регіону, систематизувати на цій основі наявні методичні підходи до оцінки інвестиційного потенціалу регіону;
- ✦ *по-друге*, проаналізувати переваги та недоліки прикладної реалізації застосовуваних методик;
- ✦ *по-третє*, обґрунтувати перспективи використання методичних підходів та обрати найбільш доцільні методики для оцінювання інвестиційного потенціалу регіонів України.

Одним із найважливіших питань оцінки інвестиційного потенціалу регіону є аналіз науково обґрунтованих методичних підходів та вибір чи розробка методики, адекватної цілям дослідження. При цьому, основним завданням, що зазвичай ставиться перед методикою, яка використовується, є формування комплексної оцінки інвестиційного потенціалу, на основі якої можна судити про зміни за аналізований період і приймати відповідні стратегічні рішення.

Під інвестиційним потенціалом регіону пропонуємо розуміти сукупність фінансових коштів суб'єктів інвестиційної діяльності, що формують комплексну базу відтворення господарчої і соціальної сфери життєдіяльності регіону на інноваційній основі з метою забезпечення стійкого економічного зростання.

При визначенні рівня інвестиційного потенціалу регіону слід брати до уваги такі властивості поняття «потенціал» [6, с. 129]:

- ✦ *по-перше*, потенціал є категорією дещо абстрактною, оскільки межі його нечіткі, кількість чинників не зовсім визначена, водночас конкретика поняття проявляється в тому, що будь-яке стратегічне рішення має конкретний вплив на подальшу зміну потенціалу;
- ✦ *по-друге*, елементи потенціалу слід розглядати як такі види ресурсів, обсяги та структура яких може суттєво змінюватися лише в результаті прийняття відповідних стратегічних рішень;
- ✦ *третьою особливістю* потенціалу є те, що для обґрунтованої оцінки його рівня необхідно ідентифікувати умови, в яких реалізовуватиметься процес оцінювання;
- ✦ *по-четверте*, загальний рівень потенціалу не визначається як арифметична сума його складових, тому важливо, щоб зміна усіх елементів потенціалу була узгодженою. Ефективна інвестиційна діяльність потребує збалансованості темпів розвитку всіх елементів потенціалу;
- ✦ *по-п'яте*, потенціал не є постійною величиною, він змінюється щоденно, тому у середньостро-

ковому та довгостроковому періоді потенціал визначається із певною похибкою;

- ✦ і, *насамкінець*, найважливішим чинником дестабілізації потенціалу є зовнішнє оточення, тому рівень потенціалу залежить не лише від ресурсів, а й від умов доступу до них. При цьому максимальне зростання потенціалу обумовлюється не лише наявністю й обсягами ресурсів, а також ефективністю інвестиційної діяльності, сприятливими умовами зовнішнього середовища.

До того ж, міра трансформації сукупної інвестиційної здатності регіону визначається не лише забезпеченістю регіону бюджетним обсягом капіталу підприємств та організацій, збалансованістю інвестиційних товарів і ресурсів, але й рівнем розвитку об'єктивних умов і суб'єктивних факторів, що детермінують готовність суб'єктів інвестиційного процесу до активної діяльності в цій сфері.

На рівень інвестиційного потенціалу регіону як систему багатофакторних складових мають вплив фактори зовнішнього та внутрішнього середовища. Крім середовища виникнення, є й інші ознаки класифікації факторів впливу на рівень інвестиційного потенціалу регіону (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація факторів впливу на рівень інвестиційного потенціалу регіону (складено автором на основі [7, 8])

№ з/п	Класифікаційна ознака	Види факторів впливу на інвестиційний потенціал регіону та їх характеристика
1	За змістом	<ul style="list-style-type: none"> <li>– <b>економічні</b> (розвиток системи страхування інвестицій, стан інфраструктури, податкова політика уряду, система оподаткування, регулювання експорту-імпорту, структура економіки регіону, тенденції його економічного розвитку, місткість існуючого регіонального, державного і світового ринків, можливість їх розширення, умови збуту, рівень інфляції, ступінь збалансованості регіонального бюджету і фінансів підприємств регіону, конвертованість національної валюти і стабільність її курсу, розвиненість банківського сектора економіки, стан платіжного балансу, прибутковість підприємств регіону);</li> <li>– <b>політичні</b> (сприяння держави залученню інвестицій, дотримання органами регіональної влади умов міжнародних договорів і домовленостей, ставлення регіональних органів влади до іноземних інвесторів, рівень корумпованості регіональних органів влади, політична стабільність в державі та регіоні, синхронність дій загальнодержавних і регіональних органів влади зі створення сприятливого інвестиційного середовища);</li> <li>– <b>правові</b> (допустима частка закордонної участі в капіталі підприємств регіону, права інвестора на розробку надр, чіткість механізмів виконання діючих законів, протиріччя у прийнятих законах, можливість переказу дивідендів за кордон, система пільг і преференцій);</li> <li>– <b>соціальні</b> (рівень соціальної напруженості в регіоні, диференціація доходів населення, рівень безробіття, середній рівень зарплати, соціальні умови проживання населення, рівень розвитку соціальної сфери);</li> <li>– <b>екологічні</b> (екологічне законодавство, радіаційне та інші види забруднення, деградація природного середовища);</li> <li>– <b>геополітичні</b> (географічне розміщення регіону, природні ресурси, наявність перспективних партнерів);</li> <li>– <b>кримінальні</b> (рівень злочинності, розміри тіньової економіки, присутність кримінальних кіл в економіці)</li> </ul>
2	За середовищем виникнення	<ul style="list-style-type: none"> <li>– внутрішні;</li> <li>– зовнішні</li> </ul>
3	За способом впливу	<ul style="list-style-type: none"> <li>– прямої дії;</li> <li>– опосередковані</li> </ul>
4	За рівнем впливу	<ul style="list-style-type: none"> <li>– міжнародні;</li> <li>– загальнодержавні;</li> <li>– міжрегіональні;</li> <li>– регіональні</li> </ul>
5	За напрямом	– позитивного впливу; – негативного впливу
6	За можливістю зміни чи впливу	<ul style="list-style-type: none"> <li>– такі, що піддаються впливу;</li> <li>– такі, що не піддаються впливу</li> </ul>
7	За періодом дії	<ul style="list-style-type: none"> <li>– тривалої дії;</li> <li>– нетривалої дії;</li> <li>– ситуативні</li> </ul>

Виділення факторів першочергового впливу є важливим етапом обрання методики оцінки інвестиційного потенціалу регіону, оскільки від того, наскільки повно враховані ці фактори, залежить повнота та об'єктивність оцінки, а отже, ефективність обраної методики.

Оцінка складної сукупності взаємопов'язаних факторів, що визначають інвестиційний потенціал є досить складним завданням, оскільки необхідне одночасне врахування їх взаємовпливу і взаємодоповнення, синергійні ефекти взаємодії. Тому постає вимога комплексності оцінки, що давала б уявлення не лише про величину потенціалу, а й про динаміку його зміни.

У проведенні оцінки інвестиційного потенціалу регіону зацікавлені різноманітні суб'єкти: від державних структур до місцевих органів влади й управління і приватних осіб. Тож вибір методичного підходу певною мірою залежить і від того, хто із кола суб'єктів здійснює чи замовляє таке дослідження відповідно до власних цілей.

**М**етодичні підходи, що використовуються нині для оцінки інвестиційного потенціалу регіону у вітчизняній та світовій практиці, доцільно об'єднати в такі групи: рейтинговий, експертний, бальний, вартісний, техніко-економічних розрахунків, економіко-математичне та імітаційне моделювання.

Експертний, бальний та рейтинговий методи є досить поширеними й використовуються в більшості випадків для проведення порівняльного аналізу інвестиційного потенціалу різних регіонів, визначення конкурентоспроможності інвестиційного потенціалу, запровадження й моніторингу інвестиційних проєктів регіонального рівня.

Рейтинговий метод полягає в аналізі різних аспектів розвитку регіону, формуванні на їхній основі аналітичних показників, подальшого їх групування та консолідації і формуванні інтегрального показника. За цим показником будується рейтинг і визначається позиція регіону в рейтингу. Рейтинговий метод набув широкої популярності завдяки простоті використання та зручності інтерпретації результатів. Нині більшість рейтингових агентств та консультативних фірм розробили власні методики розрахунку інвестиційного рейтингу країн та регіонів [9]. Авторитетними системами рейтингових оцінок є: Institutional Investor's Country Credit Ratings [10], Euromoney's Country Risk Rankings [11], BERI (Business Environment Risk Index) [12], Moody's Investor service [13]. Найбільш відомим є рейтинг Світового банку, що враховує сім груп показників [14]:

- ✦ загальні показники;
- ✦ інфраструктура;
- ✦ фінанси;
- ✦ державна політика та послуги;
- ✦ вирішення суперечок і злочинність;
- ✦ потенціал та інновації;
- ✦ трудові відносини.

Окремо необхідно виділити також дослідження, що націлені на усунення недоліків зарубіжних методик та є спробами розробити аналогічні моделі, пристосовані до реалій вітчизняної економіки і, як правило, до оцінки певної сфери інвестиційної діяльності із ураху-

ванням специфіки її розвитку. Серед них – дослідження інвестиційної привабливості регіонів України за методикою І. Бланка [2], методикою «Інституту реформ» [15], методикою рейтингового агентства «Експерт-РА» [16], адаптованими до українських умов господарювання.

**О**сновним недоліком методики Інституту Реформ є нестача показників оцінки ризиків. Загалом недоліками методу рейтингів є висока залежність від макроекономічних показників, відсутність врахування регіональної специфіки. Результативна рейтингова оцінка відображає місце регіону серед інших, але не вказує на пріоритетні сфери інвестування відповідно галузевій спеціалізації.

Метод експертних оцінок полягає в наданні відповідальності уповноваженим експертам висловити думку й оцінити на власний розсуд показники інвестиційного потенціалу регіону. Експерт з суб'єктивних міркувань і набутого досвіду надає перевагу найбільш вагомим показникам, аналізує їх динаміку та висловлює характеристику інвестиційних можливостей регіону.

Нині експертний метод широко застосовується іноземними інвесторами при прийнятті рішень стосовно вибору регіону для вкладення інвестицій. Перевага даного методу полягає у можливості адаптації показників і факторів, що вивчаються для потреб конкретних інвесторів або поглиблений аналіз привабливості певних галузей [17].

Недоліком методу є суб'єктивність та залежність висновків від позицій експерта, оскільки [4]:

1. Експерти знаходяться на різній відстані від порівнюваних об'єктів. Географічне положення є фактором, що впливає на «повноту» інформації. Виходячи із методологічних передумов просторових теорій, можна вважати, що рівень «інформаційної повноти», доступний експертові, обернено пропорційний відстані між ним та об'єктом оцінки. Така залежність підлягає математичній інтерпретації. Її кількісні характеристики опрацьовані в моделях «контактного поля». На дослідженнях значної статистичної бази було доведено, що географічне положення створює внутрішні перешкоди і вносить сторонні шуми в інформаційні потоки, які впливають на кінцеві оцінки експертів.

2. У регіональній статистиці набір індикаторів, що характеризують специфічні особливості галузевих обсягів виробництва, витрат, цін, рентабельності, еластичності попиту завжди є досить різноманітним, що є більш важливим фактором для оцінки конкурентних переваг, ніж інтегровані узагальнення на рівні системи національних рахунків, де такі нюанси зникають.

3. Оцінки експертів є суб'єктивними, на них впливають політичні, культурні, соціальні, освітні та інші фактори, що веде до різниці в інтерпретації одних і тих же економічних індикаторів і явищ.

4. При публікації узагальнених рейтингових систем поза увагою залишається система статистичних індикаторів, на підставі яких формуються підсумкові оцінки, а це не дозволяє перевірити їх об'єктивність.

Отже, важливою перевагою експертних методик є можливість враховувати значний обсяг якісних особли-

востей. Однак задля підвищення рівня об'єктивності необхідно доповнити їх системою статистичних та розрахункових даних, виконаних на підставі загальноєвропейських міжнародних методик.

Бальний метод вигідний у застосуванні коли існує необхідність порівняльної оцінки інвестиційного потенціалу регіону, а фактори, що його визначають неможливо чи складно охарактеризувати з допомогою кількісних параметрів. Недоліками бального методу, так само як і попереднього, є відсутність єдиної методологічної бази, а також значний рівень суб'єктивізму.

**О**цінка інвестиційного потенціалу у вартісному вираженні передбачає визначення вартості активів регіону і величини економічних результатів, які можуть бути отримані в майбутньому. Критерієм такої оцінки потенціалу є величина новоствореної вартості її складових частин. Методика вартісної оцінки, на нашу думку, є однією з найбільш придатних для виміру і зіставлення інвестиційного потенціалу регіонів в сучасних економічних умовах. До цього також схилиються ряд вітчизняних та зарубіжних учених, застосовуючи її з позиції ресурсного, дохідного і порівняльного підходів.

Так, С. Рясков [5] визначає оцінку інвестиційного потенціалу регіону як здатність до самофінансування, тобто сукупну здатність підприємств та населення регіону до інвестиційної діяльності. Автор керується ресурсним підходом до визначення вартості, ототожнюючи інвестиційний потенціал регіону із сумарним інвестиційним потенціалом підприємств, розташованих на його території, що є первинними структурами економіки й інвестиційної діяльності регіону. Процес оцінки охоплює ряд послідовних етапів.

1. Відбір 100 – 200 підприємств, що володіють високою фінансовою стійкістю, випускають високотехнологічну продукцію, використовують новітні технології. Відбір слід проводити на основі статистичних даних і рекомендацій зацікавлених сторін.

2. Початковий аналіз. Його мета – виділити 80-100 підприємств, що викликають найбільший інтерес у потенційних інвесторів. Методами такого аналізу можуть стати коефіцієнтний аналіз, експертні оцінки, інтегральні рейтинги. Завдання, що вирішуються на даному етапі, можна сформулювати таким чином:

- ✦ визначення поточного фінансового стану (якісних його характеристик);
- ✦ аналіз динаміки розвитку підприємства, виявлення стійких тенденцій в його еволюціонуванні. Аналіз конкурентного середовища;
- ✦ визначення невикористаних резервів розвитку;
- ✦ розробка перспективного і поточного прогнозу розвитку;
- ✦ якісний та кількісний аналіз неформалізованої інформації: структури капіталу, тенденцій її зміни, стратегічного напрямку розвитку, менеджменту, ринкового положення, конкурентоздатності продукції підприємства.
- ✦ аналіз зовнішніх боргових і кредитних факторів, що визначають інвестиційний потенціал підприємства.

Весь перелік завдань засновується і знаходить своє вирішення в комплексному дослідженні бізнесу підприємства: номенклатури, технологій, патентозахищеності, конкурентоздатності, еластичності попиту на продукцію, ринку збуту та тенденцій ринку (скорочення чи розширення).

Підлягають дослідженню також рівень забезпеченості підприємства кредитними ресурсами та надійність партнерських зв'язків.

3. Глибинний аналіз. У його рамках проводиться спостереження за раніше відібраними господарюючими суб'єктами та перевірка даних. Методологічно даний етап характеризується переходом від агрегованих інтегральних оцінок до декомпонованих оцінок інвестиційного потенціалу, результатом якого є аналітичний коментар, що містить рекомендації потенційним інвесторам.

4. Аналіз фінансового потенціалу підприємств, що проводиться на базі стандартних показників економічного стану і господарської спроможності: можливості погашення поточних зобов'язань (ліквідність), структури власного капіталу, руху (обороту) поточних активів, рентабельності та прибутковості.

З одного боку, описаний підхід є правомірним, оскільки ґрунтується на декомпозиції та структуризації поняття «інвестиційний потенціал» у відповідності із принципами теоретичної економіки, що розглядає національну економіку відповідно до понятійної ієрархії: макроекономіка, мезоекономіка (регіональна економіка), мікроекономіка. Проте слід зауважити, що запропонована методика не лише не дозволяє оцінити повною мірою «потенціал самофінансування», оскільки концентрується виключно на аналізі підприємств, не беручи до уваги фізичних осіб та державні структури, тому видається вкрай обмеженою. З іншого боку, залишається незрозумілим принцип формування вибірки, її значний обсяг і можливі як статистичні, так і економічні висновки, що можуть бути сформовані. Методика побудови оцінки потенціалу самофінансування на базі запропонованих показників не розкривається, тому зв'язок вказаних вимірних величин із кінцевим результатом, – оцінкою інвестиційного потенціалу регіону, співвідноситься досить слабо [4].

**З**астосування дохідного підходу вартісної оцінки інвестиційного потенціалу регіону засноване на визначенні його привабливості для довгострокових вкладень з точки зору їх дохідності чи будь-яких інших очікуваних ефектів. Надання такої характеристики регіону слід здійснювати на підставі однієї із таких моделей:

- ✦ економічного зростання (модель Харрода) – обґрунтовує факторний взаємозв'язок параметрів, які визначають майбутній потенціал через показники капіталу і доходу;
- ✦ оптимального просторового розміщення виробничих сил – дозволяє розрахувати пропорції розподілу мобільних факторів виробництва, за залучення яких конкурують регіони і які в довгостроковому періоді задають параметри інвестиційного потенціалу території;

- ✦ забезпеченості регіону факторами виробництва – досліджує співвідношення абсолютних (кількість та якість трудових ресурсів, виробничий фактор «земля», географічне положення) та конкурентних (геостратегічне розміщення, потенційні та реальні джерела сировини, транспортні витрати на експортування продукції, кількість та вартість робочої сили, потенціал родючості сільськогосподарських угідь) переваг територій.

Подібним до витратного є метод техніко-економічних розрахунків, що спирається на використання всеосяжної системи показників, яка покликана всебічно оцінити інвестиційний потенціал регіону. Такі показники часто об'єднують в інтегральні критерії, надаючи вхідним параметрам ваг, які характеризують міру їх впливу на результативний показник.

Перевагами витратної методики і методики техніко-економічних розрахунків є: зрозумілість і простота використання, наявність чітко формалізованих залежностей між величиною інвестиційного потенціалу і значеннями вхідних параметрів. Поряд із цим, використання таких методик має перешкоди: труднощі вибору найбільш інформативних кількісних характеристик потенціалу, які можна було б вважати визначальними для регіону в конкретних економічних умовах; відсутність єдиної інформаційної бази вхідної інформації; розрізненість методів обрахунку однойменних параметрів за методиками різних учених і практиків.

Економіко-математичне та імітаційне моделювання є дієвим способом поєднання різномірних характеристик потенціалу в формалізованих логічних моделях. В цьому ключі можливим розвитком досліджень в галузі оцінки інвестиційного потенціалу регіонів можуть стати [17]:

- ✦ побудова економетричної моделі на основі узагальнення динаміки груп показників методами факторного або ж кластерного аналізу.
- ✦ побудова моделі динаміки груп показників на основі нейромереж.

У першому випадку необхідно вирішити ряд проблем, що зменшують точність економетричних досліджень:

- ✦ вирішення проблеми постійності моделі (економетрика оперує постійними моделями, у той же час економічна ситуація постійно змінюється);
- ✦ вибір необхідної кількості показників, достатньої для визначення функціональних зв'язків між змінними;
- ✦ вирішення проблеми помилкової регресії, коли статична модель показує зв'язок між змінними, які між собою не зв'язані.

Поряд із цим, економіко-математичне моделювання має переваги:

- ✦ прийняття статистичної інформації в якості бази знань забезпечує реальність отриманих результатів;
- ✦ доступність інформації для розрахунку індикаторів завдяки її відображенню в статистичній звітності;

- ✦ зручність у застосуванні, що забезпечує можливість постійного відстеження економічних змін і впливу управлінських рішень на інвестиційну діяльність регіону;
- ✦ існує можливість використання як державними і регіональними органами влади і управління, так і потенційними інвесторами.

Визначити проблеми, що виникнуть у процесі побудови моделі на основі нейромереж, на даний час досить складно у зв'язку з тим, що нині вони рідко застосовуються для оцінки динаміки економічних процесів, і важко передбачити можливі проблеми. У той же час дана методика успішно застосовується при аналізі динамічних рядів на швидкозмінному валютному ринку, що свідчить про високу надійність методу в умовах наявності великої кількості показників, які слабо корелюють між собою [17].

## ВИСНОВКИ

В економічній теорії та практиці існує значна кількість методичних підходів до оцінки інвестиційного потенціалу регіону, що є важливою складовою системи економічного дослідження інвестиційної діяльності суб'єктів економіки мезорівня. Природно, що кожен підхід має свої переваги та недоліки й не існує єдиної універсальної методики оцінювання, яка б враховувала її мету, постійно змінюваний відповідно умовам середовища склад множини параметрів системи, її розмірність, особливості галузевого розвитку регіону.

У плані практичного впровадження та отримання достовірних даних для управління найбільш перспективними видаються підходи, що засновані на використанні методик оцінки вартості інвестиційного потенціалу, економіко-математичне моделювання потенціалу, використання штучних інтелектуальних систем (апарату нечіткої логіки).

З огляду на комплексність прояву інвестиційного потенціалу регіону, а також враховуючи багатоаспектність його оцінки, доцільним видається поєднання різноманітних методичних підходів в рамках сучасних економічних досліджень. Поєднання методик дозволить не лише всебічно оцінити, а й спрогнозувати рівень інвестиційного потенціалу регіону, визначити комплекс рішень для підвищення ефективності його використання. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Балацький О. Ф. Управління інвестиціями: Навчальний посібник.– 2-ге видання, перероб. і доп. / [Балацький О. Ф., Теліженко О. М., Соколов М. О.]– Суми : ВТД «Університетська книга», 2004.– 232 с.
2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк.– К. : Ника-Центр : Эльга-Н, 2002.– С. 287 – 290.
3. Говорун Я. В. Оцінка інвестиційного потенціалу регіону (на прикладі Сумської та Хмельницької областей) [Текст] / Я. В. Говорун, В. Ф. Грищенко // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка.– 2010.– № 1.– С. 153 – 161.
4. Чуб Б. А. Оценка инвестиционного потенциала субъектов российской экономики на мезоуровне [Текст] / Под ред. В. В. Бандурина.– М. : БУКВИЦА, 2001.– 227 с.

- 5. Рясков С. К.** Формирование инвестиционного потенциала и оптимизация его использования (региональный аспект) : автореф. дисс. на соиск. науч. степ., канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / С. К. Рясков.– М.: РАГС, 2000.– 24 с.
- 6. Кунцевич В. О.** Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В. О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки.– 2004.– № 7 (37).– С. 123 – 130.
- 7. Галушак В. Л.** Фактори зростання інвестиційних можливостей регіонів / В. Л. Галушак // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси» : [зб. наук. праць ЛНТУ / відп. ред. Герасимчук З. В.]– Луцьк, 2007.– Вип. 4 (16).– С. 56 – 64.
- 8. Іщук С. О.** Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості областей західного регіону України / С. О. Іщук, Т. В. Кулініч // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» : [зб. наук. праць].– Львів, 2011.– № 698.– С. 50 – 60.
- 9. Мельник М. І.** Інвестиційний клімат регіону : теоретичні та прикладні засади дослідження : [монографія] / М. І. Мельник ; [відп. ред. М. І. Долішній].– Львів : ІРД НАН України, 2005.– 304 с.
- 10.** Рейтинг для інституційних інвесторів // VII Institutional Investor's Country Credit Ratings : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://institutionalinvestor.com>
- 11.** Euromoney's Country Risk Rankings : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// euromoney.com](http://euromoney.com)
- 12.** Business Environment Risk Index : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.beri.com](http://www.beri.com)
- 13.** Рейтинг інвестиційної привабливості // Moody's Investor service Index : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.moody.com/cust/default.asp>
- 14.** Investment Climate Surveys : [Електронний ресурс] / World Bank.– Режим доступу : <http://ru/worldbank.org/InvestmentClimate/>.
- 15.** Офіційний сайт Інституту реформ : [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://www.ir.org.ua/>.
- 16.** Рейтинг регіонів України // РА «Експерт-Рейтинг» : [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://www/expert-rating.com/>.
- 17. Лиса О. І.** Методи оцінювання інвестиційної привабливості регіону // Наукові конференції. Соціум. Наука. Культура : [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://intkonf.org/lisa-oi-metodi-otsinyuvannya-investitsynoyi-privablivosti-regionu/>

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

**НОВІКОВА Л. Ф.**

*кандидат економічних наук*

**ІЛЬІНА А. В.**

**Дніпропетровськ**

**М**ісце держави у світовій економічній спільноті поряд з іншим визначається ефективністю інноваційної політики. Інноваційна діяльність країни є показником науково-технічного прогресу та економічного зростання. Існує багато механізмів, що забезпечують економічні процеси інноваційними ресурсами, але венчурне інвестування відіграє серед їх числа провідну роль.

На сьогоднішній день венчурний бізнес в Україні знаходиться тільки на етапі розвитку. Пошук шляхів прискорення розвитку даного процесу, формування дієвого ринку венчурного підприємництва потребує дослідження організаційного механізму ринку венчурного капіталу.

Теоретичні, методологічні та практичні аспекти венчурного інвестування як в Україні, так і за її межами, досліджувалися у працях В. Бочарова, М. Грачова, В. Савчука, П. Ковалишина, В. Опанасюка, А. Степаненко, Г. Андрощука, О. Горілея, О., О. Кардаша, С. Львовичкіна, А. Черепа, О. Батури, В. Осецького, Ю. Пахомова, М. Чумаченко, А. Ткаченко, А. Чухно, М. Білопольського, В. Савчука, Л. Антонюка та багатьох інших вчених. Ці роботи охоплюють широке коло питань щодо рівня ризикового вкладення активів, що є необхідною скла-

довою інвестиційного процесу. Разом із тим зазначена проблематика залишається актуальною для подальших досліджень, адже національна економіка постійно розвивається, а процеси функціонування венчурного інвестування весь час знаходяться під впливом різних вагомих чинників. Отже, незавершеність наукових розробок стосовно даної теми свідчить про її актуальність.

*Метою* роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів венчурного інвестування, виявлення основних умов та проблем у венчурній індустрії, а також розробка пропозицій щодо подолання нагальних проблем.

Світовий досвід розвитку економіки з використанням інновацій свідчить про те, що головною проблемою інноваційного розвитку є розбіжності між науковими дослідженнями та масовим виробництвом продукції з використанням їх результатів. Венчурний капітал може значно скоротити ці розбіжності, бо він є довгостроковим, ризиковим капіталом, який інвестується в акції нових та швидкозростаючих компаній з метою отримання високих прибутків у майбутньому.

Венчурне інвестування є таким механізмом, який забезпечує інноваційні процеси ресурсами для їх розвитку. Воно повинно виконуватися в двох умовах: шляхом придбання акцій інших нових фірм та шляхом надання кредиту. Венчурні інвестиції, вкладаються в ті компанії, що швидко розвиваються. Венчурний інвестор вкладає кошти саме в підприємство, коли портфельний інвестор купує акції на вторинному ринку [4, с. 87 – 91].

Особливістю венчурного інвестування є те, що можна поєднати інтереси держави та інвестора на основі нововведень, що створює конкурентоспроможну про-



дукцію, дає можливість отримувати високі доходи [1, с. 77 – 85].

У кожній організації венчурне інвестування може здійснюватися по-різному. Але найуживанішими є 2 етапи: збирання та акумуляції коштів із різних місць скупчення капіталу та розподіл коштів серед обраних за допомогою експертизи проектів, що мінімізує ризик втрати коштів.

Механізм роботи венчурного інвестування складається з таких елементів: джерела венчурного капіталу, механізм зосередження ресурсів, механізм розподілу зосереджених ресурсів, механізм контролю та поворотності інвестицій.

**С**ама схема інвестування є не дуже складною, з точки зору послідовності виконання процедур: інвестори купують або вкладають гроші у частку акцій компанії, яка ще є молодою на ринку, але вже перспективною. Вартість такого пакету акцій є мінімальною. До внутрішнього складу працівників вводяться представники таких фірм, які частіше за все є менеджерами. Саме вони контролюють витрати та регулюють інвестиційний процес [2, с. 37 – 47].

Основними завданнями венчурного інвестування є:

- ✦ розвиток науково-виробничої та технічної сфери за рахунок залучення приватного капіталу;
- ✦ скорочення безробіття та вирішення нагальних соціально-економічних питань;
- ✦ використання у технічній діяльності цільових іноземних інвестицій;
- ✦ заохочення до використання об'єктів інтелектуальної власності [9, с. 292 – 298].

Венчурне інвестування є складовою венчурного капіталу. Венчурний капітал, у свою чергу, являє собою сукупність фінансових, людських, інтелектуальних ресурсів, які орієнтовані на отримання великих прибутків через стрімке зростання інноваційної компанії, куди вкладаються кошти [3, с. 44 – 48].

Залежно від інвестиційних перспектив вкладання венчурного капіталу виділяють такі типи венчурних підприємств:

1. Низько потенційні підприємства для венчурного капіталу, прибутки яких за 5 років становлять 50 млн. доларів США. Такі підприємства не є дуже привабливими для інвесторів, але на ринку їхня кількість сягає 90%.
2. Підприємства-венчури середнього ринку, їхній прибуток коливається від 10 до 50 млн доларів США щороку. Саме такі підприємства потребують вкладання венчурних інвестицій.

3. Високопотенційні підприємства, прибуток яких становить більше 50 млн доларів США щороку. Вони є найпривабливішими для венчурних інвесторів. Такі підприємства мають як правило корпоративну форму і становлять 1% загальної кількості інноваційних підприємств [7, с. 237 – 241].

За рахунок венчурних підприємств:

- ✦ широко використовується висококваліфікована робоча сила, збільшується кількість робочих місць;
- ✦ тісно переплітаються взаємозв'язки між наукою та виробництвом через впровадження таких моделей устаткування, що мають елементи науково-технічного прогресу;
- ✦ відбувається стимулювання до вкладання інвестицій у виробництво;
- ✦ спостерігається збільшення виготовлення на експорт наукомісткої продукції;
- ✦ підвищується місце країни у міжнародних відносинах;
- ✦ проводиться сприяння оперативному задоволенню попиту населення на нові товари та послуги;
- ✦ підвищується конкурентоспроможність серед інших країн світу.

Велике значення мають спеціалізовані венчурні фонди, які саме й роблять «перевтілення» звичайного капіталу на венчурний. Засновниками таких фондів є сукупність підприємств, які мають на меті здійснювати інвестиційні процеси. Але у великих країнах венчурний капітал реалізують за допомогою великих корпорацій, холдингів, які мають дочірні інноваційні підприємства та використовують у своїй діяльності венчурний капітал [5, с. 89 – 96].

Розглянемо показники кількісного зростання інвестиційних фондів в Україні за видами за період 2003 – 2011 років (табл. 1) [6].

З табл. 1 видно, що кількість венчурних та невенчурних фондів протягом 2003 – 2007 рр. зростала. У 2008 році кількість фондів зменшилась, що скоріше за все обумовлено кризовими явищами в економіці, а починаючи з 2009 року знов спостерігалась тенденція їх збільшення.

Кількість і питома вага венчурних фондів протягом 2003 – 2011 рр. перевищує аналогічні показники по невенчурних фондах. У середньому питома вага венчурних фондів становить 75,5%, а відповідно невенчурних – 24,5% протягом аналізованого періоду (рис. 1).

Таблиця 1

Показники кількісного зростання інвестиційних фондів в Україні за видами за період 2003 – 2011 рр.

Інвестиційні фонди	Період									
	01.01. 2003 р.	01.01. 2004 р.	01.01. 2005 р.	01.01. 2006 р.	01.01. 2007 р.	01.01. 2008 р.	01.01. 2009 р.	01.01. 2010 р.	01.01. 2011 р.	01.03. 2011 р.
<i>Кількість, одиниць</i>										
Венчурні	4	22	76	218	410	650	457	681	740	827
Не венчурні	2	7	29	66	109	184	120	207	245	268
Разом	6	29	105	284	519	834	577	888	985	1095

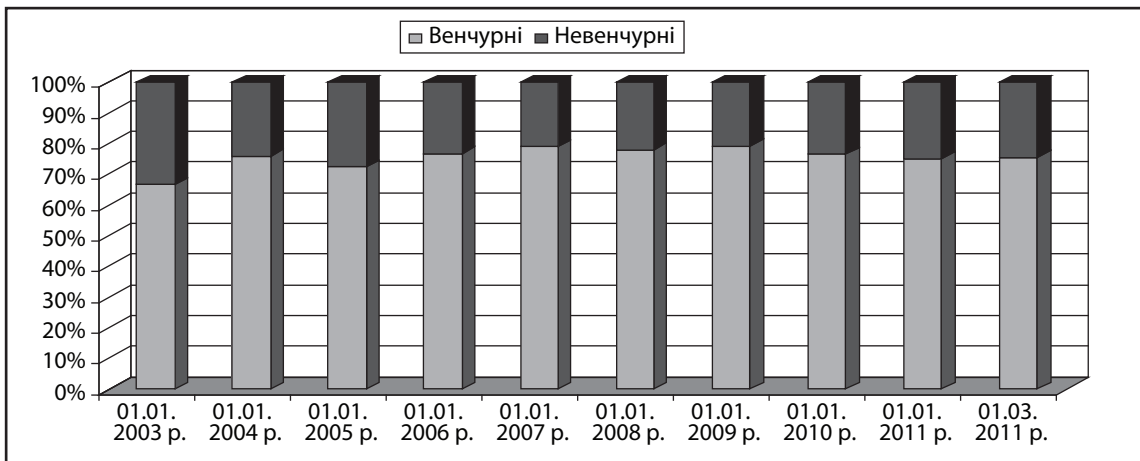


Рис. 1. Динаміка структури інвестиційних фондів в Україні за видами за період 2003 – 2011 рр.

Для визначення конкурентної позиції українських венчурних фондів розглянемо зміни структури активів венчурних фондів в Україні (табл. 2) [8].

За даними табл. 2 спостерігаємо коливання питомої ваги цінних паперів у структурі активів венчурних фондів, що свідчить про нестабільний стан ринку венчурних інвестицій. Одночасно, питома вага нерухомості збільшилась в 6 разів, а інших активів – 1,5 раза, причому в I кварталі 2011 року вони мають найбільшу питому вагу в структурі активів венчурних фондів. Отже, можна зробити висновок про значну диверсифікацію активів венчурних фондів.

фонду, що не є достатнім для проекту із використанням венчурного капіталу.

По-третє, розвиток ринку акцій потребує розвитку інвестиційної діяльності за рахунок зростання активів пенсійного та інвестиційного фондів. За умов відсутності активного фінансового ринку можливим постає продаж пакета акцій стратегічному партнеру, що зменшує конкурентоспроможність проекту серед покупців, недооцінку при продажу. Тобто, очікуваний ефект від венчурного проекту може стати недостатнім для забезпечення зацікавленості всіх сторін угоди.

Таблиця 2

Динаміка структури активів венчурних фондів в Україні протягом 2005 – 2011 рр., %

Стаття активів	2005 р.	2006 р.	2007р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	1 кв. 2011 р.
Інші активи	40,68	41,56	38,12	42,80	24,34	69,64	59,42
Нерухомість	0,39	0,79	0,69	0,60	1,12	2,23	2,36
Грошові кошти та банківські депозити	4,47	3,56	4,67	2,10	4,34	2,85	3,28
Цінні папери	54,46	54,09	56,52	54,50	70,20	35,28	34,94
Разом	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	110,00	100,00

Сьогодні ми не знаємо, чи будуть грати венчурні фонди провідну роль в економіці України. Але на сьогоднішній день існує декілька перешкод на цьому шляху.

По-перше, повинна існувати можливість вільного доступу до інвестицій венчурного фонду. Сучасним законодавством передбачено, що не фізичні особи, не інституційні інвестори не можуть вкладати кошти у венчурні фонди, що скорочує інвестиційну базу для венчурних фондів. Якщо взяти досвід інших країн то, наприклад, у США дозволено, щоб Пенсійний фонд інвестував до 10% своїх активів у венчурні фонди.

По-друге, неможливо структурувати угоди з метою зменшення ризиків фонду. Потрібно ввести привілейовані акції і обмінні облігації як передові інструменти венчурного інвестування. В Україні сьогодні існують звичайні привілейовані акції, але вони мають багато недоліків, що зменшує можливість розвитку венчурних фондів. Так, наприклад такі акції не дають права на керування, також вони можуть складати лише 10% уставного

По-четверте, існують складнощі у пошуку відповідних кандидатів на роль венчурного інвестора внаслідок слабого розвитку відповідної інфраструктури.

Таким чином, для успішного розвитку венчурного інвестування в Україні потрібно:

- ✦ сприяти підвищенню прозорості венчурних фондів;
- ✦ збільшувати обсяг наукових розробок та інновацій за рахунок коштів комерційних структур;
- ✦ створювати у регіонах венчурні фонди через залучення коштів приватних інвесторів за допомогою спеціально організованих інвестиційних інститутів;
- ✦ забезпечувати інформаційною підтримкою ринок венчурного капіталу;
- ✦ впроваджувати та розробляти гарантії для венчурних інвесторів;
- ✦ забезпечити підтримку з боку держави тих підприємств, що розвиваються на основі вико-

ристання високих технологій шляхом створення фондів фінансової підтримки малого високотехнологічного бізнесу в різних регіонах України.

## ВИСНОВКИ

Впровадження власної моделі розвитку на основі інновацій стане для України безальтернативним шляхом підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку.

Переваги венчурного інвестування як головного джерела вкладання коштів у малі та середні підприємства, що розвиваються, полягає в тому, що такі інвестиції можуть стати в нагоді, коли інші фінансові установи відмовлять внаслідок високого ризику їх втрати.

Індустрія венчурного інвестування посідає важливе місце в комплексі заходів держави стосовно переходу на інноваційну модель розвитку, бо сприяє стимулюванню економіки шляхом активного інвестування та підтримки бізнесу в існуючих секторах промисловості та послуг.

Венчурний фонд не вкладає власний капітал у венчурні підприємства, а виступає в ролі посередника між інвестором та інвестованим підприємством. Метою венчурного фонду виступає акумулювання коштів для їх подальшого використання у перспективних та привабливих інноваційних проектах.

Відмінностями українського ринку венчурного інвестування є:

1. Венчурний капітал в основному вкладається в такі сфери як будівництво, харчова промисловість, роздрібна торгівля, переробка сільськогосподарської продукції.

2. В Україні майже немає стартових капіталовкладень і вкладень в інновації.

3. Учасниками фондів венчурного інвестування можуть виступати лише юридичні особи.

На нашу думку, для держави є важливим активно втручатися і сприяти розвитку венчурного інвестування, оскільки ті вигоди, що отримує суспільство не обмежуються тільки прибутками для венчурних інвесторів. Венчурні інвестиції створюють нові робочі місця, сприяють освоєнню нових провідних науково-технічних розробок для створення конкурентоспроможних високотехнологічних продуктів і інвестицій. Ці всі фактори сприяють довготерміновому зростанню національної економіки. Хоча венчурне інвестування в Україні перебуває на початковій стадії свого розвитку, але воно має і перспективи для зростання, щоб потім, в подальшому, стати катализатором розвитку інноваційного бізнесу. Для цього потрібно розвивати фондовий ринок, вдосконалити законодавство, сприяти підвищенню кваліфікації фахівців в інноваційній сфері, яка б змогла забезпечити ефективне управління таким бізнесом. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Андреюк Н. В.** Інститути венчурного інвестування в Україні: стан та перспективи розвитку / Н. В. Андреюк // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – Вип. 23. – С. 77 – 85.

2. **Головінов О. М.** Венчурне фінансування як умова активізації інноваційної діяльності / О. М. Головінов // Економіка та підприємства. – 2010. – № 14 (42). – С. 37 – 47.

3. **Зикіна В. О.** Формування інноваційної діяльності венчурним капіталом / В. О. Зикіна // Академічний огляд. – 2011. – № 1(34). – С. 44 – 48.

4. **Кириленко І. В.** Роль венчурного фінансування у розвитку інноваційної діяльності / І. В. Кириленко, М. М. Спіцин // Вісник КНУ ім. Тараса Шевченка. – 2010. – № 24 – 25. – С. 87 – 91.

5. **Москвін С. О.** Венчурні фонди інноваційного розвитку / С. О. Москвін. // Економіка та управління підприємствами. – 2009. – № 2 (92). – С. 89 – 96.

6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

7. **Станіславик О. В.** Місце і роль венчурного капіталу в інноваційному процесі / О. В. Станіславик, В. Ю. Філіппов // Труды Одесского политехнического университета. – 2009. – Вип. 1(33) – 2(33). – С. 237 – 241.

8. Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.uaib.com.ua/abcpeople/abetka\\_isi.html](http://www.uaib.com.ua/abcpeople/abetka_isi.html)

9. **Хома І. Б.** Венчурне інвестування як спосіб реалізації інноваційно-інвестиційного потенціалу держави / І. Б. Хома, О. В. Войтків // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.3. – С. 292 – 298.

# ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ПО ЗМЕНШЕННЮ ВИТРАТ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ В СОБІВАРТОСТІ ПОСЛУГ ЖКГ

ГЕТАЛО Н. С.

Харків

Витрати енергетичних ресурсів, зокрема електричної енергії у собівартості послуг житлово-комунальних підприємств займають домінуючу питому вагу. Тому економія цих витрат має надзвичайно важливе соціально-економічне значення для зменшення комунальних тарифів населенню. Ключовою умовою досягнення суттєвої економії електричної енергії у сфері житлово-комунального господарства має бути впровадження всіх енергозберігаючих інвестиційних проектів.

Інвестиційний проект – це документ, який описує всі основні завдання майбутнього заходу, аналізує всі організаційні та фінансові проблеми, з якими він може зіштовхнутися, а також визначає способи та етапи вирішення цих проблем.

Для загального уявлення щодо характеристики інвестиційного проекту на рис. 1 наведено його фінансовий профіль.

Правильно складений інвестиційний проект повинен відповідати на запитання: чи варто вкладати гроші в даний проект і чи принесе він доходи, які окуплять усі витрати? Щоб судити про привабливість будь-якого інвестиційного проекту, слід урахувувати три елементи:

- ✦ обсяг витрат – інвестицій (*investment*);
- ✦ потенційні вигоди у вигляді грошових надходжень від господарської діяльності підприємства (*operating cash flows*);
- ✦ економічний строк життя інвестицій, тобто період часу, протягом якого інвестований проект буде приносити дохід (*economic life*).

Економічний аналіз цих трьох елементів дозволяє оцінити привабливість інвестиційного проекту.

Методологічним проблемам визначення економічної ефективності інвестиційних проектів та їх фінансового забезпечення присвячені наукові праці ряду відомих українських учених: Ю. І. Бакаліна, В. А. Вострікова, М. П. Денисенко, А. П. Гречана, М. П. Ковалко, С. П. Денисюка, О. В. Ковальчука, В. А. Маляренко, Л. В. Лисака, А. А. Смірнова, О. М. Суходолі, В. І. Торкатука, М. П. Пана, В. І. Углова, О. Ф. Юрченко та ін. Сфера й діапазон наукових пошуків указаних вчених з про-

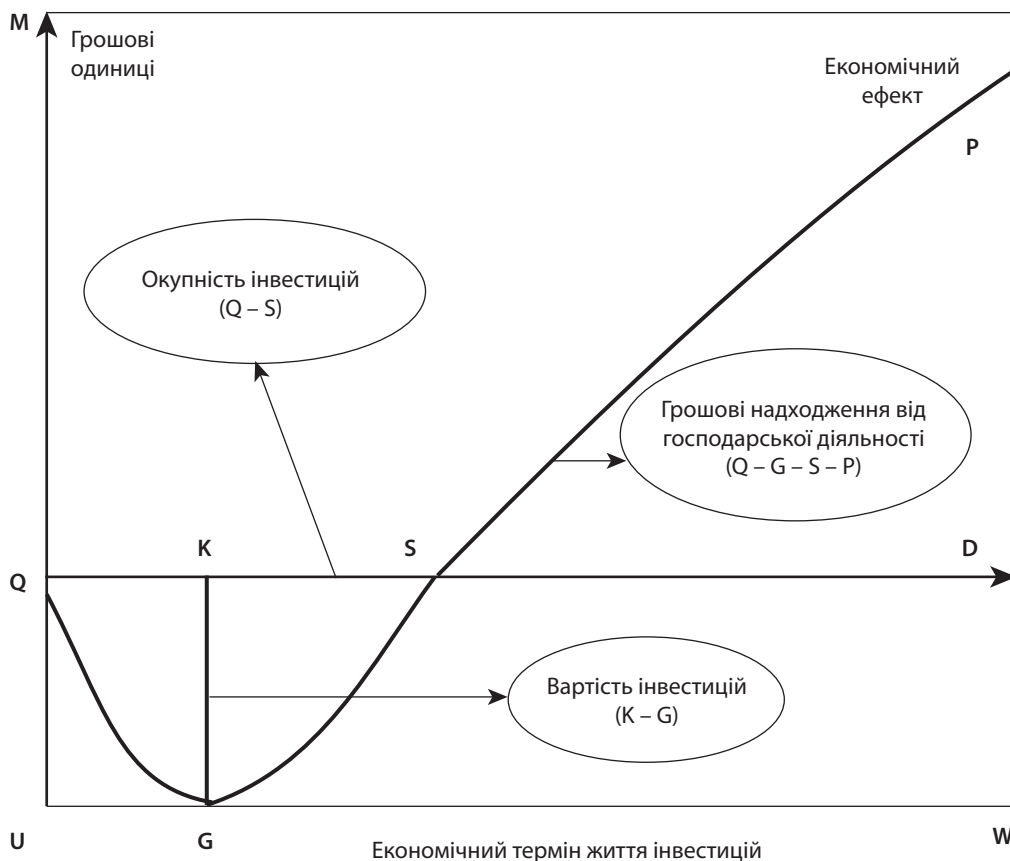


Рис. 1. Фінансовий профіль умовного інвестиційного проекту

блематики інвестиційної діяльності охоплює широке коло дискусійних питань, зокрема: визначення важелів впливу на параметри розроблювальних інвестиційних проєктів, методичні особливості розрахунків економічних строків життя інвестицій, визначення ліквідаційної вартості активів, основні принципи й показники оцінки ефективності й фінансової реалізованості інвестицій, облік впливу інфляції на індикатори стабільності інвестицій, оцінка очікуваного ефекту від реалізації інвестицій з урахуванням кількісних характеристик невизначеності, розрахунки впливу різних аспектів фактору часу на економічні характеристики інвестиційних проєктів.

Разом з цим, практика вказує на те, що окремі запропоновані методи оцінки ефективності інвестицій потребують удосконалення в напрямі відповідності методів розрахунку реальним фінансовим можливостям, а також специфічним умовам діяльності окремих галузей і зокрема, діяльності в такій соціально важливій галузі, як житлово-комунальне господарство. Справа в тому, що в діючій методології, яка вважається загально визнаною, основою визначення ефективності інвестицій є термін їх окупності, який дорівнює відношенню вартості профінансованих інвестицій до суми отриманого прибутку. Цей підхід встановлено й у офіційному нормативному документі – ДСТУ 2155-93 «Методи визначення економічної ефективності заходів по енергозбереженню».

Згідно з ДСТУ 2155-93 критерієм оцінки економічної ефективності енергозберігаючих заходів є прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства.

Під економічною ефективністю заходів щодо енергозбереження мається на увазі збільшення прибутку, що зумовлене енергозбереженням, і залишається у безпосередньому розпорядженні підприємства. Роботи по енергозбереженню класифікуються на групи заходів, спрямованих на пряму, непряму, балансову та структурну економію енергетичних ресурсів.

У загальному випадку збільшення прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, у році  $t$  за рахунок реалізації заходів щодо електрозбереження визначається за формулою

$$\Delta\Pi_t = C_t^e \Delta W_t^e + \Delta\Pi_t^{exp} - (U_t^{me} + eK_t^{me}) + \Delta I_t, \quad (1)$$

де  $C_t^e$  – тариф на електроенергію, яку одержують від енергосистеми, у році  $t$ ;

$\Delta W_t^e$  – скорочення споживання електроенергії від енергосистеми у році  $t$  за рахунок реалізації заходів щодо енергозбереження;

$\Delta\Pi_t^{exp}$  – скорочення платежів підприємства за забруднення навколишнього середовища у році  $t$ , зумовлене впровадженням заходів щодо енергозбереження;

$U_t^{me}, K_t^{me}$  – поточні витрати у році  $t$  та капітальні вкладення, пов'язані з експлуатацією, придбанням та установкою енергозберігаючого устаткування;

$e$  – внутрішня норма ефективності;

$\Delta I_t$  – зменшення експлуатаційних витрат на підприємстві у році  $t$ , зумовлених реалізацією заходу щодо

енергозбереження, крім витрат на обслуговування енергозберігаючого обладнання.

Розглядаючи формулу (1), неважко замітити, що в ній не враховується фактор часу, відсутні показники динаміки виробничої програми підприємства, показники собівартості та прибутку. Автор вважає, що така обмеженість економічної характеристики підприємства при економічному обґрунтуванні реалізації інвестиційних проєктів з енергозбереження суттєво знижує якість, точність та надійність розрахунків.

Метою статті є демонстрація доцільності включення додаткових складових показників для економічного обґрунтування інвестиційних проєктів з енергозбереження. Збільшення розрахункової бази вихідних показників, які є ключовими в діяльності кожного комунального підприємства (валові доходи, собівартість, прибуток і ін.) забезпечить більш точне визначення доцільності впровадження інвестицій, а також стане каталізатором активізації привабливості інвесторів у сферу енергозбереження.

Припустимо, що на деякому підприємстві житлово-комунального господарства розглядається доцільність впровадження інвестиційного проєкту, реалізація якого дає скорочення електровитрат. На початок впровадження (в «Рік 0») для реалізації проєкту необхідні капіталовкладення в нове обладнання становлять 140 тис. грн. Амортизація на нове устаткування буде нараховуватися за прямолінійним методом протягом чотирьох років, по закінченню яких ліквідна вартість устаткування стане нульовою. Усі фінансові кошти (грошові потоки) почнуть надходити під час, який ми позначимо як «Рік 1», і припиняться в «Рік 4». Якщо фінансові кошти не будуть надходити, очікуються такі основні фінансові результати діяльності підприємства: валовий дохід у перший рік 1,0 млн грн, витрати на електроенергію 0,3 млн грн, інші витрати в собівартості 0,45 млн грн.

Якщо підприємство залучить інвестиції з метою скорочення витрат на електричну енергію, то витрати в собівартості на електроенергію в «Рік 1» складуть 240,0 тис. грн, а доходи й інші грошові видатки залишаться незмінними. Рівень інфляції становить 4% у рік, реальний темп зростання реалізації послуг 7%, ставка податку на прибуток 20,0%. Яка буде чиста приведена вартість даного проєкту по зниженню витрат на електричну енергію?

Відповідь на це питання отримуємо на основі таких розрахунків:

- ★ складемо прогноз доходів і видатків як за умови інвестицій у новий проєкт, так і за умови відмови від нього;
- ★ обчислимо чистий грошовий потік по обом варіантам і знайдемо різницю цих двох варіантів;
- ★ продисконтуємо чисті потоки коштів для одержання їх приведеної вартості й визначимо чисту приведену вартість проєкту.

Для проведення розрахунків з використанням пакету прикладних програм MS EXCEL будемо так таблицю (табл. 1).

Розрахунок економічної ефективності інвестиційного проекту по економії витрат на електроенергію при відмові від інвестицій

№	A	B	C	D	E	F
1	Інвестиційний проект по економії витрат на електроенергію (тис. грн)	2012	2013	2014	2015	2016
		Рік 0	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік
2	Вихідні показники					
3	Рівень інфляції	4,0%				
4	Темпи зростання реалізації послуг	7,0%				
5	Ставка податку на прибуток	20,0%				
6	<b>Варіант А. При відмові від інвестицій</b>					
7	Дохід		1 000	1 113	1238	1378
8	Витрати на електроенергію		300	334	372	414
9	Інші витрати собівартості		450	501	558	621
10	Валовий прибуток		250	278	308	343
11						
12	Амортизаційні відрахування		200	200	200	200
13	Прибуток до сплати податку		50	78	108	143
14						
15	Сума податку на прибуток		10	16	22	29
16	Прибуток після сплати податку		40	62	86	114
17						
18	Додані амортизаційні відрахування		200	200	200	200
19	Чистий грошовий потік		240	262	286	314
20						

Прогнозні показники статей *табл. 1*, що зв'язані з грошовими потоками визначаємо по формулі

$$A_n = A_m \times (1 + i) \times (1 + \kappa), \quad (2)$$

де  $A_n$  – дохід підприємства в наступному році, тис. грн;

$A_m$  – дохід підприємства у минулому році, тис. грн;

$i$  – індекс інфляції ( $i = 4\% / 100\% = 0,04$ );

$\kappa$  – темп зростання реалізації послуг ( $\kappa = 7\% / 100\% = 0,07$ ).

*Наприклад:* Дохід підприємства у 2014 році (клітина «D7» *табл. 1*) буде становити –  $1000,0 \times (1 + 0,04) \times (1,07) = 1\,112,8$  тис. грн;

у 2015 році (клітина «E7») –  $1112,8 \times (1 + 0,04) \times (1,07) = 1\,238,3$  тис. грн;

у 2016 році (клітина «F7») –  $1238,3 \times (1 + 0,04) \times (1,07) = 1\,378,0$  тис. грн.

Показники відповідних статей *табл. 2* розраховуються аналогічно *табл. 1*.

Таблиця 2

Розрахунок економічної ефективності інвестиційного проекту по економії витрат на електроенергію при умові інвестування

№	A	B	C	D	E	F
1	2	3	4	5	6	7
1	<b>Варіант Б. При умові інвестування</b>					
2	Дохід		1 000	1 113	1238	1378
3	Витрати на електроенергію		240	267	297	331
4	Інші витрати собівартості		450	501	558	621
5	Валовий прибуток		310	345	383	426
6						
7	Амортизаційні відрахування		235	235	235	235
8	Прибуток до сплати податку		75	110	148	191
9						
10	Сума податку на прибуток		15	22	30	38

1	2	3	4	5	6	7
11	Прибуток після сплати податку		60	88	118	153
12						
13	Додані амортизаційні відрахування		235	235	235	235
14	Чистий грошовий потік		295	323	353	388
15						
16	<b>Різниця в разі інвестування і відмові від інвестицій</b>					
17	Різниця в разі інвестування		55	61	67	74
18	Сума інвестицій	-140				
19	Чистий грошовий потік проекту	-140	55	61	67	74
20	Чиста приведена вартість проекту	52,46				

Зауважимо, що значення амортизації в табл. 1 і 2, згідно з Міжнародними фінансовими стандартами (МСФО) і Податковим кодексом України, не дисконтуються.

Кінцевим розрахунком визначення фінансових можливостей для інвестування проекту економії витрат на електричну енергію буде розрахунок його чистої приведеної вартості. Чиста приведена вартість проекту визначається як різниця теперішньої вартості доходу і теперішньої вартості витрат. Теперішня приведена вартість витрат (вартість інвестицій) за нашою умовою  $W = 140$  тис. грн. Теперішня приведена вартість доходу визначається за формулою:

$$NVP = \sum_{i=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}, \quad (3)$$

де  $NVP$  – теперішня приведена вартість доходу, тис. грн;  $CF_t$  – чистий грошовий потік  $t$ -го року, тис. грн;  $r$  – відносна вартість капіталу (приймаємо = 12%), тис. грн.

Підставивши у формулу (3) відповідні значення, отримуємо

$$NVP = \frac{55}{(1+0,12)^1} + \frac{61}{(1+0,12)^2} + \frac{67}{(1+0,12)^3} + \frac{74}{(1+0,12)^4} = 49,11 + 48,63 + 47,69 + 47,03 = 192,46 \text{ тис. грн}$$

У результаті одержуємо, що чиста приведена вартість проекту по зниженню витрат на електроенергію становить  $192,46 - 140,0 = 52,46$  тис. грн, із чого випливає, що фінансове забезпечення реалізації проекту достатнє. Отже, проект доцільно впроваджувати на підприємстві.

## ВИСНОВКИ

Успіх енергозбереження на підприємствах житлово-комунального господарства і в інших галузях економіки країни визначається тими фінансовими ресурсами, які підприємства можуть вкласти у запровадження енергозберігаючих заходів. Наведений приклад і методика, які викладені у статті, допоможуть багатьом фахівцям суттєво покращити пошук джерел фінансування реалізації інвестиційних проектів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Бакалін Ю. І.** Енергозбереження та енергетичний менеджмент: Навчальний посібник / Ю. І. Бакалін.– 3-є вид., перероб. та доп.– Харків: БУРУН і К, 2006.– 320 с.

**2. Востриков В. А.** Стратегия и тактика реализации мероприятий по энергосбережению в ЖКХ / В. А. Востриков // Энергосбережение.– 2005.– № 3.– С. 9 – 12.

**3. Денисенко М. П.** Методи оцінки ефективності інвестиційних проектів інноваційних компаній / М. П. Денисенко, А. П. Гречан // Проблеми науки.– 2005.– № 10.– С. 110 – 112.

**4. Ковалко М. П.** Енергозбереження – пріоритетний напрямок державної політики України / М. П. Ковалко, С. П. Денисюк.– Київ: УЕЗ, 1998.– 506 с.

**5. Ковальчук О. В.** Формування та реалізація державної інвестиційної політики / О. В. Ковальчук // Проблеми науки.– 2004.– № 12.– С. 16 – 17.

**6. Маляренко В. А.** Енергетика, докільля, енергозбереження / В. А. Маляренко, Л. В. Лисак / Под ред. В. А. Маляренко.– Х.: Рубікон, 2004.– 368 с.

**7. Маляренко В. А.** Енергоефективність та енергоаудит: навч. посібник / В. А. Маляренко, І. А. Немировський.– Х.: «Видавництво САГА», 2009.– 324 с.

**8. Смирнов А. Л.** Организация финансирования инвестиционных проектов / А. Л. Смирнов.– М.: АО «Консалт-банк», 1993.– 439 с.

**9. Суходоля О. М.** Ефективність використання енергоресурсів та реалізації енергозберігаючих заходів в Україні / О. М. Суходоля.– К.: ЧЕЗ, 2007.– 140 с.

**10. Торкатюк В. І.** Управляющая компания как основное звено экономического механизма энерго- и ресурсосбережения в жилищно-коммунальной отрасли / В. І. Торкатюк, Н. П. Пан, В. І. Углов // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит.– 2006.– № 12.– С. 21 – 28.

**11. Юрченко О. Ф.** Стан енергоспоживання та енергозбереження на об'єктах житлово-комунального господарства / О. Ф. Юрченко // Энергосбережение.– 2006.– № 8.– С. 29 – 32.

**12.** ДСТУ 2155-93. Енергозбереження. Методи визначення економічної ефективності заходів з енергозбереження.– Київ: Держстандарт України, 1993.

**13.** Финансовые и инвестиционные показатели деятельности американских фирм.– М.: СП «Crocus International», 1993.– 527 с.

# ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ И ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЙ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

ЗАХАРЧЕНКОВ А. С.

кандидат экономических наук

Харьков

**И**нновационные преобразования производственно-технологической основы предприятия – это отдельный самостоятельный вид санационной деятельности, который позволяет резко усилить конкурентоспособность действующего предприятия, руководители или владельцы которого решились заменить устаревшую технологическую основу на новую, более высокопроизводительную, поскольку современный технический прогресс немислим без наличия высокотехнологических предприятий.

В современных условиях подобные предприятия вытесняют предприятия старого типа и особенно те, где преобладают материальные активы.

Большинство высокотехнологических конкурентоспособных предприятий появляются в результате инициативы «снизу» на основе технологических проектов радикальной технологической санации старых производств, а иногда и в результате реализации новых венчурных проектов (опыт и практика западных стран).

При реализации портфеля инновационных проектов в отношении производственно-технологической основы проблемных предприятий возникает возможность появления не только новой конкурентоспособной продуктовой линейки, но и выход предприятия на более высокие (качественно и количественно) уровни и объемы производства со старым и обновленным продуктовым рядом.

Высоковероятной на завершающей стадии инновационных преобразований производственно-технологической базы может быть также смена организационных форм и системы управления предприятием на принципиально новой, современной основе.

Рост показателей наукоемкости экономики в высококоразвитых странах свидетельствует о том, что основой их экономической динамики является преимущественное использование компонентов интенсивного роста. При этом, значительно более высокий уровень оплаты труда научных работников в развитых странах стимулировал эмиграцию высококлассных научных специалистов из разных стран, в том числе и из Украины.

Другая значительная проблема инновационной сферы в том числе и для нашей страны – отвлечение потенциала на проведение НИОКР и передачу в собственность их результатов иностранным заказчикам, которые за счет значительно более низкой цены труда ученого

получают существенную экономию финансовых ресурсов при равнозначном качестве результатов.

Отсутствие концепции реформирования в основном неконкурентоспособных промышленных предприятий при переходе каждой из наиболее развитых стран СНГ в начале 90-х гг. к рыночной экономике привело к глубокому структурному кризису в инновационной сфере Украины, который характеризуется тем, что:

1. Произошло размывание ранее действовавшей мотивации государственной поддержки науки (оборона, престиж и пр.).

2. Государственное финансирование НИОКР практически прекратилось, наблюдалась его нерегулярность. Использование платежных средств различной ликвидности приводило к срыву реализации ряда некоторых целевых программ и к сопутствующим им экономическим потерям.

3. Поддержка прикладных инноваций со стороны промышленности и финансовых структур через спонтанно сформированные псевдорыночные механизмы, не всегда укладывающиеся в существующее правовое поле, стала крайне неэффективной.

4. Сокращение финансирования работ произошло по всем научным направлениям без перераспределения ресурсов между ними. Сузились возможности получения новых научных результатов и доведения имеющихся заделов до стадий промышленного внедрения.

В период начавшихся экономических реформ предприятия всех форм собственности использовали три типа стратегий:

**1. Стратегия выживания.** Для нее характерно пассивное приспособление к условиям переходной экономики. По некоторым оценкам более 60% предприятий и организаций использовали данный тип стратегии. Выживаемость достигалась за счет резкого снижения численности занятых в производственной сфере работников, качества и сроков выполнения заказов. Реагирование на изменение условий внешней среды было достаточно вялым и незначительным. В результате накопленный годами, реально располагаемый инновационный потенциал неуправляемо уменьшался. Использование такой стратегии было наиболее характерно не только для организаций фундаментальной науки, но также и прикладной, особенно по отраслям, существенно сократившими объемы производства.

**2. Стратегия адаптации.** Использовалась менее чем 30% предприятий, сочетавших попытки использовать имеющийся научно-технический потенциал сложившиеся формы и источники финансирования для инновационных преобразований, а также ограничено реагировать на внутренние потребности и вызовы



внешней среды. В результате эффективные инновационные направления прикладного характера часто выделялись из действующих организационных структур и реализовывались самостоятельно за счет инвестиций отечественных и зарубежных предприятий. Для данной стратегии имеющийся потенциал предприятий также сокращался, но по некоторым направлениям ограниченно, главным образом за счет усилий направленного финансирования. Возможные неизбежные шаги при реализации такой стратегии – размен потенциала на текущие финансовые ресурсы (продажа перспективных технологий, патентов, лицензий).

**3. Стратегия развития.** Использовалась не более 10% предприятий. В ее основе лежит умелое сочетание располагаемого потенциала к внедрению инноваций с изменяющимися потребностями внешней среды, и в том числе, воздействием на них. В результате инновационное преобразование предприятий изменялось управляемо, причем как в сторону увеличения, так и снижения по отдельным инновационным направлениям. Для реализации данной стратегии особо необходимы профессиональный менеджмент и квалифицированные специалисты.

Использование преимущественно стратегий развития и адаптации было характерно для крупных промышленных предприятий оборонного комплекса по направлениям как военного, так и гражданского назначения. Чем крупнее и диверсифицированнее был научно-технический потенциал предприятия, тем больше вариантов и комбинаций конкурентных стратегий и инновационных преобразований могло быть использовано.

Представляется очевидным, что процесс адаптации к сильно изменяющимся внешним условиям требует от малоконкурентных предприятий мобилизации внутренних ресурсов и поиск на экономическом пространстве «ниши», которая более других соответствует условиям эффективного функционирования данного предприятия. Определение наиболее эффективных для предприятия «ниш» осуществляется топ-менеджментом предприятия, исходя из анализа совокупности взаимосвязанных факторов: государственная экономическая политика (приоритеты, меры поддержки, налоги, льготы), состояние (конъюнктура и тенденции) наиболее перспективных сегментов рынка, оценка собственного потенциала (организационного, кадрового, научного, технологического, производственного, ресурсного), цена перемещения в новую «нишу», возможность получения инвестиционной поддержки извне, адекватное понимание собственниками и менеджерами предприятия происходящих изменений.

Эффективная последовательность действий при адаптации предприятия к новым условиям внешней среды известна:

1. Определение менеджментом целей и стратегии поведения предприятия, понимание и признание новых законов и правил взаимодействия между участниками экономических отношений.
2. Обучение персонала эффективным способам поведения в новых экономических условиях. Переори-

ентация производственно-технологического потенциала на новые условия и цели.

**3. Анализ реальных возможностей предприятия в рыночной среде.**

**4. Проведение инновационных преобразований производственной базы для реализации потенциала предприятия на рынке.**

Реализация инновационно-активной стратегии на предприятиях страны должна учитывать, что в мировой практике в целях защиты внутренних рынков используются различные способы ограничения импорта продукции и технологий:

- ✦ запрет или квотирование импорта; организационно-правовые ограничения (например, Всемирная торговая организация);
- ✦ таможенные пошлины;
- ✦ приобретение технологии, патента, лицензии; привлечение ведущих специалистов; создание совместной организационной структуры;
- ✦ ограничение деятельности предприятия после формирования необходимого пакета акций;
- ✦ в некоторых случаях нарушение прав и законов.

Среди основных факторов, сдерживающих инновационную деятельность промышленных предприятий, можно выделить:

1. Недостаток собственных финансовых ресурсов.
2. Ограниченные возможности привлечения внешних инвестиций (кредиты, бюджетные средства и иностранные инвестиции) вместе с неприемлемыми условиями кредитования.
3. Снижение численности высококвалифицированных специалистов и эффективных менеджеров среднего уровня из-за низкой оплаты труда.

Возрастание заработной платы работников, связанная с ростом их образовательного и квалификационного уровня, с усложнением обслуживаемой ими технологии. Причем рост оплаты труда при последовательном росте качественных характеристик работников кратен разам.

Финансовые факторы, сдерживающие разработку и освоение инноваций для проведения радикальных преобразований производства в Украине, вплоть до настоящего времени остаются основными для предприятий страны.

Недостаток средств и опыта работы в условиях прямой рыночной конкуренции у предприятий Украины, выпускающих конкурентоспособную наукоемкую продукцию, для выхода на мировые рынки вынуждает идти по пути создания новых организационных структур с участием иностранного капитала. При этом «плата» за возможность выхода на мировые рынки определяется, как правило, передачей контрольного пакета акций нового предприятия иностранному участнику.

Проблема привлечения финансовых ресурсов для осуществления технологических инноваций на предприятиях Украины представляется действительно острой и связанной не только с неразвитостью инфраструктуры. В основном финансы вкладывают в предприятия тради-

ционных отраслей (пищевая и т. д.), ориентированных в основном на внутренний рынок, и в высокотехнологичные наиболее эффективные предприятия, которые финансируются только в случае экспорта на международные рынки, поскольку внутренний рынок высокотехнологичной продукции сжат и низкоплатежеспособен.

Сравнительный анализ тенденций развития научно-инновационной сферы в развитых странах и в Украине представлен в *табл. 1*.

К сожалению, основные тенденции развития научной инновационно-технологической сферы в Украине оказались противоположны тенденциям, сложившимся в промышленно-развитых странах. Их можно изменить только после возникновения положительных изменений в самой системе хозяйствования, которые можно получить, опираясь на научные результаты и проведение целевых изменений, как в самой экономике, так и в обществе.

**Таблица 1**

**Тенденция развития науки, инноваций и технологий в развитых странах и в странах СНГ**

№ п/п	Показатель	Развитые страны	Украина
1	2	3	4
1	Расходы НИОКР и наукоёмкость ВВП по затратам на НИОКР	Рост наукоёмкости экономики как по объёму затрат на НИОКР в постоянных ценах, так и в долях от ВВП	Резкое снижение наукоёмкости как по объёму затрат на НИОКР в постоянных ценах, так и в долях от ВВП до уровня слабо технологически развитых стран
2	Структура источников финансирования НИОКР от ВВП	Основная часть расходов – за счёт частного сектора, меньшая – выделяется государством. Сектор «высшее образование» финансирует устойчивую долю от ВВП для многих стран	Наибольшая часть расходов за счёт государства. Частный сектор проявляет существенно меньшую активность, чем в развитых странах по доле финансирования НИОКР в % от ВВП
3	Структура расходов на НИОКР по видам работ	Соотношения между видами работ устойчивы, несмотря на изменения в источниках финансирования и рост самих расходов на НИОКР (США)	Соотношения между видами работ существенно изменилось за постсоветский период. Изменение в структуре работ свидетельствует о том, что на самом деле результаты многих из них не доводятся до реального сектора экономики
4	Расходы на НИОКР на душу населения	Устойчивая зависимость между показателями расходов на НИОКР от ВВП и на душу населения. Высокий уровень ВВП на душу населения	Низкая связь между затратами на НИОКР от ВВП и на душу населения, что говорит о существенно более низком ВВП на душу населения, а также о низкой эффективности затрат на НИОКР для создания ВВП
5	НИОКР на 10 тыс. занятых в экономике. Патентная активность	Устойчиво растёт с незначительными темпами. Высокий уровень патентной активности	Резко сократилась с начала независимости и имеет тенденцию к дальнейшему снижению. Низкий уровень патентной активности, тенденция к снижению.
6	Отношение государства к технологиям	Жёсткое регулирование состава и возможности передачи технологий в другие страны в целях сохранения позиций лидерства и конкурентоспособности	Отказ государства от регулирования рынка технологий как экспортных (в т. ч. стратегических), так и привлекаемых по импорту
7	Характер инновационной активности	Высокий уровень инновационной активности с высокой долей инновационной продукции на рынке. Эффективность затрат на инновации высокая	Уровень инновационной активности существенно снизился, крайне низкий уровень. Доля инновационной продукции на рынке меньше на порядок. Низкая эффективность затрат на инновации
8	Фискальная политика по отношению к науке, инновациям и технологиям	Высокий уровень налоговых льгот, включение затрат на НИОКР в себестоимость (до 150 %). Существенные льготы по налогу на прибыль и амортизационные отчисления.	Запретительный уровень налоговых льгот, малые возможности включения затрат на НИОКР в себестоимость. Многие расходы оплачиваются за счёт значительной доли чистой прибыли, малая часть – по льготам
9	Высокие технологические отрасли	Темпы роста опережают средние по экономике и доля ВТ отраслей достигает 15% в валовом объёме производства промышленности	Темпы роста отрицательные. Доля в валовом объёме производства существенно снизилась, отрасль находится в состоянии стагнации.

1	2	3	4
10	Отношение общества к науке	Наука – инструмент повышения уровня жизни и конкурентоспособности экономики. Науку поддерживает большинство населения, преобладает одобрительное отношение	Наука не влияет на ситуацию в стране. По оценкам наука лишь «проедает» выделяемые ей ресурсы
11	Отношение власти к науке	Власть формирует и реализует свою политику, опираясь на результаты науки	Наука не является основой формирования государственной политики

В этом контексте стратегии инновационных преобразований проблемных предприятий Украины следует рассматривать как концептуальный механизм по выдвижению целей, выбору путей и управлению ресурсами для их достижения, включая противодействие внешним и внутренним условиям. В данной публикации под «стратегией» понимается модель поведения или поэтапный план мероприятий и масштабных действий, ориентированных на достижение поставленных целей инновационного преобразования основного производства. Эффективная стратегия в обязательном порядке учитывает политику, экономические возможности, организационные меры, последовательность и длительность отдельных шагов, а также условия перехода от предыдущего шага к последующему.

В зависимости от способа получения экономико-технологического эффекта при использовании инноваций, можно выделить два типа стратегий проведения инновационных преобразований предприятия на основе технологической санации: 1) локально-точечную; 2) более широкую, ориентированную на ликвидацию «узких мест» во всей производственно-технологической цепочке и структуре предприятия. Первый тип стратегии локально-точечной ориентации инноваций приводит к локальному улучшению отдельных участков производственно-технологической цепочки, характеризуется аддитивным накоплением положительных эффектов, обеспечивающих решения проблемы конкурентоспособности предприятия.

Следует отметить, что в результате реализации стратегии первого типа может увеличиваться разрыв между технологическим уровнем отдельных участков производственно-технологических цепочек предприятия. Такое приращение по отдельным производственным участкам не изменит в итоге конечного уровня всей производственно-технологической цепи, который будет все равно определяться оставшимися «узкими местами» и может даже увеличить дисбаланс производственных мощностей. Такое упрощенное представление инновационных преобразований на основе улучшения технологической структуры отдельных участков имеет аналогию, которая соответствует свойству пропускной способности сетевой модели, определяемой наименьшим значением пропускной способности разреза сетевой модели.

Второй тип стратегии реализации инновационных преобразований, использующий инновации для

ликвидации (расшивки) «узких мест» по всей цепи технологической структуры предприятия с учетом направленного изменения ее пропускной способности, обеспечивает сбалансированное изменение и улучшение характеристик общей технологической структуры производственной базы на новой инновационной основе, снижает разрыв между технологическими уровнями различных производственно-технологических цепей (участков), что приводит к существенному уменьшению потерь при переходе от одной технологической стадии производства продукции на другую. Этот тип стратегии характеризуется мультипликативным накоплением эффективности в экономике проблемного предприятия и носит в основном реинжиниринговый характер.

Разница между потенциалом второго и первого вариантов стратегии использования инноваций образует некий резерв, реализация которого возможна лишь при масштабной поддержке, в том числе на корпоративном и государственном уровне.

Однако для любого из вариантов стратегий следует учитывать, что отсутствие необходимых условий и, прежде всего, финансовых возможностей для создания и проведения на предприятии инноваций, либо промедление в реализации их может приводить к существенному снижению эффективности производственной базы вплоть до её отрицательной динамики.

На основе вышесказанного можно сделать следующие выводы:

1. Уровень превосходства технологической структуры в конкурентной экономике изначально определяется доступным к использованию научно-инновационным потенциалом, особенно национальным. Стратегическая ориентация предприятий на его использование обеспечивает возможность поддерживать устойчивый экономический рост, конкурентоспособность продукции, рост жизненного уровня населения, высокую национальную безопасность.

2. В Украине после начала рыночных экономических реформ произошло резкое сокращение имевшегося научного потенциала: валовые затраты на научные исследования сократились в несколько раз, численность исследователей уменьшилась более чем на половину, резко снизилась результативность НИОКР. В развитых странах за этот период происходило наращивание научного потенциала, причем с темпами, опережающими прирост ВВП.

3. В Украине как в стране с открытой экономикой, активная инновационная деятельность необходима для обеспечения конкурентоспособности национальных технологий и продукции, особенно высокотехнологичных отраслей. Для этого государство в рамках проводимых экономических реформ должно формировать необходимые организационно-экономические условия, обеспечивающие поддержку инновационной деятельности по всем стадиям полного жизненного цикла инновации. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Ивин Л. Н.** Инновационная экономика : монография / Л. Н. Ивин, В. М. Куклин, А. С. Захарченков и др. : под редакцией Л. Л. Тovaжнянского.– Х. : Изд-во «Едена», 2010.– 716 с.

2. **Ивин Л. Н.** Кризисный менеджмент : монография / Ивин Л. Н., В. М. Куклин, Л. Л. Тovaжнянский : под редакцией Л. И. Ивина.– Харьков : НТУ «ХПИ», 2008.– 563 с.

## КЛАСИФІКАЦІЯ ІННОВАЦІЙ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ НА ОСНОВІ МАТРИЧНОГО ПІДХОДУ

КЛУНКО Н. С.

кандидат економічних наук

Харків

Незважаючи на те, що до останнього часу українська фармацевтична галузь орієнтована в першу чергу на виробництво традиційної продукції та дженериків, проте, для вищого менеджменту фармацевтичних компаній вже зрозуміло, що найбільш комерційно вигідними є ті продукти, які мають ті або інші ознаки інноваційності. Інноваційний шлях розвитку фармацевтичної галузі оголошений на державному рівні.

При оцінці цих стратегічних планів підтримки фармацевтичної галузі промисловості виникає питання про те, а що ж розуміється під інноваційними лікарськими засобами (ЛЗ) і якого роду продукції передбачається надати підтримку.

Повної згоди з цього питання у представників української фармацевтичної галузі на сьогоднішній день не спостерігається. До цієї проблеми у своїх роботах зверталися Є. Вольська, Н. Б. Дремова, Е. А. Коржавих, Л. В. Кобзарь, С. Д. Ільєнкова, Л. М. Гохберг та ін. Усім авторам зрозуміло, що інноваційні ЛЗ повинні мати певний ступінь новизни, переваги перед уже існуючими препаратами. Але питання про те, яка має бути новизна, якими мають бути переваги, щоб препарат можна було назвати інноваційним, залишається відкритим.

Таким чином, метою даної статті є аналіз сучасних підходів до класифікації інновацій у фармацевтичному виробництві, розробка пропозицій з удосконалення такої класифікації.

У сучасних умовах знання, інноваційна діяльність і нові технології є одним з основних факторів економічного розвитку. Як свідчить світовий досвід, ефективність національної економіки визначається ступенем розвитку інноваційних процесів, для яких рівною мірою важливими компонентами є як одержання нових знань, так і передача їх у виробничі сектори і соціальну сферу.

Свого роду індикатором, що показує рівень інноваційного розвитку економіки, є фармацевтична галузь.

Перебуваючи на стику економічних, соціальних, наукових сфер, вона демонструє «соціальну інноваційність» держави за показниками новизни і доступності лікарських засобів.

Водночас українська фарміндустрія не зможе вижити, будучи затиснута між західними транснаціональними корпораціями, які диктують правила гри у сфері технологій і інтелектуальної власності та виробниками з Індії і Китаю з їх ціновим тиском. Ні вітчизняні компанії з розробки ліків, що зароджуються, ні створювані венчурні фонди поки не готові фінансувати довгострокові і ризиковані за своєю природою розробки інноваційних фармацевтичних препаратів. Фактично йдеться про розриви у критичних ланцюжках взаємодій, що забезпечують безперервне функціонування інноваційної системи зі створення нових вітчизняних препаратів. Більше того, недофінансування ранніх стадій розробки нових ліків у вигляді грантів призводить до фактичної відсутності галузевої науки.

Є очевидною необхідність глибокого наукового дослідження процесів функціонування інноваційної системи. Тому виникає наукова та економічна проблема класифікації фармацевтичних інновацій.

Для управління інноваційною діяльністю необхідно ретельне вивчення інновацій. Насамперед необхідно вміти відрізнити інновації від несуттєвих видозмін у продуктах і технологічних процесах (наприклад, естетичні зміни – колір, форми і т. ін.); незначних технічних або зовнішніх змін у продуктах, що залишають незмінними конструктивне виконання і не впливають на параметри, властивості, вартість виробу, а також вхідні у нього матеріали і компоненти; від розширення номенклатури за рахунок освоєння виробництва продукції, яка не випускалася на даному підприємстві, але вже відома на ринку, з метою задоволення поточного попиту і збільшення доходів підприємства.

Новизна інновацій оцінюється за технологічними параметрами, а також з ринкових позицій. З урахуванням цього складається класифікація інновацій.

Залежно від технологічних параметрів інновації підрозділяються на продуктові і процесні. *Продукто-*

ві інновації включають застосування нових матеріалів, нових напівфабрикатів і комплектуючих, одержання принципово нових продуктів, а процесні означають нові методи організації виробництва. *Процесні інновації* можуть бути пов'язані зі створенням нових організаційних структур у складі підприємства.

За типом новизни для ринку інновації діляться на: а) нові для галузі у світі; б) нові для галузі у країні; в) нові для даного підприємства (групи підприємств).

За місцем інновацій у системі (на підприємстві) можна виділити: а) інновації «на вході» підприємства (зміни у виборі сировини, матеріалів, машин і обладнання, інформації тощо); б) інновації «на виході» підприємства (вироби, послуги, технології, інформація тощо); в) інновації системної структури підприємства (управлінської, виробничої, технологічної).

Залежно від глибини внесених змін виділяють інновації: а) радикальні (базові); б) поліпшуючі; в) модифікаційні (часткові) [4].

Разом з тим, у фарміндустрії використовуються інші підходи до класифікації інновацій – у світовій практиці розрізняється два основні підходи до визначення інноваційних ЛЗ. Відповідно до першого інновацією є ЛЗ, що базуються на новій молекулі, що не є сіллю, ефіром, ізомером, сольватом або поліморфною модифікацією вже відомої субстанції ЛЗ [7]. Другий підхід припускає, що дійсно інноваційні ЛЗ мають забезпечувати терапевтичні переваги, ключовими серед яких є ефективність, безпека і зручність застосування. Стандартним методом оцінки ефективності, як відомо, є плацебо контрольовані дослідження, у результаті яких найчастіше одержують статистично достовірні, але марні з погляду оцінки терапевтичних переваг результати [8]. У той же час Всесвітньою Медичною Асоціацією зазначається те, що ефективність, переваги і ризики нововведень мають вивчатися у порівнянні з кращими, представленими в арсеналі медицини, методами профілактики, діагностики і лікування [10]. Тільки дані, які отримані на основі доказової медицини, дозволяють судити про співвідношення переваг і недоліків нових ЛЗ, а також про ефективність витрат на їхнє використання у порівнянні зі стандартною терапією.

Федеральне управління США з контролю за харчовими продуктами і лікарськими засобами (FDA) [6] при розгляді заяви на реєстрацію оцінює не тільки новизну молекули, склад ЛЗ, але й терапевтичні переваги, якими володіє препарат.

Залежно від складу FDA виділяє 7 груп ЛЗ: нова молекулярна структура (або нова хімічна сполука, ніколи раніше не присутня на ринку США в будь-якій формі); нова сіль схваленої раніше лікарської речовини (але не є новою молекулярною структурою); нова форма випуску схваленої раніше ЛЗ (але не нова хімічна сполука і не нова сіль); нова комбінація двох і більше лікарських речовин; копії ЛЗ, уже присутніх на ринку (тобто від нового виробника); відомі препарати, але застосовувані за новими показниками (включаючи перехід препарату із групи рецептурних до групи безрецептурних); ЛЗ, які знаходяться в обігу і раніше не були схвалені FDA.

Залежно від тих особливостей і терапевтичних переваг, якими володіє або не володіє (проявляє або не проявляє в ході досліджень) препарат, FDA виділяє три групи препаратів: «Р», «S» і «О».

У групу «Р» (*priority review drug*), що мають переваги при розгляді заявки на реєстрацію) входять ЛЗ, що володіють значними терапевтичними перевагами у порівнянні з існуючими препаратами.

До групи «S» (*standard review drug*), що підлягають стандартному розгляду) належать ЛЗ, що володіють ефектом, схожим з ефектом доступних нині ЛЗ.

У групу «О» (*orphan drug*) входять препарати для лікування рідких захворювань, що одержують зовсім окремий реєстраційний статус.

Не обов'язково, що нові молекулярні з'єднання класифікуються FDA як «Р», так само як препарати, що належать до групи «Р», не обов'язково є новими з'єднаннями (це можуть бути і модифікації раніше відомих ЛЗ, і препарати з новою сферою застосування).

Є. А. Вольська [1], виходячи із сучасних уявлень, що склалися у світовій фармацевтичній галузі, пропонує класифікацію ЛЗ з погляду їх інноваційності, відповідно до якої всі ЛЗ можна розділити на три групи: оригінальні ЛЗ, дженерики та інші ЛЗ (фіто-, гомеопатичні ЛЗ, комбіновані ЛЗ). У складі оригінальних препаратів, пріоритет яких визначається їх патентним захистом, автор виділяє інноваційні препарати і препарати-аналоги, останні – розділяє на препарати з ознаками інноваційності і псевдоінновації (*me-too*). Автор справедливо вказує на те, що інноваційність не є постійною ознакою, і препарати-аналоги в результаті їхнього використання і розкриття фармакотерапевтичного потенціалу можуть одержати «титул» інновації або в базовій, або в новій сфері застосування. При цьому препарати, що раніше були інноваціями, втрачають свої позиції і переходять у розряд препаратів-аналогів. Останнє твердження справедливо для галузевого підходу, коли необхідно чітко диференціювати препарати, що мають підстави для пріоритетного реєстраційного розгляду, пріоритетного призначення, включення у програми, що відшкодовують і т. ін. У той же час воно вступає у певне протиріччя з теорією інновацій, де інновація завжди залишається такою в історичному аспекті, навіть якщо на певному етапі відбувається зародження нового інноваційного циклу.

У роботі Н. Б. Дремової і Е.А. Коржавих [2] виділені три групи характеристик, які властиві інноваційним препаратам – фармацевтичні, споживчі і медичні. Група фармацевтичних характеристик включає: нові або модифіковані активні речовини і комбінації речовин; принципово нові або вдосконалені лікарські форми; нові технології одержання активних речовин і лікарських форм; спрямовану доставку лікарської речовини до біологічної мішені (орган, тканина, клітка, рецептор); підвищену біодоступність діючої речовини; регульоване вивільнення (місце, швидкість, тривалість) і т. ін.

Споживчі характеристики відображають зручність застосування препарату (більш комфортна лікарська форма, менша частота прийому, більш зручне дозування, менше число побічних реакцій тощо), збільшення комплаєнтності. Медичні характеристики включають

поліпшення якості лікування, поліпшення якості життя, пов'язаного зі здоров'ям.

На основі виділених характеристик Н. Б. Дремова і Е. А. Коржавих розробили визначення інноваційних ЛЗ, які, на їхню думку, являють собою клас ЛЗ, що володіють принципово новими або модифікованими медичними, фармацевтичними і споживчими характеристиками, завдяки яким поліпшується якість лікування пацієнтів і якість їхнього життя, пов'язана зі здоров'ям.

**Н**а наш погляд, при принципово правильному підході і представлена класифікація характеристик, і визначення інноваційних препаратів, що запропоновані авторами, страждають недоліками. У групу фармацевтичних характеристик поряд з технологічними особливостями ЛЗ включені параметри, що мають відношення до особливостей фармакокінетики і фармакодинаміки препаратів. Дані параметри відбиті також і в складі споживчих і медичних характеристик. Медичні характеристики відділені від споживчих, хоча підстави для їхньої диференціації не зазначені і не очевидні, виходячи з наведених прикладів (оскільки, наприклад, скорочення числа побічних ефектів є очевидною складовою поліпшення якості лікування). У визначенні, що пропонується Н. Б. Дремовою і Е. А. Коржавих, фігурує логічний недолік, коли «медичні» характеристики фігурують і як передумова прояву результату застосування інноваційних препаратів і як сам цей результат. Інноваційні ЛЗ, на думку вищезгаданих авторів, складають широку категорію ЛЗ, представники якої не обов'язково є оригінальними і не обов'язково захищені дією патенту, тобто оригінальні і патентовані ЛЗ розглядаються «як форми існування інноваційних ЛЗ при певних зовнішніх умовах» [2]. У той же час це твердження суперечить логіці створення інноваційних препаратів, які завжди є оригінальними, тобто першими у своєму роді – маючи на увазі пріоритет новизни, підтверджуваний патентним захистом.

А. В. Кобзар [5] розділяє поняття новизни споживчої і виробничої. Під споживчою новизною він розуміє нові споживчі властивості, під виробничою – впровадження препарату на підприємстві, навіть якщо його виробництво освоєне іншими підприємствами. Виділення виробничої новизни, у принципі, узгоджується з теорією інновацій, яка класифікує інновації за типом новизни для галузі, виділяючи продукти і процеси, нові для галузі у світі, нові для галузі в країні, нові для підприємства. Визначаючи якісні рівні споживчої новизни, А. В. Кобзар виділяє: зміну зовнішнього оформлення при збереженні основних споживчих властивостей; часткову зміну споживчих властивостей; принципову зміну споживчих властивостей; появу ЛЗ, що не мають аналогів. Автор виділяє новизну вже відомого препарату й принципову новизну ЛЗ. У першому випадку використання нових технологій, сировини, технічних пристроїв та ін. дозволяють одержувати принципово нові показники, що відрізняють даний ЛЗ від раніше відомих за механізмом дії, біодоступності тощо. Принциповою новизною, вважає А. В. Кобзар, володіють ЛЗ, які забезпечують абсолютно нові підходи до фармакоterapiї, що ведуть до

ефективного лікування пацієнтів або підвищують ефективність існуючих методів лікування, або розширюють коло споживачів, які потребують такого ЛЗ і здатних його придбати внаслідок цінової доступності при високій якості [4]. Вважається, що останнє твердження, яке характеризує інновацію як більш економічно доступний ЛЗ, невірно і розходиться з теорією інновацій, де як споживчі властивості, що характеризують рівень інноваційності, ціна не розглядається. У той же час очевидно, що більш високій економічній доступності ЛЗ можуть сприяти виробничі інновації, спрямовані на зниження собівартості виробленої продукції, а також сприяють зростанню конкуренції на тих чи інших ринках.

Співвідношення виробничої, технологічної і споживчої новизни вимагає окремого розгляду. Споживчі інновації у фармацевтичній сфері кваліфікуються не тільки з урахуванням тих параметрів, які можуть бути оцінені кінцевими споживачами, але й тих, які для них не є явними, а очевидні тільки для фахівців. В основі споживчої новизни лежать нові субстанції ЛЗ, нові засоби доставки ЛЗ, що визначають новизну фармакокінетичних і фармакодинамічних властивостей ЛЗ, показників ефективності, безпеки, зручності і, в остаточному підсумку, якості проведеної на їх основі фармакоterapiї. Комплекс цих характеристик було б правильно позначити як продуктивні інновації. Технологічні інновації не завжди ведуть до появи продуктів, оскільки нові методи виробництва можуть поліпшувати показники діяльності підприємства, розширювати його виробничі можливості, але при цьому не вносять змін у продукцію, що випускається. Так само нові продукти, уперше впроваджені національною фармацевтичною галуззю або окремим підприємством, і що визначають таким чином виробничі інновації відповідного рівня, можуть не бути продуктивними інноваціями, маючи на увазі масштаби світового фармацевтичного ринку.

**Т**аким чином, у фармацевтичній сфері, як і в інших сферах, підходи до визначення характеру і рівнів інноваційності можуть бути самими різними – залежно від точки відліку і цілей визначення. У той же час з огляду на глобальний характер, що має світова фармацевтична галузь, і широке поширення інноваційної фармацевтичної продукції поза залежністю від національної приналежності компаній-виробників, як інноваційні ЛЗ прийнято розглядати насамперед продуктивні інновації, що відповідають світовому рівню новизни. На відміну від галузевого підходу, теорія інновацій пропонує широкий погляд на оцінку даного феномена з виділенням рівнів інноваційності, що, на нашу думку, може бути з успіхом застосовано до оцінки інновацій і у фармацевтичній галузі.

Слід погодитися з Н. Б. Дремовою і Е. А. Коржавих [2] у тому, що інноваційність ЛЗ – це комплексне поняття. Наявність у препараті терапевтичних переваг є основною, але не єдиною характеристикою їх інноваційності. Терапевтична дія ЛЗ залежить від механізму дії, фармакодинамічних і фармакотерапевтичних характеристик, які, у свою чергу, прямо пов'язані з хімічною структурою діючої речовини. Таким чином, при визна-

ченні ступеня новизни необхідно враховувати як фармацевтичні, так і фармакотерапевтичні характеристики ЛЗ, що втілюють споживчі властивості фармацевтичної продукції. Фармацевтичні характеристики мають відношення до активної речовини, засобам доставки, формі випуску, технології виробництва, що приводить до одержання нових якісних характеристик і т. ін. Фармакотерапевтичні властивості відображають сферу застосування і механізм дії (напрямок фармакоterapiї), а також ефективність і безпеку ЛЗ у порівнянні з уже існуючими препаратами і напрямками фармакоterapiї.

Mensh G. [9] виділив три групи інновацій, у кожну з яких включені нововведення, які володіють певним рівнем новизни: базисні, інкрементальні (поліпшуючі) і модифікаційні інновації. До базисних належать інновації, які реалізують значні науково-технічні розробки і стають основою формування продуктів і технологій нового покоління, що не мають аналогів. Це інновації, що створюють нові галузі, ринки. *Інкрементальні* (поліпшуючі) нововведення є вторинними стосовно базисних. Вони виникають слідом за базисними і відображають можливості раціоналізації нововведень у межах конкретного покоління продуктів відповідно до умов їхнього споживання і вимог споживачів. Інкрементальні інновації підвищують ефективність використання базисних інновацій і розширюють для них ринок. Для групи *модифікаційних інновацій* характерні несуттєві видозміни продуктів, під якими маються на увазі естетичні (у кольорі, декорі тощо), а також незначні технічні або зовнішні зміни у продукті, які залишають незмінним його конструктивне виконання і не впливають на параметри і властивості.

Для того, щоб мати можливість класифікувати ЛЗ, які мають певний ступінь новизни в контексті загальногалузових підходів (або для світової галузі в цілому, або, наприклад, тільки для українського ринку), і віднести їх до однієї з трьох груп інновацій, ми пропонуємо використовувати розроблену нами матрицю, що враховує як фармацевтичні, так і фармакотерапевтичні характеристики ЛЗ (рис. 1).

Можна виділити три рівні фармацевтичної новизни:

- 1) новизна молекули;
- 2) новизна лікарського препарату на основі відомої молекули;
- 3) новизна відомого лікарського препарату.

Нова молекула, що з'являється, може являти собою не тільки хімічну структуру, що не має аналогів, але також нову молекулу у відомому хімічному класі (уже впровадженому як фармакологічні засоби), а також хімічну модифікацію відомої речовини. Відома молекула може входити до складу препарату, що представляє собою нову комбінацію відомих з'єднань. Для відомої молекули можуть бути розроблені нові засоби доставки. На основі відомої молекули може бути створений препарат зі зміненим дозуванням діючої речовини. Відома активна речовина може бути отримана за допомогою нової технології, у тому числі з нового джерела, що принциповим образом позначиться на якісних характеристиках ЛЗ. Новизна відомого лікарського препарату, що не

впливає на основні фармакотерапевтичні характеристики, може полягати в зміні кількісного співвідношення і складу допоміжних речовин, первинного упакування й інших модифікацій (наприклад, зміна органолептичних властивостей), які можуть створювати новизну споживчих властивостей препаратів, не пов'язаних з параметрами ефективності і безпеки.

З точки зору фармакотерапевтичних особливостей також можна виділити три рівня новизни:

- 1) ЛЗ відкриває новий напрям у фармакоterapiї захворювань, для лікування і профілактики яких ще немає ЛЗ, що забезпечують задовільні результати;
- 2) ЛЗ належить до нового напрямку у фармакоterapiї захворювань, для лікування і профілактики яких уже є ЛЗ, що забезпечують задовільні результати;
- 3) ЛЗ належить до відомого напрямку у фармакоterapiї захворювань, для лікування і профілактики яких уже є ЛЗ, що забезпечують задовільні результати.

В оцінці рівня інноваційності, крім ступеня новизни фармакотерапевтичного напрямку (сфери застосування і механізму дії), необхідно також враховувати, чи забезпечує ЛЗ більш високий рівень ефективності й/або безпеки у порівнянні з використовуваними препаратами або демонструє порівнянні показники (більш низький рівень ефективності/безпеки не може бути атрибутом інноваційного ЛЗ). Фармакотерапевтичні характеристики становлять основу споживчих властивостей ЛЗ, новизна яких, проте, може оцінюватися і з інших позицій (4-й рівень інноваційності споживчих характеристик). Зокрема, інновації можуть мати відношення до зручності застосування ЛЗ, і в тому випадку, якщо це не веде, наприклад, до підвищення безпеки ЛЗ, зручність застосування може фігурувати як самостійний показник споживчих переваг.

У пропонованій нами матриці (див. рис. 1) фармацевтичні і фармакотерапевтичні/споживчі характеристики розташовані в порядку убавання ступеня новизни, відповідно, зверху вниз і ліворуч праворуч. Базисними інноваціями у фармацевтичній галузі є принципово нові ЛЗ, в основі яких лежать фундаментальні наукові досягнення, що дозволяють створювати препарати нових поколінь. ЛЗ, що представляють собою базисні інновації, мають найвищий ступінь новизни як фармацевтичних, так і фармакотерапевтичних характеристик. Інкрементальні інновації характеризуються менш значимими змінами. Окремі інновації являють собою незначні вдосконалення або модифікації ЛЗ, які не роблять істотного впливу на зміни основних параметрів і властивостей продуктів.

Група базисних інновацій включає ЛЗ, які являють собою як нові хімічні структури, так і нові комбінації і нові засоби доставки відомих речовин, що відкривають нові напрями у фармакоterapiї захворювань, для лікування і профілактики яких ще немає ЛЗ, що забезпечують задовільні результати. До базисних інновацій належать також нові молекули, у тому числі модифікації, що відносяться до нового фармакотерапевтичного напрямку і мають переваги у порівнянні з наявними препаратами. Базисні інновації у відомих напрямках фармакоterapiї (що припускають, наприклад, певну точку додавання те-



Фармакотерапевтичні характеристики		ЛЗ нового напрямку у фармакотерапії захворювань, для лікування та профілактики яких ще не існує ЛЗ, які забезпечують задовільні результати	ЛЗ, які забезпечують більш високий рівень ефективності та безпеки		ЛЗ, які забезпечують ефективність і безпеку		ЛЗ, що володіють перевагами, не пов'язаними з фармакотерапевтичними характеристиками	
			ЛЗ нового напрямку фармакотерапії захворювань, для лікування та профілактики яких існують ЛЗ, які забезпечують задовільні результати	ЛЗ відомого напр. фармакотерапії захворювань, для лікування та профілактики яких існують ЛЗ, які забезпечують задовільні результати	ЛЗ нового напрямку фармакотерапії захворювань, для лікування та профілактики яких існують ЛЗ, які забезпечують задовільні результати	ЛЗ відомого напр. фармакотерапії захворювань, для лікування та профілактики яких існують ЛЗ, які забезпечують задовільні результати		
Фармацевтичні характеристики		Нова молекула (активна речовина)	Нова в новому класі	Базисні	інновації			
			Нова у відомому класі					
		Модифікація відомої молекули						
Відома молекула (активна речовина)		Нова комбінація		Інкрементальні інновації				
		Новий засіб доставки						
		Нове дозування					Модифікаційні інновації	
		Нова технологія						
Відомий ЛП		Нові допоміжні речовини						
		Нове первинне упакування						
		Інші модифікації						

Рис. 1. Матриця інновацій у фармацевтичній промисловості за ступенем новизни

рапевтичного ефекту або реалізацію певного механізму дії при лікуванні тих або інших захворювань) базуються на більш високому рівні ефективності й/або безпеки у порівнянні з аналогами. Причому ці властивості найімовірніше можуть бути продемонстровані новими молекулярними структурами (новими в новому класі або новими у відомому), які, за визначенням, у зв'язку з тим, що вони демонструють найбільш високий рівень фармацевтичної інноваційності, найчастіше виявляються в основі базисних інновацій.

Інкрементальні (поліпшуючі) інновації не пов'язані із принципово новими рішеннями у сфері створення ЛЗ. У той же час вони забезпечують той або інший розвиток базисних інновацій – у частині фармацевтичних і/або фармакотерапевтичних характеристик. Препарат, створений на основі нової або модифікаційної молекули, що не забезпечує принципових фармакотерапевтичних переваг, буде інкрементальною інновацією. Найчастіше будуть являти собою інкрементальні інновації нова комбінація й нові засоби доставки. Нове дозування, а також новий спосіб або джерело одержання ЛЗ будуть поліпшуваними інноваціями тільки за умови більш високих показників ефективності й/або безпеки. В іншому випадку – мова буде йти скоріше про модифікаційні інновації, які складають найбільш численну групу інновацій у сфері розробки ЛЗ.

Модифікаційні інновації з'являються тоді, коли виявляється вичерпаний потенціал інкрементальних. Вони не пов'язані із значними змінами фармацевтичних і фармакотерапевтичних характеристик ЛЗ. До цієї групи можуть належати препарати зі зміненим дозуванням або отримані за допомогою нової технології. Сюди також попадають модифікації продуктів зі зміненими споживчими властивостями, що не мають відношення до показників ефективності й/або безпеки (зокрема, зручність застосування для споживачів і фахівців у зв'язку зі зміною первинного або вторинного упакування, позитивний характер сприйняття продукції у зв'язку зі зміною органолептичних властивостей лікарської форми або зовнішнього вигляду упакування та ін.).

#### ВИСНОВОК

Пропонована нами класифікація, що базується на основних досягненнях теорії інновацій, дозволяє простежити еволюційний зв'язок між інноваціями у фармацевтичній сфері. Спочатку з'являється ЛЗ, що є базисною інновацією, який пропонує принципово нове вирішення медичної проблеми й здатний сформувати новий продуктовий ринок. Далі, якщо ринок виявляється привабливим, з'являються інкрементальні інновації, які доповнюють і розвивають базисні, створюючи різноманіття представлених на ринку продуктів і забезпечуючи

розширення можливостей, підвищення ефективності і безпеки лікування. Наступний еволюційний етап, що характеризується появою часткових інновацій, являє собою несуттєві видозміни продуктів, які, однак, виявляються значимими з погляду їхнього маркетингу. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Вольская Е.** О фармацевтических инновациях / Е. Вольская // Ремедиум.– 2007.– № 12.– С. 6 – 10.
2. **Дремова Н. Б.** Инновационные лекарственные средства / Н. Б. Дремова, Э. А. Коржавых // Новая аптека.– 2006.– № 8.– С. 70 – 79.
3. **Ильенкова С. Д.** Инновационный менеджмент / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин, В. И. Кузнецов, А. В. Бандурин, Н. Д. Ильенкова, В. С. Пудич, С. А. Смирнов.– М. : ЮНИТИ, 1997.– 298 с.
4. **Иновационное управление.** Классификация инноваций.– Режим доступа: <http://innovation-management.ru/vidy-innovacij>
5. **Кобзарь Л. В.** Ассортимент и ассортиментная политика аптечного учреждения / Л. В. Кобзарь // Новая аптека.– 2004.– № 3.– С. 52 – 63.
6. **Федеральное управление США по контролю за пищевыми продуктами и лекарственными средствами.**– Режим доступа: <http://www.fda.gov/>
7. **Food and Drug Regulations, Canada, op. Cit. Note 1, section C.08.004.1 (1).**
8. **Kopp Chr.** What is a truly innovative drug? New definition from the International Society of Drug Bulletin. Canadian Phamily Physician, 2002, September, P. 1413 – 1415.
9. **Mensh G.** Stalemate in technology: Innovation Overcome the Depression.– Cambridge: Mass, 1979.– 241 p.
10. **World Medical Association.** Declaration of Helsinki. Edinburgh, Scotland: October 2000; Section C, clause 29. [www.wma.net](http://www.wma.net)

## ПЕРСПЕКТИВИ КОНВЕРГЕНЦІ NBIC-ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ СТВОРЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПЛАТФОРМИ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ

**МАТЮШЕНКО І. Ю.**

*кандидат технічних наук*

**БУНТОВ І. Ю.**

*здобувач*

**Харків**

Сьогодні для більшості експертів у галузі стратегічного планування, науково-технічної політики та інвестування стало чітко визначеним, що у найближчому майбутньому людство чекає **нанореволюція** у всіх галузях науки, виробництва, медицини, національної безпеки, побуту, відпочинку і розваг. При цьому її наслідки будуть ще більш масштабнішими і якісно новими, ніж від *комп'ютерної* революції останньої третини ХХ століття та *біотехнологічної* революції останнього десятиліття минулого століття. Крім того, бурхливий прогрес на початку ХХІ століття *когнітивної науки* – міждисциплінарної галузі досліджень, що вивчає закономірності одержання, зберігання і використання знань людства – оцінюється багатьма вченими як початок нової наукової революції. Саме нанотехнології стають тією з'єднуючою ланкою між іншими революційними технологічними напрямками, які виникли за останні 20 – 30 років, і дозволяють одержати якісно нові можливості від *конвергенції* цих напрямів і розвитку кожного з них для усіх сфер суспільного життя.

Сьогодні технології визначають такий ключовий показник розвитку економіки, як *середню продуктивність праці*. До цих технологій відносяться технології виготовлення і використання знарядь праці, виробничі процеси і бізнес-процеси. Так, наприклад, за допомогою нанотехнологій, а саме: молекулярного виробництва, за

прогнозами спеціалістів, стане можливим створення матеріальних об'єктів з надзвичайно низькою собівартістю.

З розвитком конвергенції NBIC-технологій вперше в історії людства спостерігається паралельне прискорення розвитку декількох науково-технічних напрямків, що безпосередньо впливають на суспільство. Відповідно, розвиток NBIC-технологій призведе до стрибка у можливостях виробничих сил [1, с. 72].

Термін **NBIC-конвергенція** було введено Майклом Роко і Уільямом Бейнбріджем у звіті за 2002 р., підготовленому в рамках Всесвітнього центру оцінки технологій (WTEC) [2 – 4]. Звіт був присвячений особливостям NBIC-конвергенції, її значенню у загальному ході технологічного розвитку світової цивілізації, а також її еволюційному і культурологічному значенню. Сутність NBIC-конвергенції полягає у *злитті чотирьох революційних науково-технологічних напрямків*: *N* – нанотехнологій; *B* – біотехнологій; *I* – інформаційно-комунікаційних технологій; *C* – когнітивних наук [4].

Конвергенція являє собою не тільки взаємний вплив, але й взаємне проникнення технологій, коли границі між окремими технологіями стираються, а найцікавіші й неочікувані результати з'являються саме в рамках міждисциплінарної роботи на стику наук. І саме в рамках *NBIC-конвергенції* вже сьогодні відбувається часткове злиття науково-технологічних напрямів в єдину науково-технологічну галузь знання [1, с. 48 – 49].

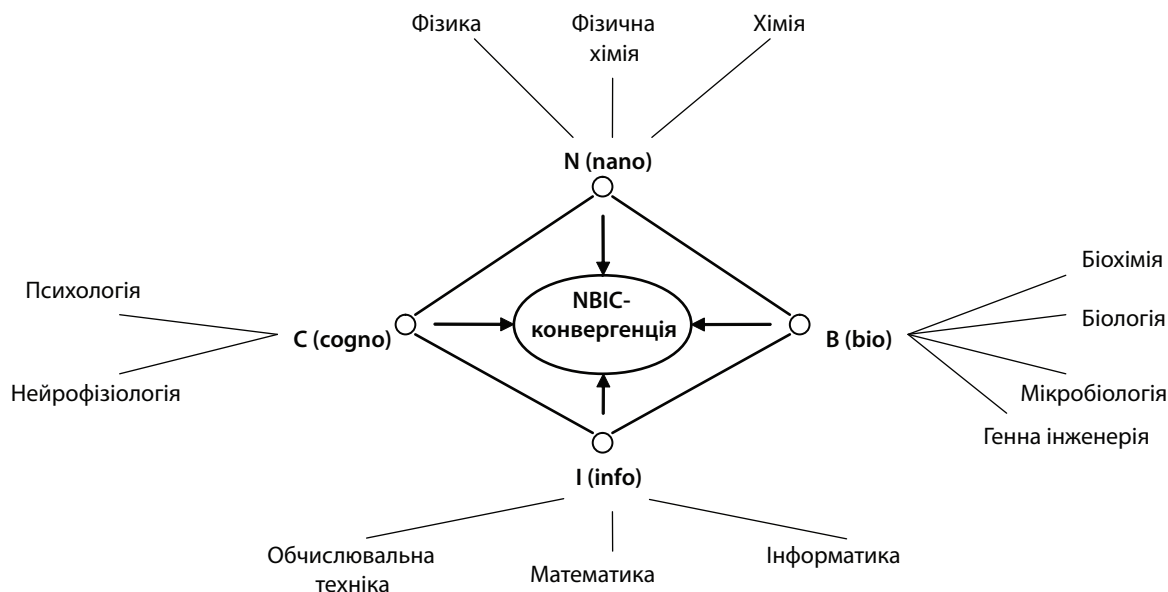
Враховуючи дослідження, основані на аналізі наукових публікацій, візуалізації результатів взаємного цитування і кластерного аналізу, було побудовану схему мережі найновіших технологій [5]. Автори цього дослідження (Борнер та інші) взяли за основу матеріали кількох тисяч наукових журналів, згрупували близькі за тематикою журнали за допомогою кластерного аналізу, базуючись на частоті взаємного цитування [6]. Таким чином,

на одній схемі була показана уся цілісна картина сучасної науки. Крім того, у роботах російських авторів з проблем трансгуманізму вказану мережу було допрацьовано у карту перетинання найновіших технологій [1, с. 49].

Враховуючи вказані дослідження можна скласти спрощену *карту конвергенції нових технологій*, представлену на *рис. 1*. Розташовані на периферії карти основні сфери найновіших технологій утворюють спільні області взаємних перетинань. На цих стиках використовуються інструменти і напрацювання однієї галузі для розвитку іншої. Іноді вчені виявляють схожість об'єктів, що вивчаються, які належать різним областям науки і технологій.

*синтезу*, коли людство одержало можливість синтезувати штучні матеріали, яких не існує в природі і які мають властивості, відмінні від тих, що мають існуючі в природі речовини. Наразі з появою якісно нової науково-технологічної бази є можливість контролювати процеси, що відбуваються на атомно-молекулярному рівні, змоделювати і запрограмувати результат за допомогою суперкомп'ютеру. Тобто, інформаційні технології надають інструменти для розвитку інших, зокрема, за рахунок моделювання різних процесів.

Крім того, сьогодні відбувається зближення органічного світу (живої природи) з неорганічним. Біо-



**Рис. 1. Карта конвергенції нових технологій**

З появою всього кілька десятиліть тому інформаційних технологій, які спочатку розглядалися просто як ще одна нова технологія, сьогодні докорінно змінюється погляд на галузевий характер економіки. Саме інформаційні технології – це перші технології, що мають надгалузевий характер, без використання яких немає прогресу в жодній відомій галузі: це й телемедицина, і дистанційне навчання, і автоматичні системи управління станком, автомобілем, літаком, кораблем тощо. Тобто, інформаційні технології не просто стали додатковою ланкою разом з існуючими дисциплінами, а об'єднали їх і стали загальною методологічною базою [7].

З розвитком нанотехнологій, які виконують таку ж надгалузеву роль і на відміну від інформаційних технологій – матеріальні, утворюється принципово новий фундамент будь-якої галузі промисловості у вигляді принципово нового атомно-молекулярного способу конструювання нових матеріалів. Тобто, нанотехнології – це принципова модернізація усіх існуючих дисциплін і технологій на атомарному рівні, це фундамент для розвитку усіх без виключень галузей економіки постіндустріального суспільства.

Таким чином, з появою цих перших надгалузевих технологій і наук поряд з традиційною лінією розвитку науки – аналізом, остаточно сформувалась нова – лінія

технології надають інструментарій і теоретичну основу для нанотехнологій і когнітивної науки, а також для розвитку інформаційних (комп'ютерних) технологій. Наприклад, створені особливі послідовності ДНК, які примушують синтезовану молекулу ДНК згортатись у двохмірні і трьохмірні структури будь-якої конфігурації. Такі структури можуть бути використані як ріштовання для будівництва наноструктур і, в майбутньому, для синтезу білків, що виконують задані маніпуляції речовиною на нанорівні. А це є одним з напрямів для розвитку наномедицини (і нанобіології) – комплексу технологій, що дозволяють управляти біологічними процесами на молекулярному рівні. Прикладом взаємопроникнення неорганічного і біоорганічного світів є також поєднання, в першу чергу, твердотільної мікроелектроніки з «конструкціями», створеними живою природою, тобто створення біоробототехнічних систем [8].

У результаті – принципово змінюється підхід до організації дослідницької роботи – від вузькоспеціального до міждисциплінарного методу проведення наукових досліджень. Таким чином, основними рисами сучасного етапу розвитку наукової сфери є [7]:

1) перехід до нанорозміру, зміна парадигми розвитку від аналізу до синтезу;

- 2) зближення і взаємопроникнення неорганічного і органічного світу живої природи;
- 3) міждисциплінарний підхід замість вузької спеціалізації;
- 4) повернення до єдиної цілісної картини світу.

**В**раховуючі вказані вище взаємозв'язки, у наукових колах розвинених країн була створена наукова концепція злиття NBIC-галузей науки і технологій в єдину науково-технологічну область знань. Сьогодні спостерігається виникнення нової цілісної науки, заснованої на матеріальній єдності навколишнього світу. Така область знань буде включати в предмет свого вивчення практично всі рівні організації матерії: від молекулярної природи речовини (нано), до природи життя (біо), природи розуму (когно) і процесів інформаційного обміну (інфо). У принципі така теорія дозволяє наблизитись до створення нової науково-технічної картини світу, заснованої на уявленнях про складну єдність матеріального світу, обумовлену ієрархічністю, взаємозв'язком і трансформацією його компонент [4].

Тобто, NBIC-конвергенція являє собою *радикально новий етап науково-технічного прогресу*, який не має аналогів за ступенем впливу на людську цивілізацію. Відмінними особливостями NBIC-конвергенції є [1, с. 58]:

- ✦ інтенсивна взаємодія між вказаними NBIC науковими і технологічними областями;
- ✦ значний синергетичний ефект;
- ✦ широкий сфера предметних областей, що розглядаються і підвладні впливу, від атомарного рівня матерії до розумних систем;
- ✦ перспектива якісного зростання технологічних можливостей індивідуального і суспільного розвитку людини.

Концепція NBIC повинна призвести не тільки до створення абсолютно нових товарів, послуг, матеріалів і пристроїв, але й до створення якихось типів виробництв, що не мають ще назви, засобів медичного обслуговування, транспортних систем і навіть принципово нових методик наукового дослідження, заснованих на застосуванні одночасно усього комплексу засобів, які напрацьовані у фізиці, хімії, біології, математиці, інформатиці тощо [4]. Тобто за своїми наслідками NBIC-конвергенція є найважливішим еволюційно-визначальним фактором: розвиток вказаних технологій вплине на усі сторони життя людини (і багато з них змінить радикально), а сама еволюція людини перейде під її власний розумний контроль [1].

Вироблення комплексного і послідовного підходу до такої складної проблеми, як конвергенція технологій, повинне базуватись, перш за все, на:

- ✦ вирішенні глобальних проблем людства;
- ✦ підвищенні продуктивності праці;
- ✦ створенні принципово нових товарів і послуг.

Необхідність такого підходу була визначена ще у 2001 р. у докладі Організації Об'єднаних Націй, присвяченому проблемам науки (особливо з урахуванням розвитку нанотехнологій) та її впливу на розвиток людства [9], а також в докладі колишнього директора Міжнарод-

ного валютного фонду А. Гринспана [10]. У цих докладах було сформульовано *п'ять принципів*, на яких повинна відбуватись конвергенція технологій:

1) науково-технічний прогрес, що прискорюється, надає *можливість для розвитку людства як на індивідуальному, так і на колективному рівнях*. Наприклад, сьогодні наука одержала змогу заміщувати або регенерувати окремі частини тіла людини, а також створювати апарати та інші пристрої, спроможні безпосередньо взаємодіяти з тканинами людського організму і нервової системи;

2) злиття (конвергенція) наук виникає з єдності матеріального світу при його розгляді на нанорівні і визначає *об'єднання знань, яке може стати основою не тільки для бурхливого технологічного прогресу, але й для розвитку загальнолюдських цінностей* (включаючи філософію, мистецтво тощо);

3) прискорений розвиток і масштаби зміни ключових (базисних – прим. авторів) технологій диктують нагальну необхідність *розробки нового підходу, особливо з урахуванням зміни наукових парадигм у чотирьох основних напрямках NBIC*;

4) процес конвергенції наук в рамках концепції NBIC є настільки важливим, що *будь-які програми і розробки у цій області повинні ретельно контролюватись з урахуванням можливості небажаних і небезпечних наслідків*;

5) *розвиток науки і технології слід розглядати в якості основного і головного джерела загального прогресу людства*.

**Т**аким чином, логіка розвитку науки визначає перехід від вузької спеціалізації до міждисциплінарності і створенню в кінцевому результаті об'єднаної науки, яка будується, перш за все, на синергетичному ефекті від взаємопроникнення чотирьох ключових NBIC-наук і технологій. На *рис. 2* приведено схему вирішення глобальних проблем людства в рамках формування шостого технологічного укладу на основі конвергенції вказаних технологій [7].

У табл. 1 представлено співставлення проблем людства та можливостей і загроз, що несуть в собі процеси конвергенції NBIC-технологій [11, с. 32 – 37].

## ВИСНОВКИ

1. Враховуючі приведені вище взаємозв'язки і міждисциплінарний характер сучасної науки в цілому, можна передбачити в перспективі злиття NBIC-галузей в *єдину науково-технологічну галузь знання*. Синергетичний ефект від об'єднання цих чотирьох глобальних напрямів науки і технологій виявляється, перш за все, в такому: *нано (N)* – це новий підхід до конструювання матеріалів «на замовлення» шляхом атомно-молекулярного конструювання; *біо (B)* – дозволить ввести у конструювання неорганічних матеріалів біологічну частину і таким чином одержати гібридні матеріали; *інформаційні технології (I)* – нададуть можливість у такий гібридний матеріал або систему «підсадити» інтегральну схему і, як результат, одержати принципово нову інтелектуальну систему; *когнітивні технології (C)* – засновані на вивченні

Глобальні проблеми і потреби людства	Депопуляція і старіння населення	Конвергенція NBIC-технологій	Біотехнології	Медицина (створення платформ)	Виробництво
	Нестача продовольства			Біоорганічні системи та біотехнології	
	Екологічні проблеми		Нано-технології	Фізико-хімічні методи досліджень і технології	
	Вичерпання запасів ряду видів сировини і палива			Гібридні прилади (створення і тестування)	
	Нова енергетика та енергозбереження		Інформаційні технології	Інженерно-технологічні центри	
	Уповільнення науково-технічного прогресу			Комп'ютерні науки та інформатика	
Когнітивні науки		Нейронаука та нейротехнології			
	Когнітивні дослідження і технології				

Рис. 2. Схема вирішення глобальних проблем людства на основі конвергенції (синергетичної інтеграції) проривних NBIC-технологій

Таблиця 1

Проблеми людства та можливості та загрози, що несуть у собі процеси конвергенції NBIC-технологій

№ з/п	Проблеми людства	Можливості, що можуть бути реалізовані у найближчі 20 років	Можливості, що можуть бути реалізовані у більш віддаленому майбутньому	Зміни і загрози від впровадження NBIC-технологій
1	2	3	4	5
1	Депопуляція і старіння населення	1. Цілеспрямоване втручання в генетику людини (та інших видів). 2. Інженерія органів і тканин, створення протезів і штучних органів, які перевершують за своїми можливостями природні. 3. Ефективна профілактика і лікування практично всіх захворювань. 4. Практичне призупинення старіння	1. Радикальне розширення фізичних та інтелектуальних можливостей людини. 2. Ревіталізація (оживлення, вилікування і омолодження) людей, що зберігаються сьогодні у стані глибокого охолодження засобами сучасної кріоніки	1. Більшість людей будуть мати змогу покращити себе, за допомогою заміни частин тіла на штучні та прямого втручання в генетичний апарат та обмін речовин
2	Нестача продовольства, вичерпання запасів ряду видів сировини і палива, нова енергетика та енергозбереження	-	1. Досягнення глобального матеріального достатку на основі розвинених NBIC-технологій. 2. Освоєння людиною нових середовищ проживання (водного середовища, інших планет, відкритого космосу, віртуального Всесвіту)	1. Перетворення природи на безпосередню виробничу силу. 2. Ресурси, що доступні людині, стануть практично необмеженими
3	Екологічні проблеми	-	1. Ефективне управління кліматичними змінами і процесами у біосфері, глобальне відновлення природних екосистем	-
4	Уповільнення науково-технічного прогресу	1. Розширення інтелектуальних можливостей людини за рахунок використання вживлених або таких, що носяться, сенсорних пристроїв, комп'ютерів, додаткової пам'яті, пристроїв зв'язку.	1. Поява систем штучного інтелекту, що перевершує людину за своїми можливостями.	1. Трансформується розум людини, в тому числі й етичні системи.

1	2	3	4	5
		<p>2. Поява систем штучного інтелекту, що перевершують людину за своїми можливостями.</p> <p>3. Подальший розвиток інтерфейсу «людина – комп'ютер».</p> <p>4. Переміщення все більшої частини активності у віртуальні простори.</p> <p>5. Розмивання бар'єрів, що залишилися, між людьми – географічних, державних, мовних</p>	<p>2. Перенесення особистості людини на новий фізичний носій (наприклад, на штучну нейронну мережу або в комп'ютер, що має відповідну архітектуру та обчислювальну потужність.</p> <p>3. Терраформінг планет.</p> <p>4. Космічна мегаінженерія.</p> <p>5. Створення біологічного суспільства, що буде максимально комфортним і повністю виключить страждання</p>	<p>2. Постлюдський розум і штучний інтелект вийдуть на рівень надрозуму, який якісно переважає рівень людини.</p> <p>3. Стане питання щодо границь людяності.</p> <p>4. Дії штучного інтелекту можуть далеко виходити за межі розуміння людини.</p> <p>5. Існує загроза виходу з під контролю людини нанороботів, що самовідтворюються</p>

свідомості, пізнання, розумового процесу, поведінки живих істот і людини в першу чергу, як з нейрофізіологічної і молекулярно-біологічної точок зору, так і за допомогою гуманітарних підходів. Конвергенція цих технологій з іншими (*N, B* та *I*) надасть можливість, ґрунтуючись на вивченні функцій мозку, механізмах свідомості, поведінки живих істот, розробляти алгоритми, які фактично і будуть «одушевляти» створювані ними системи за допомогою надання їм подоби розумових функцій.

2. Основними *задачами*, пов'язаними з реалізацією концепції NBIC-конвергенції, стануть: розвиток теорії архітектури і методів синтезу трьохмірних наноструктур, а також матеріалів, пристроїв і систем на цій основі; спрямоване збирання атомарних і молекулярних структур; створення темплатів, матриць і шаблонів для синтезу гетерогенних наноструктур; багатовимірний і багатомасштабний дизайн матеріалів і процесів; нові методи створення інтегральних пристроїв; створення стандартних проміжних наномасштабних «будівельних блоків»; вирішення проблем фізичної і хімічної стабільності, наноструктур, що створюються, а також забезпечення надійності їх роботи;

3. Розвиток науки і техніки сьогодні надає можливість повернутися до створення *єдиної науково-технічної картини світу*. На основі злиття різних наукових дисциплін та їх синергізму може відбутись бурхливий розвиток нових технологій, який спроможний призвести до революційних перетворень в промисловості, економіці, соціальному устрої тощо. Важливість нових технологій і пов'язана з ними зміна парадигм науки потребують особливої уваги до соціальних і етичних проблем, що неминуче виникають при їх плануванні, впровадженні і реалізації. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Медведев Д. А.** Конвергенция технологий – новая детерминанта развития общества // Новые технологии и продолжение эволюции человека? Трансгуманистический проект будущего / Отв. ред. В. Прайд, А. В. Коротаяев.– М. : Издательство ЛКИ, 2008.– С. 47 – 84.

2. **Roco M. C., Bainbridge W. S.** (eds). *Converging Technologies for Improving Human Performance*. NSF-DOC Report / Boston: Cluwer Academic Publisher, 2004.

3. **Roco M. C., Bainbridge W. S.** (eds). *Converging Technologies for Improving Human Performance: Nanotechnology, Biotechnology, Information Technology and Cognitive Science* / Arlington: Cluwer Academic Publisher, 2004.

4. **Роко М. К.** Конвергенция и интеграция / Фостер Л. Нанотехнологии. Наука, инновации и возможности.– М.: Техносфера, 2008. – 352 с.

5. **Freitas R.** Economic Impact of the Personal Nanofactory / *Nanotechnology Perceptions: A Review of Ultraprecision Engineering and Nanotechnology 2*, 2006: P. 111 – 126.

6. **Borner K.** Mapping the Structure and Evolution of Science / *Knowledge in Service to Health: Leveraging Knowledge for Modern Science Management*, 2006. [Електронний ресурс].– Режим доступу : [http://grants.nih.gov/grants/km/oerrm/oer\\_km\\_events/borner.pdf](http://grants.nih.gov/grants/km/oerrm/oer_km_events/borner.pdf)

7. **Ковальчук М. В.** Конвергенция наук и технологий – прорыв в будущее / *Российские нанотехнологии*. Т. 6, № 1-2, 2011; [Електронний ресурс].– Режим доступа : [http://www.portalnano.ru/read/ilnfrastructure/russia/nns/kiae/convergence\\_kovalchuk](http://www.portalnano.ru/read/ilnfrastructure/russia/nns/kiae/convergence_kovalchuk)

8. **Косарев В. В., Прайд В.** Влияние высоких технологий на ход глобализации: надежды и опасения // *Новые технологии и продолжение эволюции человека? Трансгуманистический проект будущего* / Отв. ред. В. Прайд, А. В. Коротаяев.– М.: Издательство ЛКИ, 2008. – С. 123 – 148.

9. United Nations Development Programme. 2001. *Human Development Report*: New York: Oxford University Press.

10. **Greenspan A.** Public statement of the Joint Economic Committee of the U.S. Federal Reserve, June 14, 1999, Washington, DC.

11. **Артюхов И. В.** Трансгуманизм: философские истоки и история возникновения // *Новые технологии и продолжение эволюции человека? Трансгуманистический проект будущего* / Отв. ред. В. Прайд, А. В. Коротаяев.– М. : Издательство ЛКИ, 2008.– С. 31 – 45.

# ОСНОВНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА НАУКОВО-ТЕХНІЧНІ СИСТЕМИ І НАУКОВО-ТЕХНІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ

МОРГАЧОВ І. В.

кандидат економічних наук

Сєверодонецьк

Для удосконалення державного регулювання вітчизняних науково-технічних систем і науково-технічної діяльності в країні важливо визначити основні відповідні чинники впливу, а також особливості такого впливу. Дослідження цих чинників можливо за даними статистики, що об'єктивно відображає тенденції і події минулого. На основі таких досліджень можна прогнозувати розвиток певних закономірностей і причинно-наслідкових зв'язків і на майбутнє. До того ж, часто умови майбутнього ідентичні умовам діяльності минулого або відрізняються несуттєво. Однак основні економічні закони є об'єктивними і не залежать від часу проведення досліджень. Інша річ, що ці закони в різних періодах часу можуть мати різний прояв і результат.

Аналіз останніх досліджень [1 – 10] за напрямом дозволяє визначити значні наукові здобутки щодо визначення чинників впливу на науково-технічну і інноваційну діяльність, вітчизняні науково-технічні системи, однак завжди залишається місце для конкретизації і деталізації особливостей їх впливу. У більшості робіт як основні відповідні чинники визначено такі: державне регулювання, фінансування, інфраструктура, кадрове забезпечення, форми організації науково-технічної діяльності.

Метою досліджень є конкретизація особливостей впливу основних чинників на вітчизняні науково-технічні системи і науково-технічну діяльність в Україні.

Незважаючи на дію на вітчизняні науково-технічні системи і науково-технічну діяльність різноманітних

чинників протягом аналізованого періоду, структура організації за секторами діяльності, що здійснювали відповідні роботи в Україні, за даними [11, 12] змінилася в незначному ступені (рис. 1).

Таку структуру можна характеризувати як інертну або нездатною до значної зміни за умов дії звичайних чинників впливу на розвиток науково-технічних систем країни, що мали місце протягом 2001 – 2009 років в Україні. До таких звичайних чинників впливу можна віднести: зміни уряду, обсягів і напрямів фінансування діяльності науково-технічних систем, фінансові, економічні та політичні кризи, зміни кількості та структури персоналу цих систем (у тому числі з науковим ступенем). Відносна інертність структури науково-технічних систем України характеризує їх рівень здатності пристосовуватися до негативних змін в розвитку національного господарства, навіть незважаючи на те, що значна частка з них залежить від органів державної влади: або через отримання ліцензій, або через отримання фінансування. Отже, відповідна структура кількості науково-технічних систем не є основним чинником, що впливає на зміни в науково-технічній діяльності, а є скоріше чинником інерції. У той час, як індекси зміни обсягів наукових робіт (за різними видами) у фактичних цінах носили непланомірний, нерівномірний і стохастичний характер (рис. 2).

Одним із результатів науково-технічної діяльності є грошові обсяги виконаних наукових і науково-технічних робіт. Динаміка цепних індексів зміни грошових обсягів (за всіма видами) наукових і науково-технічних робіт наведена на рис. 3.

На динаміку обсягу виконаних наукових робіт об'єктивно впливає велика кількість чинників, однак очевидним є припущення, що зменшення відповідних індексів у 2008 – 2009 роках зумовлено фінансово-

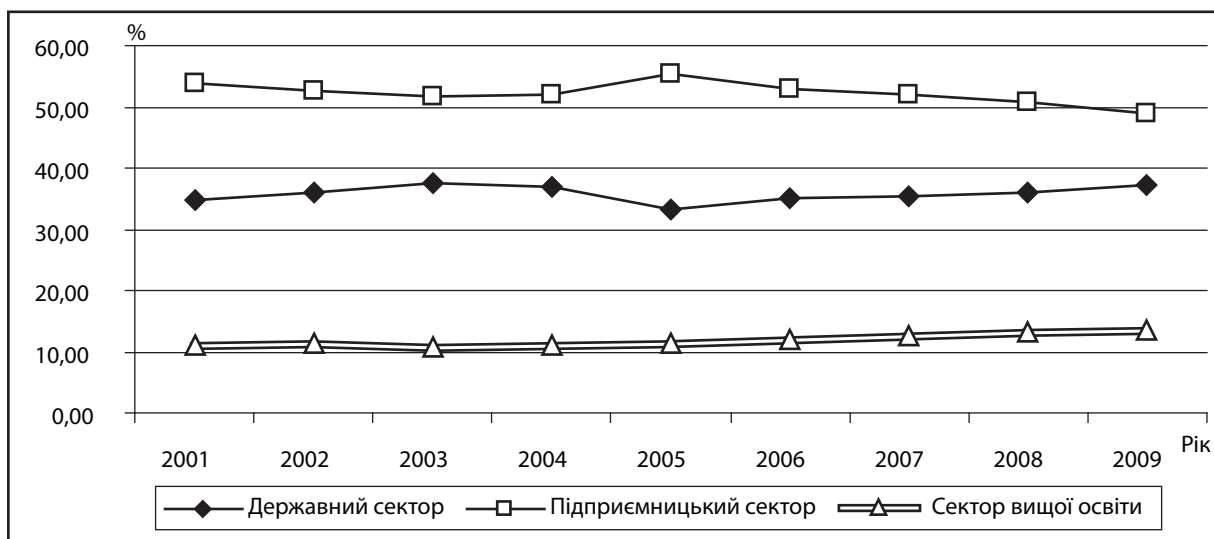


Рис. 1. Динаміка структури організацій за секторами діяльності, що виконували наукові та науково-технічні роботи в Україні



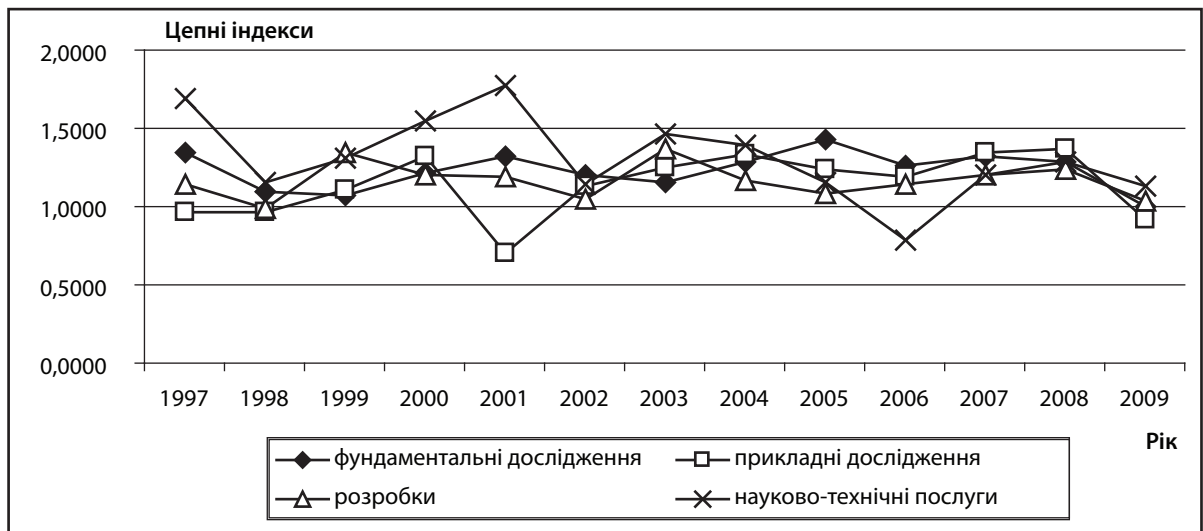


Рис. 2. Динаміка індексів змін обсягів наукових робіт (за видами) у фактичних цінах

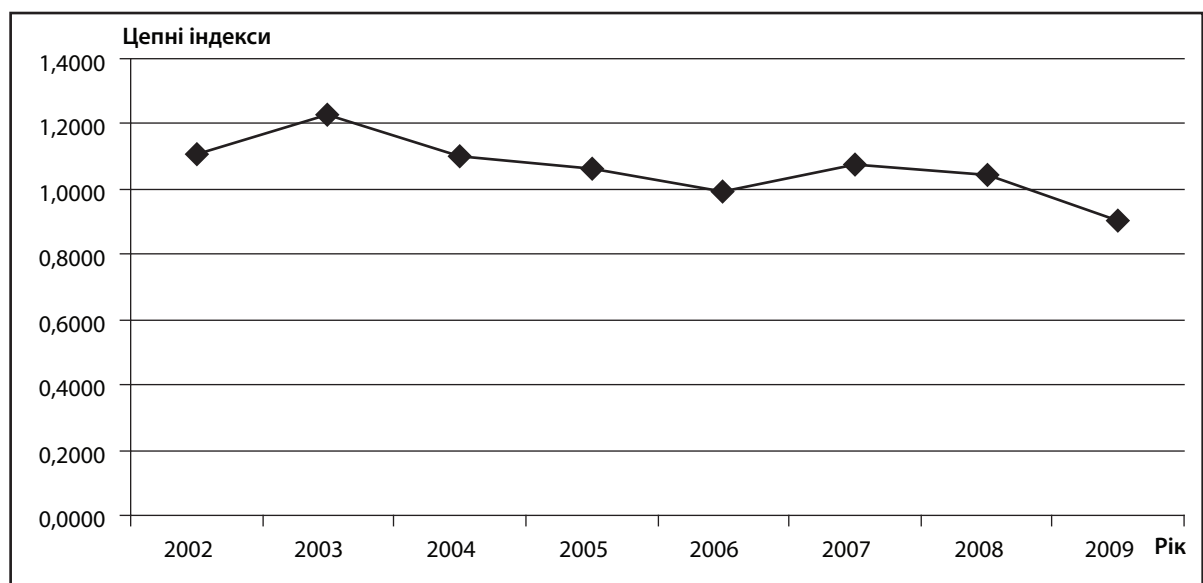


Рис. 3. Динаміка цепних індексів грошових обсягів виконаних наукових і науково-технічних робіт за всіма видами

економічною кризою цього ж періоду. А зростання цих індексів у 2003 – 2004 роках зумовлено навпаки поліпшенням економічної ситуації, яка спостерігалась в Україні в цей час. Саме в 2003 – 2004 роках темп зростання реального ВВП в Україні становив найбільше значення за період 1996 – 2009 років, а саме: 110,5 і 113% відповідно. У той час, як індекс зростання обсягу виконаних наукових робіт у цінах 2000 року в ці роки становив 1,2289 і 1,1031 відповідно. Звідси простежується закономірність залежності темпів змін обсягу виконаних робіт від темпів змін ВВП. Причому ця закономірність проявляється таким чином: коли в економіці розвиток подій очікується за найкращим сценарієм і темпи зростання реального ВВП знаходяться на стадії значного зростання, то індекси збільшення обсягу виконаних наукових робіт перевищують темпи зростання реального ВВП; коли в економіці має місце ознаки економічної кризи з різних причин (подорожчання енергоносіїв, світова фінансова криза, що проявляється в зменшенні експорту вітчизняних товарів) і розвиток подій очікується не за найкращим сценарієм, витрати на наукові роботи скорочуються. І це

скорочення часто відбувається в більшому ступені, ніж має місце зменшення темпів реального ВВП (рис. 4).

Тобто темпи зміни обсягів науково-технічних робіт мають випереджаючий характер відносно ВВП.

Нерівномірний і стохастичний характер динаміки цепних індексів різних видів наукових робіт свідчить про коливання параметрів набору чинників в різних періодах часу, що впливали на обсяги таких видів робіт. Основним таким чинником є джерело фінансування. У більшості випадків фінансування фундаментальних досліджень здійснюється за рахунок державного бюджету, оскільки вони не дозволяють отримати швидкої віддачі на вкладені в них кошти, але є корисними в довгостроковій перспективі для громади в цілому.

Зважаючи на те, що на обсяги фінансування наукових і науково-технічних робіт протягом аналізованого періоду впливало декілька чинників, а також на зростання відповідних обсягів у фактичних цінах (рис. 5), динаміка питомої ваги таких робіт у ВВП мала в цілому негативний характер (рис. 6), але нестабільний з певними коливаннями.

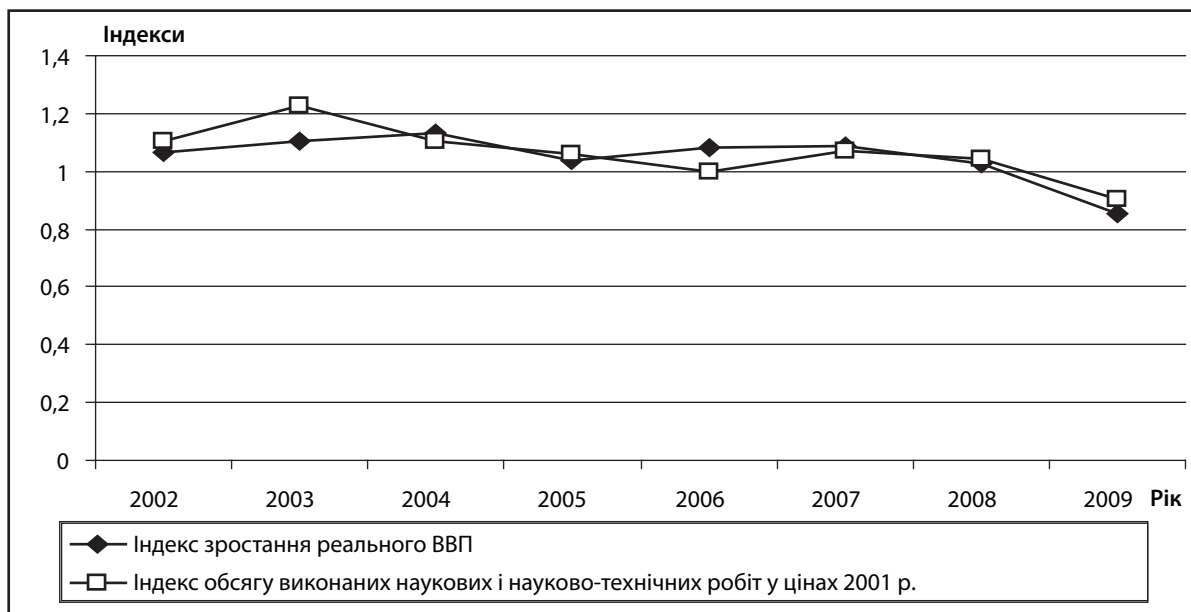


Рис. 4. Співставлення динаміки індексів реального ВВП і обсягу виконаних наукових робіт у цінах 2001 року

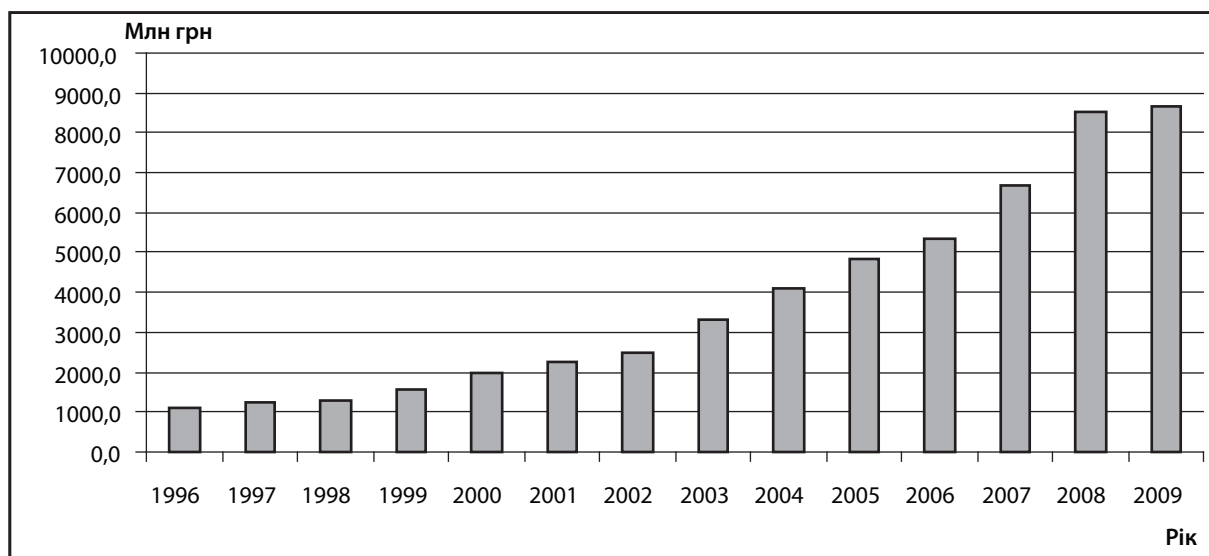


Рис. 5. Динаміка обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у фактичних цінах

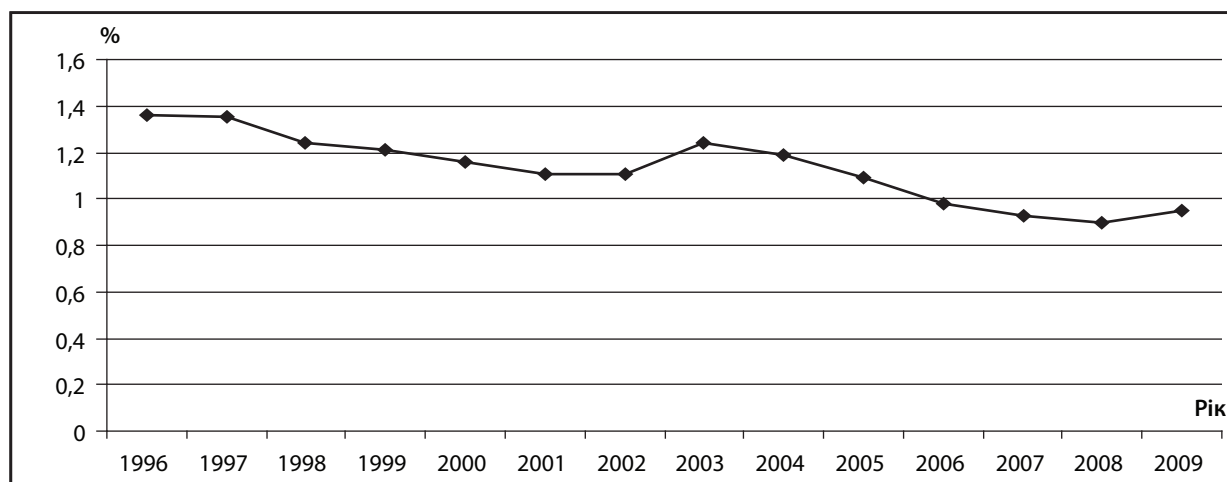


Рис. 6. Динаміка питомої ваги обсягу наукових і науково-технічних робіт у ВВП

Якщо «накласти» на вищезрозглянутий графік основні економічні і політичні події, то можна виявити певні причинно-наслідкові зв'язки. Період 2000 – 2001 років – жорстка монетарна політика, що позначилася стрімким зменшенням державних витрат. Період 2003 – 2004 років – зміна державної економічної політики, період стабільного розвитку національної економіки на підґрунті реформ 2000 – 2001 років, стабілізації гривні, зниження інфляції. Протягом 2003 – 2004 років в Україні спостерігається значне зростання ВВП, зростають державні витрати. Період 2005 – 2007 років характеризується негативним проявом в економіці наслідків політичної кризи в Україні цього періоду. До того ж, погіршення політично-економічних відносин з Росією, внаслідок чого – зростання цін на енергоносії, що призвело до зниження прибутків недержавного сектора економіки. 2008 рік – відображення в національній економіці негативних проявів світової фінансової кризи. У цілому питома вага наукових і науково-технічних робіт протягом аналізова-

ного періоду зменшувалась через зростання фактичного ВВП більш високими темпами, ніж обсяги виконання відповідних робіт у фактичних цінах (рис. 7).

Якщо в 2009 році спостерігаємо зменшення відповідного ВВП, то в цьому році має місце незначне збільшення питомої ваги відповідних робіт. Однак в цьому ж році спостерігається зменшення темпів зростання обсягів наукових і науково-технічних робіт у фактичних цінах.

Повернувши до динаміки обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у фактичних цінах, можна зробити висновок, що ці обсяги протягом аналізованого періоду коливалися у відповідності з розмірами фінансування таких робіт з незначним відхиленням (рис. 8).

Згідно з рис. 8 різниця між обсягами виконання і фінансування наукових і науково-технічних робіт була як позитивною, так і негативною. У цілому обсяг виконання відповідних робіт був зумовлений обсягом їх фінансування.

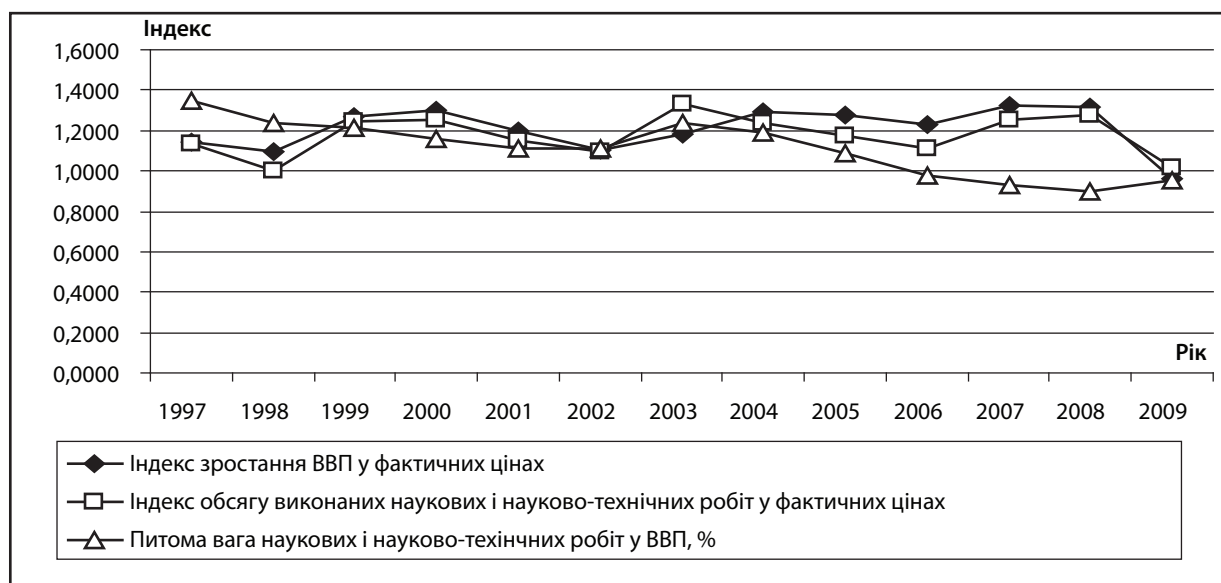


Рис. 7. Динаміка індексів ВВП, наукових і науково-технічних робіт у фактичних цінах, а також питомої ваги цих робіт у ВВП

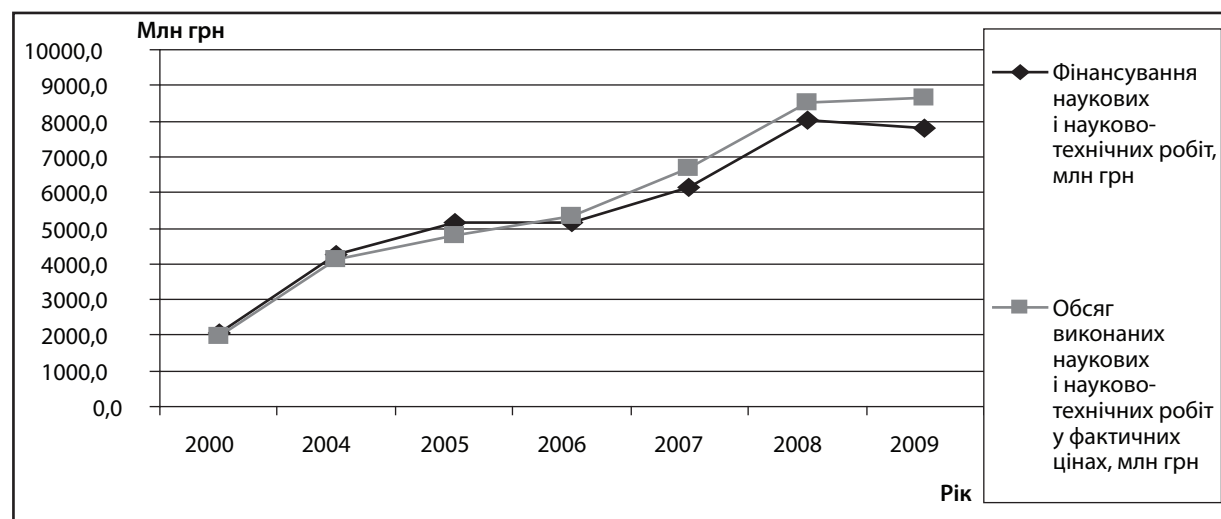


Рис. 8. Порівняльна динаміка обсягів фінансування і виконання наукових і науково-технічних робіт у фактичних цінах

Важливим показником, що певним чином кількісно характеризує результативність вітчизняних науково-технічних систем, є кількість виконаних наукових і науково-технічних робіт. Динаміка кількості відповідних робіт організацій за даними [12] наведена на рис. 9 – 11.

Аналізуючи динаміку вищенаведених показників можна констатувати, що на різні види наукових і науково-технічних робіт впливали або різні чинники, або цей вплив був різноманітний. Такий висновок випливає з різниці у темпах змін досліджуваних показників. Розглядаючи динаміку загальної кількості викона-

них наукових і науково-технічних робіт, можна робити припущення, що зниження цього показника у 2005 – 2006 роках зумовлено політичною кризою, а у 2009 році – економічною. За всіма видами робіт у 2009 році спостерігається значне зниження, у той час, як у 2005 році має місце зниження тільки за всіма видами робіт і тими роботами, в яких використані винаходи. Отже вплив економічної кризи протягом аналізованого періоду був більш суттєвим на результативність науково-технічних систем, ніж політичні зміни в країні.

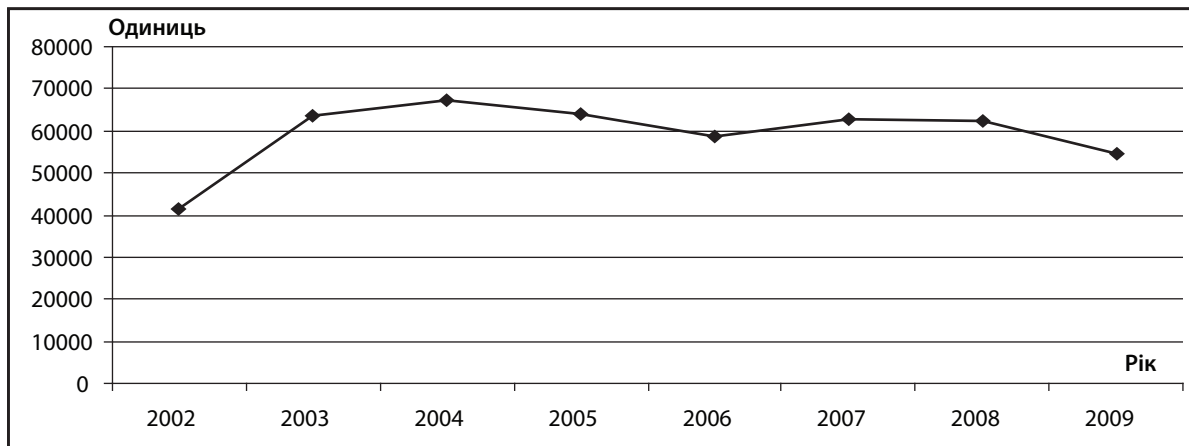


Рис. 9. Динаміка кількості виконаних наукових і науково-технічних робіт

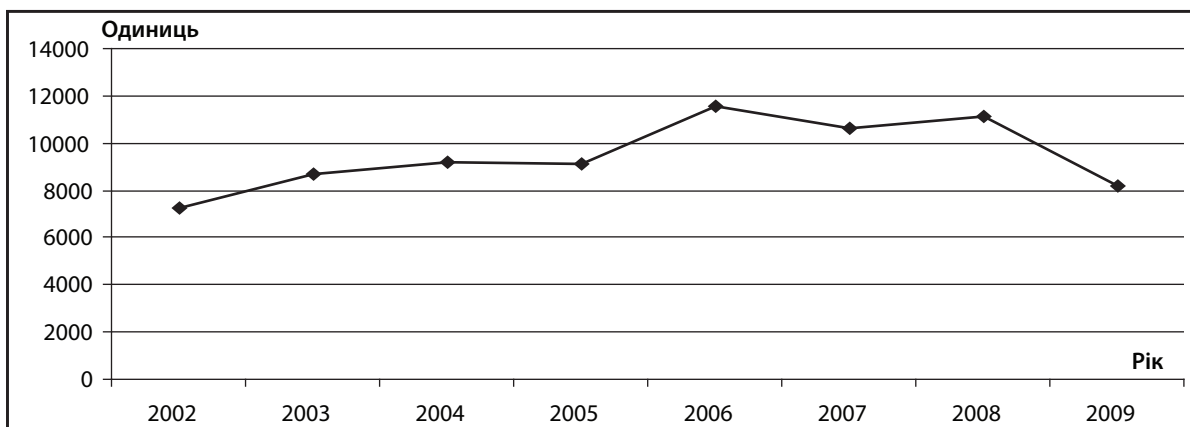


Рис. 10. Динаміка виконаних наукових і науково-технічних робіт, що пов'язані зі створенням нових видів техніки і технологій

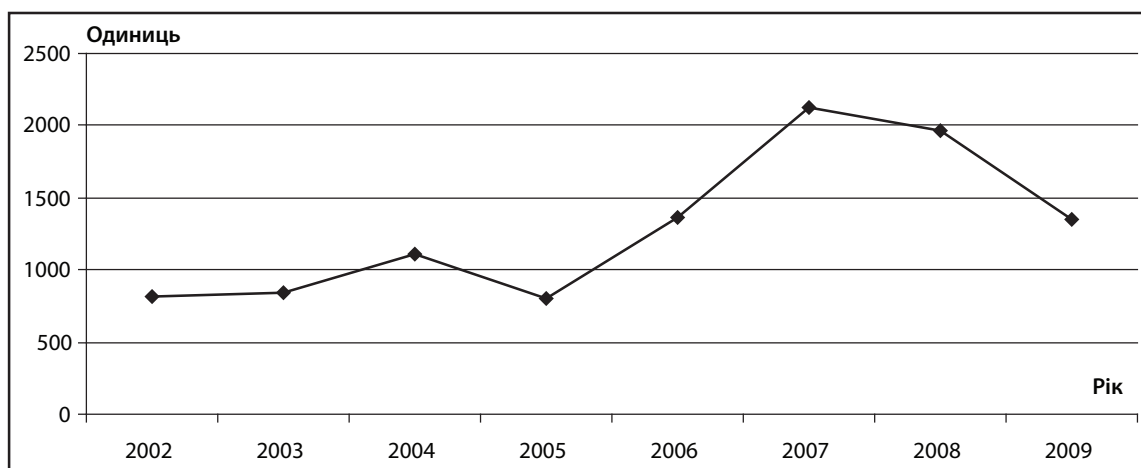


Рис. 11. Динаміка виконаних наукових і науково-технічних робіт, в яких використані винаходи

## ВИСНОВКИ

Визначено високий рівень інертності структури вітчизняних науково-технічних систем, що свідчить про відповідний рівень здатності пристосування до мінливих умов зовнішнього середовища. Уточнено характер взаємозв'язку реального ВВП з обсягами виконаних наукових і науково-технічних робіт, а також останніх з обсягами їх фінансування. Доведено, що темпи зміни обсягів науково-технічних робіт мають випереджаючий характер відносно ВВП. Конкретизовано, що економічні кризи більш негативно впливають на науково-технічну діяльність, ніж політичні. Перспективою подальших досліджень за напрямком є дослідження характеру впливу кадрового забезпечення на науково-технічну діяльність в Україні. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Калюжний В. В.** Причини провалів інноваційних проєктів: визначення та діагностування проблеми / В. В. Калюжний // Управління проєктами та розвиток виробництва.– 2007.– № 1(21).– С. 130 – 138.
2. **Сімоненко Д. С.** Проблеми фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств / Д. С. Сімоненко // Прометей.– 2010.– № 2(32).– С. 59 – 62.
3. **Каракай Ю.** Роль государства в стимулировании инновационной деятельности / Ю. Каракай // Экономика Украины.– 2007.– № 3.– С. 14 – 21.
4. **Пабат А.** Економічні та інноваційні чинники розвитку національного енергетичного комплексу / А. Пабат // Економіст.– 2007.– № 2.– С. 36 – 38.
5. **Погріщук Б. В.** Наукове забезпечення формування інноваційного потенціалу вітчизняних підприємств / Б. В. Погріщук, В. І. Чорнодон // Бізнес Інформ.– 2011.– № 3.– С. 64 – 67.
6. **Степаненко Н. В.** Джерела та проблеми фінансування інноваційної діяльності в Україні / Н. В. Степаненко // Прометей.– 2010.– № 2(32).– С. 54 – 59.
7. **Фінансовий та організаційно-інституційний механізми державного управління розвитком соціально-економічної інфраструктури: [монографія] / [В. В. Дорофієнко, В. М. Гончаров, В. М. Лобас, І. Є. Алфьорова, Є. В. Гончаров].– Донецьк: СПД Купріянов В. С., 2010.– 220 с.**
8. **Александрова В.** Економічні проблеми державного програмування науково-технічного розвитку / В. Александрова, Ю. Бажал // Економіка України.– 1999.– № 10.– С. 29 – 37.
9. **Висящев В. А.** Механизм кадрового обеспечения региональных программ научно-технического развития / В. А. Висящев, В. О. Самуйлов // Менеджер.– 2003.– № 1(23).– С. 17 – 21.
10. **Грузин А. М.** Проблемы в научно-технической деятельности Одесского региона и пути их решения / А. М. Грузин // Информация и рынок.– 1996.– № 3.– С.4 – 5.
11. **Наукова та інноваційна діяльність в Україні [статистичний збірник Державного комітету статистики України].– Київ.: ДП «Інформаційно- видавничий центр Держкомстату України».– 2008.– 362 с.**
12. **Наукова та інноваційна діяльність в Україні [статистичний збірник Державного комітету статистики України].– Київ. : ДП «Інформаційно- видавничий центр Держкомстату України».– 2010.– 348 с.**

## РАЗРАБОТКА ТЕРМИНОСИСТЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**БЕСПРОЗВАННЫХ О. А.**

*аспирант*

**Харьков**

**В** современных условиях экономический рост отождествляется только с научно-техническим прогрессом и интеллектуализацией основных факторов производства. Технологии и промышленные нововведения, созданные с использованием результатов научно-технической деятельности, являются основой социально-экономического благосостояния и условием обеспечения национальной безопасности государства. Вовлечение результатов научно-технической деятельности в хозяйственный оборот рассматривается в настоящее время как главное направление подъема украинской экономики.

Отечественные и зарубежные исследователи [1–10, 16] представляют разнообразные подходы к понятиям «инвестиции», «инвестирование» «инновация», «инновационная деятельность», «инновационный про-

цесс» которые широко применяются в экономической литературе, однако не имеют строгого и однозначного определения. Это приводит к необходимости теоретического анализа данных определение и построению терминосистемы.

*Цель* статьи – упорядочение множества терминов с зафиксированными отношениями между ними, отражающими отношения между называемыми этими терминами понятиями, для дальнейшего развития методов инвестирования инновационных проектов.

Необходимость активизации инвестиционной и инновационной сфер свидетельствует об актуальности всестороннего изучения многочисленных аспектов инвестиций и инноваций, их взаимодействия, а также путей оптимизации инвестиционного процесса в области инновационной деятельности, что приводит к необходимости четкого определения и согласования используемых определений

В работе [9] инвестиции определяются как помещение капитала, денежных средств в какие-либо предприятия, организации, долгосрочные проекты и т. п. Такое определение имеет исходным моментом тот факт,

что инвестиции – это размещение капитала, однако из него не ясны цели такого вложения. Кроме того, открытым остается вопрос о формах вложения капитала.

На основании вышеизложенного более глубоким представляется определение, согласно которому под инвестициями понимаются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых инвестором в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли [5].

Понятие инвестиций расширяется по сравнению с предыдущим в работе [1], в которой инвестиции представлены как выражение всех видов имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской и иных видов деятельности, в результате которой формируется прибыль (доход) или достигается социальный эффект.

Дальнейшее развитие данное определение инвестиций, как вложений объекты предпринимательской и (или) иной деятельности, получило в Законе Украины [10] «Об инвестиционной деятельности», где конкретизированы сами формы вложений, в качестве которых названы: денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, имеющие

денежную оценку, а целью названо получение прибыли и (или) достижение иного полезного эффекта.

В современной экономической литературе существуют и другие определения инвестиций. Многообразие подходов к определению данного понятия представлено на рис. 1.

На основании анализа различных понятий инвестиций, представленных в отечественной и зарубежной литературе, можно дать определение указанному термину, которое, на наш взгляд, наилучшим образом отражает его сущность. **Инвестиции** – различные виды имущества, в т. ч. имущественные, и иные права, а также права на интеллектуальную собственность, вкладываемые в объекты предпринимательской и иной деятельности, в результате которой формируется доход или достигается социальный эффект.

Расширяя и углубляя понятие инвестиций, мы неизбежно подходим к описанию форм и методов финансирования инвестиционной деятельности.

Для этого необходимо прежде всего дать определение самому термину «инвестиционная деятельность», Поскольку само слово «деятельность» означает некую практическую работу, занятие, труд, то логично наделить выражение «инвестиционная деятельность»

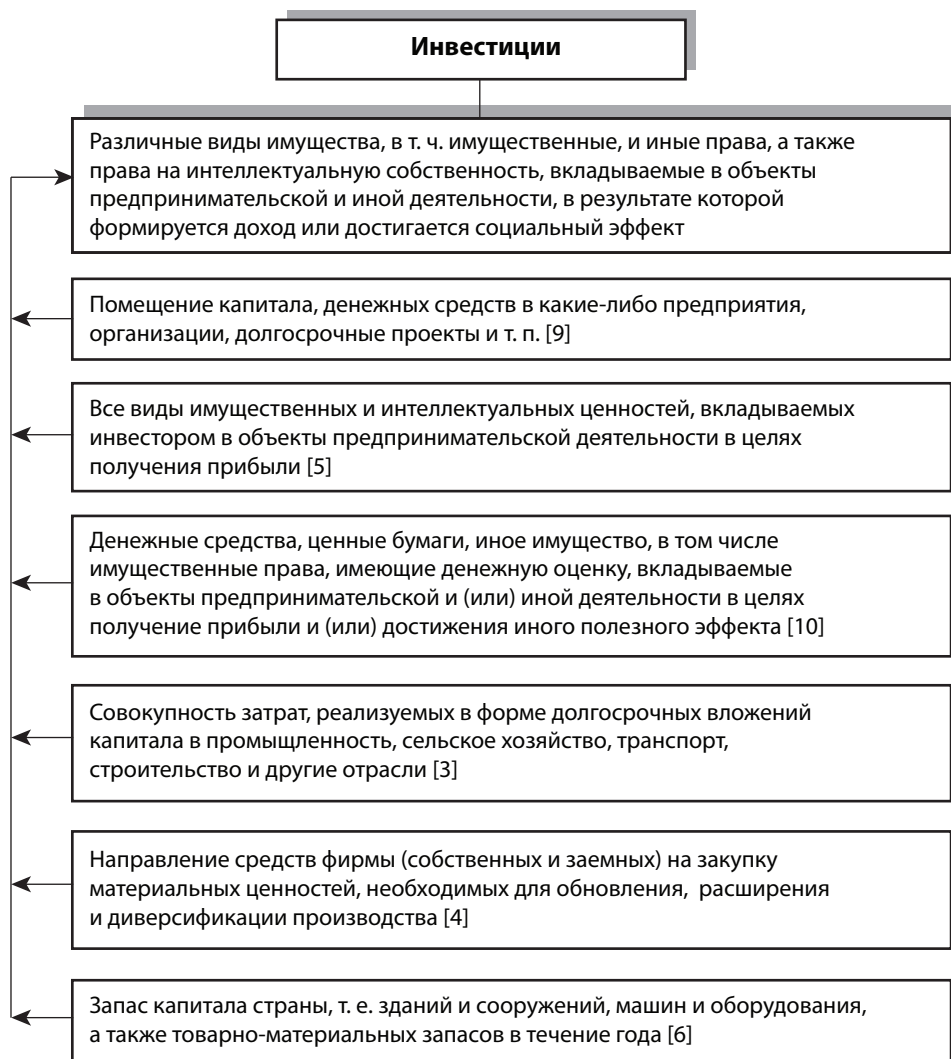


Рис. 1. Понятия инвестиций

смыслом «практическая работа по осуществлению инвестиций». Обратившись к научным исследованиям, мы видим, что инвестиционная деятельность определяется как вложение инвестиций и совокупность практических действий по реализации инвестиций [11]. Инвестиционная деятельность может трактоваться и более широко, как вложение средств, капитала в инвестиционные программы и проекты, а также совокупность практических действий по реализации инвестиционных программ и проектов; процесс инвестирования [12].

Преодолевая узкие места приведенных определений, можно дать следующую трактовку: инвестиционная деятельность – это вложение различных видов имущества, в т. ч. имущественных, и иных прав, а также прав на интеллектуальную собственность в инвестиционные программы и проекты, а также совокупность практических действий по реализации инвестиционных программ и проектов; инвестирование. На наш взгляд, данное определение более адекватно отражает сущность инвестиционной деятельности, поскольку подразумевает вложение всех видов ресурсов, а не только денежных средств.

Обратимся к понятию инвестиционного процесса. Само слово «процесс» имеет значение ход, развитие явления, последовательная смена состояний в развитии чего-либо. Инвестиционный процесс можно определить как процесс, направленный на вложение инвестиций. Инвестиционный процесс –

очень сложный, зависящий от конкретных характеристик инвестируемого мероприятия, самого инвестора, предприятия – организатора проекта, а также окружающей среды, которые могут заметно различаться в каждом случае, а, кроме того, изменяться с течением времени. Это единый процесс, охватывающий и увязывающий в единое целое все различия, направленный на достижение общей цели – обеспечения финансовыми ресурсами мероприятия по расширению выпуска товаров или предоставления услуг, внедрению производства новой продукции, проведению исследований, разработок и т. д. Таким образом, инвестиционный процесс – многогранный процесс, имеющий комплексный характер, направленный на вложение в объекты предпринимательской и иной деятельности всех видов имущества, имущественных и других прав с целью получения дохода или достижения социального эффекта. Отметим, что в рамках данной работы будут рассматриваться только финансовые вложения. Анализ приведенных понятий приводит к необходимости выделения их взаимосвязи, что представлено на рис. 2.

Анализ определений инвестиционной деятельности и инвестиционного процесса, представленных в литературе и выведенных в данной работе, позволяет нам сделать вывод о том, что, несмотря на разные подходы к исследуемой проблеме, данные термины определяют одно и то же. Понятия «деятельность» и «процесс», безусловно, не являются синонимами, но, когда мы говорим об инвестиционной деятельности, мы понимаем



Рис. 2. Взаимосвязь основных понятий



ее не только как вложение различных видов имущества, но и как «совокупность практических действий по реализации инвестиционных программ и проектов», а это и есть процесс, направленный на вложение в объекты предпринимательской и иной деятельности всех видов имущества, т. е. инвестиционный процесс. Таким образом, инвестиционная деятельность и инвестиционный процесс, хотя мы и подошли к их определению с разных сторон, представляют, по сути, одно и то же на что указывает знак «=» на рис. 2.

Структурной единицей инвестиционной деятельности, инвестиционного процесса является инвестиционный проект, на основании которого осуществляется инвестирование в каждом конкретном случае.

В самом общем понимании «проект» означает план, предположение, предназначение, и, следовательно, инвестиционный проект можно определить в первом приближении как план реализации инвестиций. Вообще в экономической литературе и законодательных актах термин «инвестиционный проект» используется в двух значениях. Одно из них, более широко распространенное, проистекает из приведенной выше обще-

употребительной трактовки этого словосочетания. С такой точки зрения понятие «инвестиционный проект» представлено в Законе Украины «Об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений»: инвестиционный проект – обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план) [10]. Другое определение трактует инвестиционный проект как дискретную совокупность ресурсов, инвестиций и определенных действий, имеющих своей целью устранение или смягчение различного рода ограничений на развитие и достижение более высокой производительности и улучшение жизни определенной части населения за данный промежуток времени [13]. Многообразие определений инвестиционного проекта наглядно представлено на рис. 3.

Анализ различных подходов к понятию инвестиционного проекта позволяет предложить определение, которое, на наш взгляд, наиболее объективно отражает суть рассматриваемого явления. *Инвестиционный*

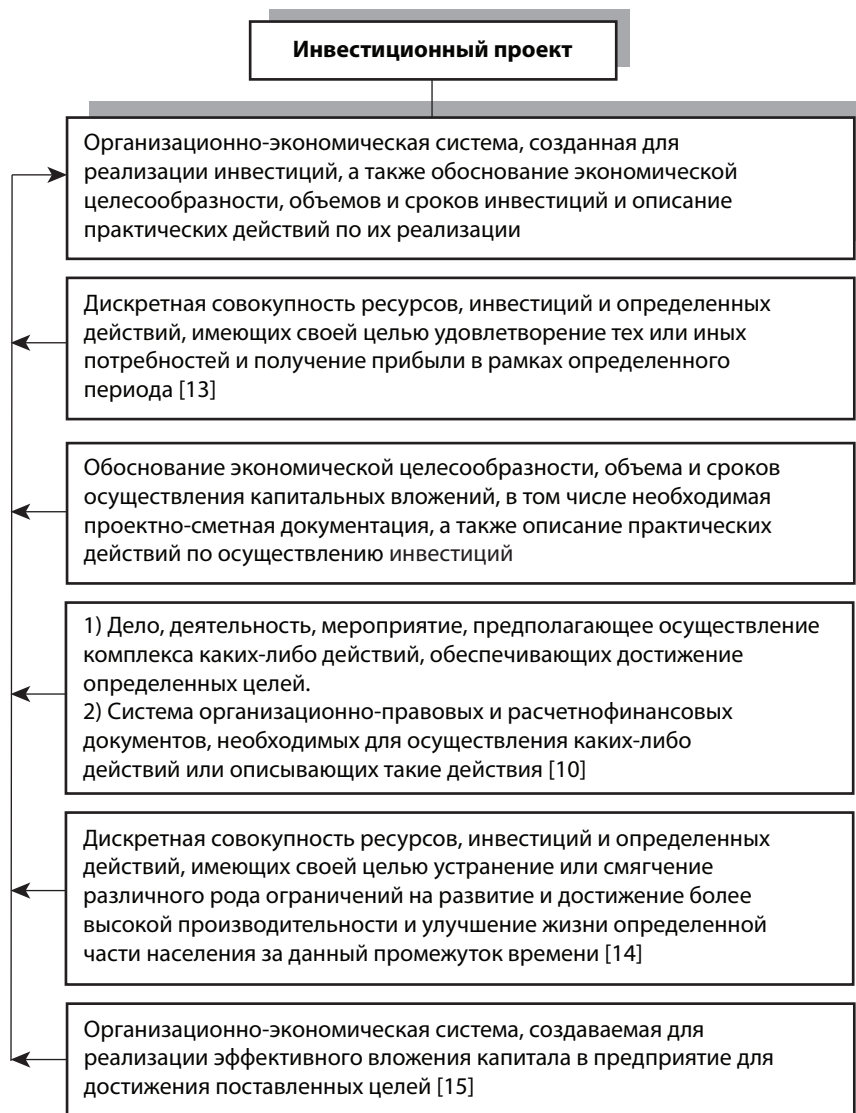


Рис. 3. Инвестиционный проект: определения понятия

**проект** – это организационно-экономическая система, созданная для реализации инвестиций, а также обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков инвестиций и описание практических действий по их реализации.

Достоинствами данного определения, на наш взгляд, являются, во-первых, объединение двух составляющих инвестиционного проекта: теоретической (обоснование экономической целесообразности и описание действий) и практической (система, направленная на реализацию инвестиций). В результате инвестиционный проект трактуется более широко: не только как совокупность ресурсов или как бизнес-план проекта, а как целостная система, направленная на реализацию инвестиций. Во-вторых, данное определение расширяет сферу применения понятия инвестиционного проекта, которое распространяется не только на предприятие, но и на иные субъекты. Дело в том, что инвестиции могут быть реализованы не только в предпринимательскую, но и иные виды деятельности.

**Р**ассмотрев определения понятий «инвестиции», «инвестиционная деятельность», «инвестиционный процесс», «инвестиционный проект» следует определить суть инноваций и их отличительных особенностей, а затем рассмотреть инвестиционные процессы применительно к инновациям. Понятия «инновация», «инновационная деятельность», «инновационный процесс» пока еще не имеют единого определения.

*Инновация* (анг. *innovation*) в переводе на русский язык означает «нововведение». Й. Шумпетер первым ввел термин «инновация» в экономическую литературу, определив инновации как новые комбинации изменений в развитии производства и рынка и выделив пять основных (типичных) изменений: использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства; внедрение продукции с новыми свойствами; использование нового сырья; изменения в организации производства и его материально-техническом обеспечении; появление новых рынков сбыта.

Согласно определению П. Лемереля, инновации – новый продукт или услуга, способ их производства, новшество в организационной, финансовой, научно-исследовательской и других сферах, любое усовершенствование, обеспечивающее экономию затрат или дополнительный элемент для такой экономии.

Автор одного из исследований, посвященных вопросам определения инноваций [14], предлагает дополнить эту трактовку понятием о том, что инновации должны быть ориентированы на рынок, т. е. удовлетворять потребности общества.

Анализ определений инновации, проведенный в работах [12, 14, 15], показал их значительное многообразие. Инновации могут определяться как инвестиции в новации, вложение средств в разработку новой техники, технологии, научные исследования. Другое понимание инноваций – это внедрение научных и технических разработок в производство, стимулируемое, как правило, налоговыми льготами. Инновации могут быть опре-

делены и как изменения в экономической, социальной, экологической, других сферах и средах благодаря применению новшества. Кроме того, ряд авторов определяют инновации как технико-экономический процесс, через практическое использование идей и изобретений приводящий к созданию лучших по свойствам изделий и технологий.

Существует определение инноваций, трактующее их как разработку и внедрение новых (усовершенствованных) продуктов, технологий и процессов [11]. Нетрудно заметить, что в приведенных определениях встречаются понятия: «нововведение», «новшество», «новый продукт» и т. д. Ряд исследователей специально останавливаются на этом моменте с целью подчеркнуть отличие инновации от нового продукта или процесса. Например, в работе [9] сделан вывод о том, что инновация не просто нововведение, а значительным образом изменяющее нашу жизнь, радикальное нововведение. То есть понятие инновации гораздо уже: из множества появившихся нововведений лишь часть является инновациями, это наиболее весомые, коренным образом влияющие на экономические, социальные, жизнеобеспечивающие процессы в обществе.

**А**нализируя приведенные выше определения, можно отметить, что термины, лежащие в их основе, не имеют однозначной трактовки, и, следовательно, возникают трудности при отнесении продукта или процесса к новым, к новшеству или нововведению. Если же говорить о том, что инновация – это радикальное нововведение, значительно изменяющее нашу жизнь, то непонятен критерий значительности изменений, т. е. какие изменения являются значительными, а какие – нет.

Преодолению узких мест указанных формулировок способствует определение инновации не через новшество, нововведение, а через научную или научно-исследовательскую деятельность. Согласно такому определению, инновация – это результат научной (научно-исследовательской) и научно-технической деятельности, являющийся объектом интеллектуальной собственности [14]. Научная (научно-исследовательская) деятельность при этом трактуется как деятельность, направленная на получение новых знаний, в которую входят фундаментальные научные исследования, направленные на изучение строения, функционирования и развития человека, общества и окружающей среды; прикладные научные исследования, применяющие новые знания для практических целей; и, наконец, научно-техническая деятельность, в результате которой приобретаются новые знания для решения экономических, социальных, инженерных и других отраслевых проблем.

Наиболее адекватным содержанию заложенного в него понятия является, на наш взгляд, определение, трактующее инновацию как результат научной (научно-исследовательской) и научно-технической деятельности, являющийся объектом интеллектуальной собственности. Преимущества данного определения заключаются, во-первых, в том, что не включает в себя неоднозначно трактуемых терминов (новшество, новый продукт и

т. д.), а, во-вторых, основывается на определениях, закрепленных законодательством. В законе Украины «Об инновационной деятельности» термин «инновационная деятельность» – деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок и предопределяет выпуск на рынок новых конкурентоспособных товаров и услуг.

*Инновационный процесс* – это сложный, многогранный, многоэтапный процесс, охватывающий весь спектр деятельности, начиная от исследований, осуществления разработок и заканчивая маркетингом рынков, на котором продаются инновационные продукты. Комплексный характер инновационного процесса обуславливает многообразие его участников, к которым относятся, во-первых, предприятия и организации-инноваторы, непосредственно осуществляющие научную (научно-исследовательскую) и научно-техническую деятельность, во-вторых, субъекты, обеспечивающие инноваторов необходимыми ресурсами (предоставляющие в аренду здания и оборудование, обучающие персонал, финансирующие инноваторов), в-третьих, субъекты, содействующие инновационной деятельности путем создания благоприятных условий для ее осуществления. Таким образом, к участникам инновационного процесса относятся не только промышленные компании и научно-исследовательские институты, но и государственные структуры, вузы, коммерческие банки, частные фонды и ряд других субъектов.

*Инновационная деятельность* как процесс осуществления инноваций происходит не на пустом месте, для ее осуществления необходимы следующие факторы: организация (предприятие, институт, лаборатория), т. е. место осуществления; цель – то, ради чего непосредственно и ведется инновационный процесс; персонал – люди, работа которых заключается в создании и практической реализации инноваций, а, кроме того, условия успешного осуществления указанной деятельности. Такие условия многочисленны и разнообразны, в их составе можно выделить такие крупные основные группы, как общеполитические, общеэкономические, социальные, экологические, инфраструктурные и инвестиционные.

Одни из важнейших условий инновационной деятельности – инвестиционные – представляют собой наличие необходимых ресурсов для осуществления мероприятий, доступность и стоимость этих средств (в случае их привлечения от сторонних инвесторов). Значение эти условий подчеркивает тот факт, что все другие условия могут лишь облегчать или затруднять осуществление инновационной деятельности, тогда как без инвестирования реализация проекта в принципе неосуществима.

Таким образом, на основе проведенного исследования научных подходов к инвестициям, вообще, и инвестированию в инновационную деятельность, в частности, представляется возможным развитие методов инвестирования инновационных проектов. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий / В. В. Бочаров. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 160 с.

2. **Аленичева Т. Д.** Инвестиционная деятельность финансово-кредитных учреждений // Деньги и кредит. – 2005. – № 10. – С. 65 – 70.

3. Финансово-кредитный словарь: В 3 т. – М. : Финансы и статистика, 1994. – Т. 1. – 512 с.

4. **Холт Р. П.** Планирование инвестиций / Р. П. Холт, С. Б. Барнес / Пер. с англ. – М. : Дело ЛТД, 2004. – 120 с.

5. **Балабанов И. Т.** Основы финансового менеджмента / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 480 с.

6. **Самуэльсон П. А.** Экономика / П. А. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус / Пер. с англ. – М. : БИНОМ, Лаборатория базовых знаний, 1997. – 800 с.

7. Экономическая теория / Под ред. В. Д. Камаева. – М. : Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС, 2009. – 640 с.

8. Теоретическая экономика. Политэкономия / Под ред. Г. П. Журавлевой, Н. Н. Мильчаковой. – М. : Экономика, 2007. – 490 с.

9. Инвестиционное проектирование: практическое руководство по экономическому обоснованию инвестиционных проектов / Под ред. С. И. Шумилина. – М. : Финстатинформ, 1995. – 240 с.

10. Закон Украины «Об инвестиционной деятельности» от 18.09.1991 № 1560-XII (последняя редакция от 17.02.2011)

11. Инвестиции и инновации: Словарь-справочник от А до Я / Под ред. М. З. Бора, А. Ю. Денисова. – М. : ДИС, 1998. – 208 с.

12. Современный финансово-кредитный словарь / Под общ. ред. М. Г. Лапусты, П. С. Никольского. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 526 с.

13. **Московиц В.** Кредитование инвестиционных проектов // Инвестиции в России. – 1999. – № 3. – С. 35 – 43; № 5. – С. 26 – 35.

14. Организация и финансирование инновационной деятельности в рамках университетского учебно-научно-инновационного комплекса / В. Р. Атоян, В. С. Баландин, А. В. Королев и др.: Под ред. В. Р. Атояна. – Саратов : Саратовский государственный технический университет, 2001. – 228 с.

15. **Кокурин Д.** Инновационная деятельность как форма труда и развития бизнеса // Человек и труд. – 2001. – № 2. – С. 60 – 62.

16. Закон Украины «Об инновационной деятельности» от 04.07.2002 № 40-IV (последняя редакция от 08.09.2011)

**Научный руководитель:**  
д.э.н., проф. М. С. Доронина

## СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

ЯКОВЛЄВА О. В.

Харків

**П**ід впливом сучасної конкуренції інновації стають найважливішим елементом менеджменту підприємства, яке орієнтовано на стратегічний успіх. Нові продукти, прогресивні технології, визначають успіх підприємницької діяльності та забезпечують довгострокове функціонування та фінансову стійкість підприємства. У свою чергу, інноваційна направленість стратегії тактики розвитку виробництва подає нові вимоги до змісту управлінської діяльності, що викликає необхідність удосконалення специфічних форм інноваційного менеджменту.

Стратегічне управління інноваційним потенціалом підприємства є складовою частиною інноваційного менеджменту та вирішує питання планування та реалізації інноваційних стратегій, які забезпечують розвиток підприємства.

Розробка інноваційних стратегій здійснюється на основі оцінки потенціальних можливостей підприємства та його інноваційного потенціалу. Аналіз зовнішнього середовища підприємства дозволяє виявити шанси та фактори ризику на ринку, аналіз самого інноваційного потенціалу дозволяє оцінити ресурси підприємства з точки зору можливості їх використання для прийняття стратегічних рішень.

Проблемам стратегічного управління інноваціями на підприємстві присвячена ціла низка наукових робіт вітчизняних і зарубіжних вчених: Баранчєєва В. П., Барютіна Л. С., Бляхмана Л. С., Водачка Л., Гейгера Е. А., Гохберга Л. М., Гуніна В. Н., Гапоненко Н., Завліна П. Н., Івченко В. В., Краснова А. Г., Круглої Н. Ю., Пригожина А. І., Пузін К. Ф., Санто Б., Твісса Б., Фагхутдінова Р. А., Яковця Ю. В. та ін. Але, на жаль, відсутня комплексність в рішенні питань формування, накопичення та використання інноваційного потенціалу з точки зору управління цими процесами.

*Метою* даної роботи є аналіз основних напрямів стратегічного управління формуванням і розвитком інноваційного потенціалу підприємства.

Процес формування та наступного розвитку інноваційного потенціалу підприємства повинен бути цілеспрямованим і заснованим на системних позиціях.

На думку автора, система управління інноваційним потенціалом промислового підприємства повинна базуватися на чотирьох групах стратегічних рішень. Розглянемо докладніше ці групи.

*Перша група* стратегічних рішень – це вибір цільного напрямку формування та розвитку інноваційно-

го потенціалу промислового підприємства та планування його змістовної складової.

Вибір такого напрямку здійснюється в ході стратегічного сегментування ринку. У загальному випадку, сегментування ринку, з точки зору стратегічного управління – це процес ретельного аналізу ринкового середовища промислового підприємства, результатом якого є обґрунтування сфер діяльності (дослідження прикладення інноваційного потенціалу), цікавих з точки зору:

- ✦ задоволення нових суспільних потреб за рахунок впровадження відповідних інновацій;
- ✦ зростання обсягів продажу продукції інноваційно-активного підприємства за рахунок диверсифікації господарського портфеля;
- ✦ фінансової результативності за рахунок впровадження продукції, яка знаходиться на перших стадіях життєвого циклу товару.

Як методологічна основа стратегічного сегментування ринку може бути використана концепція життєвого циклу, а технологія аналізу ринкового попиту та обґрунтування привабливості сфер діяльності добре представлена в роботах вченого І. Ансоффа, який переконливо доказав, що джерелом будь-якої підприємницької діяльності, у тому числі, і інноваційної, є наявність суспільної потреби, отже конкретна фаза життєвого циклу попиту.

**Т**аким чином, кінцевим результатом стратегічного сегментування зовнішнього середовища підприємства з метою формування та розвитку ефективного інноваційного потенціалу є обґрунтування таких стратегічних напрямків інноваційної діяльності, які б в кінцевому рахунку привели би до отримання конкретного (інноваційного) товару, що виробляється за новою технологією і на який мається реальний або потенціальний попит групи споживачів.

Відповідно до представленого визначення відповідним пунктом системи стратегічного управління інноваційним потенціалом промислового підприємства повинно бути планування його змістовних аспектів:

1. Загальних принципів та напрямів розвитку інноваційного потенціалу підприємства з виокремленням його характерних особливостей.

2. Загальних підходів до формування оптимального потрібного складу інноваційного потенціалу.

3. Загальних рішень про масштаб розвитку інноваційного потенціалу.

При цьому, у процесі планування повинні бути враховані всі обмеження, які характерні стратегічному підходу. Це значить, що інноваційний потенціал промислового підприємства повинен формуватися та розвиватися згідно з діючою в подальший час місією підприємства, підтримувати короткострокові та дов-

гострокові цілі господарської діяльності, знаходиться у рамках загальнокорпоративної стратегії розвитку

Поняття «потенціал» не може розглядатися відносно без чогось. Він повинен бути пов'язаний з досягненням конкретної цілі. Можна стверджувати, що один і той самий потенціал системи спроможне забезпечити досягнення одних результатів, але стає непотрібним при вирішенні інших завдань.

Виходячи з цього, виконані в процесі планування обґрунтування повинні бути направлені на те, щоб створений інноваційний потенціал був спроможний забезпечити розробку, виробництво та впровадження таких інноваційних продуктів, які б:

- ✦ розширювали та поглиблювали поточний та майбутній ринковий простір підприємства;
- ✦ підвищували б загальний рівень рентабельності та фінансової стійкості промислового підприємства;
- ✦ формували гнучкий господарський портфель підприємства;
- ✦ знаходились в синергетичній взаємодії з напрямками діяльності підприємства що реалізуються.

**У**цілому *перша група* стратегічних рішень характеризує змістовний бік інноваційного потенціалу з точки зору доцільності відносно внутрішніх інтересів та особливостей конкретного промислового підприємства. Останнє зумовлено не тільки тим, що вірно сформований інноваційний потенціал визначає досягнення тих чи інших стратегічних та економічних результатів, але перш за все, що його створення та необхідна підтримка потребує значних додаткових витрат усіх видів наявних ресурсів. У зв'язку з цим й сама стратегія формування інноваційного потенціалу, й процеси її створення та розвитку повинні враховувати особливості функціонування підприємства в умовах економічних реалій України.

Оскільки інноваційний потенціал є матеріально-технічною, інформаційною та творчою базою інноваційної діяльності підприємства, то в процесі планування необхідно визначати саме ті види ресурсів, які має в своєму розпорядженні підприємство для його формування або можуть бути куплені по оптимальній ціні. Крім того, необхідно розробити таку стратегію оновлення та розвитку ресурсної бази, яка б співпадала з масштабами інноваційної діяльності підприємства що плануються.

Зроблені обґрунтування та логіка стратегічного підходу до управління інноваційним потенціалом промислового підприємства ведуть до необхідності прийняття наступних груп стратегічних рішень.

*Другою групою* стратегічних рішень у системі управління інноваційним потенціалом підприємства є визначення адекватної організації інноваційного потенціалу, яка б адаптувалась до змін.

З точки зору системного підходу, інноваційний потенціал підприємства являє собою сукупність різного роду ресурсів, які необхідні та достатні для здійснення потрібних масштабів і темпів інноваційної діяльності з визначеними критеріями її ефективності. Це потребує

необхідної організації якісно різних елементів інноваційного потенціалу у вигляді самостійної підсистеми та її адаптації в більш складну систему – підприємство.

На думку ряду вчених, інноваційна діяльність є складним методом забезпечення конкурентних та економічних переваг. З одного боку, вона потребує додаткових зусиль з боку менеджменту підприємства, трудових колективів та окремих працівників підприємства, які не притаманні їм в штатній ситуації. Це означає, що керівництво підприємства повинно створювати особливі організаційні форми, які б забезпечили нетрадиційні стимули для інноваційної діяльності.

З іншого боку, інноваційна діяльність у своїй сутності призводить до розширення та поглиблення диверсифікації господарського портфеля підприємства, а це, як добре відомо з теорії та практики менеджменту, ускладнює його виробничу та організаційну структуру.

**Т**аким чином, активізація інноваційної діяльності та формування інноваційного потенціалу, націленого на віддачу, потребує розробки особливих підходів і методів організаційного забезпечення інноваційно-активного підприємства.

Головним принципом прийняття рішень у галузі організації інноваційного потенціалу є мінімум змін в усіх аспектах діяльності суб'єкта господарювання при збереженні місії, цілей та загальної стратегії.

З методологічних позицій цей принцип може бути реалізовано тільки шляхом використання синергетичних ефектів на рівні організаційних рішень. У практичній діяльності він виявляється в такому:

- ✦ **максимальне використання діючої на підприємстві технологічної бази шляхом удосконалення структури основних фондів, збільшення інтенсивності їх використання, забезпечення гнучкості технологічного процесу та можливості нарощувати наявний технічний та технологічний потенціал;**
- ✦ **мінімальні зміни існуючої організаційної, у тому числі й виробничої, структури підприємства шляхом створення тимчасових або постійно діючих автономних організаційних модулів, що створює умови для швидкої та малобюджетної адаптації структури до динамічно змінних зовнішніх умов;**
- ✦ **мінімальні зміни в структурі постачальників і максимально можливе збереження клієнтів, що само по собі забезпечує більш високий рівень надійності функціонування підприємства, мінімізує ризики поставок і платежів, й тим самим забезпечує своєчасне та достатнє фінансування і поточної і інноваційної діяльності.**

*Третя група* стратегічних рішень у системі управління інноваційним потенціалом промислового підприємства – це розкриття методологічної сутності мотивації до його формування та розвитку.

Більшість вітчизняних науковців у напрямку стану та перспектив розвитку інноваційної діяльності в сучасній Україні мають єдину думку, що головним стримуючим фактором у цій галузі є відсутність або недостат-

ність фінансування з боку держави, з боку регіональних органів управління, з боку інвесторів та, зрештою, відсутність засобів на розвиток інноватики у самого промислового підприємства. Отримання достатніх фінансових ресурсів з будь-яких джерел є суттєвим мотивом для активізації інноваційної діяльності на промислово-му підприємстві.

Однак поруч із реально доступними фінансовими ресурсами існують й інші, не менш вагомий стимулюючі, які спонукають керівництво підприємства концентрувати свої зусилля на інноваційній діяльності.

У загальному сенсі мотивація – це процес спонукання себе та інших до діяльності в ім'я досягнення цілей.

Сучасні теорії мотивації поділяються на дві категорії:

- ✦ змістовна;
- ✦ процесуальна.

Повідною думкою змістовних теорій мотивації є визначення внутрішніх спонукань (які називаються потребами), які змушують людину діяти визначеним засобом. Представниками даної теорії є такі вчені, як Абрахам Маслоу, Девід МакКлелланд, Фредерік Герцберг [3].

Процесуальні теорії мотивації базуються на тому, як веде себе людина з урахуванням сприйняття та пізнання. Основні процесуальні теорії і теорія очікування, теорія справедливості, модель мотивації Патера – Лоулера.

У процесуальних теоріях аналізується, що людина розподіляє зусилля для досягнення різних цілей і як вибирає конкретний тип поведінки. Процесуальні теорії вважають, що поведінка людини визначається не тільки самою людиною.

Відповідно до процесуальних теорій поведінка особистості визначається не тільки потребами, але й є функцією сприйняття та очікувань, пов'язаних з конкретною ситуацією, а також можливих наслідків вибраного типу поведінки.

Найбільш ефективна мотивація досягається, коли людина вірить, що її зусилля дозволять їй досягнути мети та приведуть до отримання цінної винагороди. Найбільш ефективною стає мотивація, якщо ймовірність успіху або цінність винагородження оцінюється низько.

Розвиток теорії мотивації йшов еволюційним шляхом і надалі теорії використовуються при вирішенні завдань спонукання людини до ефективної праці.

Система мотивації реалізує три основні функції:

1. Планування мотивації.
2. Здійснення мотивації.
3. Управління мотиваційними процесами.

Створення на підприємстві системи мотивації дозволить забезпечити необхідну мотивацію праці, тобто стимулювання працівника або цілої групи до активної діяльності, і, у першу чергу, формування результативного інноваційного потенціалу.

Таким мотиваційним стимулом можуть бути існуючі тенденції до втрати конкурентних переваг і зниження визначаючих економічних показників нижче граничних значень.

При цьому як методичну основу вирішення питань щодо мотивації для активізації інноваційної діяльності на підприємстві необхідно використовувати ті чи інші методи стратегічного аналізу його господарського портфеля. Критеріальною основою для прийняття рішень можуть стати результати трендового аналізу стратегічних та економічних показників діяльності підприємства за статистично вагомих відрізках часу.

Четверта група стратегічних рішень у системі управління інноваційним потенціалом промислового підприємства – це розробка підходів і методів моніторингу його стану та перспективи розвитку.

Істотним фактором швидких темпів появи нових знань та їх розповсюдження є глобальна інформатизація суспільства та бізнесу. У сучасних умовах менеджери мають можливість бути реальними лідерами бізнесу лише за умов широкого використання інформаційних технологій. Результативність прийнятих рішень у сфері бізнесу знаходиться в прямій залежності від обсягу інформації що поступає, рівня своєчасності та достовірності даних, від ступеня її комплексності по будь-якому питанню, яке виникає в ході підприємницької діяльності.

Таким чином, одноразово створений інноваційний потенціал не в змоззі забезпечити високу ефективність інноваційної діяльності протягом довгого часу. Необхідна постійна його адаптація до умов навколишнього середовища, що змінюються.

Усе це зумовлює необхідність постійного моніторингу стану інноваційного потенціалу промислового підприємства. При цьому моніторинг повинен забезпечувати два самостійних завдання:

1. Аналіз та оцінка стану інноваційного потенціалу.
2. Аналіз та оцінка результативності використання інноваційного потенціалу підприємства.

Коли говорять про потенціал, то розуміють граничні можливості системи по досягненню поставленої мети. Саме це доводить необхідність моніторингу інноваційного потенціалу, і в кінці кінців – цілеспрямованого управління ним.

Роблячи висновки з усього вищезазначеного, можна сказати, що загальна концентрація системи стратегічного управління формуванням і розвитком інноваційного потенціалу промислового підприємства має бути заснована на таких ключових позиціях:

1. Вихідною позицією в системі управління інноваційним потенціалом повинен стати всебічний аналіз реального та потенціального ринкового простору з метою виявлення можливих для даного підприємства напрямів його розвитку.
2. Після планування цілей та змісту інноваційного потенціалу система управління повинна розробити організаційні рішення як взаємодії елементів самого інноваційного потенціалу, так і взаємодії інноваційного потенціалу з іншими підсистемами підприємства.
3. Повинна бути створена система мотивації, як адекватна система спонукань до активізації інноваційної діяльності.
4. Як контролююча функція, повинна бути створена система заходів моніторингу навколишнього середо-

вища промислового підприємства для підтримки та динамічного розвитку інноваційного потенціалу. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Ансофф И.** Новая корпоративная стратегия.–СПб. : Изд-во «Питер», 1999.

**2. Васнюхин О. В., Павлова Е. А.** Стратегия формирования и развития инновационного потенциала промыш-

ленного предприятия // Научно-технический вестник СПб ГУИТМО.– 2010.– № 2.– С. 3 – 120.

**3. Котлер Ф.** Маркетинг-менеджмент.– СПб. : Питер, 1999.– 887 с.

**Науковий керівник** – доктор економічних наук, професор кафедри економіки та фінансів Харківського національного університету внутрішніх справ М. А. Садиков

## ДЕКОМПОЗИЦІЯ ПРОЦЕСУ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

**ВОРОНKOBA A. E.**

доктор економічних наук

**КОКУРА К. В.**

Луганськ

**П**ідвищення конкурентоспроможності промислового підприємства на зовнішньому ринку є сукупністю взаємопов'язаних процесів. З метою проведення докладного та глибокого аналізу процесу підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства доцільно структурувати його на декілька підпроцесів, кожний із яких є значущим і впливає на здійснення інших складових та ефективність головного процесу в цілому.

Проблемам визначення конкурентоспроможності підприємства присвятили дослідження багато вітчизняних і закордонних науковців: І. Ансофф, А. Е. Воронкова, І. О. Піддубний, Ю. Б. Іванов, І. Ю. Сіваченко, Р. А. Фатхутдінова, Т. Г. Філософова [1 – 7]. Незважаючи на значний внесок більшості науковців, до теперішнього часу не було декомпозовано процес підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку.

*Метою* статті є декомпозиція процесу підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку.

Дослідження питань щодо підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств на зовнішньому ринку дозволяє визначити певні етапи цього процесу, а саме: встановлення ланцюга формування конкурентних переваг промислового підприємства; визначення чинників зовнішнього середовища, які впливають на конкурентні переваги промислового підприємства; проведення оцінювання конкурентоспроможності промислового підприємства; обґрунтування вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства; реалізація стратегії підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства; контроль за реалізацією стратегії підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства.

На *рис. 1* представлено всі підпроцеси процесу «Підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства на зовнішньому ринку» із виходами, входами, управлінням та механізмами, а також взаємозв'язок між ними.

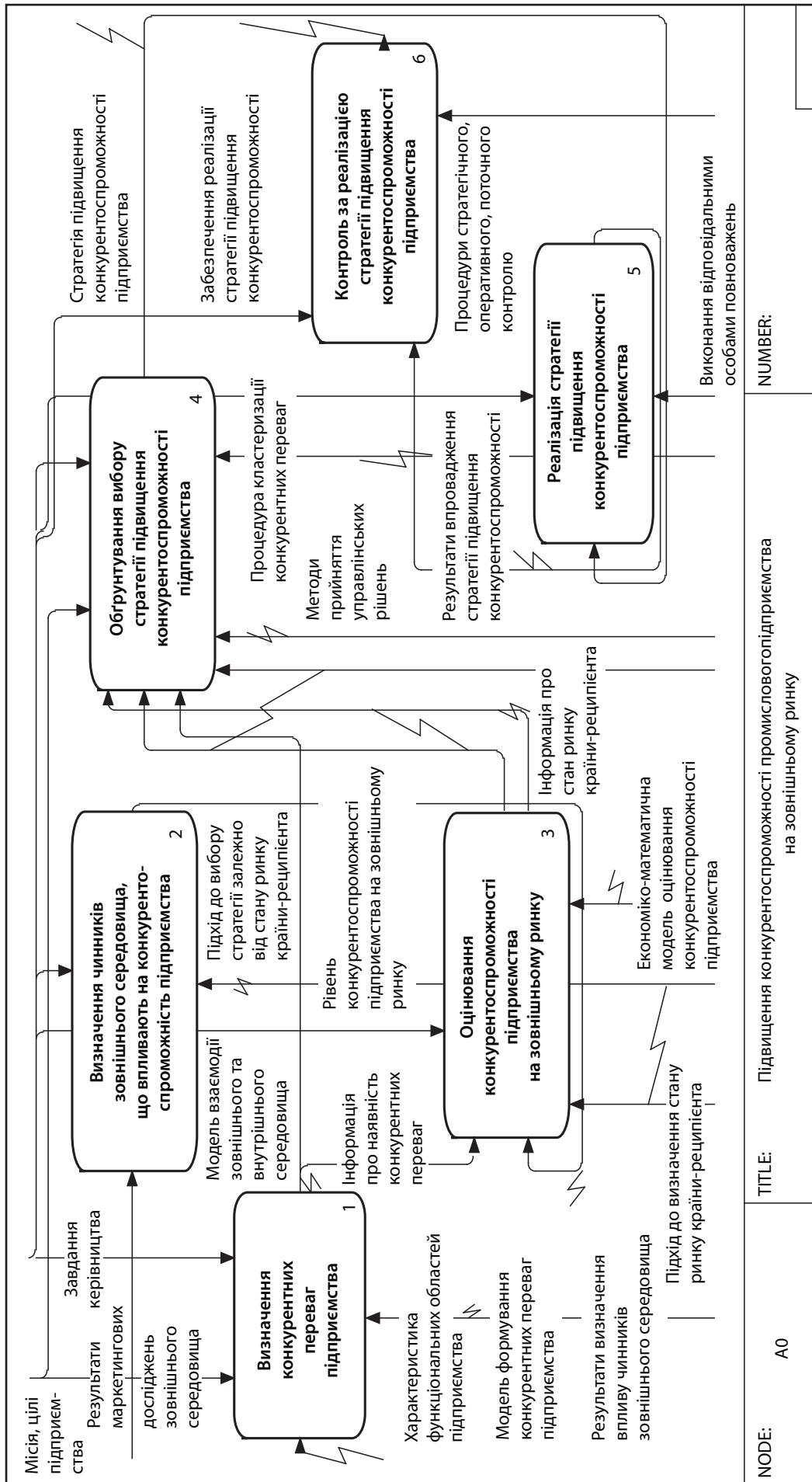
Перший етап підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства передбачає визначення конкурентних переваг промислового підприємства, який є виходом по відношенню до поточного підпроцесу та входом до третього підпроцесу «Оцінювання конкурентоспроможності промислового підприємства» та четвертого підпроцесу «Обґрунтування вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства» одночасно.

Етап визначення та аналізу чинників зовнішнього середовища, які впливають на конкурентні переваги промислового підприємства, передбачає такі стадії: проведення маркетингового дослідження ринку материнської країни та чинників, які впливають на формування конкурентних переваг; проведення маркетингового дослідження ринку країни-реципієнта та чинників, які впливають на реалізацію конкурентних переваг; проведення маркетингового дослідження зовнішнього ринку та чинників, які впливають на стан ринку материнської країни, країни-реципієнта, промислове підприємство та його конкурентні переваги; аналіз отриманих результатів маркетингових досліджень чинників зовнішнього середовища.

На третьому етапі підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства на зовнішньому ринку проводиться її оцінювання. Чинники міжнародного середовища, що впливають на ринок країни-реципієнта як частину міжнародного ринку, обумовлюють його стан, який може бути охарактеризований як рівноважний, стабільний або нестабільний. Рівень конкурентоспроможності промислового підприємства великою мірою залежить від стану ринку країни-реципієнта.

При здійсненні етапу «Оцінювання конкурентоспроможності промислового підприємства» найбільш важливу роль відіграє управлінська функціональна область діяльності. Саме від усвідомлення необхідності проведення оцінювання конкурентоспроможності та прийняття відповідного управлінського рішення залежить успіх промислового підприємства на зовнішньому ринку.





NODE: A0

TITLE: Підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства на зовнішньому ринку

NUMBER:

Рис. 1. Декомпозиція процесу «Підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства на зовнішньому ринку»

Наступний етап підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства полягає в обґрунтуванні вибору стратегії. При здійсненні даного етапу як вхідні параметри використано рівень конкурентоспроможності промислового підприємства, інформацію про стан ринку країни-реципієнта та ланцюг конкурентних переваг, які, згідно із місією, цілями та завданнями керівництва, а також шляхом використання методів прийняття управлінських рішень, підходу до вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства залежно від стану ринку країни-реципієнта та кластеризації конкурентних переваг, перетворюються на вихід: стратегію підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства.

П'ятий етап передбачає безпосередню реалізацію обраної стратегії підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства на зовнішньому ринку шляхом виконання затверджених керівництвом заходів згідно з затвердженим планом. Ефективність даного етапу пояснюється конкурентними перевагами управлінської функціональної області діяльності, які впливають на реалізацію стратегії всіма функціональними областями діяльності промислового підприємства.

На шостому етапі підсумовується робота підприємства, спрямована на досягнення конкурентоспроможності, здійснюється контроль за якістю та дотриманням термінів реалізації плану заходів, порівнюються досягнуті результати з поставленими цілями, складаються висновки. Ефективність даного етапу залежить від конкурентних переваг, які формуються в управлінській функціональній області діяльності промислового підприємства.

## ВИСНОВКИ

Декомпозиція процесу підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку дозволяє докладно представити послідовність етапів та взаємозв'язки між ними. Підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства залежить від встановлення найбільш доцільної стратегії, згідно зі станом ринку країни-реципієнта, та визначення наявних конкурентних переваг промислового підприємства за ланцюгом формування конкурентних переваг. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Ансофф И.** Стратегическое управление: Пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко.– М. : Экономика, 1989.– 516 с.

**2. Воронкова А. Э.** Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: Монография.– Луганск: ВНУ ім. В. Даля, 2004.– 320 с.

**3. Піддубний І. О.** Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : Навчальний посібник.– Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006.– 270 с.

**4.** Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : Монографія / Ю. Б. Іванов, О. М. Тищенко.– Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006.– 384 с.

**5.** Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації) : Навчальний посібник / За ред. І. Ю. Сіваченко.– К. : ЦУЛ, 2003.– 186 с.

**6. Фатхутдинов Р. А.** Стратегическая конкурентоспособность : Учебник.– М. : Экономика, 2005.– 504 с.

**7. Философова Т. Г.** Конкуренция и конкурентоспособность : Учеб.пособ.– М. : ЮНИТИ, 2007.– 271 с.

УДК 314.15(100+477)

## ПРОЦЕССЫ МИГРАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ СТРАН МИРА

**ЗИМА А. Г.**

*кандидат экономических наук*

**ПОДГАЙНАЯ В. А.**

**Харьков**

**В**следствие развития мировой инфраструктуры и коммуникаций, открытости национальных экономик, частичного урегулирования многих политических и региональных конфликтов в мире значительно возрастают динамизм и масштабность процессов миграции человеческих ресурсов, что приводит к развитию такого явления, как транснационализм мигрантов. Его основными признаками являются интенсификация трансмиграционного процесса развития и поддержания семейных, социальных, экономических, политических и культурных отношений мигрантов независимо от страны их происхождения или пребывания; преобразования трудовых денежных переводов в важный источник финансовых ресурсов домашних хозяйств международных мигрантов; существенный фактор антициклического

влияния и катализатор деловой активности в странах происхождения мигрантов; определяющий фактор сокращения бедности населения; рециркуляция высокообразованных кадров, которая состоит в повышении научного и профессионального опыта мигрантов за границей и дальнейшему их возвращению в страну эмиграции; транснационализация передачи знаний и обмена технологиями при посредничестве интеллектуальных центров мигрантов. Кроме того, приобретает развития сетевая миграция, которая является движением молодых людей и первой волной эмиграции и в дальнейшем приобретает форму семейной миграции, приводит к возникновению социальных связей, которые соединяют страны эмиграции и иммиграции, что практически зарождает обмен идеями и социальным опытом, благодаря чему процесс миграции становится более предсказуемым и регулируемым [2].

Более чем 215 млн человек проживает за пределами стран своего происхождения и свыше 700 млн человек мигрирует внутри них [5]. На сегодняшний день количество украинских эмигрантов, согласно переписи населения стран, составляет 6,5 млн чел., т. е. 14,4% населения Украины (табл. 1) [4].

**Таблица 1**

**Страны с наибольшей миграцией**

Страна	Млн чел.	Доля всего населения
Мексика	11,9	10,7%
Индия	11,4	0,9%
Россия	11,1	7,9%
Китай	8,3	0,6%
Украина	6,6	14,4%
Бангладеш	5,4	3,3%
Пакистан	4,7	2,5%
Великобритания	4,7	7,5%
Филиппины	4,3	4,6%
Турция	4,3	5,6%
Египет	3,7	4,4%
Казахстан	3,7	23,6%
Германия	3,5	4,3%
Италия	3,5	5,8%
Польша	3,5	8,2%

Лидирующими странами по приему украинских эмигрантов являются Россия, Германия, США, Израиль, Республика Чехия, Венгрия, Польша (рис. 1) [4].

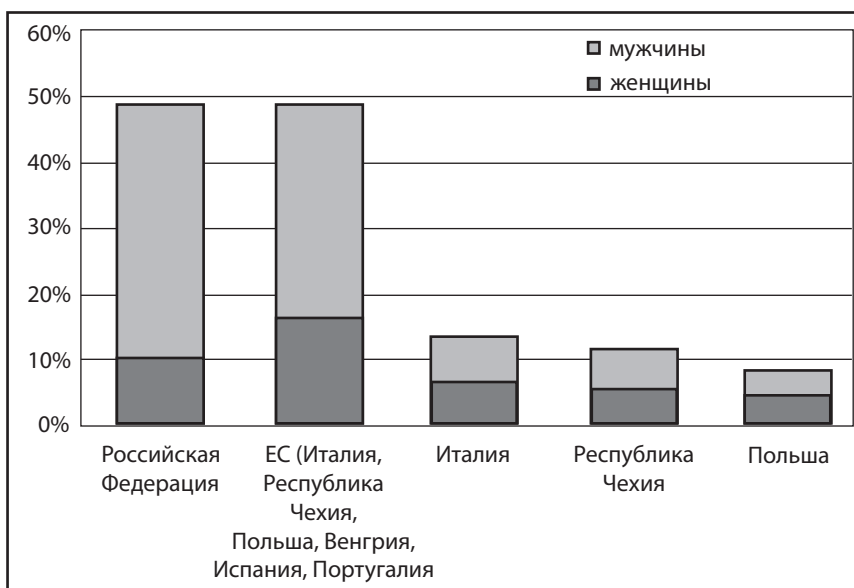
Существует устойчивая тенденция к феминизации миграционных потоков, что связано с расширением сектора услуг за счет новых видов обслуживания – информационного, коммуникационного, а также с перемещением части производственных функций в сферу услуг и увеличивающейся необходимостью развитых стран в женщинах-мигрантах, занятых работой, не требующей определенной квалификации (рис. 2) [2].

Основными причинами усиления миграционных процессов в Украине являются:

- ✦ несоответствие оплаты труда с современными потребностями в воссоздании рабочей силы: средняя заработная плата мигранта за границей в 2008 г. составляла \$820, что почти в 3 раза выше средней заработной платы в Украине – 281 долл. США [4];
- ✦ высокий уровень безработицы: уровень безработицы в 2010 г. по сравнению с 2006 г. возрос с 6,8% до 8,1%. В 2010 г. по безработице было зарегистрировано 545 тыс. граждан Украины. Если бы трудоустройство за границей было бы невозможным, уровень безработицы в Украине в 2008 г. был бы в 1,5 раза выше. Таким образом, миграционный процесс рассматривается как эффективная альтернатива снижения давления на местный рынок труда [4];
- ✦ вознаграждение за высококвалифицированный труд работников не соответствует мировому уровню, а часто и не дает возможности самореализации и дальнейшего проведения научных разработок (отсутствие соответствующей материальной и финансовой базы). Это подталкивает к эмиграции высококвалифицированных специалистов и ученых, в то время, как для реализации в Украине модели инновационного развития необходимы соответствующие человеческие ресурсы [2].

Таким образом, главной причиной для миграции украинских трудовых ресурсов является улучшение стандартов жизни и перспективы получения более высокой заработной платы. Хотя различие в доходах является не единственным мотивирующим фактором для миграции; на процесс принятия решения влияют и такие неденежные составляющие, как социальные привилегии и культурные ценности [4].

Преимущественными сферами деятельности украинских трудовых мигрантов являются строительство (среди мужчин) и уход за домом (среди женщин) (рис. 3). При-



**Рис. 1. Лидирующие страны по приему украинских трудовых мигрантов, гендерное распределение, 2005 – 2008 гг.**

близительно четвертая часть всех мигрантов работают за границей нелегально [4].

Независимо от образования мигрантов, почти все работают на должностях, которые не требуют серьезных навыков работы. Это несоответствие подтверждается тем, что сфера деятельности трудоустроенных мигрантов сопоставима с их уровнем образования (рис. 4) [4].

Среди областей Украины с наибольшей трудовой миграцией выделяют Закарпатскую и Черновицкую области, с наименьшей – Житомирскую, Киевскую, Полтавскую, Днепропетровскую, Кировоградскую и Одесскую. Это объясняется значительным уровнем экономического отставания между

регионами Украины (так, например, в первом квартале 2011 г. доход на душу населения Донецкой области составил \$683, что на 20% больше, чем средний доход в Украине – \$550, в то время как доход Черновицкой области составил \$352, что на 37% меньше среднего дохода Украины), а также близостью к границам Европейского Союза, установившимся миграционным сетям и культурным связям [4].

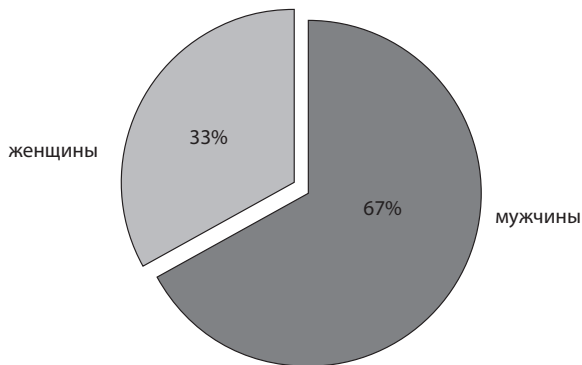


Рис. 2. Гендерное распределение украинских трудовых мигрантов [4]

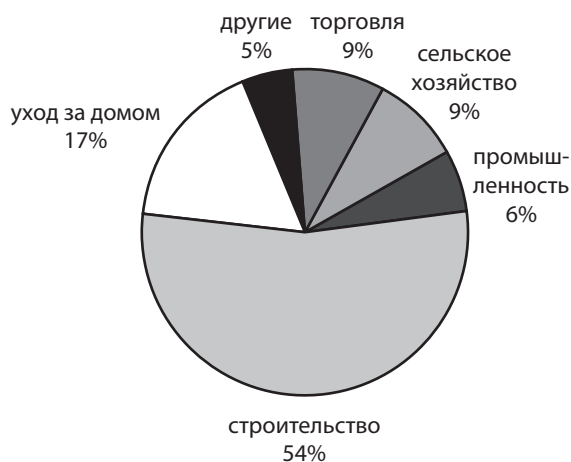


Рис. 3. Сферы деятельности украинских трудовых мигрантов

Количество иммигрантов, зарегистрированное МИД Украины в 2010 г., составило 198 325 чел. [4]. Лидирующими странами, граждане которых наиболее иммигрируют в Украину, являются Россия, Молдова, Узбекистан, Беларусь, Грузия, Армения, Азербайджан. Постепенно снижается количество незаконных мигрантов в Украину среди граждан этих стран (рис. 5) [4].

Для страны эмиграции важную роль играют денежные переводы мигрантов, которые являются не только материальной поддержкой семьи эмигранта, но и играют значительную роль в экономическом становлении страны, являются важным и стабильным источником внешнего финансирования развивающихся стран; являются существенным фактором сокращения уровня бедности населения; способствуя наращиванию национального уровня потребления, денежные переводы мигрантов играют роль стимулятора экономики стран, мультипликативно генерируя увеличение совокупного спроса и развитие национального производства [2].



Рис. 4. Уровень образования украинских трудовых мигрантов

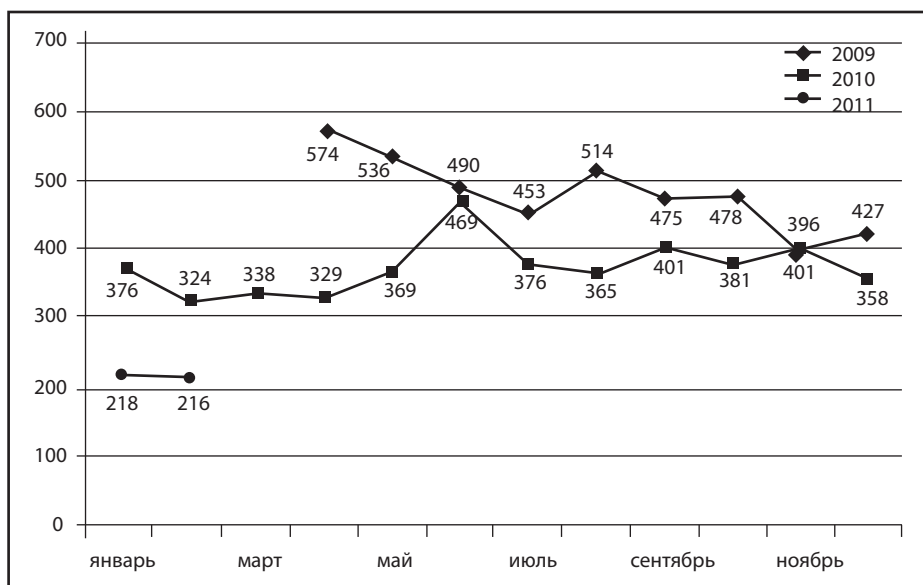


Рис. 5. Количество задержанных нелегальных мигрантов в Украине (2009 – 2011 гг.)

В 2008 г. денежные переводы мигрантов в страну эмиграции составили около 2% в общем объеме ВВП развивающихся стран и 6% в общем объеме ВВП стран с низким уровнем дохода (в некоторых из них денежные переводы в пять раз превышают уровень ВВП и являются самым большим источником иностранной валюты). Денежные переводы мигрантов в развивающиеся страны в три раза превышают объем официальной помощи и являются средством выживания для бедных. В 2010 г. объем денежных переводов восстановился к уровню объема в 2008 г., что составило \$325 млрд после своего падения до \$307 млрд в 2009 г. в результате глобального финансового кризиса. В 2011 и 2012 гг. ожидается увеличение денежных переводов до \$346 млрд и \$374 млрд соответственно [5].

Денежные переводы в целом снижают уровень бедности, приводят к большему накоплению человеческого капитала, доступу к информационным и коммуникационным технологиям, к большим затратам на здравоохранение и образование, более активному участию в частном предприятии, снижению использования детского труда и помощи хозяйствам быть более подготовленными к природным катастрофам [5].

#### **Выводы**

Экономика страны потеряла бы около 7% своего потенциала без эффектов стимулирования со стороны трансфертов от мигрантов; увеличение на 10% денежных переводов на душу населения привело к 3,5% снижению

доли населения, живущего за чертой бедности. Наибольшую часть затрат денежных переводов составили затраты на проживание (73%) и потребительские товары (26%), и лишь 3,3% были использованы для того, чтобы начать свой бизнес [5]. Для страны иммиграции мигранты увеличивают количество населения, что является важным в условиях низких темпов роста его прироста, снижают показатель среднего возраста населения и обеспечивают рынок труда рабочей силой. ■

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. **Ваврищук Н. Г.** Міжнародна міграція робочої сили в контексті розширення Європейського Союзу : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.02 / Н. Г. Ваврищук; Ін-т світової економіки і міжнародних відносин НАН України.– К., 2007.– 23 с.
2. **Ольшевська І. П.** Міжнародна міграція людських ресурсів в умовах глобалізації : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.02 / І. П. Ольшевська; Ін-т світової економіки і міжнародних відносин НАН України.– К., 2007.– 21 с.
3. Эмиграция в мире / Корреспондент.– 2010.– № 37.– С. 60.
4. Migration in Ukraine: facts and figures [Электронный ресурс] / The official web-site of International Organization for Migration.– Режим доступа : [www.iom.org.ua](http://www.iom.org.ua)
5. Официальный сайт Мирового банка [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/NEWS/0,,contentMDK:20648762~pagePK:64257043~piPK:437376~theSitePK:4607,00.html>

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УКРАИНЕ

СЕРДЮК Т. Ю.

Харьков

Сложность и нестабильность внешней и внутренней среды предприятий, изменчивость конъюнктуры мирового рынка заставляют предпринимателей всех стран искать новые сферы и перспективные направления развития своей деятельности не только на национальном, но и международных рынках. Однако, как свидетельствует практика, даже наличие конкурентоспособного товара не всегда является достаточным условием для многих иностранных и российских фирм для успеха на внешних рынках. Имея конкурентное преимущество в товаре, такие фирмы не могут реализовать его из-за отсутствия теоретических и практических знаний использования маркетинговых средств на зарубежных рынках.

Ужесточение с каждым годом конкурентной ситуации все более осложняется в результате расширения границ внешних рынков и вовлечения зарубежных фирм,

имеющих значительный опыт международного; предпринимательства. В таких условиях рост конкурентоспособности демонстрируют чаще всего фирмы, которые осуществляют свою предпринимательскую деятельность не только на внутреннем, но и на внешних рынках.

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) является одним из главных направлений развития многих современных государств, источником товаров, производство которых невозможно внутри страны, также доходов от экспортно-импортных операций. Для многих стран, где по определённым причинам отсутствуют производственные процессы, ВЭД – единственный способ обеспечения себя необходимыми товарами.

В связи со стремлением Украины стать полноправным членом международного сотрудничества и товарообмена, наладить экономическое сотрудничество с иностранными партнёрами, объёмы внешнеэкономических операций достаточно сильно увеличились за последние годы. Кроме того, многие национальные предприятия расширяют масштабы своей деятельности, выходят на новые уровни, в том числе захватывают доли иностранных рынков. Конечно, всё это положительно сказывается на экономике страны, так как способствует росту

национального дохода, повышает имидж Украины на международном рынке.

Сегодня в Украине большая часть внешнеэкономических операций происходит не на государственном уровне, а на уровне частного предпринимательства, а государство лишь устанавливает правовые нормы, посредством которых регулирует правильность и законность международного сотрудничества.

Таким образом, целью статьи является выявить и проанализировать основные особенности осуществления внешнеэкономической деятельности в Украине.

**В**нешнеэкономическая деятельность – это деятельность, связанная с товарообменом между партнерами, находящимися в разных странах. В роли субъектов ВЭД в Украине могут являться следующие:

- ✦ физические лица;
- ✦ юридические лица;
- ✦ объединения физических, юридических, лиц;
- ✦ иностранные субъекты предпринимательской деятельности;
- ✦ совместные предприятия;
- ✦ местные органы власти и управления.

Виды внешнеэкономической деятельности, осуществляемые в Украине охарактеризованным выше субъектами, могут быть следующие:

- ✦ экспорт и импорт товаров, капиталов и рабочей силы; оказание субъектами внешнеэкономической деятельности Украины услуг иностранным субъектам хозяйственной деятельности (в том числе: производственных, транспортно-экспедиционных, страховых, консультационных, маркетинговых, экспортных, посреднических, брокерских, агентских, консигнационных, управленческих, учетных, аудиторских, юридических, туристских и иных, прямо и исключительно не запрещенных законами Украины);
- ✦ оказание вышеуказанных услуг иностранными субъектами хозяйственной деятельности субъектам внешнеэкономической деятельности Украины
- ✦ научная, научно-техническая, научно-производственная, производственная, учебная и иная кооперация с иностранными субъектами хозяйственной деятельности;
- ✦ обучение и подготовка специалистов на коммерческой основе; международные финансовые операции и операции с ценными бумагами; кредитные и расчетные операции между субъектами внешнеэкономической деятельности и иностранными субъектами хозяйственной деятельности;
- ✦ создание субъектами внешнеэкономической деятельности банковских, кредитных и страховых учреждений за пределами Украины; создание иностранными субъектами хозяйственной деятельности указанных учреждений на территории Украины в случаях, предусмотренных законами Украины;

- ✦ совместная предпринимательская деятельность между субъектами внешнеэкономической деятельности и иностранными субъектами хозяйственной деятельности, включающая создание совместных предприятий различных видов и форм, проведение совместных хозяйственных операций и совместное владение имуществом, как на территории Украины, так и за ее пределами;
- ✦ предпринимательская деятельность на территории Украины, связанная с предоставлением лицензий, патентов, ноу-хау, торговых марок и других нематериальных объектов собственности со стороны иностранных субъектов хозяйственной деятельности; аналогичная деятельность субъектов внешнеэкономической деятельности за пределами Украины;
- ✦ организация и осуществление деятельности в области проведения выставок, аукционов, торгов, конференций, симпозиумов, семинаров и других подобных мероприятий, осуществляемых на коммерческой основе, с участием субъектов внешнеэкономической деятельности; организация и осуществление оптовой, консигнационной и розничной торговли на территории Украины за иностранную валюту;
- ✦ товарообменные (бартерные) операции и иная деятельность, построенная на формах встречной торговли между субъектами внешнеэкономической деятельности и иностранными субъектами хозяйственной деятельности;
- ✦ арендные, в том числе лизинговые, операции между субъектами внешнеэкономической деятельности и иностранными субъектами хозяйственной деятельности;
- ✦ операции по приобретению, продаже и обмену валюты на валютных аукционах, валютных биржах и на межбанковском валютном рынке;
- ✦ работы на контрактной основе физических лиц Украины с иностранными субъектами хозяйственной деятельности, как на территории Украины, так и за ее пределами; работы иностранных физических лиц на контрактной возмездной основе с субъектами внешнеэкономической деятельности как на территории Украины, так и за ее пределами.

Внешнеэкономический аспект современной политической ситуации на Украине обуславливается существованием и воздействием трех мощных факторов [1]:

- ✦ финансовой зависимости страны от западных международных организаций;
- ✦ энергетической зависимости от России и стран СНГ;
- ✦ заинтересованности в продвижении украинских вооружений на рынки зарубежных стран, в том числе и стран «третьего мира», а также стран СНГ.

Одним из важных составляющих ВЭД является экспорт, именно этот аспект ВЭД будет более детально рассмотрен в статье.



В январе – июне 2010 г. объемы экспорта товаров и услуг из Украины по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. увеличились на 9,3%, импорта – на 26,5% и составили соответственно \$19,7 млрд и \$17,8 млрд. Положительное сальдо внешней торговли в этот период достигло \$1942,9 млн (против \$3981 млн в первом полугодии 2006 г.). Общий объем экспорта украинских товаров и услуг в страны СНГ составил \$6,1 млрд и увеличился в сравнении с январем – июнем 2006 г. на 18,7%, в другие страны мира – \$13,6 млрд (+5,6%) [4].

Объем импорта товаров и услуг в Украину из стран СНГ составил \$8,4 млрд (на 14,9% больше показателя I полугодия 2009 г.), из других стран мира – \$9,4 млрд (+39%) [3, с. 83 – 85].

Объемы экспорта товаров из Украины за январь-июнь 2010 г. увеличились на 9,2%, импорта - на 26% и составили соответственно \$16935,1 млн. и \$16553,8 млн. Положительное сальдо внешней торговли товарами, снизилось до \$381,3 млн. (в январе-июне 2006г. - \$2371,4 млн.). [3, с. 85-87]

Наибольшие объемы экспортных поставок украинских товаров осуществлялись в Российскую Федерацию (20,1% от общего объема экспорта), Турцию (6,3%), Италию (5,7%), Германию (4,4%), Польшу (3%), США (2,5%), Индию и Беларусь – по 2,3%.

На долю продуктов растительного происхождения в общем объеме экспорта пришлось 3,6% (в т. ч. зерновых культур – 3,1%), готовых пищевых продуктов – 3,4%, живых животных, продуктов животного происхождения – 1,9% [4].

В общем стоимостном объеме экспорта товаров по сравнению с январем – июнем 2009 г. увеличилась доля зерновых культур, нефти и продуктов ее перегонки, удобрений. Вместе с тем уменьшилась доля семян и плодов масличных культур, жиров и масел животного или растительного происхождения.

**С**ледует специально отметить, что в связи с неблагоприятно складывающейся для Украины конъюнктурой мирового рынка, а также в связи с разрушением производственного потенциала украинской топливно-добывающей и металлоперерабатывающей промышленности, традиционно формировавшаяся заинтересованность её в продвижении на внешние рынки товаров продовольственной группы, а также продуктов производства черной и цветной металлургии и угольной и химической промышленности имеет явную тенденцию к снижению.

Украине необходимо исходить из того, что ВЭД, представляющая собой все виды хозяйственной деятельности, связанные с участием страны в международном разделении труда, является неотъемлемой частью всей хозяйственной деятельности государства. [1]

В новых условиях, когда экономика Украины стремится к рыночным условиям, когда в стране разрушены структуры государственного регулирования ВЭД, характерные для командно-административной системы управления, а новые находятся в процессе становления, цели и задачи государственного регулирования ВЭД существенно изменились. В современных условиях, которые харак-

теризуются падением производства, дестабилизацией финансовой системы страны, широкой либерализацией внешнеэкономической деятельности, означающей по сути ликвидацию государственной монополии на внешнюю торговлю и др. виды ВЭД, необходимо определить те формы и методы воздействия на хозяйствующие субъекты – участники ВЭД, которые были бы способны обеспечивать защиту государственных интересов.

Таким образом, сложившаяся в стране ситуация требует:

- ✦ усиления контроля над репатриацией украинских капиталов,
- ✦ создания условий для надежного и выгодного помещения иностранной валюты в национальные банки.

Для этого необходимо скорректировать политику либерализации ВЭД в сторону более четкой и рациональной организации государственного контроля ВЭД, который, с одной стороны, должен обеспечить защиту государственных интересов, а с другой стороны, не нарушать действия субъектов хозяйственной деятельности, как с экономической, так и с правовой точек зрения.

**Н**а современном этапе складывающиеся направления развития внешнеэкономических связей Украины создают реальную угрозу национальному производству, которое уже сейчас серьезно страдает от конкуренции многих товаров, поступающих по импорту. К такой свободной, не защищённой государством конкуренции украинская промышленность еще не готова. Здесь необходим весьма взвешенный подход при определении приоритетов во внешнеэкономической политике Украины и выборе тех или иных средств такой политики, способных защитить от разрушения ряд отраслей украинской промышленности, и, прежде всего, наукоёмких производств. По некоторым оценкам, если положение не изменится, через 2-3 года может сложиться ситуация, при которой многие отрасли национальной промышленности, включая электронику и некоторые другие наукоёмкие и трудоёмкие прогрессивные виды производства, окажутся окончательно разрушенными.

Чтобы изменить крайне неблагоприятное развитие событий, необходимо, покончив с заблуждением, что государство лишь должно создавать правила рыночного поведения, а экономика страны сама пойдёт рыночным путём саморазвития и саморегулирования. Как свидетельствует мировой опыт, государство не должно играть роль стороннего наблюдателя. Оно должно активно вмешиваться в экономические процессы, и особенно это относится к кризисным состояниям в экономике. Ни в одной стране мира выход из кризиса не происходил без существенного воздействия государства на экономику. И лишь затем становится реальным все большее воздействие рыночных стимулов и методов. А уж внешнеэкономической деятельности вышесказанное касается в первую очередь.

Таким образом, государство призвано не только задавать общие ориентиры для реформирования ВЭД, но и последовательно прокладывать им дорогу. При

этом в первую очередь нужна жесткая и в то же время взвешенная политика государства, направленная на преодоление кризисных ситуаций, с тем, чтобы превратить ее в эффективный сектор украинской экономики. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. О применении специальных мер в отношении импорта в Украину : Закон Украины от 22.12.1998 г. № 332-XIV, с изм. и доп., внес. Законом Украины от 23.03.2000 г. № 1595-III // Бухгалтерия. Сб. систематизир. законодательства.– 2002.– 21 окт. (№ 43/1-2).– С. 32 – 41.

2. Торговые связи Украины с зарубежными странами : [Россия. Польша. Германия. Швеция. Испания] // Вестник налоговой службы Украины.– 2002.– № 42.– С. 27 – 28.

3. Майорова І. М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності України за 1999 – 2001 рр. / І. М. Майорова // Актуальні проблеми економіки.– 2002.– № 10.– С. 83 – 86.

4. Статистичний щорічник України за 2009 рік /Держкомстат України; за ред. О. Г. Осауленко; Відп. за вип. В. А. Голловко.– К., 2010.

Рецензент:

канд. экон. наук., доцент Решетняк Е. И.

## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

**КОВАЛЕВСЬКА А. В.**

кандидат економічних наук

**ПОСПЕЛОВ О. В.**

кандидат економічних наук

Харків

Розвиток підприємницької діяльності малих підприємств – один з пріоритетних напрямків в економічній політиці країни і будь-якого її регіону, що зумовлено впливом малого бізнесу на регіональний розвиток, а саме: сприяння підвищенню рівня зайнятості та скорочення безробіття; зростання податкових надходжень до обласного бюджету; підвищення рівня гнучкості регіональних ринків за рахунок найбільшої гнучкості малого бізнесу у задоволенні різноманітних потреб споживачів; виявлення і заповнення вільних ринкових ніш, розробка і впровадження нового асортименту продукції і послуг, що користуються попитом (малі підприємства швидше реагують на зміни ринкової кон'юнктури); здійснення найбільш технологічно ускладнених і ресурсозатратних виробничих операцій великих промислових підприємств, кооперуючись з ними на засадах підяду чи субпідяду; створення умов для об'єктивної інтеграції (малі підприємства як постачальники сировини та матеріалів для великих підприємств); стимулювання конкурентного середовища на регіональних ринках, послаблення монопольних тенденцій.

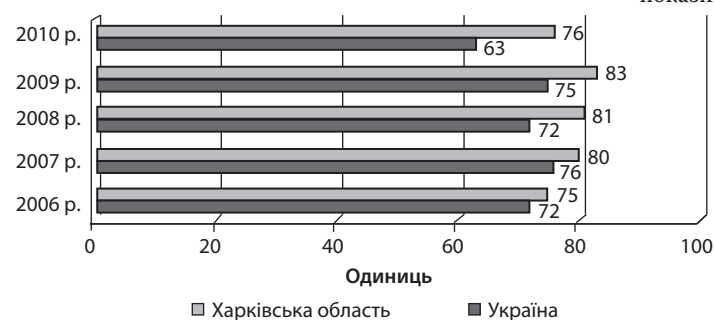


Рис. 1. Кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення України й Харківської області (2006 – 2010 рр.)

Загальновідомим є факт, що розвинені країни мають в структурі випуску та створеної доданої вартості достатньо велику частку малих підприємств. Протягом останнього десятиліття одним із основних завдань трансформації вітчизняної економіки є досягнення аналогічних високих показників. Однак зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі (і в першу чергу в макросередовищі) не завжди позитивно впливають на діяльність малих суб'єктів господарювання. Визначення тенденцій розвитку малих підприємств України та окремих регіонів, усвідомлення їхніх конкурентних переваг та проблем розвитку має стати основою оновленої економічної політики нашої країни.

Метою даної статті є аналіз стану розвитку малого підприємництва на прикладі Харківської області, виявлення позитивних і негативних тенденцій та змін, визначення та усвідомлення факторів, які спричиняють гальмування розвитку малого підприємництва в регіоні, пошук пріоритетних шляхів і напрямків розвитку малого підприємництва на рівні регіону.

Визначаючи тенденції розвитку малих підприємств у регіоні, перш за все, проведемо аналіз зміни кількості суб'єктів ЄДРПОУ, що зареєстровані в відповідних статистичних органах. За даними Головного управління статистики у Харківській області стан малого підприємництва Харківської області характеризується нерівномірною динамікою кількості малих підприємств за останні п'ять років. Кількість малих підприємств Харківського регіону й середньоукраїнського показника представлено на рис. 1 [1].

Проаналізувавши дані діаграми на рис. 1, доходимо висновку, що кількість малих підприємств Харківської області перевищують середній показник країни протягом 2006 – 2010 р. За аналізований період цей показник мав тенденцію до зростання в 2006 – 2009 рр., але в 2010 р. кількість підприємств малого бізнесу на 10 тис. осіб наявного населення зменшилася на 7 одиниць. Відзначимо, що зменшення кількості малих підприємств відбулося на фоні постійного зменшення кількості насе-

лення Харківського регіону. Якщо з 2004 р. кількість населення постійно скорочувалася, але при цьому кількість малих підприємств навпаки зростала, то в 2010 р. при скороченні кількості населення відбулося і зменшення кількості малих суб'єктів ЄДРПОУ на 10 тис. осіб. Одним із ключових факторів, що обумовив дану негативну тенденцію, слід визнати очікування прийняття, а потім і прийняття нового Податкового кодексу України. Лише очікування нових змін призвело до зменшення кількості зареєстрованих підприємств.

За даними статистичної звітності проведемо аналіз підприємницької активності регіонів України станом на 2010 р. (рис. 2).

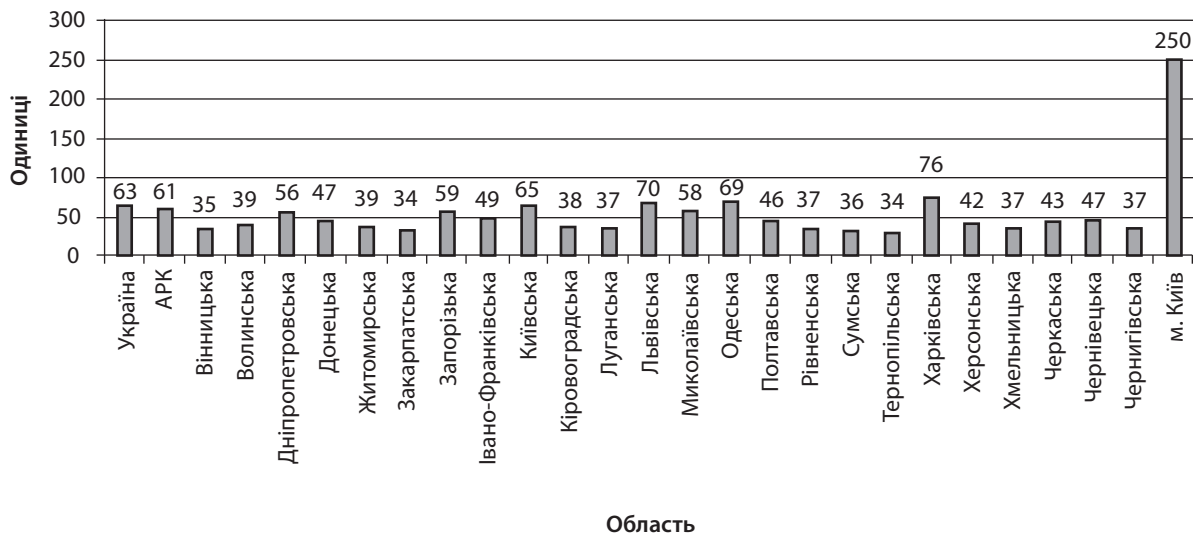


Рис. 2. Кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення в регіонах України в 2010 р.

За наведеними даними Харківський регіон за кількістю малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення в 2010 р. посідає друге місце після Києва, третє й четверте місце належить Львівському і Одеському регіонам (70 й 69 підприємств відповідно). Друге місце Харківського регіону за кількістю малих підприємств залишається протягом тривалого періоду часу. Це зумовлено специфікою місця розташування регіону, близькістю до державного кордону, великою кількістю підприємств, що займаються посередництвом і торгівельною діяльністю. Можна стверджувати, що в інших регіонах України стан справ за показником кількості малих підприємств є ще гіршим. Лише в трьох областях спостерігається перевищення кількості малих підприємств на 10 тис. населення над середньо українським показником.

У той же час слід визнати, що не чисельність малих підприємств, а їх результативність справляє суттєвий вплив на стан економічної та соціальної сфери в країні та регіоні. Одним із важливих показників ми вважаємо кількість зайнятих і найманих працівників і динаміку їхньої зміни, що впливає на рівень безробіття в регіональному розрізі. Динаміка показників зайнятих й найманих працівників на малих підприємствах Харківської області й України надано на рис. 3 [1].

Згідно з рис. 3 можна стверджувати, що на протязі стабільним загальноукраїнським показником кількості зайнятих та найманих працівників у 2006 – 2008 рр. в Хар-

ківському регіоні вони скорочуються. У 2009 р. спостерігається різке скорочення зайнятих працівників на малих підприємствах України в порівнянні з 2008 р. майже на 4%. Аналогічні тенденції відбуваються і на малих підприємствах Харківщини – кількість зайнятих працівників у 2009 р. є меншою на 4,4% до значення 2008 р.

Отже, в Україні відповідно до зменшення кількості малих підприємств зменшувалася чисельність найманих на них працівників – на 328,9 тис. осіб у 2010 р. порівняно з 2006 р. (25,5% від загальної кількості найманих працівників). Аналогічна ситуація спостерігається щодо Харківської області – чисельність найманих працівників з 2006 р. зменшилася на 11,1% і становила в 2010 р.

129,5 тис. осіб (28% від загальної кількості найманих працівників).

Щодо рейтингу регіону за кількістю найманих працівників на малих підприємствах станом на 2010 р., то він наведений на рис. 4.

Отже, за чисельністю найманих працівників на малих підприємствах після Києва в аналізованому 2010 р. друге місце належить Донецькій області, Дніпропетровська область посідає третє місце, а Харківська – четверте (рис. 4) [1]. Доходимо висновку, що в Харківському регіоні малі підприємства забезпечують в більшому ступені самозайнятість населення, а не створюють додаткові робочі місця для інших працівників. Власники малих підприємств віддають перевагу індивідуальній праці, а не несенню відповідальності за працю найманих працівників і за їхнє утримання. У середньому на одному підприємстві малого бізнесу Харківського регіону протягом 2006 – 2010 рр. зайнято 6 осіб; вищий аналізований показник (7-8 осіб) мають переважно західні регіони України – Хмельницький, Тернопільський, Рівненський, Волинський а також Житомирський регіон.

На рис. 5 представлено розміри середньомісячної заробітної плати малих, середніх і великих підприємств Харківської області в 2010 р.

Таким чином, найнижчий рівень заробітної плати мають малі підприємства Харківщини: на 56,1% нижчий за розмір заробітної плати на великих підприємствах

і на 37,4% – на середніх [1]. Відзначимо, що структура операційних витрат малих підприємств, а саме: незначна питома вага оплати праці та соціальних податків у загальній сумі витрат, забезпечують їм певні конкурентні переваги перед великими підприємствами. У той же час, реальна заробітна платня працівника малого підприємства офіційно дорівнює за розміром мінімальної заробітній платні, встановленій по Україні.

За наданою на рис. 6 інформацією частка малих підприємств у структурі підприємств Харківського регіону найбільша й на відміну від середніх і великих має стійку тенденцію до зростання.

Динаміку обсягу реалізованої продукції малих підприємств Харківської області за 2006 – 2010 рр. подано на рис. 7 [1].

Як демонструє надана діаграма, обсяг реалізованої продукції малих підприємств Харківського регіону

за аналізований період зростав протягом 2006 – 2008 рр., у 2009 р. даний показник зменшився, але в 2010 р. почав зростати й наблизився до рівня 2008 р.

У відсотковому вираженні динаміку частки реалізованої продукції малих підприємств у загальному обсязі Харківської області за 2006 – 2010 рр. представлено графіком на рис. 8.

Обсяг реалізованої продукції малих підприємств Харківської області в 2010 р. складала 19,1% загального обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг); середніх – 46%, частка великих підприємств в даному показнику – 34,9% [1].

Аналіз структури обсягів реалізованої продукції малих підприємств за видами економічної діяльності свідчить, що найбільшу частку в загальних обсягах реалізації Харківського регіону займає торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку й складає 57,1%, що однак менше за показник

2006 р. на 6,5%; друге місце посідає продукція промисловості 15,1% у 2009 р., що більше за частку в 2006 р. на 2,3 відсоткових пункти; на третьому місці – операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям з часткою 10,7%, яка перевищує показник 2006 р. на 3,5%. Частка будівництва в загальних обсягах реалізації Харківського регіону в 2009 р. відносно 2006 р. зменшилася на 0,6% й становить 6,8%. Сільське господарство, мисливство, лісове господарство мають в 2009 р. 4,1%, що більше за показник 2006 р. (1,5%). Незначною мірою зросли частки діяльності транспорту та зв'язку, готелів і ресторанів й мають на 2009 р.

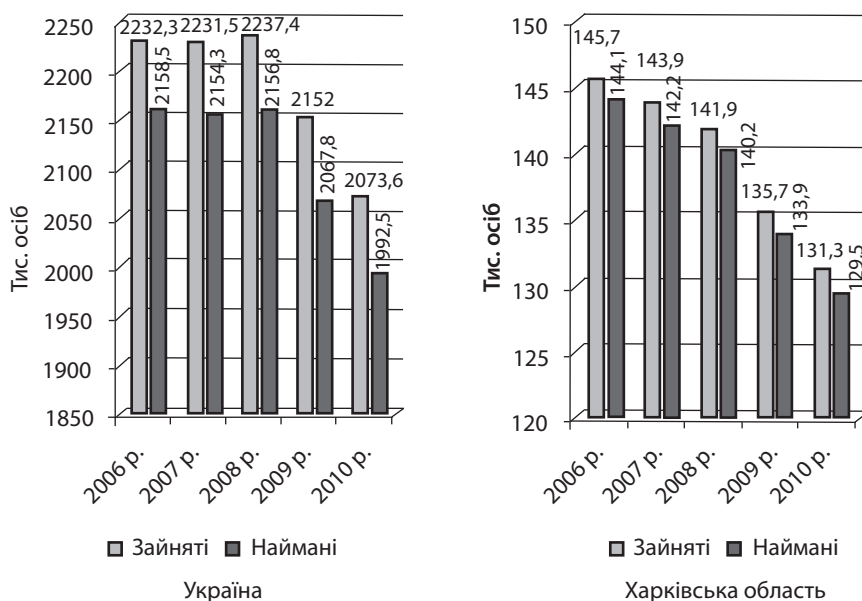


Рис. 3. Кількість зайнятих і з них найманих працівників в Україні й Харківській області (2006 – 2010 рр.)

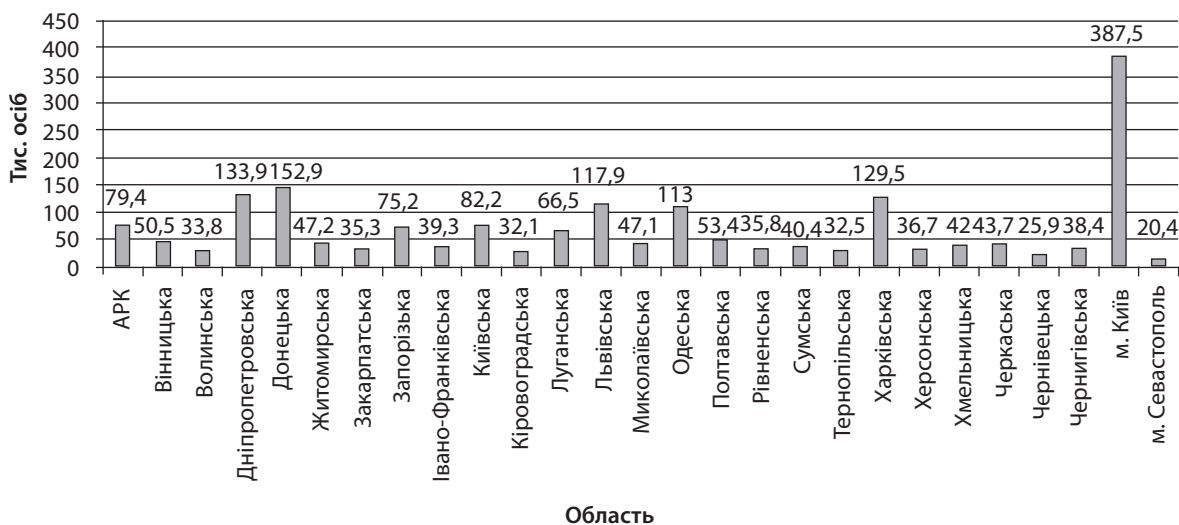


Рис. 4. Чисельність найманих працівників (штатні та позаштатні працівники) на малих підприємствах регіонів України в 2010 р.

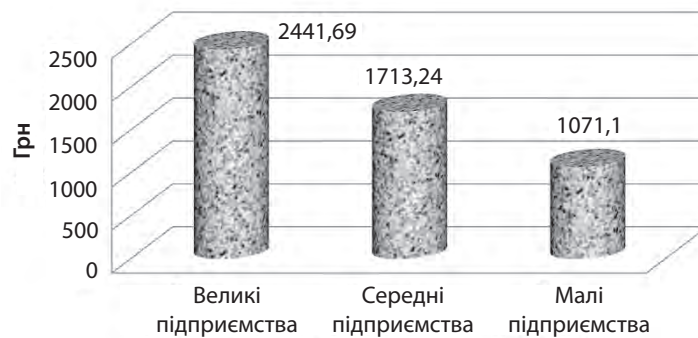


Рис. 5. Середньомісячна заробітна плата найманих працівників підприємств – суб'єктів господарювання за розмірами у 2010 р. (Харківська область)

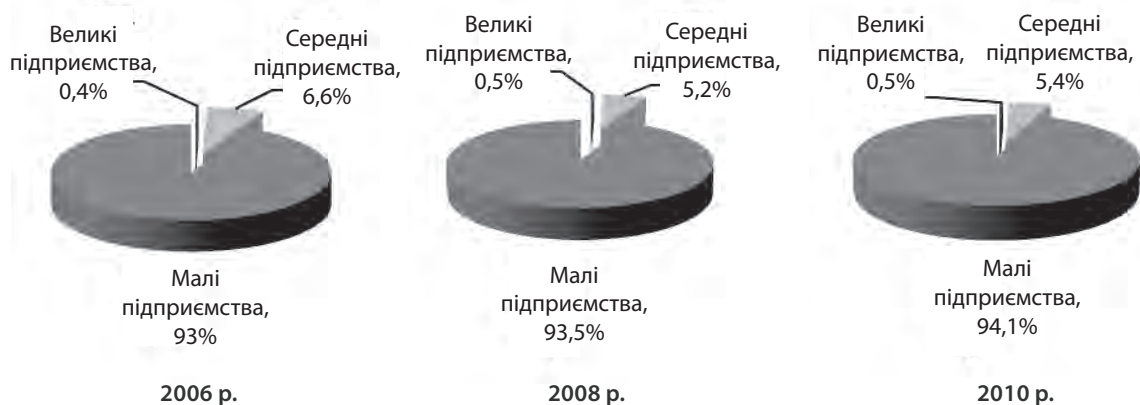


Рис. 6. Частка великих, середніх і малих підприємств Харківської області

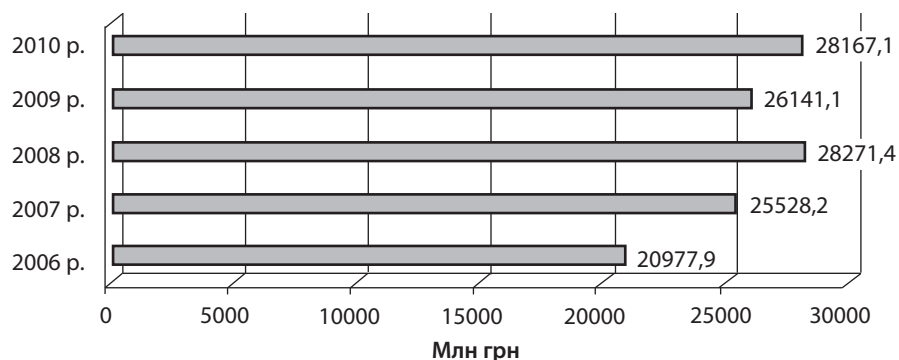


Рис. 7. Динаміка обсягу реалізованої продукції малих підприємств Харківської області

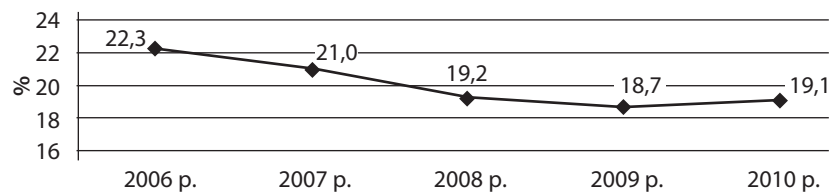


Рис. 8. Динаміка частки реалізованої продукції малих підприємств Харківської області (2006 – 2010 рр.)

1,9% і 0,6% відповідно; майже незмінною протягом чотирьох років залишається частка надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту – 0,7% [1].

Фінансова діяльність малих підприємств в Харківській області є низькоефективною, що відображено на рис. 9.

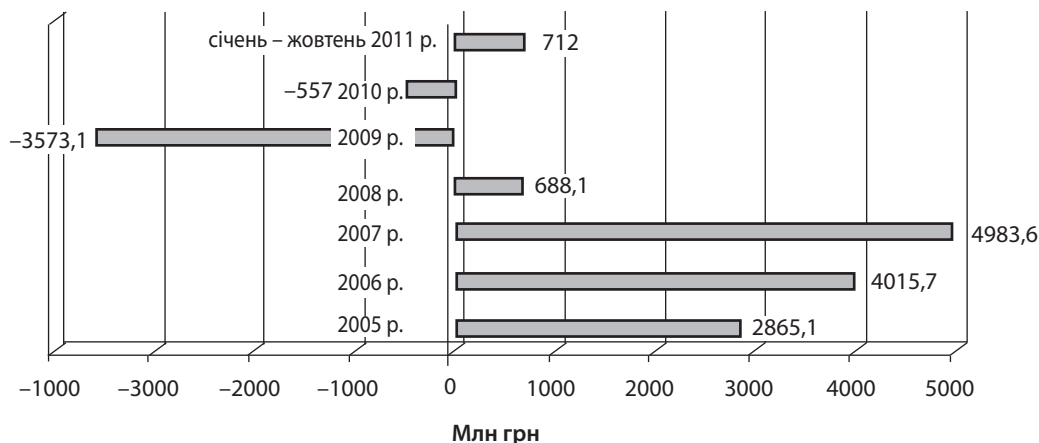
Отже, фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування за 2009 – 2010 рр. є від'ємний, хоча збитки в 2010 р. скоротилися на 84,4%, і за десять місяців 2011 р. спостерігається значне зростання даного показника, що є позитивною тенденцією.

Аналіз фінансової діяльності підприємств малого бізнесу показав, що зростає частка збиткових підпри-

емств: якщо в 2005 р. підприємства, які одержали збиток, склали 39,2% від загальної кількості малих підприємств, то в 2010 р. їхня частка – 42,8%. Беззбитково в 2010 р. працювали малі підприємства таких галузей: сільське господарство, мисливство, лісове господарство; торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; оптова торгівля, посередництво в оптовій торгівлі; фінансова діяльність; освіта [1].

датково надано 30,7 тис. грн для забезпечення його діяльності та 550 тис. грн для мікrokредитування [6].

Також зазначимо, що в 2006 р. при Харківському міському голові було створено Координаційну раду з питань розвитку підприємництва, зовнішньоекономічної діяльності та залучення інвестицій, яка є постійно діючим органом з аналізу ситуації та регуляторного впливу у процесі здійснення міської політики у сфері



**Рис. 9. Фінансові результати від звичайної діяльності малих підприємств Харківського регіону до оподаткування (2005 – 2011 рр.)**

## ВИСНОВКИ

Результати проведеного в даній роботі аналізу діяльності підприємств малого бізнесу Харківського регіону невтішні: зменшується кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, відповідно скорочується чисельність зайнятих і найманих працівників на малих підприємствах; зменшився обсяг реалізованої продукції; зростає частка збиткових підприємств; підприємства малого бізнесу мають найнижчий рівень заробітної плати; від'ємним є показник фінансових результатів від звичайної діяльності малих підприємств.

Відмітимо й позитивні моменти в розвитку малого підприємництва Харківщини: незначне зростання обсягу реалізованої продукції в 2010 р.; стійка тенденція до збільшення кількості малих підприємств; дані за 10 місяців 2011 р. засвідчили зростання показника фінансових результатів від звичайної діяльності до 712 млн грн.

Важливе значення для розширення діяльності малого підприємництва має фінансово-кредитна підтримка цього сектора економіки. У грудні 2011 р. Харківська обласна рада затвердила Програму сприяння розвитку малого підприємництва в місті Харкові на 2012 – 2015 рр., яка спрямована створення умов, необхідних для стабільної й ефективної діяльності підприємств малого бізнесу [2].

Одним з основних виконавців Програми є Харківський регіональний фонд підтримки підприємництва (структурний підрозділ Харківської облдержадміністрації). У 2010 р. на 2011 р. для забезпечення діяльності Фонду, з метою обслуговування та виконання заходів підтримки розвитку малого підприємництва в Харківській області, з обласного бюджету було виділено 300 тис. грн; для мікrokредитування суб'єктів малого підприємництва за рахунок повернення раніше наданих кредитів з обласного бюджету було виділено 119,3 тис. грн; Фонду було до-

підтримки розвитку підприємництва в умовах проведення економічних реформ. Основними напрямками діяльності Ради є поліпшення відповідних умов для ефективної діяльності промислових підприємств і залучення їх до реалізації муніципальних замовлень, а також сприяння залученню іноземних інвестицій в промисловий сектор міста [8].

Розвиток сектора малого бізнесу потребує підвищення рівня інноваційності промислового виробництва та забезпечення стабільності господарської діяльності і реструктуризації промислових підприємств на підґрунті таких форм господарської інтеграції, як промислові бізнес-інкубатори та інноваційно-технологічні центри.

На території Харківської області діє Науково-технологічний комплекс «Інститут монокристалів» НАН України, що об'єднав у своєму складі декілька дослідних і виробничих академічних установ, сьогодні є одним з найпотужніших наукових центрів України. Основні напрямки досліджень вчених комплексу пов'язані з розробкою та вивченням функціональних або так званих «інтелектуальних» матеріалів. Відмітною рисою комплексу є закінчений цикл наукових розробок – від ідеї, через дослідження та розробку до впровадження у виробництво.

У зв'язку із зазначеним слід відмітити проект Української Асоціації бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів «Формування інформаційно-комунікаційного середовища ефективного розвитку бізнес-інкубування в Україні (UBICA – ICT)» та «Створення інформаційно-комунікаційної підприємницької мережі для розвитку бізнес-інкубування в Харківському регіоні (Харків-ICT)», у рамках якого створено віртуальний бізнес-інкубатор. Проект здійснює Центр розвитку малого бізнесу «Харківські Технології» [7].

**Д**іяльність інноваційного або технологічного бізнес-інкубатору, який функціонує при Центрі «Харківські технології», спрямована на всебічну підтримку молодих, нещодавно створених малих і середніх фірм, які працюють в науково-технологічній сфері й займаються комерційною реалізацією завершених науково-дослідницьких розробок. Допомога підприємствам полягає в такому: надання на конкурсній основі приміщень у бізнес-інкубаторі, які обладнано офісною технікою; забезпечення консультаціями й тренінгами з інноваційного менеджменту й маркетингу, фінансової діяльності, трансферу технологій тощо; допомога в отриманні інвестицій і кредитів, пошуку партнерів і ін. Одна з найважливіших програм Центру «Харківські технології» – сприяння розвитку вітчизняних науково-технологічних парків, відтак він є співзасновником і учасником Технопарку «ІМК».

У той же час дослідження розвитку малого підприємства в Харківській області виявило і негативні тенденції. Таким чином, подальшого дослідження потребує питання визначення найсуттєвіших перешкод розвитку малих підприємств, а також обґрунтування пріоритетних засобів щодо його забезпечення. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Сайт Головного управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.kharkov.ukrtel.net>
2. Офіційний сайт Харківської міської ради, міського голови, виконавчого комітету [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://www.city.kharkov.ua/>
3. **Єпіфанова І. М.** Основні аспекти розвитку малого бізнесу в Україні / І. М. Єпіфанова, О. А. Маковецька // Труды Одесского политехнического университета.– 2009.– № 1.– С. 211 – 215.
4. **Кужель А.** Роль малого бізнесу в регіональному соціально-економічному розвитку.– [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://www.academia.org.ua>
5. Офіційна веб-сторінка Національного інституту стратегічних досліджень.– [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://niss.lviv.ua>
6. Офіційний веб-сайт Харківського регіонального фонду підтримки підприємництва.– [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://www.kharkiv.biz.ua/>
7. Сайт Центру розвитку малого бізнесу «Харківські технології».– [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://www.kt.kharkov.ua/>
8. Сайт Єдиного дозвільного центру.– [Електронний ресурс].– Режим доступу : [http://dozvil.kh.ua/viddil\\_rozvitku\\_pidpriemnitstva\\_harkivskoi\\_miskoi\\_radi.htm](http://dozvil.kh.ua/viddil_rozvitku_pidpriemnitstva_harkivskoi_miskoi_radi.htm)



## СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

РЯЗАНОВА Н. О.

Луганськ

Регіональний розвиток і збалансованість проблем, які вирішуються на рівні країни в цілому та її окремих регіонів, зокрема, є актуальними питаннями для усіх держав на усіх етапах економічного розвитку. Інтеграція України, і, відповідно, вітчизняних господарюючих суб'єктів, у світову економіку вимагає їх постійного розвитку. Зростає значущість зовнішньоторговельної діяльності, як для усієї економіки, так і для економіки окремого регіону. Зростання об'ємів зовнішньоторгового обігу забезпечується, у першу чергу, за рахунок прискореного зростання об'ємів експорту. Експортна діяльність набула великого значення для економіки, оскільки багато регіонів є експортоорієнтованими, що, у свою чергу, є важливим аргументом для поповнення бюджетних коштів регіону. У зв'язку з цим розвиток експортного потенціалу регіону представляє значний науковий і практичний інтерес.

Для визначення місця й ролі експортного потенціалу регіону у розвитку зовнішньоекономічного потенціалу країни треба проаналізувати його складові та функції його реалізації у регіональній господарській системі. Основною і найбільш складною представляється проблема визначення деяких структурних аспектів формування і реалізації експортного потенціалу регіону.

Деякі проблемні аспекти визначення структурних елементів експортного потенціалу регіону розглянуті в роботах російських учених Борисюка Н. К. [1], Єлькіна І. В. [2], Кірсанова В. В. [3], Капіцина В. М. [5], Савельєва І. І. [4], Сейфулаєвої М. Є. [6]. У вітчизняній літературі, присвяченій проблемам експортного потенціалу регіону, необхідно відмітити роботи Третяк В. В. [8]. Однак багато питань цієї проблеми залишаються дискусійними і потребують подальших досліджень. Зокрема, це стосується уточнення структурних елементів і визначення функцій експортного потенціалу регіону.

*Метою* статті є аналіз і обґрунтування складових експортного потенціалу регіону та визначення його функцій.

Категорія «експортний потенціал» є досить складною, оскільки включає як природно-сировинну базу, так і стан економіки регіону, які забезпечують науково-технічний, технологічний, промисловий, соціальний і культурний розвиток, що дозволяє досягти стійких темпів експортного виробництва і високого рівня життя населення з урахуванням існуючих і прогнозованих ринкових умов.

На думку І. В.Єлькіна [2], складові, які визначають розвиток території, можливо звести до п'яти таких значущих елементів: інноваційний потенціал, трудовий потенціал, інвестиційний потенціал, експортний потенціал, виробничий потенціал. Таким чином, експортний потенціал представляє складову соціально-економічного потенціалу регіону, а саме – є його елементом.

У свою чергу, М. Є. Сейфуллаєва і В. М. Капіцин [5; 6] вважають, що експортний потенціал регіону є комплексною характеристикою, яка включає ряд складових: ресурсно-сировинний, промисловий, фінансовий, організаційно-технічний, маркетинговий, кадровий, соціально-культурний, інфраструктурний, інвестиційний, науковий та інноваційний потенціали. Представлений підхід досить повно розкриває структуру експортного потенціалу регіону та визначає його складові.

Савельєв І. І. [4] розглядає структуру експортного потенціалу на рівні регіону як категорію, яка поєднує тау-мачення таких економічних складових: фінансовий потенціал, промислові ресурси, маркетинговий потенціал, конкурентоспроможність. Кожна зі складових має свої особливості. Представимо схематично цей погляд на структурні складові експортного потенціалу регіону (рис. 1).

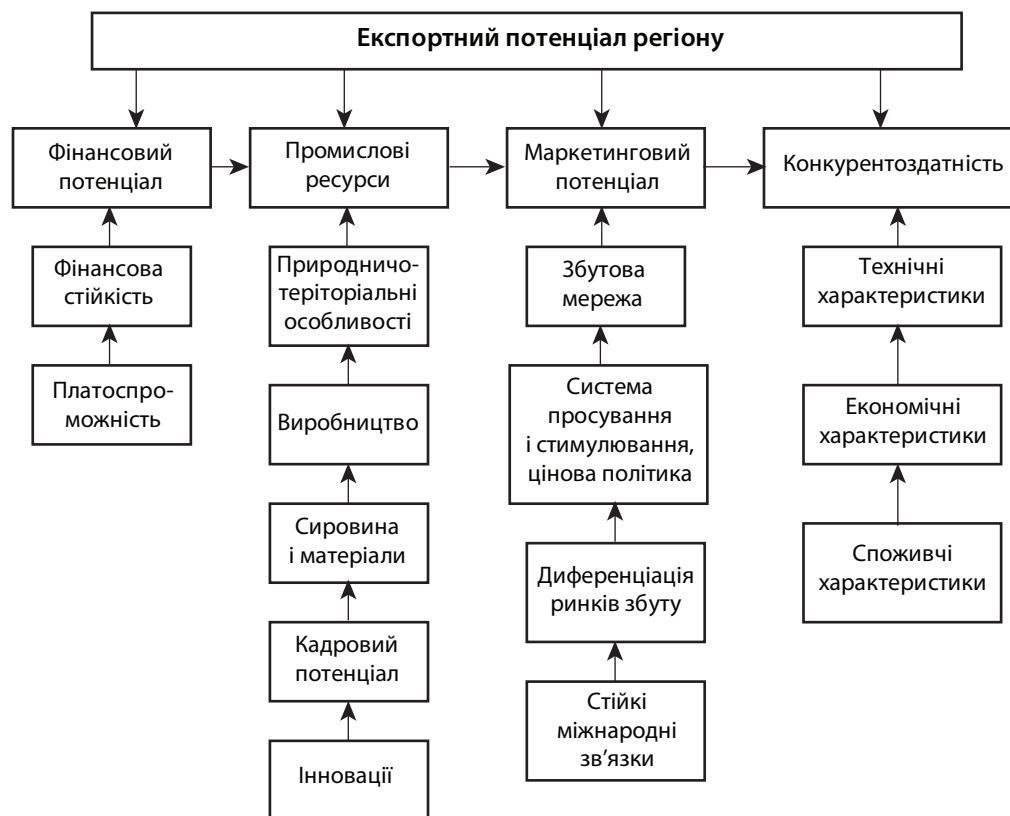


Рис. 1. Структура експортного потенціалу регіону [4]

Представлений підхід до структури експортного потенціалу регіону є дуже цікавим. Він розкриває експортний потенціал як визначений набір експортних ресурсів, що залучені у виробництво та підготовлені до реалізації, також у даній структурі має місце маркетингова складова експортного потенціалу регіону, яка характеризує перспективні маркетингові можливості регіону. Але у цьому підході не враховуються соціокультурна, інфраструктурна, наукова і інноваційна складові експортного потенціалу регіону.

Далі, для визначення значущості експортного потенціалу регіону, доцільно розглянути вже існуючі підходи до формулювання функцій експортного потенціалу регіону. У економічній літературі це питання розглядається досить стисло. Для визначення сутності цього

питання справедливо представити вже існуючі у літературі думки.

Так, Кірсанов В. В. [3] називає такі функції експортного потенціалу регіону у регіональній господарській системі без визначення їх суті, це: функція розвитку, функція залученості регіону в процеси глобалізації, функція стабілізації регіональної господарської системи, функція формування прибутку господарюючих суб'єктів, функція забезпечення робочих місць, функція стимулювання науково-технічного прогресу, бюджетотворна функція, функція підвищення якості життя населення регіону.

Функції експортного потенціалу можуть бути розглянуті та обґрунтовані у багатоаспектному напрямку. Представимо функції експортного потенціалу регіону в такому схематичному вигляді (рис. 2).

гіону в цьому напрямку, поєднує в собі аналіз і контроль, оцінку отримуваних результатів, визначення ефективності експортної діяльності регіону, оцінку наближення до поставлених цілей експорту, вироблення пропозицій по корективах експортної діяльності в усіх її аспектах.

Функція формулювання цілей експортної діяльності регіону на близьку і далеку перспективу може бути відображена через складання програми підтримки експорту як на регіональному, так і на державному рівнях. Функція розробки стратегії здійснення експортної діяльності регіону віддзеркалює визначення методів досягнення поставлених цілей, вироблення товарної, науково-технічної, цінової, збутової, рекламної та інших стратегій, їх взаємозв'язок.

Функція розробки тактики експорту регіону відзначає обирання засобів для досягнення поставлених цілей на окремих етапах і напрямках експортної діяльності.

Інфраструктурна функція експортного потенціалу регіону складає комплексне дослідження зовнішнього ринку, включаючи аналіз і прогноз кон'юнктури зовнішнього ринку.

Функції, які характеризують економічно-фінансовий аспект експортного потенціалу регіону, визначають роль регіону у системі світогосподарських зв'язків, а також розкривають специфічні для фінансово-економічного стану регіону результати діяльності з обумовленням напрямку поповнення бюджетних коштів. Функція експортної безпеки та цілісності регіону полягає у

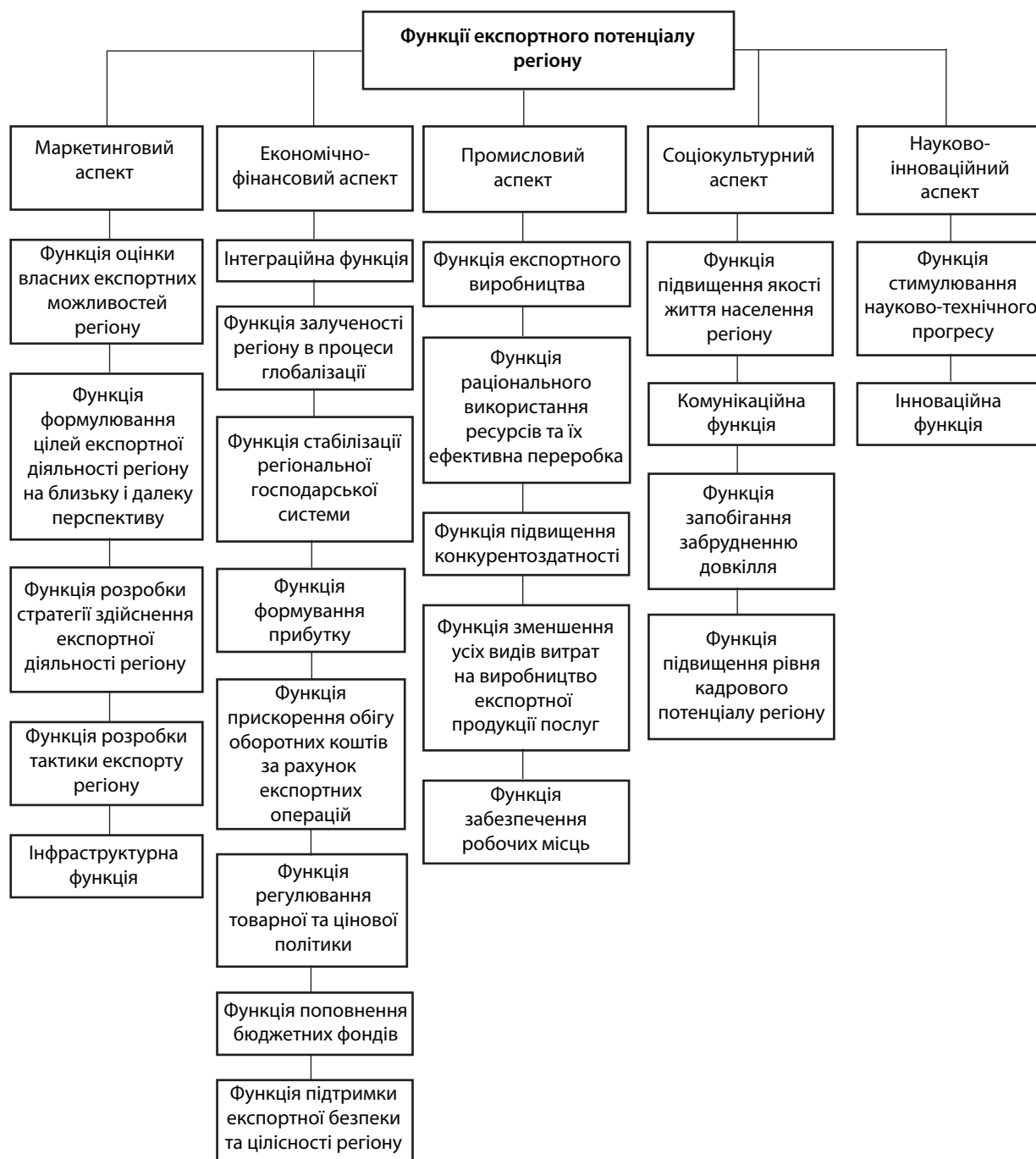


Рис. 2. Функції експортного потенціалу регіону

спроможності регіону протистояти впливу негативних факторів і мінімізувати заподіяні ними збитки, а також активно використовувати участь у світовому розподілі праці для створення сприятливих умов розвитку національної економіки.

Особливу увагу слід приділити функціям, які формують промисловий аспект експортного потенціалу регіону. Функція експортного виробництва – багатогранна, вона пов'язана з продовженням процесу виробництва у сфері обігу. Ця функція з надання товарам підвищеної виробничої готовності, з попередньої підготовки матеріальних ресурсів до споживання, із запровадження ресурсозберігаючих технологій тощо. Вона, у свою чергу, характеризує споживчий попит зовнішнього ринку. Представлені далі функції промислового аспекти експортного потенціалу регіону є наслідком функції експортного виробництва та являються її складовими.

Функції соціокультурного аспекти експортного потенціалу регіону паритетні за своєю природою і взаємозв'язані, у оптимальному стані вони збалансовані між собою та являють взаємозв'язок з іншими функціями експортного потенціалу регіону. Наприклад, функція запобігання забруднення довкілля є наслідком функції промислового аспекти раціонального використання ресурсів та їх ефективної переробки. Комунікаційна функція пов'язана з інфраструктурною функцією. А функції підвищення якості життя населення регіону і підвищення рівня кадрового потенціалу регіону витікають з інтеграційної функції.

Функції науково-інноваційного аспекти утворюють визначений напрям структури експортного потенціалу регіону, що включає наукову діяльність – отримання, накопичення і збагачення наукових знань, й інноваційну діяльність – діяльність по перетворенню наукового знання до виду, придатного для практичного використання у процесі розвитку експортного потенціалу регіону.

Паритетність функцій експортного потенціалу регіону означає, що кожна функція має фундаментальну основу. Це виключає прийняття якої-небудь однієї функції за визначаючу, з якої виводяться усі інші. У той же час, взаємозв'язок функцій включає різноспрямовані причинні залежності між ними, у тому числі ті, які змінюють свій напрям зі зміною стану регіону або стану його довкілля. Такого роду релятивний детермінізм властивий і взаємозв'язкам між функціональними структурами регіону, і способам їх динаміки, процесам.

## ВИСНОВКИ

Проблема забезпечення національних інтересів держави в сучасних умовах підтверджує необхідність розгляду експортного потенціалу регіону, оскільки саме в регіонах формуються основні елементи системи, що забезпечують розвиток національної економіки і, одночасно з цим, регіони є центрами, в яких акумулюються основні соціально-економічні проблеми товариства. Таким чином, роль регіону як основної територіальної ланки, що формує систему національної економіки, зумовлює необхідність глибокого вивчення особливостей

розвитку експортного потенціалу регіону як складної системи зовнішньоекономічного потенціалу країни. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Борисюк Н. К., Прытков Р. М.** Основные направления развития экспортного потенциала региона / Н. К. Борисюк, Р. М. Прытков // Весник Оренбургского государственного университета. – 2008. – № 85. – С. 64 – 70.
2. **Елькин И. В.** Оценка и перспективы развития экономики региона с экспортной ориентацией: автореф. дис. канд экон. наук: 08.00.05 / И. В. Елькин // Иркутск, 2010. – 24 с.
3. **Кирсанов В. В.** Сравнительный анализ и оценка экспортного потенциала региона: на примере Республики Татарстан : автореф. дис. канд. экономических наук: 08.00.05 / В. В. Кирсанов. – Казань, 2005. – 24 с.
4. **Савельев И. И.** Развитие экспортного потенциала региона (на примере Владимирской области) : автореф. дис. ... канд экон. наук: 08.00.05 / И. И. Савельев. – Владимир, 2011. – 24 с.
5. **Сейфуллаева М. Э., Капицин В. М.** Экспортный потенциал российских регионов в условиях глобализации мировой экономики / М. Э. Сейфуллаева, В. М. Капицин // Маркетинг. – 2001. – № 1. – С. 3 – 13.
6. **Сейфуллаева М. Э.** Маркетинговая составляющая регионального развития / М. Э. Сейфуллаева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 5. – С. 67 – 77.
7. **Третьяк В. В.** Развитие региональных внешнеэкономических зв'язків: питання теорії і практики : Монографія / В. В. Третьяк; НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 331 с.

**Науковий керівник:**

д-р екон. наук, професор кафедри міжнародної економіки  
СНУ ім. В. Даля Третьяк В. В.

# ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВЩИНИ

КОЮДА В. О.

кандидат економічних наук

ВОЛІКОВ В. В.

Харків

**В** умовах жорсткої конкуренції з боку високотехнологічних підприємств світу у вітчизняних виробників виникає нагальна необхідність щодо розвитку та ефективного використання власного інтелектуального капіталу, де інтелектуальний потенціал набуває визначальної місії як ресурс. Саме темпи та характер оновлення технологій в усіх видах діяльності надалі стають головними конкурентними перевагами підприємства у ринковому середовищі.

Інтелектуальний потенціал підприємства має складну структуру і це потребує розробки ефективних підходів для обґрунтованого вибору бази та методу його комплексної оцінки з урахуванням впливу внутрішнього та зовнішнього середовищ. Особливої гостроти ця проблема набуває на підприємствах машинобудування, які є базою сталого розвитку інших галузей економіки і суспільства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій довів, що питанням оцінки інтелектуального капіталу, інтелектуального потенціалу та інтелектуальної власності приділяється значна увага в дослідженнях [1; 4; 5; 7; 8] учених-економістів (М. Бендіков, О. Бутнік-Сіверський, О. Буянова, Н. Гавкалова, В. Євченко, Д. Єрохін, Я. Зайцева, О. Козирев, Є. Селєзньов, П. Цибульов та ін.). Однак слід відмітити про відсутність методичного підходу щодо оцінки рівня використання інтелектуального потенціалу підприємства з урахуванням його особливостей та як джерела інтелектуального капіталу.

*Метою* статті є аналіз використання інтелектуального потенціалу підприємствами машинобудування Харківського регіону на основі матричного методу з урахуванням бази його формування, використання та розвитку.

Одним із інструментів стратегічного планування діяльності підприємств є матриця Бостонської консультативної групи [3; 6]. Використання матриць дозволяє охоплювати різні періоди часу й будувати динамічні ряди як по інтелектуальному потенціалу (ІП) підприємства в цілому, так і за складовими [2]: людський, структурний та споживчий капітали. Усе це надає потенційну можливість наочного уявлення про закономірності, напрямки, темпи змін розвитку інтелектуального потенціалу підприємства з урахуванням впливу чинників.

Досвід використання матриць [3; 6] довів, що вони можуть бути корисними при визначенні стратегічних рішень щодо розподілу ресурсів підприємства на найближчу перспективу. Основними перевагами матриці є

простота при використанні, наглядність результатів діяльності підприємства як основи для прийняття управлінських рішень у сфері стратегічного планування. Тому метою визначення стратегічних рішень підприємств для підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу підприємств рекомендується матричний метод аналізу, що дає можливість визначити, які складові підприємства у порівнянні з іншими займають більш вигідні позиції, а які відстали і потребують активізації.

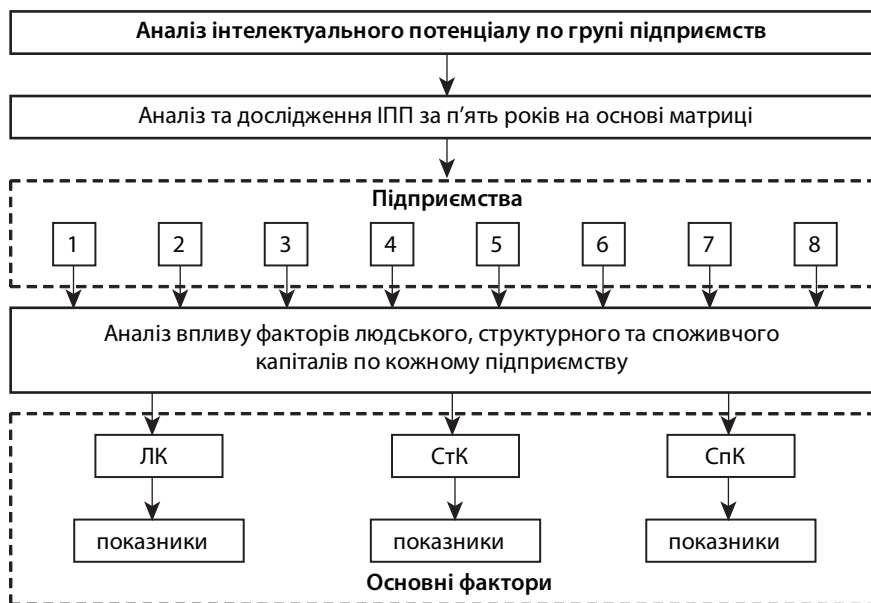
На основі дослідження та аналізу внутрішнього середовища кожного підприємства за допомогою матриці можна: зосередити увагу на інтелектуальному потенціалі підприємства в цілому. Більш детально проаналізувати стан справ щодо використання людського, структурного і споживчого капіталів. Виявити чинники негативного та позитивного впливу на інтелектуальний потенціал підприємства як джерела інтелектуального капіталу; наочно представити та детально проаналізувати результати діяльності підприємства щодо темпів змін інтелектуального потенціалу підприємства та його оцінку в цілому по підприємству і за базою формування інтелектуального потенціалу (людський, структурний і споживчий капітали) та подальшого його розвитку; виокремити пріоритети щодо використання інтелектуального потенціалу підприємства в цілому та окремо за людським, структурним і споживчим капіталами на основі їх оцінки; узагальнити результати оцінок для подальшого зростання ІП підприємства та обґрунтувати вибір варіантів рішень.

**М**атриця надає потенційну можливість виконати такі функції на підприємстві: 1) прийняття управлінських рішень щодо ефективності використання інтелектуального потенціалу підприємства на основі аналізу оцінки людського, структурного і споживчого капіталів, а також їх напрямки розвитку; 2) розподіл стратегічних ресурсів між визначеними складовими на майбутнє (короткостроковий період). Можна зробити вибір стратегічних позицій та визначити першочерговість обґрунтованого комплексу заходів.

Матриця заснована на констатації та аналізу досягнутого, і це є базою (основою) для проведення додаткових досліджень щодо прогнозу на майбутнє. Незважаючи на існуючі недоліки матричного методу він надає можливість проаналізувати інтелектуальний потенціал підприємства в цілому та за складовими (людський, структурний та споживчий капітали) за певний період часу і використати ці результати для: 1) визначення перспектив щодо формування й розвитку інтелектуального потенціалу підприємства в цілому та за складовими; 2) розробки стратегічних рішень щодо розподілу чи перерозподілу ресурсної бази підприємства для ефективного використання існуючого інтелектуального потенціалу підприємства (ІПП) та його подальшого розвитку; 3) об-

грунтування комплексу заходів для зростання інтелектуального потенціалу підприємства як джерела інтелектуального капіталу підприємства. Послідовність матричного методу аналізу для оцінки використання інтелектуального потенціалу по групі підприємств наведено на *рис. 1*.

такими системами координат: інтегральний показник ІП підприємства та темпи його змін. Лінії, що розділяють матрицю на квадранти, будуються на основі середнього інтегрального показника ІП підприємства для групи та середнього значення темпу змін інтегрально-



**Рис. 1. Послідовність матричного методу аналізу оцінки використання інтелектуального потенціалу підприємства**

Для побудови матриці будуть використані вихідні дані щодо інтелектуального потенціалу підприємств машинобудування Харківського регіону, а саме: ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД»; ВАТ «Турбоатом»; ВАТ «Світло шахтаря»; ЗАТ «Завод «Південкабель»; ДП Завод «Електроважмаш»; ДП «Завод ім. Малишева»; ВАТ «Укрелектромаш»; ВАТ «Автрамат» за п'ять років (2005 – 2009 рр.).

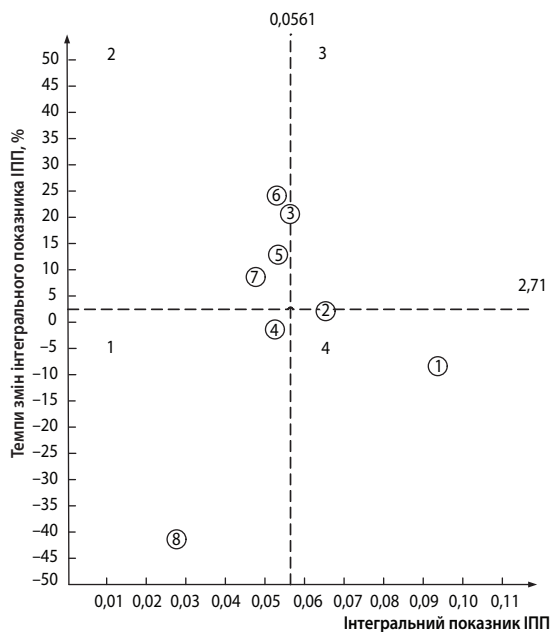
Сукупність вихідних даних для побудови матриць поділяється на дві групи: 1 група – це узагальнюючі показники по складових (людський, структурний та споживчий капітали) та інтегральні показники інтелектуального потенціалу підприємств; 2 група – це показники, які розраховані на основі даних показників першої групи й використовуються для побудови матриці та її розподілу на квадранти щодо співвідношення середнього інтегрального показника інтелектуального потенціалу підприємства по групі підприємств і середнього значення темпів змін інтегрального показника інтелектуального потенціалу підприємства для усієї групи.

Середній інтегральний показник інтелектуального потенціалу підприємства по групі підприємств розрахований на основі середнього інтегрального показника кожного окремого підприємства за п'ять років. Для побудови матриці потрібно розрахувати також середнє значення темпів змін інтегрального показника інтелектуального потенціалу підприємства для кожного із досліджуваних підприємств та середнє значення темпу змін інтегрального показника інтелектуального потенціалу для групи підприємства.

Для наочного представлення стану справ щодо використання інтелектуального потенціалу підприємства графічним методом побудована 4-х-польна матриця за

го показника ІП підприємства. Аналогічно будуються матриці за такими складовими: людський, структурний та споживчий капітали. Для розподілу матриці на квадранти використовуються розраховані середні значення для груп підприємств: 1) інтегрального показника інтелектуального потенціалу підприємств – 0,0561; 2) темпи змін інтегрального показника інтелектуального потенціалу підприємства – 2,71%. Слід відмітити, що усі досліджувані підприємства машинобудування Харківщини знаходяться на одній фазі життєвого циклу (це перше обмеження для матриці, що є її недоліком). Окрім того, для побудови матриці необхідно використовувати досить велику кількість показників (другий недолік). Так, для людського, структурного та споживчого капіталів була сформована система показників для кожної складової (одинадцять показників). Таким чином, дані для аналізу використання інтелектуального потенціалу підприємства, на основі матриці, відповідають цим вимогам. На основі розглянутого вище було побудовано матрицю щодо констатації даних відносно рівня використання інтелектуального потенціалу в 2009 році по підприємствах відносно минулого року (2008 р.), яку наведено на *рис. 2*.

У першому квадранті матриці опиняються відстаючі підприємства (ЗАТ «Завод «Південкабель»; ВАТ «Автрамат»), основними характеристиками діяльності яких є нижчі за середнє по групі показники використання власного інтелектуального потенціалу та низькі темпи його змін (інтегральний показник інтелектуального потенціалу підприємства). Це свідчить про низьку ефективність використання власного інтелектуального потенціалу, що призводить до зниження конкурентоспроможності підприємства та, як наслідок, його ринкової вартості.



**Рис. 2. Матриця інтелектуального потенціалу машинобудівних підприємств**

1 – ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД»; 2 – ВАТ «Турбоатом»; 3 – ВАТ «Світло шахтаря»; 4 – ЗАТ «Завод «Південкабель»; 5 – ДП Завод «Електроважмаш»; 6 – ДП «Завод ім. Малишева»; 7 – ВАТ «Укрелектромаш»; 8 – ВАТ «Автрамат».

Другий квадрант характеризується високими темпами зростання інтегрального показника інтелектуального потенціалу підприємства та низьким значенням цього показника. У діяльності ДП Завод «Електроважмаш»; ДП «Завод ім. Малишева»; ВАТ «Укрелектромаш», що опинились у цьому квадранті, недостатньо приділяється увага використанню саме власного інтелектуального потенціалу.

Для підприємств, що опинились у третьому квадранті (ВАТ «Турбоатом»), характерні високі темпи зростання інтегрального показника інтелектуального потенціалу підприємства та вище за середнє по групі значення інтегрального показника ІП підприємства. Ця зона є найбільш сприятливою: підприємство досягло високого рівня використання інтелектуального потенціалу (вище середнього по групі) та постійно його підтримує.

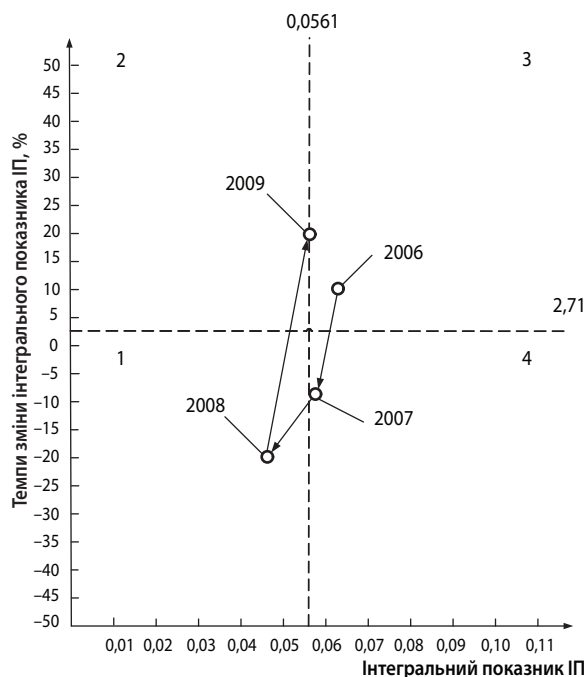
Для четвертого квадранта характерні високе значення використання інтелектуального потенціалу підприємства та уповільнення темпів змін інтегрального показника інтелектуального потенціалу підприємства. Така ситуація може призвести до зниження привабливості підприємства й потенціальної можливості його переходу в перший квадрант.

Одне підприємство (ВАТ «Світло шахтаря») розташоване на межі 2-го та 3-го квадрантів, що потребує додаткових досліджень у динаміці щодо потенційної можливості його переміщення в той чи інший квадрант.

Розглянуте положення підприємств надає узагальнюючу оцінку використання інтелектуального потенціалу та темпи його змін (2009/2008 рр.) для восьми досліджуваних підприємств машинобудування Харківщини у 2009 році. Але із даної матриці (див. рис. 2) не можна визначити, за рахунок саме яких факторів, і насамперед

основних, змінювався (зростає чи зменшувався) рівень використання ІП кожного окремого підприємства протягом п'яти років. Тому пропонується провести подальший аналіз інтелектуального потенціалу підприємств на основі показників, які характеризують людський, структурний і споживчий капітали за цей же період по кожному окремому підприємству. На прикладі одного з восьми машинобудівних підприємств, а саме: ВАТ «Світло шахтаря» (рис. 3) наведено матрицю інтелектуального потенціалу за п'ять років, яка дозволяє проаналізувати тенденцію зміни інтелектуального потенціалу по роках та охарактеризувати стан справ щодо використання інтелектуального потенціалу цього підприємства.

На основі аналізу результатів розрахунків щодо інтегрального показника інтелектуального потенціалу підприємства та темпів його змін згідно з матрицею можна відмітити таке: 2006 рік (3-й квадрант) – високий рівень використання інтелектуального потенціалу, і цей рівень підтримується; 2007 рік (4-й квадрант) – зниження темпів змін інтегрального показника ІП підприємства може призвести до негативних тенденцій; 2008 рік (1-й квадрант) – різкий спад щодо накопичення та використання ІП, що може призвести до банкрутства підприємства; 2009 рік (межа 2-й та 3-й квадранти) – впроваджені заходи значно підвищили рівень використання та накопичення власного інтелектуального потенціалу.



**Рис. 3. Матриця інтелектуального потенціалу ВАТ «Світло шахтаря»**

Наступний етап – це аналіз впливу основних факторів на інтелектуальний потенціал підприємства. І тому було проведено більш поглиблений аналіз використання саме людського, структурного та споживчого капіталів як визначальних складових ІП підприємства на основі 4-х-польних матриць. Це дозволило виявити, за рахунок яких саме факторів людського, структурного та споживчого капіталів було досягнуто відповідний рівень використання ІП підприємства і це є основою для розробки

комплексу заходів щодо вдосконалення управління інтелектуальним потенціалом підприємства.

## ВИСНОВКИ

Отримані результати щодо використання інтелектуального потенціалу окремого підприємства й виявлення визначальних факторів впливу на цей рівень на машинобудівних підприємствах Харківщини є підґрунтям для обґрунтування комплексу заходів підвищення ефективності використання й розвитку інтелектуального потенціалу підприємства в цілому та за людським, структурним і споживчим капіталами, що і є наступним етапом дослідження. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Бендиков М., Джамай Е.** Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения.– [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://www.cfin.ru /press/management/2001-4/01.shtml>

**2. Волюков В. В.** Составные для формирования интеллектуального потенциала // «Галицкий экономический вестник».– 2008.– № 3(18).– С. 32 – 37.

**3. Зуб А. Т., Локтионов М. В.** Системный стратегический менеджмент: методология и практика.– М. : Генезис, 2001.– 752 с.

**4. Селезнев Е. Н.** Интеллектуальный потенциал – показатель состояния интеллектуального капитала и эффективности его использования.– [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://www.finman.ru/articles/2004/5/3430.html>

**5. Стюарт Томас А.** Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Пер. с англ. В. Ноздриной.– М. : Поколение, 2007.– 368 с.

**6. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж.** Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / Пер. с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой.– М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1988.– 576 с.

**7.** Формування та використання інтелектуального капіталу : Наукове видання / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова.– Харків: Вид. ХНЕУ, 2006.– 252 с.

**8. Цибульов П. М., Чеботарьов В. П., Зінов В. Г., Суїні Ю.** Управління інтелектуальною власністю / За ред. П. М. Цибульова : монографія.– К. : «К.І.С.», 2005.– 448 с.



## АНАЛІЗ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ АВІАЦІЇ ЗАГАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ

КУПРІЯНОВА В. С.

кандидат економічних наук

Харків

Авіація загального призначення (АЗП) є одним з найбільш перспективних сегментів споживчого ринку в світі. «Авіація загального призначення означає цивільну авіацію, яка виконує всі види операцій, за винятком повітряних сполучень регулярних і нерегулярних авіатранспортних перевезень, що здійснюються за плату або за наймом. Відповідно до цього підходу, до АЗП відносяться повітряні судна та інші засоби авіації, які використовуються для різного роду авіаційних робіт, пошуку і порятунку повітряних суден, спортивних і наукових цілей» [1, с. 504].

Нові умови господарювання у поєднанні з наукомісткою галуззю економіки і кваліфікаційними кадрами являють собою потужний потенціал для розвитку АЗП в Україні, у тому числі й її нетрадиційних видів. Розвиток інфраструктури АЗП – це величезні інвестиції в економіку, розвиток малого та середнього бізнесу, підвищення процесів інтеграції зі світовою спільнотою [2 – 4].

Друкований ринок праці з економіки АЗП в Україні дуже мізерний. Виняток становлять роботи І. Количева [5], І. Максютенко Є. [2], Ю. Кулаєва [1] та інших. Ці роботи стосуються окремих, але разом з тим глибоко вивчених питань АЗП, таких як: техніко-економічне обґрунтування розвитку універсальної авіації, склад ринку сільськогосподарських літаків, принципів оцінки кон'юнктури ринку ділових перевезень, однак проблематика перспектив розвитку АЗП, яка сприятиме пожив-

ленню діяльності як окремих підприємств, так і вітчизняної економіки в цілому, зберігає свою актуальність.

Метою даної роботи є аналіз перспектив розвитку АЗП в Україні на прикладі Харківського регіону.

Світовий парк АЗП складає близько 75% всієї авіаційної техніки, що використовується найрозвиненішими країнами світу, експлуатація яких тільки в США забезпечує додатково 529 000 робочих місць і щорічний внесок в економіку у розмірі 50 млрд дол., обсяг податкових зборів з малої авіації складає близько 4 млрд дол. на рік, а число літальних апаратів вже перевищило 200 000 одиниць [6]. Експлуатація АЗП дає можливість більшості країн світу отримувати майже третину надходжень у національний бюджет держави, що свідчить про високий потенціал та привабливість цього ринку послуг.

У табл. 1 наведено дані, що до обсягів парку АЗП в різних країнах світу, а також деякі показники економічного розвитку країн і добробуту її громадян, що характеризують особливості географії та розвиток інфраструктури (станом на 2008 р.) [6].

Розглянуті в табл. 1 показники не претендують на повноту та всебічність, але в цілому дають підстави вважати, що потенціал вітчизняної АЗП у теперішній час є недостатньо реалізованим. Експлуатація морально та фізично застарілої авіаційної техніки, виконання авіаробіт і надання послуг у межах, прийнятих для попередніх економічних умов, уповільнюють подальший перспективний розвиток АЗП.

Аналізуючи результати досліджень [1, 2, 6], встановлено, що організаційно-економічні аспекти функціонування авіапідприємств не відповідають сучасним ринковим вимогам до виконання авіаробіт і послуг, а реструктуризація авіаційних підприємств не забез-

печила очікуваного притоку фінансових коштів, необхідних на оновлення парку. Крім того, в 90-ті роки було розірвано багато господарських зв'язків, що могли бути використані для забезпечення конкурентоспроможності та ефективності функціонування АЗП.

- ✦ спроектовані та вироблені в Україні літаки бізнес-класу, після всіх стадій проектування, випробування, а також сертифікації з'являться у споживача не раніше 3 років;

Таблиця 1

**Порівняння парку АЗП в різних країнах світу (з урахуванням економічних і географічних показників)**

Країна	Кількість літаків, шт.	Населення, млн осіб	ВВП, млрд дол.	Дохід на душу населення, дол.	Площа країни, тис. кв. км	Щільність населення, осіб / кв. км	Кількість аеропортів, шт.*
США	228663	304,06	14093	47930	9363,00	32,2	19729
Канада	32933	33,31	1501	43640	9976,14	3,3	2452
Англія	19890	61,41	2674	46040	244,82	248,2	482
Німеччина	21327	82,11	3649	42710	357,02	230,8	584
Бразилія	16576	191,97	1575	7300	8511,97	22,3	737
ЮАР	10693	48,69	276	5820	1219,91	36,1	86
Австралія	11750	21,43	1015	40240	7686,85	2,7	270
Нова Зеландія	4000	4,27	130	27830	268,68	15,3	209
Швейцарія	3800	7,65	492	55510	41,29	183,0	67
Росія	1000*	141,95	1680	9660	17075,40	8,3	330
Україна	280*	46,26	180	3210	603,7	76,7	68

**Примітка:** \* – точні дані відсутні.

Доповнено за даними: <http://data.worldbank.org/country/>; <http://info.minfin.ru/worldcon.php>

Таким чином, виходячи з аналізу джерел [1 – 6], можливо стверджувати, що:

в Україні немає урегульованого авіаційного комплексу, що дає можливості забезпечити використання усіх типів повітряних суден АЗП. Відсутня система підготовки пілотів приватних літаків, немає сприятливих умов для існування малих авіакомпаній, недостатньо розвинуте сервісне обслуговування;

- ✦ придбання закордонної авіатехніки викликає питання, тому що існують проблеми з її сертифікацією та обслуговуванням. Експлуатація закордонної авіатехніки потребує пристосування існуючих авіаційно-технічних комплексів для її обслуговування, а в деяких випадках й створення цілком нових;
- ✦ на сьогодні відсутня загальна методика визначення ефективності експлуатації літаків бізнес-класу, що знижує можливість придбання цієї авіаційної техніки експлуатантами;
- ✦ розробка проекту нового літака АЗП не потребує великих капіталовкладень, але реальні витрати на його виробництво будуть значні, тому що в більшості випадків виробництво таких літальних апаратів здійснюється на авіаційних ремонтних заводах, де до витрат на виробництво відносять й витрати на льотні випробування;
- ✦ продуценти легкої авіації не мають достатніх ресурсів для фінансування повного комплексу робіт з проектування нового легкого літака, запуску його в серійне виробництво та післяпродажне обслуговування;

- ✦ державні цільові програми розвитку цивільної авіації в Україні завжди були орієнтовані на створення транспортних і цивільних літаків, тому бюджетне фінансування авіаційної техніки загального призначення до цього часу не мало перспектив [7].

Окрім зазначеного, швидка зміна кон'юнктури ринку авіаробіт і послуг потребує створення гнучкої структури, що забезпечить функціонування АЗП в Україні. Така структура має забезпечувати підтримку конкурентоспроможності всіх ланцюгів процесу надання авіапослуг і забезпечувати певний рівень їх життєздатності у періоди спаду попиту на той чи інший вид послуг.

На сучасному етапі для створення інфраструктури АЗП в Україні основними умовами є наявність: нормативно-правової бази; кадрового персоналу; мережі аеродромів, які можуть бути використані при експлуатації авіаційної техніки загального призначення; припустима система сертифікації; мережа пунктів з технічного обслуговування та ремонту; умов забезпечення авіаційним паливом. Крім зазначеного, можливість використання літаками повітряного простору України [1 – 3, 5, 6].

Відомо, що послугам АЗП притаманно два типи споживачів: організації-споживачі та індивідуальні покупці. Для приватного власника актуальною є проблема вибору форми власності та пов'язаних з цим умов експлуатації авіаційної техніки, але авіапідприємства стає проблема пристосування існуючої структури до ринкових умов функціонування, а при створенні в Україні окремої інфраструктури АЗП потрібен цілий комплекс з урегулювання діяльності її структур [1].

У сучасних економічних умовах одним із найбільш перспективних і таких, що динамічно розвиваються, на-

прямів АЗП є ділова авіація, тобто виконання ділових перевезень, у процесі яких літаки використовуються для польотів, пов'язаних з бізнесом. Індивідуальними споживачами послуг ділової авіації можуть бути лише 2% населення. Збільшення попиту на ділові перевезення можливе за рахунок використання ділової авіації структурами малого та середнього бізнесу [2, 3].

На жаль, сьогодні українська ділова авіація стала ще одним сектором економіки, який більшою мірою експортований з України, майже всі угоди в цьому секторі проводяться за межами країни. Правова, податкова середа і держрегулювання не сприяють тому, щоб громадяни могли володіти цінними активами цієї галузі в Україні.

Причини, за якими літаки українських власників не базуються в Україні, численні, в основному економічного характеру, а саме: ПДВ, що стягується при ввезенні; монополізація аеропортів, які використовуються для ділової авіації; відсутність недорогих майданчиків для стоянки повітряних суден.

**Я**к відомо, одним із найбільших осередків авіаційного виробництва в Україні потрібно вважати Харківський регіон. Сьогодні Харківщина – це розвинутий промисловий центр України. Територія області складає 31,4 тис. кв. км, що становить 5,2% загальної площі України. Вона характеризується великою компактністю, що сприяє розвитку господарських зв'язків. Населення регіону становить 2895,813 тис. осіб, область налічує 1761 населених пунктів, у тому числі, 78 міських і 1683 сільських [8].

Обласний центр – місто Харків. Це друге за чисельністю і перше за промисловим значенням місто країни, один із найважливіших транспортних вузлів в Україні. Харківський міжнародний аеропорт відіграє помітне значення в житті регіону. Аеропорт віднесений до 2-го класу, що дозволяє йому приймати середньомагістральні повітряні судна, а також всі типи легких літаків та гвинтокрили.

Через участь України в чемпіонаті Євро-2012 в найбільших аеропортах країни проводяться певні оптимізаційні заходи та роботи з їх реконструкції. Конкретні позитивні зрушення можна помітити на прикладі харківського аеропорту. Пропускна здатність аеропорту складає більш ніж 1600 пас./год., а запланований пасажиропотік – 800 тис. осіб за рік. Площа аеропорту становить більше 20 тис. кв. м. [9]. До складу аеропорту входять три термінали, є також реверсний термінал, який після закінчення Євро-2012 планується перепрофілювати в ангар для приватних літаків. Послугами аеропорту користується населення Харківської, Сумської, Полтавської, Луганської і Белгородської (РФ) областей.

До чинників, що стимулюють розвиток АЗП в Харківській області, можна віднести такі: історичні традиції розвитку авіації Харківщини; присутність в області цілого авіаційного кластера, до складу якого входять НДІ, профільні ВНЗи, виробничі підприємства; допомога у вирішенні проблем конверсії та необхідності створення нових робочих місць; незавантажені виробничі потужності; вигода від використання АЗП на сільськогосподарських роботах; наявність кваліфікованих кадрів у інфраструктурах ДТСААФ; незадоволена потреба в послугах АЗП; поява нових груп потенційних покупців; зростаюча цікавість до розвитку АЗП [4, 5].

Окрім переліченого, необхідно зазначити, що найбільший виробник надлегких літальних апаратів в Україні теж знаходиться в Харкові, це фірма «Лілієнталь». З 1975 р. фірмою розроблено та вироблено 15 типів авіаційної продукції, від дельтапланів до двомоторних літаків.

Автор вважає за потрібне наголосити про великі перспективи щодо розробки і виробництва безпілотних літальних апаратів на «Чугуївському авіаремонтному заводі». У цьому питанні обов'язково потрібне замовлення держави, а саме – Міністерства оборони України.

## ВИСНОВКИ

З огляду на проведений аналіз доведено, що для ефективного функціонування АЗП в Україні бажано формування авіаційно-технічного комплексу [7], який зможе забезпечити необхідні умови для експлуатації АЗП і необхідний рівень обслуговування споживачів. Експлуатація цього авіаційно-технічного комплексу може скласти значну частину прибутку в економіку країни в цілому і Харківської області зокрема.

Виявлення проблемних моментів у роботі АЗП як в цілому по країні, так і в межах конкретного регіону, та вироблення дієвих шляхів їх подолання є актуальними і потребують подальших досліджень. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Кулаев Ю. Ф.** Экономика гражданской авиации Украины : Монография / Ю. Ф. Кулаев. – К. : Феникс, 2004. – 667 с.
- 2. Максютенко І. Є.** Обґрунтування перспектив розвитку авіації загального призначення в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.04 «Економіка транспорту і зв'язку» / І. Є. Максютенко. – Київ, 2000. – 19 с.
- 3. Арасланов С. А.** Перспективы рынка авиации общего назначения в Украине / С. А. Арасланов // Авиация общего назначения: научно-технический журнал. – Х., 1995. – № 1-2. – С. 5 – 9.
- 4. Арасланов С. А.** Прогнозирование экономических показателей программы создания самолета авиации общего назначения Украины / С. А. Арасланов // Авиация общего назначения: научно-технический журнал. – Х., 1995. – № 4. – С. 6 – 11.
- 5. Количева І. Є.** К вопросу о технико-экономическом обосновании развития универсальной авиации / І. Є. Количева // Проблемы повышения эффективности инфраструктуры. – К. : КМУГА, 1996. – С. 168 – 170.
- 6. General Aviation Scientific & Technical Center Ltd. Ph. D. Sergey Araslanov** «Prospects of general aviation fleet's market in Russia and Ukraine» Kharkiv, 2010. – P. 8. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aviajournal.com/lib/GA.pdf>
- 7. Куприянова В. С.** Проблемы развития отечественного авиационного комплекса / В. С. Куприянова // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики Украины : материалы VI междунар. научн.-практ. конф., 4 – 6 октября 2007. – АР Крым, Алушта, 2007. – С. 143 – 144.
- 8.** Офіційний сайт Харківської обласної державної адміністрації. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kharkivoda.gov.ua/ru/article/view/id/5/>
- 9.** Офіційний сайт міжнародного аеропорту Харків. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hrk.aero/uk/>

# ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСА ПОКАЗАТЕЛЕЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

СТАЛИНСКАЯ Е. В.

кандидат экономических наук

Донецк

Возможность использования принципов устойчивого развития при принятии управленческих решений на предприятиях, в частности на металлургических предприятиях, требует выработки приоритетов, или целей устойчивого развития. Эти приоритеты, в свою очередь, должны основываться на критериях, которые можно измерить и оценить. С точки зрения устойчивости оценка и измерение являются взаимосвязанными, но не тождественными понятиями. В процессе измерения определяются параметры, имеющие отношение к устойчивому развитию, собираются и анализируются данные с использованием соответствующих методов. В процессе оценки значения показателей сравниваются со стандартными критериями (или комплексами критериев). Возможность внедрения парадигмы устойчивого развития в практику принятия решений на различных уровнях в значительной мере зависит от возможности количественной оценки устойчивости, в частности, от разработки трех основных элементов системы оценки: унификация критериев, определение общих руководящих принципов, процессов и методологий, а также адекватная реализация концепции устойчивого развития в контексте совершенствования практики управления.

В работе [1] справедливо отмечается, что само понятие устойчивого развития является чрезвычайно привлекательным, однако его чрезвычайно трудно не только измерить, но даже формализовать как осязаемую и идентифицируемую цель. П. Брэндон и П. Ломбарди [2] выделяют ряд принципов, которые должны лежать в основе всех оценок в области устойчивого развития, чтобы они были максимально полезны для принятия решений. Оценки должны быть: целостными, гармоничными, формирующими поведение, полезными, беспроблемными, надежными и гуманными. Р. Гибсон и соавторы [3] выделяют ряд требований устойчивости, как удовлетворению критериям: социально-экологической целостности системы, достаточности средств к существованию и развитию, межпоколенческой справедливости, равенства между поколениями, ресурсного обеспечения и эффективности, социально-экологической корректности и демократического управления, безопасности и адаптации, иллюстративности последствий, и разумности.

В международной практике в качестве основы оценки устойчивости развития используются так называемые «белладжийские принципы», разработанные в 1996 г. в результате исследования, проведенного под

патронатом Фонда Рокфеллера в г. Белладжо (Италия) международной группой исследователей и практиков, работающих в сфере оценок и измерений и представляющих пять континентов. Эти принципы служат в качестве руководящих для всего процесса оценки, в том числе, для выбора и разработки показателей, их интерпретации и представлении результатов. Предполагается, что они взаимосвязаны и должны применяться в комплексе. Этих принципов десять [4]: наличие руководящего видения и целей, целостное представление, включение главных элементов (баланса между удовлетворением потребностей сегодняшнего дня и будущего; экологических показателей; социальные мероприятия, связанные с благополучием общества), адекватный охват, практическая направленность, открытость, эффективная коммуникация, широкое участие, постоянное оценивание, институциональная (организационная) реализация.

В металлургии, с учетом отраслевых особенностей, оценку устойчивого развития следует проводить на основе данных, характеризующих следующие сферы:

**1. Обеспечение ресурсами.** Обеспеченность ресурсами оценивается как стабильность доступа к основному сырью, что позволяет обеспечить бесперебойную работу предприятия. Это является положительным с точки зрения долгосрочного устойчивого развития предприятия, однако этот факт невозможно измерить каким-либо финансовым показателем (например, ценой сырья). Более того, гарантия бесперебойных поставок сырья не является синонимом его низкой стоимости. Возможна ситуация, когда предприятие будет иметь гарантированные поставки сырья, но по более высокой цене, чем у конкурентов, однако с точки зрения устойчивого функционирования и развития производства это более предпочтительно, чем иметь более низкую цену, но без гарантий бесперебойной поставки. Поэтому целесообразно учитывать следующие показатели устойчивого развития сферы снабжения ресурсами: доля сырья, получаемого по долгосрочным контрактам, и диверсификация поставщиков. Если предприятие гарантировано получает сырье от материнской интегрированной корпоративной структуры, то данные показатели можно принять максимальными. В качестве показателя диверсификации можно использовать показатель, адаптированный для данной задачи Херфиндаля [5]:  $0 \leq 1 - \sum_{i=1}^N (p_i)^2 \leq 1 - \frac{1}{N}$ , где  $N$  – общее количество поставщиков сырья;  $p_i$  – доля  $i$ -го поставщика в общем объеме потребления.

**2. Производство.** При оценке устойчивости развития производственной сферы целесообразно отойти от прямых финансовых показателей (в частности, себестоимости) и использовать показатели затрат сырья в

натуральном выражении в расчете на готовую продукцию в денежном выражении. Такой подход направлен на стимулирование производства более дорогих видов продукции при снижении затрат сырья. Среди основных видов сырья металлургического производства следует отметить: железосодержащее сырье (железорудный концентрат, металлолом, железосодержащие материалы), кокс, флюсы, топливо (газ, пылеугольная смесь), электроэнергия, а также вода и кислород. Железосодержащее сырье и топливо целесообразно свести к условным эквивалентам – содержанию чистого железа, а также условному топливу.

**3. Сбыт.** Для оценки соответствия параметров функционирования сбытовой системы критериям устойчивости целесообразно использовать следующие ориентиры: доля реализации продукции по долгосрочным контрактам, степень диверсификации сбыта и доля экспорта. Долгосрочные контракты предпочтительны по той причине, что налаживание тесного долгосрочного партнерства с потребителями избавляет от необходимости непрерывного поиска новых клиентов и уменьшает уязвимость перед ценовыми колебаниями. Диверсификация сбыта (показатель оценивается аналогично показателю диверсификации для снабжения – с помощью адаптированного показателя Херфиндаля) позволяет снизить уязвимость перед действиями отдельных потребителей. Что касается доли экспорта, то при условии равной цены экспортные поставки являются более предпочтительными, поскольку приводят к получению валютной выручки, а внешние потребители отличаются большей платежной дисциплиной. Кроме того, экспортные поставки менее уязвимы перед неблагоприятной экономической конъюнктурой: это может выглядеть парадоксально, но кризис 2008 г., вызванный внешними факторами, показал, что при кризисных явлениях внутренний спрос падает еще быстрее, чем внешний. Целевое значение доли экспорта целесообразно установить на уровне 80%.

**4. Социальная ответственность.** Устойчивое развитие в социальной сфере сводится к: обеспечению до-

стойных условий труда и заработной платы работников, содействию развитию территориальной громады, реализации мер социальной поддержки (как членов коллектива, так и представителей территориальной громады). При этом следует учитывать, что социальная политика зависит от имеющихся финансовых ресурсов, готовности и желания собственника, акционеров, работодателя и руководства выделять финансовые средства на ее реализацию. В качестве основных социальных показателей предлагается использовать: отношение расходов на социальные мероприятия к выручке от реализации продукции; долю заработной платы производственного персонала в себестоимости произведенной продукции (эталонные значения будут соответствовать значениям соответствующих показателей для производителей, расположенных в странах с высоким уровнем жизни); а также количество несчастных случаев на производстве на тонну готовой продукции.

**5. Экологическая ответственность.** В экологической сфере ответственность сводится к снижению негативного воздействия процессов производства, реализации и использования продукции (от добычи сырья и до использования продукции конечным потребителем). На практике это может проявляться в чрезвычайно широком спектре мероприятий. Приоритеты в экологической и социальной сфере могут быть сформулированы следующим образом: снижение выбросов загрязняющих веществ, снижение затрат сырья и энергии, а также повышение затрат на экологические мероприятия. Поскольку показатель затрат сырья уже включен в показатели из сферы производства, то нет смысла дублировать их еще раз. Показатель потребления энергии учитывается в энергетических единицах (джоулях), независимо от того, какие именно ресурсы используются (газ, пылеугольное топливо, кокс, электричество и т. п.).

В сводном виде показатели, отражающие стратегические приоритеты устойчивого развития (приоритетность проявляется в желательности улучшения соответствующих показателей) для металлургических предприятий, представлены в *табл. 1*.

Таблица 1

Показатели устойчивого развития металлургического предприятия

Обозначение	Показатель	Суб-показатель	Эталон
1	2	3	4
<b>Снабжение (ресурсы)</b>			
$I_{1,1}$	Доля сырья, получаемого по долгосрочным контрактам	По видам сырья	1
$I_{1,2}$	Диверсификация поставщиков	По видам сырья	1
<b>Производство</b>			
$I_{2,1}$	Затраты сырья/энергии/материалов на 1 тыс. грн готовой продукции	По видам сырья	Лучшее в отрасли
<b>Сбыт</b>			
$I_{3,1}$	Доля реализации продукции по долгосрочным контрактам	По видам продукции	1
$I_{3,2}$	Степень диверсификации сбыта	По видам продукции	1
$I_{3,3}$	Доля экспорта	По видам продукции	0,8

1	2	3	4
<b>Социальная ответственность</b>			
$I_{4,1}$	Отношение расходов на социальные мероприятия к выручке от реализации продукции	Нет	Производство в странах с высоким уровнем жизни
$I_{4,2}$	Доля заработной платы производственного персонала в себестоимости произведенной продукции	Нет	Производство в странах с высоким уровнем жизни
$I_{4,3}$	Количество несчастных случаев на производстве на 1 тыс. грн готовой продукции	Нет	Лучшее в отрасли
<b>Экологическая ответственность</b>			
$I_{5,1}$	Выбросы загрязняющих веществ на 1 тыс. грн готовой продукции	По видам загрязняющих веществ	Лучшее в отрасли
$I_{5,2}$	Энергозатраты, ГДж на 1 тыс. грн готовой продукции	Нет	Лучшее в отрасли
$I_{5,3}$	Отношение расходов на экологические мероприятия к выручке от реализации продукции	Нет	Производство в странах с высоким уровнем жизни

Как видно из табл. 1, в приведенный перечень приоритетов устойчивого развития не были включены стандартные экономические показатели, используемые в практике принятия управленческих решений (прибыль, платежеспособность, рентабельность и т. п.). Это было сделано сознательно. Во-первых, стандартные показатели и так широко используются в практике управления, и нет смысла еще раз дублировать, при этом просто называя приоритетами устойчивого развития предприятия (как это делается в некоторых работах). Во-вторых, были специально разграничены показатели, отражающие экономическую эффективность и результативность, и приоритеты, создающие условия, способствующие достижению экономической эффективности и результативности, однако напрямую несводимые к ней. В практике принятия решений предлагается совместно использовать стандартные экономические показатели и предложенные здесь показатели устойчивого развития металлургического предприятия.

Таким образом, был разработан комплекс показателей устойчивого развития металлургических предприятий, основанный на белладжийских принципах и включающий, с учетом отраслевых особенностей, группы показателей ресурсного обеспечения, производства и сбыта, а также показатели, отражающие социальную и экологическую ответственность предприятия; данный комплекс показателей может использоваться в качестве критерия при обосновании управленческих решений на металлургических предприятиях. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Fricker A. Measuring up to Sustainability / A. Fricker // Futures.– 1998.– 30 / 4.– pp. 367 – 375.
2. Brandon P. S. Evaluating Sustainable Development in the Built Environment / P. S. Brandon, P. Lombardi.– Hoboken: Wiley-Blackwell, 2005.– 240 p.

3. Gibson R. Specification of sustainability-based environmental assessment decision criteria and implications for determining «significance» in environmental assessment, 2011.– [Электронный ресурс].– Режим доступа : <http://www.sustreport.org/downloads/Sustainability,EA.doc>.– Заглавие с экрана.

4. Sustainability A – Test / Institute for Environmental Studies, 2011.– [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.sustainabilitya-test.net/>.– Заглавие с экрана.

5. Маркетинг. Словарь.– М. : Экономика, 1999.– 368 с.

# УКРАЇНСЬКЕ МАШИНОБУДУВАННЯ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

ЮДІН М. А.

кандидат економічних наук

## Первомайськ

На сучасному етапі розвитку світової економіки машинобудівний комплекс є ключовим комплексом для економіки кожної розвинутої країни. Так, у таких країнах, як Японія, Німеччина, США доля машинобудування у промисловості складає близько 40 – 50%, що свідчить про визначальну роль машинобудівного комплексу в економіці високорозвинених країн. У той же час країнам, які прагнуть наблизитися до високорозвинених, необхідно приділяти значну увагу стану та перспективам розвитку машинобудування, оскільки саме воно може стати своєрідним імпульсом розвитку національної економіки, що дозволить країні вийти на рівень промислово розвинутих країн.

На момент проголошення незалежності Україна визначалась як держава з потужною індустріальною базою, науково-технічним потенціалом, з високим рівнем наукового потенціалу в галузі енергетичного машинобудування, літакобудування, верстатобудування та ін.

Проблемами машинобудування присвячено ряд праць вітчизняних і зарубіжних вчених Соломатіної Н. К., Амоші О. І., Точиліна В. О., Захарченка В. І., Микитенко В. В., Поповченка О. М., Овсієнко О. В., Шевцової С. В., Сотник І. Н. і зарубіжних вчених Бернера М. С., Де Каніо С. Д., Кітамото Д., Лоскутова О. В., Понаровкіна Д. Б. та ін. Більшість даних праць розглядає машинобудівну галузь як цілісний, фінансово незалежний комплекс, проте в сучасних умовах, в основному через відсутність інноваційного виробництва, необхідно розглянути питання

державного фінансування та стимулювання машинобудівного виробництва.

*Мета статті* – дослідити тенденції розвитку українського машинобудівного виробництва, визначити пріоритетні напрями його відродження.

За роки незалежності машинобудівний комплекс України розвивався в основному за рахунок того науково-технічного потенціалу, що лишився їй у спадок від адміністративно-командної системи СРСР. На фоні загального підвищення випуску машинобудівної продукції її частка у загальному обсязі промислового виробництва знизилась з 31% у 1990 р. до 15% із синусоїдальним трендом частки випуску. В економічно розвинутих країнах на частку машинобудівних підприємств припадає від 30 до 50% загального обсягу випуску промислової продукції (у Німеччині – 53,6%, Японії – 51,5%, Великої Британії – 39,6%, Італії – 36,4%, Китаї – 35,2%), що забезпечує технічне переозброєння всієї промисловості кожні 8 – 10 років [1, с. 156].

Показники обсягів реалізованої промислової продукції машинобудівного комплексу також свідчать про те, що машинобудування не є провідною галуззю. Динаміку випуску продукції підприємствами машинобудування України відображено в *табл. 1*.

Скорочення виробництва машинобудівної продукції за перші роки незалежності України було викликане низкою причин. Держава не надавала допомоги новим власникам, а банки не видавали кредити на довгий термін і під пільгові відсотки. Машинобудування перетворилося на одну з найменш рентабельних галузей промисловості. Наслідком цього стало зменшення інвестицій та інновацій в галузь для реконструкції і модернізації виробництва.

Таблиця 1

Обсяги реалізованої промислової продукції машинобудівного комплексу

Показник	2004 р.		2005 р.		2006 р.		2007 р.		2008 р.		2009 р.	
	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%	млрд грн	%
Промисловість, у т. ч.:	400,8	100	468,6	100	551,7	100	717,1	100	917,0	100	436,5	100
Машинобудування	53,6	13,4	59,7	12,7	68,7	12,5	98,3	13,7	121,8	13,3	47,6	10,9
Виробництво машин та устаткування	16,7	31,7	20,8	34,8	22,4	32,6	30,1	30,6	37,3	30,6	14,4	30,3
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	16,4	30,7	13,5	22,7	15,5	22,6	21,2	21,6	25,6	21,0	9,4	19,7
Виробництво транспортних засобів та устаткування	20,1	37,6	25,4	42,5	30,8	44,8	47,0	47,8	58,9	48,4	23,7	49,8

У зв'язку з цим знизилася заробітна плата на заводах. Висококваліфіковані працівники пішли на іншу роботу, де більше платять. У 1996 р. середня зарплата в машинобудуванні складала 71 гривню, а в металургійному виробництві – 113 гривень, добувній промисловості – 131, фінансовому секторі – 172 гривні. До 2010 р., при загальній тенденції до зростання заробітної плати у всіх видах економічної діяльності, розрив не зменшився.

**Н**а теперішній час машинобудівний комплекс України об'єднує понад 50 підгалузей, найбільш важливим серед яких є транспортне, енергетичне, електротехнічне, тракторне і сільськогосподарське машинобудування, верстатобудування, а також машинобудування для нафтохімічної та хімічної, металургійної й гірничодобувної промисловості. Машинобудівний комплекс поєднує більш ніж 11 тис. підприємств, діяльність яких пов'язана з виробництвом засобів виробництва та предметів народного споживання, і 57 науково-дослідних організацій (з них 25 перебуває у державній власності) із загальною кількістю працюючих понад 233 тис. осіб.

Від рівня розвитку машинобудування залежить не лише побутове споживання населення, а й рівень розвитку решти галузей промисловості. Підприємства машинобудівного комплексу забезпечують робочі місця для понад 7% зайнятого в промисловості населення [2].

Зростання виробництва машинобудування за окремими видами продукції спричинене економічною ситуацією у країні, яка сприяла в першу чергу зростанню попиту на продукцію машинобудування на внутрішньому ринку, а також зростанню цін на продукцію галузі.

Проте, незважаючи на зростаючі темпи випуску продукції, цього не можна сказати про прибуток машинобудівних підприємств (табл. 2).

Як видно з табл. 2, прибуток в цілому по промисловості отримують усього 60% підприємств, трохи кращий цей показник по машинобудуванню – 63%. Проте прибуток по промисловості становить 5 млн грн, у той час як машинобудування є збитковим на 1 млн грн. Це свідчить про неефективність його функціонування. Причинами такої ситуації є:

- ✦ недостатня кількість капіталовкладень у науково-дослідницьку та дослідно-конструкторську роботу;
- ✦ зростання виробництва пов'язано з використанням екстенсивних факторів розвитку;
- ✦ неефективна система менеджменту в умовах економічної нестабільності.

В умовах обраного Україною інноваційного шляху розвитку економіки особливу увагу слід приділяти саме машинобудуванню, розвиток якого забезпечить поступовий перехід до новітніх технологій виробництва всіх інших галузей економіки. При такому шляху розвитку роль техніки, яку створюють машинобудування, електроніка, комп'ютеризація, технічні дисципліни у вищих навчальних закладах і взагалі технічні знання, зростає багато разів.

Ось чому важливим є вирішення проблем підтримки високого науково-технічного рівня машинобудівної продукції та її конкурентоспроможності, чому й має сприяти активна інноваційна діяльність. Слід зазначити, що інноваційний розвиток країни на міжнародному рівні оцінюють за показниками розвитку машинобудування, його частки в структурі промислового виробництва та експорту. Значення цих показників свідчить про сталий і високий рівень конкурентоспроможності економіки в цілому. Розвиток цієї галузі сприятиме збільшенню ВВП держави, розвитку наукової бази, зміцненню рейтингу як індустріальної країни та зростанню доходів населення. Інноваційна активність у галузі недостатня: лише близько 14% підприємств є інноваційно-активними. З державного бюджету на фінансування інноваційної діяльності було виділено лише 1,4%; 87% фінансування здійснювалося за рахунок власних коштів підприємств [3].

Головною проблемою негативного інноваційного розвитку машинобудування є дефіцит фінансових ресурсів для забезпечення наукових досліджень й упровадження інноваційних розробок. Питання розробки ефективного механізму фінансування інноваційного розвитку посідало чільне місце на всіх етапах розробки інноваційного законодавства України, проте досі фактично залишається не вирішеним. Суттєвим недоліком системи

Таблиця 2

Фінансові результати діяльності машинобудівних підприємств у 2010 році

Показник		Промисловість	Машинобудування	Виробництво машин та устаткування	Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	Виробництво транспортних засобів та устаткування
Чистий прибуток (збиток), тис. грн		5542,5	-1089,5	102,6	-190,8	-1001,3
Прибуток	у % до загальної кількості підприємств	59,6	62	61	64,2	56,8
	фінансовий результат, тис. грн	55180,4	5733,8	2375,3	1432,4	1926,1
Збиток	у % до загальної кількості підприємств	40,4	38	39	35,8	43,2
	фінансовий результат, тис. грн	49637,9	6823,3	2272,7	1623,2	2927,4



національного регулювання розвитку інноваційної сфери є те, що вона, на відміну від законодавства більшості країн світу, не лише не сприяє розширенню джерел фінансування інноваційного розвитку, а й протидіє залученню небюджетних коштів і виключає можливість формування спеціальних, у тому числі відомчих, фондів фінансування інноваційних проектів і програм [4].

**Д**ля створення ефективної фінансової бази інноваційного розвитку машинобудування потрібне залучення недержавних фінансових ресурсів. Основною перешкодою на цьому шляху є різні пріоритети з боку держави та промисловості. Держава більшу увагу приділяє розвитку фундаментальних наукових програм, а промисловості потрібен розвиток тих програм, які безпосередньо пов'язані з виробництвом того чи іншого підприємства, тому ця розбіжність на всіх рівнях наукової сфери держави та неможливість нормальної координації потреб підприємств і науки призвели до відмови або незначної зацікавленості з боку бізнесових структур до вкладання коштів в інноваційний розвиток національної економіки. Одним із напрямів виходу із цієї ситуації є перехід на сучасні відносини між представниками виробництва, тобто бізнесу, та науковим потенціалом держави у вигляді наукових і дослідних інститутів, академій, університетів або приватних наукових організацій. Також, враховуючи іноземний досвід, на сучасному етапі представники бізнесу повинні стати замовниками наукових досліджень та створення інновацій, а наукові кадри державних або приватних структур повинні стати виконавцями цих замовлень, але постає проблема фінансування. Фінансування таких досліджень підприємства машинобудівної сфери можуть здійснювати за рахунок власних коштів, інвестицій або часткового чи повного фінансування з боку держави, яке може реалізовуватися за рахунок пільгового оподаткування організацій, які здійснюють інноваційний розвиток й упроваджують інновації у виробництво, надання з боку держави або підтримки пільгового кредитування на упровадження інновацій, фінансування з боку регіональних програм, спрямованих на інноваційний розвиток регіону.

В Україні склалося замкнуте коло проблем: забезпечити інноваційний розвиток галузі можна виключно за рахунок формування інвестиційних ресурсів, а їх напруження залежить від інноваційного та технологічного рівня продукції. Насамперед через важелі державної політики необхідно забезпечити підвищення ефективності функціонування тих підприємств і галузей, які представлені в структурі машинобудування та можуть забезпечити формування інвестиційних ресурсів у галузі.

У зв'язку з серйозною технологічною відсталістю машинобудівна продукція в цілому, за винятком окремих видів товарів (в основному це продукція ОПК), неконкурентоспроможна як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку.

Цілком очевидно, що внутрішніх ресурсів для підвищення конкурентоспроможності українських машинобудівних підприємств і продукції, яку вони випускають, бракує: внутрішній ринок має обмежені можли-

вості, спостерігається нестача нових технологій і фінансових ресурсів. Вихід із ситуації, що склалася, бачиться в оптимальному використанні наявних природних і набутих переваг, у вирішенні системних проблем українського машинобудування й у співробітництві з іноземними компаніями.

Саме тому вирішення проблеми старіння основних фондів на тлі суттєвої нестачі інвестиційних ресурсів в основний капітал потребує нагального визначення шляхів та засобів залучення інвестицій.

Джерелами інвестицій в основні фонди промислових підприємств є їх власні гроші (70 – 75% від загального обсягу інвестицій), кошти іноземних інвесторів (2 – 6%), кредити банків та інші позики (7 – 13%). Кошти державного та місцевого бюджетів становлять 3-4% кожен [5], що в 10 разів менше, ніж у розвинутих країнах.

**Т**аким чином, промислові підприємства машинобудівного комплексу є досить «ризиковими» об'єктами для інвесторів щодо залучення інвестицій. Існує багато причин таких ризиків. Одна з них полягає в тому, що обсяг інвестицій залучається, як правило, значний, а термін окупності при цьому – досить тривалий. Іншою причиною є те, що вкладення в підприємства машинобудування можуть бути непривабливими для інвестора, оскільки практично неможливо встановити високий відсоток оплати за користування кредитом через те, що поточний рівень рентабельності машинобудівних підприємств зазвичай є нижчим за відсоток, встановлений за користування кредитом [6]. Залучення інвестицій може бути досягнуто за рахунок:

- ✦ прямих інвестицій держави в розвиток машинобудівних підприємств;
- ✦ посилення контролю фінансового стану і репутації підприємств – реципієнтів інвестицій;
- ✦ контролю залучення інвестицій підприємствами;
- ✦ державної підтримки навчання персоналу підприємств;
- ✦ створення інвестиційних фондів або участі в їх створенні;
- ✦ співпраці з банками з питань прогнозування можливих криз машинобудівних підприємств.

З наведених оцінок стає очевидним, що для подальшого промислового розвитку країни простого шляху не існує й потрібна багаторічна наполеглива державна політика структурних перетворень. У той же час є необхідним випереджаюче зростання обсягу машинобудування, тому що саме воно визначає виробничий потенціал країни, забезпечує стійке функціонування провідних галузей економіки (паливно-енергетичний комплекс, транспорт і зв'язок, агропромисловий комплекс, оборонні галузі, будівництво), а також наповнення споживчого ринку і, що не менш важливо, забезпечує зайнятість населення, підвищуючи його кваліфікаційний рівень.

Розвиток машинобудування потребує конкретних заходів з боку держави, а не тільки написання державних програм підтримки цієї галузі, без чіткого визначення джерел їх фінансування. За часів незалежності України було написано дев'ять державних програм розвитку вітчизняного машинобудування, але жодна з них реаль-

но не спроможна була допомогти машинобудівникам, оскільки вони не передбачали чітко визначених джерел фінансування галузі [7, с. 86].

У «Державній програмі розвитку машинобудування на 2006 – 2011 рр.» [8] передбачалось збільшення обсягу такої продукції до 38 – 42 млрд грн за середніх річних темпів збільшення обсягу її виробництва на рівні не менш як 18 – 20% протягом трьох-чотирьох років, з наступною їх стабілізацією на рівні 15 – 17% ще протягом трьох-чотирьох років за рахунок посилення інвестиційної активності в більшості галузей, де використовується продукція машинобудування, та вжиття заходів для підвищення її конкурентоспроможності.

Підбиваючи підсумки, можна констатувати, що на сьогодні основними проблемами діяльності машинобудівного комплексу є:

- ✦ низька конкурентоспроможність багатьох видів продукції вітчизняних підприємств;
- ✦ недостатня підтримка галузевої науки з боку держави;
- ✦ застарілі основні виробничі фонди та відсутність реальних інвестиційних ресурсів для технологічного оновлення;
- ✦ невідповідність виробничих потужностей потенціалу ринків збуту;
- ✦ недостатня платоспроможність споживачів продукції;
- ✦ недосконалість механізму середньо- та довготермінового кредитування виробників і споживачів продукції та високі ставки кредитування;
- ✦ нерозвиненість інфраструктури ринку (відсутність реального моніторингу, дистрибуторської системи, фірмового технічного обслуговування);
- ✦ невідповідність галузі умовам вільної конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринках, насамперед щодо здатності швидко створювати і освоювати серійне виробництво конкурентоспроможної продукції;
- ✦ низький кадровий потенціал;
- ✦ скорочення попиту на кваліфіковане наукомістке устаткування та збільшення попиту на універсальне неавтоматизоване устаткування з ручним управлінням.

Пріоритетами щодо створення сучасного машинобудівного комплексу в Україні повинні бути:

- ✦ зміна галузевої структури виробництва машинобудування з метою збільшення наукомістких виробництв;
- ✦ розширення обсягів виробництва машинобудівної продукції для внутрішнього ринку з одночасним підвищенням її якості та скорочення асортименту продукції, що імпортується;
- ✦ збільшення валютних надходжень від експорту машинобудівної продукції шляхом використання досягнень науково-технічного прогресу та поставок на зовнішні ринки товарів із високим рівнем технологічної обробки, а також освоєння нових ринків збуту;
- ✦ оновлення виробничих фондів й інвестування в технологічне оновлення виробничих процесів;

- ✦ використання інвестицій не для розширення виробничих потужностей машинобудівних підприємств, а для створення замкнених циклів виробництва;
- ✦ скорочення виробничих потужностей відповідно до потенціальних обсягів реалізації, що забезпечить відсутність простоїв і зниження ціни готової продукції;
- ✦ закупівля технологій та ліцензій для освоєння виробництва нової машинобудівної продукції з високим рівнем надійності, тривалим життєвим циклом і низькими витратами всіх видів матеріалів під час експлуатації;
- ✦ упровадження у виробництво нових зразків машинобудівної продукції з урахуванням мінімізації відходів і можливості їх подальшого використання для випуску інших товарів;
- ✦ створення сучасного технологічного оснащення для всіх галузей машинобудівного комплексу з метою зниження енерго-, ресурсо- та трудомісткості виробництва і підвищення конкурентоспроможності його продукції;
- ✦ розширення номенклатури машинобудівної продукції для суб'єктів підприємницької діяльності і сфери побутового обслуговування населення за рахунок розробки та виробництва багатофункціональної і малогабаритної техніки, здатної конкурувати із закордонними аналогами;
- ✦ нарощування випуску продукції для споживчого сектора (включно з технічно складними виробами народного споживання, що є одним з найперспективніших напрямів та вузьким місцем у задоволенні споживчого попиту; обладнання для сфери послуг);
- ✦ екологізація виробництва, що передбачає випуск ресурсозберігаючих видів техніки, застосування ресурсозберігаючих технологій машинобудівного виробництва, розширення використання прогресивних конструкційних матеріалів.

## ВИСНОВКИ

Слід відзначити, що українське машинобудування характеризується низькою конкурентоспроможністю продукції на світових ринках. Низька інноваційна активність і фінансова нестабільність спричинила занепад одного з найбільш перспективних видів діяльності в Україні.

В умовах відсталості українського машинобудування від світового перспективною виглядає розробка ефективної державної політики, основною метою якої стало б створення інноваційно-інвестиційної бази для відродження машинобудівного комплексу України. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Пахомова С. В. Аналіз стану машинобудівних підприємств України та можливості стратегії їх розвитку / С. В. Пахомова // Прометей.– 2009.– № 3(29).– С. 155 – 159.
2. Касич А. О. Стратегічні пріоритети інноваційного розвитку машинобудування України / А. О. Касич // Актуальні проблеми економіки.– 2007.– № 7.– С. 32 – 40.

**3. Федулова Л. І.** Фінансова складова в інноваційній системі / Л. І. Федулова // Фінанси України.– 2008.– № 6.– С. 30 – 40.

**4. Дідов М. В.** Шляхи організаційно-фінансового забезпечення інноваційного процесу на підприємствах України / М. В. Дідов // Актуальні проблеми економіки.– 2009.– № 4.– С. 130 – 135.

**5.** Інвестиції у машинобудівний комплекс України у 2000 – 2008 рр.: статистичний збірник.– Київ, 2008.– 63 с.

**6. Войтова М. І.** Збалансування інноваційного розвитку машинобудівних підприємств в процесі страте-

гічного планування [Електронний ресурс] / М. І. Войтова, О. І. Сімчера.– Режим доступу: <http://www.confcontact.com/2010alyans/ek8-vojtova.htm>. - Назва з екрану.

**7. Фарінович І. В.** Тенденції розвитку машинобудівної галузі в економічному розвитку країни / І. В. Фарінович // Науковий вісник НЛТУ України.– 2009.– Вип. 19.11.– С. 83 – 88.

**8.** Про затвердження Державної програми розвитку машинобудування на 2006 – 2011 роки.– [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України від 18.03.2006 р. № 516. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=516-2006-%EF>.– Назва з екрану.

## АНАЛІЗ І ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ РОЗВИТКУ ГАЗОРОЗПОДІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ГАЛЮК Л. І.

здобувач

Івано-Франківськ

У сучасних ринкових умовах господарювання газорозподільне підприємство (ГРП) відіграє в господарському житті країни роль суб'єкта ринку (економічного агента території), соціо-еколого-економічних відносин, у тому числі відносин власності, і носія особливих економічних інтересів, а також є підсистемою регіональної і національної економіки. ГРП виступає суб'єктом ринку, який припускає існування двох сегментів: регульованого і нерегульованого. Регульований сегмент ринку газу – це та частина ринку, в якій держава застосовує форми прямого регулювання, передбачені законодавством, а саме: встановлення цін (тарифів), доведення балансових завдань по поставках газу споживачам, тощо. Нерегульований сегмент – це та частина ринку, на якій відносини його учасників визначаються угодами по обсягах поставок газу для його реалізації за договірними цінами, які сформовані на основі попиту та пропозицій, тощо.

На основі вивчення й аналізу літературних джерел [1, 2, 3, 4] встановлено, що кількість чинників забезпечення стійкості розвитку ГРП є достатньо значним, вони мають різноманітний характер через особливості національних економік, галузевої, регіональної й функціональної специфік. Провідні західні фірми мають свої «бібліотеки» стратегій, що підвищують стійкість їх розвитку. Серед найбільш поширених (рис. 1) такі:

- ✦ *стратегія ліквідації* означає припинення існування організації шляхом її продажу, банкрутства або самоліквідації;
- ✦ *стратегія «збору врожаю»* застосовується у випадку, якщо безперспективну організацію неможливо вигідно продати, а метою є максимізація фінансових результатів у короткостроковому періоді перед виходом з бізнесу;

- ✦ *стратегія «відсікання»* – довгострокова зміна границь ведення бізнесу шляхом продажу або закриття безперспективних і збиткових підрозділів або видів діяльності;
- ✦ *стратегія скорочення витрат* означає короткострокові заходи для скорочення витрат шляхом економії ресурсів, скорочення персоналу, продажу або здачі в оренду невикористаних активів, реструктуризація боргів, тощо.

М. Портер запропонував стратегії, які застосовуються в ситуації, коли криза комерційної організації викликана спадом у галузі виробництва, а саме: стратегію «лідерства», стратегію «ринкової ніші», стратегію «збору врожаю» і стратегію виходу з бізнесу [5].

У період спаду у галузі виробництва зростає кількість фірм, що використовують стратегію інтеграції.

Крім цього, у практиці досить часто розглядають стратегії з відомої матриці «ринки / товари» І. Ансоффа: стратегія посилення позиції на ринку, стратегія розвитку ринку, стратегія розвитку товару й стратегія диверсифікації [6].

Більшість із перерахованих вище типових стратегій, за винятком стратегії «ринкової ніші», лідерства в мінімізації витрат і лідерства в диференціації товару, відносяться до так званих базисних, які підрозділяються на три групи: стратегії скорочення, зростання або їх комбінації.

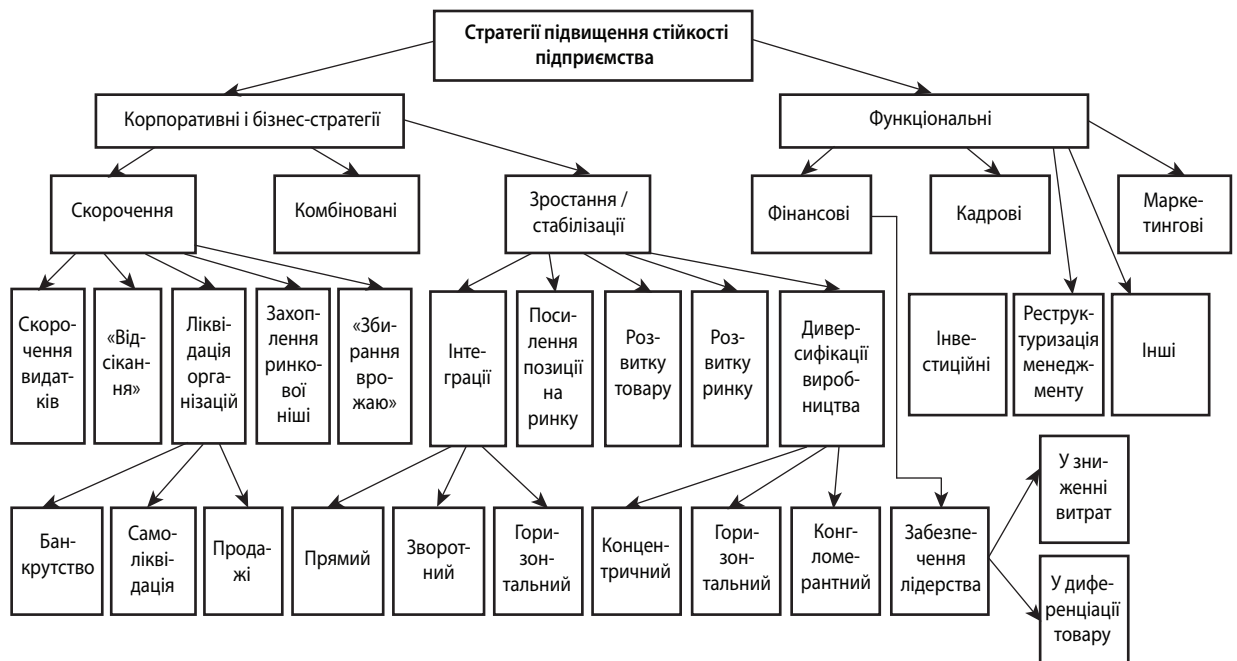
Стратегія зростання є актуальною, коли її використання здатне збільшити обсяги продажів організації. В умовах кризи застосування еталонних стратегій зростання часто має на меті не збільшення обсягу продажів комерційної організації, а припинення його розвитку.

Багато авторів вважають, що в кризових ситуаціях (втрата стійкості) необхідно застосовувати не окремі, а комбіновані стратегії, які припускають одночасну або послідовну реалізацію декількох з вищевказаних стратегій.

У літературі найчастіше описуються фінансові, маркетингові і функціональні стратегії [7, 8, 9, 10, 11, 12, 13].

До функціональних можна віднести стратегії реструктуризації внутрішньо фірмового менеджменту.

Запропонована класифікація (див. рис. 1) стратегій є універсальною і широко застосовується в багатьох країнах світу.



**Рис. 1. Типові стратегії підвищення стійкості функціонування підприємства**

На нашу думку, пріоритетними напрямками підвищення стійкості вітчизняних газорозподільних підприємств є:

- ✦ зниження витрат виробництва;
- ✦ збільшення інвестицій;
- ✦ підвищення надійності, у тому числі й за рахунок:
  - реконструкції й відновлення газорозподільних систем;
  - диверсифікованості;
  - прогнозування, програмування й планування;
  - конкурентоспроможності;
  - інтеграції й дезінтеграції.

Розглянемо більш детальний зміст кожного із чинників.

**Витрати.** Витрати і знаходження способів їх зниження є необхідною умовою сталого розвитку ГРП.

Виходячи з основних видів діяльності газорозподільних підприємств, їм властиві витрати виробництва, пов'язані із:

- ✦ обслуговуванням газопроводів та споруд на них;
- ✦ обліком природного газу;
- ✦ виконанням будівельно-монтажних робіт, пов'язаних із газифікацією житлових будинків, підприємств, організацій з виконанням пусконаладжувальних робіт;
- ✦ реалізацією зрідженого газу (заправкою автотранспорту моторним паливом тощо);
- ✦ проектною діяльністю (видача технічних умов, виготовлення проектною документації, внесення змін до проектів);
- ✦ технічним обслуговуванням та ремонтом газового обладнання за договорами, ремонтом побутових та промислових лічильників.

У господарській практиці для визначення витрат усіх видів діяльності використовується категорія «собівартість». Відповідно до виконаних робіт, на ГРП визначається собівартість: транспортування та постачання

природного газу, реалізації зрідженого газу; іншої діяльності.

До складу експлуатаційних витрат входять: матеріальні витрати, витрати з оплати праці, відрахування на соціальні потреби, амортизація основних фондів, інші витрати. Структура собівартості реалізації зрідженого газу складається з витрат на оплату отриманого газу, транспортні витрати по доставці газу та експлуатаційні витрати на його реалізацію через мережу газонаповнювальних пунктів.

Для газорозподільних підприємств притаманний високий рівень постійних витрат, оскільки обсяги виконуваних робіт для забезпечення безперебійного та безаварійного газопостачання не залежать від обсягів транспортування і постачання природного газу. Умовно-постійними для транспортування природного газу залишаються матеріальні витрати (окрім витрат, пов'язаних з оплатою вартості природного газу на виробничо-технологічні витрати та нормовані), витрати на оплату праці адміністративно-управлінських і інших працівників, що мають фіксовану заробітну плату, а також загальногосподарські й загальногосподарські витрати; для постачання природного газу умовно-постійними є всі витрати, пов'язані із виконанням даної функції; для реалізації зрідженого газу та іншої діяльності постійними витратами є витрати на оплату праці адміністративно-управлінських і інших працівників, що мають фіксовану заробітну плату, а також загальногосподарські й загальногосподарські витрати. Отже, питома вага витрат є постійними, оскільки у структурі діяльності ГРП саме транспортування і постачання природного газу споживачам є основними статтями отримання доходу.

Існуючий нерозривний зв'язок між прибутком і сукупними витратами обумовлює необхідність зниження витрат з метою його підвищення. Кінцевий результат по ГРП у цілому залежить від результатів діяльності за окремими видами. Так, витрати з реалізації зрідженого газу,

як правило, перевищують затверджену відпускну ціну (тариф). Більше того, зрідений газ здебільшого надходить населенню, та й окремим підприємствам, за пільговими тарифами. Виникаючі звідси збитки від реалізації зріженого газу порушують фінансову стійкість системи.

Таким чином, підвищення стійкості ГРП за допомогою впливу такого чинника, як витрати, має специфічний аспект.

З одного боку, знаючи, що систематичне зниження витрат приводить до підвищення прибутковості, даний напрямок має розглядатися як необхідна умова. Це однаковою мірою відноситься як до постійних і явних витрат, так і до змінних, неявних і трансакційних. З іншого боку, в умовах недосконалої політики ціноутворення в газовій промисловості в цілому і на ГРП зокрема, найважливішим напрямком підвищення прибутковості, як категорії, прямо пов'язаної з витратами, є державне регулювання даного процесу.

При цьому політика цін повинна здійснюватися виходячи з таких основних принципів: установка цін (тарифів) з урахуванням відшкодування обґрунтованих витрат, обґрунтованої норми прибутку на капітал, що забезпечує розвиток виробництва, і фіксування інших необхідних витрат; відмова від регулювання кінцевих цін на газ і перехід до регулювання тарифів на послуги із транспортування газу; припинення перехресного субсидювання окремих категорій споживачів газу.

**Інвестиції.** Необхідність урахування інвестицій як чинника сталого розвитку ГРП пояснюється необхідністю активізації інвестиційної діяльності в газовій галузі в цілому, обумовленою її високою капіталомісткістю, інвестиційною інертністю (у силу високого ступеня монополізації) і станом основних фондів.

Щодо *об'єкта дослідження*, інвестиції підрозділяються на портфельні й прямі (реальні) інвестиції в основний і обіговий капітал. Реальні інвестиції можна розділити на внутрішні й зовнішні.

За *характером використання* інвестиції характеризуються як первинні, інвестиції на розширення, реінвестиції, інвестиції на заміну, інвестиції на раціоналізацію, інвестиції на зміну програми випуску продукції, інвестиції на диверсифікованість, інвестиції на забезпечення виживання підприємства в перспективі, бруто-інвестиції, ризикові інвестиції, або венчурний капітал

За *фактором часу* інвестиції поділяються на короткострокові й довгострокові, за *формою власності* – на приватні і державні вкладення.

Щодо *рівня власників* інвестиції характеризують як державні інвестиції підприємства, інвестиції на рівні інвестиційного проекту.

**Д**жерела фінансування інвестиційної діяльності для ГРП можуть бути визначені як: власні фінансові ресурси й внутрішньогосподарські резерви; позикові фінансові кошти; притягнуті фінансові кошти; інвестиційні асигнування з держбюджету, місцевого бюджету на цільові програми і заходи. Основними формами інвестування ГРП є: акціонерна, державна й кредитна. Інвестиційна діяльність ГРП і реальні результати залежать, у першу чергу, від форм і джерел інвестування.

При акціонерній формі господарюючі суб'єкти системи та її координуючий центр можуть самостійно проявляти ініціативу з емісії акцій і проводити її відповідно до встановленого порядку процедури. Державне інвестування відбувається відповідно до основних напрямків соціально-економічного розвитку країни, у тому числі газової промисловості та її складової ГРП, з метою структурної перебудови й розвитку галузі.

Інвестиційну привабливість ГРП становлять: масштаб (частка на ринку газорозподілу); рентабельність виробництва (послуг газопостачання й іншої діяльності); структура виробленої продукції (послуг); фінансова стійкість; співвідношення дебіторської й кредиторської заборгованостей. Інвестиційна привабливість є умовою одержання інвестицій, визначає необхідність керування інвестиційною діяльністю системи, яка включає, у тому числі, вироблення інвестиційної стратегії.

**П**ід інвестиційною стратегією ГРП слід розуміти процес формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності й вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення на базі прогнозування інвестиційного клімату, кон'юнктури інвестиційного ринку як у цілому в галузі, так і на ГРП. До них можуть бути віднесені: участь у державних програмах розвитку газифікації; оптимізація механізму використання регульованих цільових інвестиційних надбавок у тарифах на газ призначених для розвитку газорозподільних мереж, удосконалення механізму регулювання інвестиційних програм.

Оцінка ефективності інвестицій ГРП на даний момент контролюється НКРЕ України відповідно до Порядку формування, розгляду, схвалення та виконання інвестиційних програм газопостачальних, газорозподільних та газотранспортних підприємств.

**Диверсифікація.** Одним із шляхів, який сприяє збереженню конкурентного рівня газової сфери України, є реструктуризація й перезозброєння галузі в цілому, тобто розширення господарської діяльності на відповідній території за рахунок нових сфер діяльності: впровадження нових технологій, форм обслуговування по одержанню і розподілу газу господарюючим суб'єктам і населенню.

Основними видами діяльності системи є: забезпечення всіх категорій споживачів скрапленим газом, постачання природного газу за регульованим тарифом населенню, бюджетним та іншим організаціям, транспортування природного газу, ремонт та обслуговування газових мереж, споруд на них і побутових газових приладів, проектні та будівельні роботи, встановлення та ремонт газових лічильників тощо.

Крім цього, до напрямків виробничої диверсифікованості ГРП можуть бути віднесені:

- ✦ будівництво мереж газопроводів з використанням нових видів устаткування на територіях, не охоплених газифікацією;
- ✦ будівництво компресорних станцій і інших об'єктів нових модифікацій по доставці зріженого газу новим споживачам як на освоєних, так і на нових територіях;
- ✦ розробка прогресивних видів послуг з обслуговування газового устаткування;

- ✦ впровадження нових видів технічного контролю над споруджуваними об'єктами газопостачання (мережного й зрідженого газу).

Найбільшою мірою для ГРП властиві портфельна і маркетингова диверсифікованості. До *портфельних напрямків* диверсифікації можуть бути віднесені: покупка акцій, цінних паперів територіальних об'єктів, що не входять до складу системи, але перебувають у межах мезорівня; покупка акцій, цінних паперів інших галузевих і територіальних суб'єктів господарювання; розробка пропозицій і координація заходів щодо ціноутворення (тарифи й дотації) відносно ГРП.

*Маркетингова диверсифікація* передбачає більше охоплення ринку постачання природного газу такої категорії споживачів, як «суб'єкти господарювання», підвищення конкурентоздатності на ринку реалізації зрідженого газу з метою збільшення частки ГРП.

Для *фінансової диверсифікації* ГРП цей напрям представляється як створення єдиної фінансової мережі, керування якою буде здійснюватися через територіальне казначейство.

Ще один напрямок диверсифікації – *диверсифікація капіталу*. Мається на увазі розв'язання проблеми неплатежів і залучення інвестиційних ресурсів. Проблема неплатежів і відсутність інвестиційних ресурсів є гальмом сталого розвитку і потребує державного регулювання.

**Конкурентоспроможність.** Конкурентоспроможність ГРП, як чинник її сталого розвитку, прямо залежить від конкурентного середовища системи газопостачання країни, складовою частиною якої вона є.

Український ринок природного газу конкурентний лише в частині постачання природного газу промисловим підприємствам та іншим суб'єктам господарювання. Його характерною рисою є досить високий ступінь державного регулювання. Також конкурентними для ГРП є ринки реалізації зрідженого газу, а також ринок робіт і послуг «іншої діяльності», пов'язаних із газифікацією.

Нерегульований сегмент ринку, на якому газ є предметом купівлі-продажу за вільного вибору із застосуванням ринкових цін, обумовлених попитом і пропозицією, є не розвинений.

Під конкурентними перевагами ГРП, виходячи з особливостей його діяльності, можна розуміти потенційні економічні, організаційні та технологічні цінності господарюючих суб'єктів, що входять до його складу.

Відповідно, під конкурентоспроможністю ГРП ми розуміємо здатність системи задовольняти потреби господарюючих суб'єктів і населення в природному і зрідженому газі в межах своїх адміністративних границь, у порівнянні з аналогічними системами, на основі властивих їй конкурентних переваг, що забезпечують можливості: зниження витрат послуг; розширення послуг; стійкості частки ринку поставки газу і одержання доходу.

Тривалість утримання конкурентоспроможності ГРП залежить від тривалості дії конкурентних переваг. При цьому отриманий ефект від реалізації переваги поділяється на: науково-технічний, отриманий в результаті впровадження нового обладнання або освоєння нових

технологій; екологічний, у якості поліпшення екологічної ситуації; соціальний, у вигляді приросту прибутку на одного працівника, підвищення безпеки праці, поліпшення умов праці; економічний, у вигляді прибутку і скорочення терміну окупності інвестицій.

Конкурентоспроможність ГРП прямо залежить від конкурентоспроможності країни на світовому ринку газу і конкурентоспроможності галузі всередині країни, від конкурентоспроможності постачальників і наявності альтернативних видів палива.

**Інтеграція й дезінтеграція.** Стосовно ГРП слід розглядати два види інтеграції: горизонтальну й вертикальну.

Згідно із Законом України «Про засади функціонування ринку природного газу», єдина газотранспортна система України – виробничий комплекс, що складається з магістральних газопроводів і газорозподільних мереж, підземних сховищ газу та інших організаційно і технологічно пов'язаних з ними об'єктів і споруд, призначених для транспортування, розподілу та зберігання природного газу.

При цьому горизонтально інтегрована система має у своєму розпорядженні більші можливості вдосконалення фінансової, виробничої, організаційно-управлінської діяльності, високу результативність, кращі позиції на ринку.

Проте, горизонтальні і вертикальні інтеграції властиві і негативні моменти: відсутність ініціативи з боку господарюючих суб'єктів (перекладання своїх проблем на головну організацію); зниження можливості пошуку альтернативних постачальників сировини; зайва централізація.

Що стосується використання аутсорсингу стосовно ГРП, то варто пам'ятати, що в Україні цей процес поки що не одержав значного розвитку. Із усіх його видів – виробничого, аутсорсингу бізнес-процесів, на наш погляд, у найближчій перспективі може бути застосовано ІТ-аутсорсинг.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, проаналізовано пріоритетні чинники підвищення стійкості газорозподільних підприємств: диверсифікацію видів діяльності, скорочення витрат виробництва, підвищення інвестиційної привабливості даних підприємств і залучення інвестицій, підвищення надійності газорозподільної діяльності, удосконалення організаційної структури підприємства. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Артус М. М.** Формування механізму ціноутворення в умовах ринкової економіки : [монографія] / М. М. Артус. – Тернопіль : Економічна думка, 2002. – 353 с.
2. **Базилевич В. Д.** Природні монополії: [монографія] / В. Д. Базилевич, Г. М. Філюк. – К. : Знання, 2006. – 367 с.
3. **Бойко Ю. А.** На шляху розвитку / Ю. А. Бойко // Газова промисловість України. – К. : Логос, 2004. – С. 2 – 5.
4. **Булеев И. П.** Механизм хозяйствования предприятий и объединений трансформационной экономики:

монографія / И. П. Булеев, Н. Д. Прокопенко, Н. Е. Брюховецька, Г. О. Маландина. – Донецьк, 2007. – 526 с.

**5. Портер М.** Конкуренція. – М. : Изд. Дом «Вільямс», 2002. – С. 86 – 88.

**6. Ансофф И.** Стратегическое управление / Пер. с англ. – М. : Экономика, 1989.

**7. Солоу Р.** Экономические организации и социальные системы. – М.; СПб., 1967. – 175 с.

**8. Гречка О. М.** Перспективний аналіз продажу природного газу споживачам України / О. М. Гречка // Нафтова і газова промисловість. – 2005. – № 5. – С. 36 – 39.

**9. Данилюк М. О.** Теорія і практика процесно-орієнтованого управління затратами / М. О. Данилюк, В. П. Лещій. – Івано-Франківськ : Місто НВ, 2002. – 248 с.

**10. Дутчак І. О.** Перспективи розвитку нормативної бази газової галузі України / І. О. Дутчак, Я. Б. Наконечний,

С. І. Прокопова // Питання розвитку газової промисловості України : Збірник наукових праць / Український науково-дослідний інститут природних газів. – К., 2004. – С. 337 – 338.

**11. Єрьоменко Л.** Газова промисловість: буття та перспективи України / Л. Єрьоменко // Дзеркало тижня. – 2005. – 30 липня – 5 серпня. – С. 1.

**12. Колбушкин Ю. О.** Стратегія розвитку нафтогазового комплексу в контексті забезпечення стратегічної безпеки України / Ю. О. Колбушкин // Стратегія економічного розвитку України : Науковий збірник / Відп. ред. О. П. Степанов. – К. : КНЕУ, 2001. – Вип. 5. – С. 182 – 185.

**13. Нестеренко О.** Природна монополія: теорія та практика функціонування / О. Нестеренко // Економіка України. – 1997. – № 10. – С. 37 – 45.



## НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ ДЕРЖАВИ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

РОГОВИЙ А. В.

кандидат економічних наук

Чернігів

Економічна наука і господарська практика передових країн світу свідчать про те, що успішний економічний розвиток можливий лише на основі визначення пріоритетних базових галузей, здатних стати локомотивами соціально-економічного прориву та сформуванню конкурентні переваги національної економіки. Реалізація цієї важливої ролі базових галузей відбувається за допомогою продуманої політики державного управління, орієнтованої на стратегічні пріоритети, позитивну динаміку розвитку, забезпечення конкурентоспроможності галузей та національної економіки в цілому. Разом з тим, трансформаційні процеси в економіці України, пов'язані з переходом до ринкових умов господарювання, позначилися відмовою від адміністративних методів без попереднього створення відповідних економічних і правових регуляторів. У результаті в одній з базових галузей української економіки – сільському господарстві спостерігаються: спад обсягів виробництва сільськогосподарської продукції; зниження ефективності виробництва та його збитковості; відсутність обігових коштів і неможливість отримання кредитних ресурсів; зниження продуктивності праці та рівня її оплати; затухання інвестиційної активності та руйнація основного капіталу

Україна справді сьогодні перебуває в досить складній економічній ситуації. Фінансова криза сильно позначилась і на сільському господарстві нашої країни. Втім, спеціалісти запевняють: сьогодні сільське господарство все ще може дати потужний поштовх економіці для вихо-

ду з кризової ситуації, і Україна могла б стати важливим постачальником на світовому ринку продовольства.

За словами політиків, уряд активно розробляє систему антикризових заходів стосовно сільського господарства, удосконалює законодавчо-правову базу, запроваджує нові програми бюджетного фінансування та спеціальні режими оподаткування. Проте, як бачимо, дії уряду, навпаки, перешкоджають розвитку цієї галузі, тим самим гальмуючи процес реорганізації агропромислового комплексу.

Крім того, протягом останніх років в Україні активно зменшився експорт, а на ринку переважали імпортовані товари, що зокрема й спричинило кризу споживання вітчизняних продуктів. Зниження попиту призвело до зниження низки аграрних підприємств практично в усіх регіонах країни. Поряд з цим в Україні спостерігається найбільше зростання цін на продовольство серед країн СНД. Це пояснюється збільшенням світових цін і збільшенням бюджетних виплат. Наслідком низької ефективності сільськогосподарського виробництва є стан і характер повільних змін у виробничих відносинах, які стримують розвиток продуктивних сил, у тому числі й ресурсного потенціалу. Ще одним гальмівним явищем в аграрному секторі є те, що матеріально-технічне забезпечення країни практично не відповідає ринковим умовам.

Історично склалося так, що Україна забезпечувала сільськогосподарською продукцією не лише себе, а й інші держави, як європейські, так і республіки колишнього СРСР. Україну без перебільшення можна назвати аграрною державою. У сучасному аграрному секторі виникають складні виробничі відносини, порушення цілісності системи земельних відносин власності у процесі виробництва сільськогосподарської продукції, її розподілу, обміну та використання. Сьогодні, коли Україна переживає економічний спад, аграрний сектор потребує значних і термінових капіталовкладень, законного

регламентування діяльності аграрного сектору та державної підтримки. При проведенні аграрної політики урядовим структурам необхідно перейти від обіцянок підтримки сільського господарства до вжиття реальних заходів для відродження села, яке повинно стати основою національного відродження. Ефективне впровадження вищевказаних заходів дасть великий поштовх у розвитку сільського господарства.

Основні напрями розвитку вітчизняного агропромислового комплексу досліджувалися у роботах В. Андрійчука, О. Бородіної, В. Зіновчука, Т. Осташко, Б. Пасхавера, І. Прокопи, П. Саблука, В. Юрчишина та ін. Проблематикою формування та реалізації заходів Спільної аграрної політики (САП) ЄС займалися такі вітчизняні дослідники, як С. Дем'яненко, Т. Зінчук, О. Могильний, С. Кваша, К. Кваша, В. Білозубенко та ін. Разом з тим актуальним залишається формування державної антикризової політики щодо відродження сільського господарства, оскільки більшість заходів мають декларативний і безсистемний характер.

Метою дослідження є обґрунтування необхідності нагального впровадження основних засад державної антикризової політики, спрямованої на підвищення рівня багатofункціональності в сільському господарстві, та обґрунтування стратегічного значення сільськогосподарського виробництва в сучасних умовах глобалізації та зростання потреби в продуктах харчування.

Україна за своїм природно-ресурсним потенціалом, історично сформованим образом світового сприйняття та особливостями ментальності є аграрною країною. Це – головний орієнтир, без усвідомлення та прийняття якого на державному рівні дії по реформуванню галузі сільського господарства неможливі.

У сільгоспвиробництві є великий перелік проблем, які протягом значного часу вирішувались прямим шляхом «є проблема – є варіант її вирішення». Це звичний підхід до вирішення проблем. Але локальне рішення не може покращити функціонування системи в цілому. Необхідна комплексна система реформ: «є проблеми – є комплекс дій з реалізації системи реформ». Зменшення інвестицій, падіння виробництва в національному АПК і зменшення споживання вітчизняних продовольчих товарів є однією з важливих причин подальшої деградації та занепаду аграрного сектору України, зношення й руйнування його потенціалу, падіння ефективної родючості ґрунтів, зменшення вмісту в них гумусу і падіння врожайності навіть на високородючих чорноземах. Україна починає втрачати цю велику конкурентну перевагу. Структурна розбалансованість і дефіцит окремих виробничих ресурсів, насамперед, матеріально-технічних й енергетичних, призводять до неефективного використання навіть того, що ще збереглося і функціонує. Внутрішній агропродовольчий ринок України постійно поповнюється продуктами харчування закордонного виробництва, які досить часто завозяться контрабандою, нерідко сумнівної якості, з понаднормативним вмістом шкідливих інгредієнтів та простроченим терміном зберігання, що негативно позначається на здоров'ї українського народу. Все це переконливо свідчить: нашої

державі вкрай необхідна національна агропродовольча доктрина.

Слід усвідомити, що українське сільське господарство дуже неоднорідне. На успішність реформ впливають ґрунтово-кліматичні й соціально-економічні умови регіонів, розміри сіл та їхня віддаленість від міст, історичні особливості сформованої психології населення, а також ряд інших чинників. Тому немає і бути не може звичайного «єдиного вірного» шляху реформування, прийнятого для всієї території держави. У кожному конкретному випадку вирішення необхідно шукати, виходячи з усього комплексу умов. У кожній області свої особливості, тому потрібен індивідуальний підхід щодо бюджетування, інвестування чи реформування кожної з них.

Землеробство і тваринництво є найбільш рушіями і найнеобхіднішими галузями для України, тому потребують термінового і значного фінансування. Якщо АПК у фінансово-кризовій ситуації був локомотивом у минулому столітті багатьох розвинених та успішних країн, то землеробство сьогодні в Україні – це основний локомотив, який буде забезпечувати ринок збуту і цінову політику для продуктів сільського господарства.

Для того, щоб отримати врожай екологічно чистої продукції високої якості, що є найважливішою метою виробництва, треба вводити в сільськогосподарське виробництво сучасні технології.

Визначення орієнтирів для реформ і розвитку сільського господарства України базується на розумінні можливих варіантів шляхів подальшого розвитку сільського господарства та усвідомленні причин саме таких підходів до подальших дій.

На нашу думку, єдиним шляхом виходу з кризового стану сільського господарства є проведення системних реформ, орієнтованих на збалансоване поетапне, поступове досягнення аграрним бізнесом економічної незалежності від державних дотацій та субсидій, та перетворення сільського господарства України у впливовий фактор існування світової спільноти.

Це дасть можливість отримати такі результати:

- ✦ підвищення здатності сільського господарства самоадаптуватись до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі;
- ✦ перетворення сільського господарства на провідну науко- та інтелектуалоємну галузь економіки та народного господарства України;
- ✦ радикальне зменшення залежності галузі та її суб'єктів від державних дотацій при значному збільшенні участі галузі у наповненні Державного бюджету;
- ✦ перетворення сільськогосподарської галузі на вагомий інструмент впливу України на її позиції у світі.

Розвиток сільського господарства України та здійснення відповідно необхідних реформ у державі має здійснюватись, орієнтуючись на тенденції та очікування, що існують та виникають в світі, світовій економіці, в Україні в цілому та в її економіці. Це – необхідна умова при визначенні напрямків розвитку та формуванні майбутнього образу галузі сільського господарства.

Головними орієнтирами на шляху системних реформ є:

- ✦ розвиток сільськогосподарської галузі має бути пріоритетом № 1 в Україні та стати підґрунтям виходу економіки країни з кризи;
- ✦ сільськогосподарська галузь має довгостроковий стабільний запит на суттєве нарощування обсягів виробництва. Сільське господарство може стати впливовим фактором у перетворенні України у провідного експортера світового ринку сільськогосподарської продукції та гарантом економічної незалежності України в світовій спільноті;
- ✦ розвиток сільського господарства має забезпечувати збереження та відновлення екосистеми як засобу виробництва та як важливого елементу системи забезпечення;
- ✦ забезпечити позитивну рентабельність сільгосппродукції в умовах існуючих обмежень на зростання цін можливо тільки за рахунок зниження собівартості сільськогосподарського виробництва;
- ✦ тенденції на ринках енергетичних і матеріально-технічних ресурсів роблять безумовним перехід сільськогосподарського виробництва на енерго- та ресурсозберігаючі технології;
- ✦ розвиток сільського господарства має орієнтуватися на виробництво якісної продукції та неухильне підвищення стандартів якості;
- ✦ розвиток сільського господарства має спиратися на можливості залучення інтелектуальних і фінансових інвестицій, надаючи увагу здешевленню запозичень і кредитів, які залучатимуть сільгоспвиробники під потреби технологічного переоснащення;
- ✦ державне управління сільським господарством та його відносинами з іншими галузями має здійснюватись через глибокі, широкі, детальні комплексні програми, системно пов'язані з інструментами державного регулювання, правильним наповненням цих інструментів суттю, з дуже детальними механізмами їх реалізації в динаміці, з визначеними пріоритетами та правилами змін пріоритетів, дотриманням стабільних ключових принципів;
- ✦ при здійсненні реформ та розвитку сільського господарства України першочергової та пріоритетної уваги потребують галузі рослинництва, свинарства, молочного скотарства, як такі, що здатні стимулювати зміни в системі «сільське господарство України» та найбільшою мірою визначають її спрямованість і стан;
- ✦ реформування ключових системоутворюючих галузей сільського господарства має бути спрямоване на вирішення системних проблем і враховувати ситуаційні проблеми;
- ✦ для розвитку сільського господарства реформування аграрної науки та аграрної освіти має не менше значення, ніж реформування ключових системоутворюючих галузей;

- ✦ технологічне переоснащення аграрної галузі має забезпечити суттєве зростання продуктивності людської праці, нарощування її науко- та інтелектоємності. На цій основі мають бути забезпечені сприятливі передумови для суттєвого підвищення підприємствами агробізнесу заробітних плат працюючим;
- ✦ покращення соціально-побутових умов працівників, що проживають в сільській місцевості, та розвиток сільських територій має відбуватися на підґрунті доходів від податків підприємств агробізнесу та інших видів підприємницької діяльності на цій території;
- ✦ програма реформ і розвитку сільського господарства України має ініціювати реформування, зміни пріоритетів і конструкторсько-технологічне оновлення сільськогосподарського машинобудування шляхом формулювання напрямків технологічного переоснащення сільськогосподарського виробництва та визнання визначальної ролі сільськогосподарської галузі по відношенню до машинобудування.

## ВИСНОВКИ

Реалізація заходів антикризової політики держави в сільському господарстві з урахуванням системного підходу дозволить підвищити ефективність його функціонування, а отже вирішить не тільки фінансові проблеми, а й створить передумови для подальшої структурної перебудови країни. У світовому вимірі це дозволить розвинути та задіяти потенціал України як аграрної держави у вирішенні глобальних світових проблем: продовольчих (голод, екологічна безпека продуктів харчування); екологічних (глобальне потепління, забруднення повітря, деградація ґрунтів); енергетичних (дефіцит та здорожчання традиційних видів енергоресурсів). На національному рівні розвиток сільського господарства дозволить гарантувати продовольчу безпеку України, отримати ефективний ресурс зовнішньоекономічної політики, створити надійне джерело бюджетних надходжень, створити потужний виробничо-економічний потенціал для розвитку сільських територій; забезпечити збереження та відновлення родючості ґрунтів – унікального та найціннішого природного ресурсу України. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Гонта О. І. Політика транснаціоналізації економіки регіонів: теорія, методологія, практика: монографія / О. І. Гонта. – Чернігів : Вид-во Чернігівського ЦНТЕІ, 2008. – 496 с.
3. Дем'яненко С. Спільна політика ЄС: суть, тенденції та значення для України / С. Дем'яненко // Економіка України. – 2003. – № 3. – С. 80 – 86.
4. Загальнодержавна комплексна програма підтримки та розвитку українського села «Добробут через аграрний розвиток». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agrichamber.org.ua>

**5. Калашнікова Т. В.** Забезпечення продовольчої безпеки країни / Т. В. Калашнікова // Економіка АПК, 2010.– № 9.– С. 26 – 30.

**6. Могильний О. М.** Державне регулювання аграрного виробництва в період трансформації економіки / О. М. Могильний.– К. : ІАЕ УААН, 2002.– 430 с.

**7. Саблук П. Т.** Основні напрями розроблення стратегії розвитку агропромислового комплексу в Україні / П. Т. Саблук // Економіка АПК.– 2004.– № 12.– С. 3 – 15.

**8.** Сайт Міністерства аграрної політики.– [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua>

**9. Соловійова Н.** Формування системи державного планування розвитку сільського господарства України / Н. Соловійова // Економіка України.– 2010.– № 8.– С. 11 – 20.

**10.** Сучасна аграрна політика України: проблеми становлення / [Саблук П. Т., Лукінов І. І., Юрчишин В. В. та ін.].– К. : ІАЕ, 1996.– 663 с.

**11. Юрчишин В. В.** Розбудова системного державного управління сільським господарством / В. В. Юрчишин // Економіка АПК.– 2005.– № 6.– С. 6 – 8.

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В КИТАЕ

ЛИ ЧУНЮЙ  
аспирант  
Харьков

В предисловии М. И. Туган-Барановский так характеризовал задачи своей работы: «Книга эта посвящена исследованию самого загадочного и непонятного явления хозяйственного строя нашего времени, – явления, до сих пор еще остающегося необъясненным в науке, – периодических промышленных кризисов. Какая сила управляет этой поразительной сменой оживления и застоя торговли, расширения и сокращения производства?»<sup>1</sup> [3].

Глубокий, детальный анализ истории кризисов позволил ученому выделить три их общие основные черты: состояние товарного рынка, определяемое им как перепроизводство; изменения в области денежного обращения; колебания кредита. По его мнению, главной из этих черт является первая – перепроизводство. Он приходит к выводу, что капиталистическое производство само для себя создает рынок; что в товарном хозяйстве непрерывное, поступательное развитие производства возможно, но только при соблюдении определенной пропорциональности в общественном производстве. Логически правильно будет предположить, считал ученый, что если верно мнение о непрерывном поступательном развитии народного хозяйства при сохранении определенной пропорциональности общественного производства, то верна и обратная позиция – если сохранение и постоянное поддержание пропорциональности общественного производства невозможно в силу объектив-

ных причин, то и народное хозяйство будет развиваться скачками, сменами периодов подъема и депрессии.

Поэтому попытаемся выяснить – возможно ли в рыночной экономике постоянное поддержание должных пропорций общественного воспроизводства. Для этого нужно, чтобы предприниматели прекрасно знали состояние рынка и капитал беспрепятственно перетекал из одной сферы общественного производства в другую. Только при таких условиях возможно поддержание постоянного равновесия между спросом и предложением.

М. И. Туган-Барановский установил, что в реальной действительности капиталистический способ производства и организации хозяйства не дает ни того, ни другого. Частная собственность на средства производства, использование наемного труда, свободная конкуренция приводят к тому, что организация производства в масштабе общества отсутствует, каждый предприниматель работает на неизвестный рынок, капитал, расширяясь, наталкивается на постоянные трудности, на неспособность капитализма обеспечить должную пропорциональность общественного воспроизводства, что и является непосредственной причиной промышленных кризисов. Оставалось выяснить периодичность наступления промышленных кризисов перепроизводства, их причины и характер последовательности фаз капиталистического цикла.

Занимаясь анализом промышленных кризисов в Англии, ученый обратил внимание на заметное различие в процессах накопления производительного и денежного капиталов: первый развивается волнообразно, в его динамике ярко выражены периоды спадов и подъемов; второй накапливается непрерывно, хотя и в его динамике существуют определенные колебания. Это обстоятельство в значительной мере объясняется наличием доходов, непосредственно не связанных с промышленным производством, но играющих значительную роль в экономике – различных видов ренты, доходов от государственных займов.

Величина таких доходов не столь существенно связана с состоянием национального производства, как, например, предпринимательская прибыль или за-

<sup>1</sup> Далее М. И. Туган-Барановский ставит вопросы: «почему промышленный подъем с такой же неизменностью, с какой ночь идет за днем и отлив следует за приливом, постоянно приводит к промышленному упадку, за которым наступает новый подъем? На какой почве возникает ритмическая пульсация колоссального организма капитализма, – пульсация, напоминающая по своей правильности явления не социального, но биологического или неорганического порядка?»

работная плата. Из всех категорий национального дохода сильнее всего колеблется из года в год в зависимости от состояния торговли и промышленности предпринимательская прибыль, затем следует заработная плата рабочих. Они повышаются в эпохи расширения производства, оживления промышленности и падают в эпохи застоя торговли, сокращения производства.

Завершая изложение своей теории кризисов во второй части книги «Периодические промышленные кризисы», М. И. Туган-Барановский писал: «Капиталистический мир подчинен своим особым законам, действующим со стихийной силой. Так называемый здравый смысл является плохим руководителем для понимания этих законов. С точки зрения здравого смысла производство есть средство для потребления. В действительности же в капиталистическом хозяйстве отношение производства и потребления как раз обратное. Не потребление управляет производством в капиталистическом обществе, а производство управляет потреблением.

Периодическая смена приливов и отливов в промышленности вызывается не законами потребления, а законами производства. Не потому производство расширяется в годы подъема, что в это время растет потребление; наоборот, потребление именно потому и возрастает в это время, что расширяется производство. Капиталистический мир есть развивающаяся и чрезвычайно сложная система, атомом которой является человеческая личность. Каждая отдельная личность руководствуется в своей хозяйственной деятельности своими личными интересами; для каждого участника производства потребление есть цель, а производство – средство. Но из совокупности индивидуальных и независимых друг от друга волей создается нечто качественно новое – стихийный комплекс капиталистического хозяйства, бессознательный, не руководимый ничьей волей, не проникнутый ничьей мыслью, но, тем не менее, стройный, устойчивый и закономерный» [3].

**Р**азвитие в условиях рынка складывается из чередования подъема и упадка. Эти колебания не должны быть смешиваемы с общим направлением развития промышленности в ту или иную историческую эпоху. Перейдем к ситуации в Китае.

В ходе предпринятой в девяностых годах прошлого века поездки Дэн Сяопина по южным провинциям Китая он сделал несколько принципиальных программных заявлений о характере и перспективах развития. Они касаются двух важнейших аспектов: экономических преобразований аграрного сектора и отношений идеологического курса. Несмотря на произошедшие в Китае и мире кризисные потрясения, он призвал продолжить курс на реформы и открытость. Курс Китая на заимствование всего передового, в том числе в опыте капиталистических стран (не бояться экспериментов), на сочетание плана и рынка, не противоречащие друг другу. Он заявил о необходимости подчинить всю деятельность государства в аграрном секторе трем критериям:

- ✦ развитию производительных сил социалистического общества;

- ✦ укреплению совокупной мощи социалистического государства;
- ✦ повышению уровня жизни крестьян и всего народа.

Отдельно Дэн Сяопин остановился на необходимости заимствовать опыт Сингапура.

Таким образом, в аграрном секторе Китая была создана новая, целостная концепция реформ в АПК и в стране в целом.

*Во-первых*, был реабилитирован на государственном уровне принцип реалистического подхода и опоры на практику, на трудовой народ, альтернативы которым у руководства КПК не было.

*Во-вторых*, официально было упразднено противопоставление плана и рынка как в аграрном секторе, так и в национальных хозяйствах в целом.

После дискуссии об азиатском способе производства рыночная экономика стала не только чертой неразвитого социализма, что требовало тяжелого и все равно неизбежного доказательства происхождения тезиса о закономерностях общественного развития. В результате принципиальная несовместимость социализма и капитализма (рынка) перестала быть непреодолимым теоретическим препятствием, открыв пространство для поиска собственной модели развития.

*В-третьих*, социалистическая идентичность в деревне сохранялась и как символ национальной идентичности, противостоящей Западу, и как символ современности, противостоящей традициям средневековья. Одновременно подчеркивалась необходимость заимствования опыта стран конфуцианского культурного ареала (Сингапур и др.), включавшегося в фундамент новой идентичности.

*В-четвертых*, сравнив развитие реформированных в экономическом отношении районов Китая, Дэн Сяопин указал на успешное развитие АПК в прибрежных провинциях, где внешние ориентиры заменены на образцы для подражания. В новой программе выделено три критерия развития аграрного сектора. В них два социалистических принципа – развитие производительных сил и повышение уровня жизни дополнялись третьим – укреплением совокупной мощи государства. Он придавал качественно новое содержание двум первым. Характерные черты социализма в деревне, таким образом, подчинялись национально-государственному развитию, где рынок и план сочетались.

**П**осле исчезновения мировой социалистической системы, служившей ясной альтернативой империализму, необходимо было восстановить утраченную на глобальном уровне идентичность в национальной программе развития, учитывавшей тенденции современного мира, прежде всего, «международную конкуренцию государств». Четко сформулированная цель, являясь обязательным элементом мобилизационного развития, была найдена. Ею стало превращение Китая в середине XXI века в развитую державу, оставив все остальные цели лишь демонстрацией продвижения. Сущность социализма, таким образом, стала определяться его целями, среди которых вновь открыто

декларировался приоритет государства. Появление новых ориентиров не означало завершение в КНР полосы переходного развития, наоборот, оно служило его официальным признанием.

Влияние традиций не может быть преодолено только с помощью патриотизма – необходим высокий нравственный авторитет власти, исторически лежавший в основе ее успехов в борьбе с политическими оппонентами, прежде всего, с ГМД. Только через союз с современными общественно-политическими силами и патриотизм у КПК может появиться возможность нейтрализовать действие традиции или, аккумулировав его в позитивную энергию экономического развития (клановые корпорации, конфуцианская трудовая этика и т. д.), положить начало их синтезу.

Был и еще один вывод, КПК в очередной раз доказала, что не отдаст власть, а китайская история – что существенных различий между противоборствующими идейно-теоретическими и социально-экономическими моделями немного. Точнее, что у социально-экономического процесса в Китае нет реальной альтернативы. Рыночная экономика и борьба с коррупцией в качестве важнейших пунктов программы Чжао Цзяяна прочно утвердились в качестве политического курса КПК. Однако обращение бывшего генерального секретаря к XV съезду с просьбой пересмотреть на этом основании оценку событий 1989 г. не было удовлетворено.

Подавляющая часть исходной фактической информации, используемой для составления плана, содержится в структурных уравнениях. Они описывают количественные соотношения между затратами и выпуском каждой отрасли. Домохозяйки назвали бы эти структурные соотношения кулинарными рецептами, экономисты же называют их производственными функциями.

Система уравнений общего равновесия, использующая структурную информацию такого рода, позволяет плановику и прогнозисту определить, какими должны быть выпуск и затраты в каждой из множества отраслей данной экономики, для того чтобы обеспечить производство предполагаемого конечного продукта заданного объема и структуры. Его можно рассматривать как цель, или он может представлять собой результат общего экономического прогноза.

Советник по торгово-экономическим вопросам Посольства КНР в Украине Гао Сиюнь считает, что бурное развитие экономики Китая обеспечили жесткая государственная регуляторная политика и стабильность. В частности, в Китае провели политику рыночных ре-

форм и открытости путем расширения связей со всеми странами мира. Это обеспечило приток инвестиций. Вторая причина – стабильность общества. Третья – правильное координирование развития экономики на основе планового пропорционального сбалансированного развития всех ее отраслей.

**П**о мнению американского экономиста Фишмана Т., «китайское экономическое чудо» связано с тем, что китайцы настолько бедны, что согласны работать 7 дней в неделю за гроши. Так, себестоимость произведенного в Китае товара ниже, чем в СНГ или Европе в 2-3 раза, что, прежде всего, связано с невысокой по сравнению с Европой стоимостью рабочей силы. Заработная плата квалифицированного китайского рабочего, который трудится на фабрике по 6-7 дней в неделю при 10-часовом рабочем дне, составляет максимум 200 – 400 долл. в месяц. Стоимость труда рабочего аналогичной квалификации в Норвегии или Финляндии, при 5-дневной рабочей неделе и 8-часовом рабочем дне измеряется в тысячах евро. При этом, добавляет Фишман Т., китайцы невероятно предприимчивы. Еще в 70-х гг. XX века крестьяне, доведенные до отчаяния нищетой, организовывали подпольные предприятия по производству и сбыту сельскохозяйственной продукции. Впоследствии Дэн Сяопин объявил этих «экономических партизан» героями [2].

Дальнейшая реализация стратегии быстрого экономического роста Китая на основе научно-технического прогресса приводит к изменению структуры производства ВВП. Так, в 2005 г. добавленная стоимость сельского хозяйства составляла 2,2718 трлн юаней (рост по сравнению с 2004 г. 5,2%); добавленная стоимость промышленности составила 6,6208 трлн юаней (рост 11,4%); добавленная стоимость сферы услуг составила 7,3395 трлн юаней (рост составил 9,6%). При этом удельный вес первой, второй и третьей сферы производства в структуре ВВП соответственно, составил 12,4%; 47,3% и 40,3% (табл. 1).

Согласно «Положению о сельскохозяйственном налогообложении» сельскохозяйственный налог в Китае рассчитывается, исходя из статистически учтенного среднегодового объема производства. Поэтому он является, по существу, налогом на потенциальный производственный объем. В связи с тем, чтобы земля распределяется в Китае по числу людей, этот налог фактически становится подушным налогом. Практически при взимании этого налога применяется система, в которой учитыва-

Таблица 1

Изменение структуры ВВП в Китае в 1990 – 2005 гг. (в ценах 1990 г., 2005 г. – фактические цены)

Показатель	Ед. измерения	1990 г.	1000 г.	2005 г.
Первая сфера производства (сельское хозяйство)	Объем производства (млрд ю.)	501,7	742,6	2271
	Удельный вес (%)	28,4	17,7	12,4
Вторая сфера производства (промышленность)	Объем производства (млрд ю.)	771,7	2191,2	6621
	Удельный вес (%)	43,6	52,3	47,3
Третья сфера производства (обслуживающие отрасли)	Объем производства (млрд ю.)	497,4	1251,9	7340
	Удельный вес (%)	28,0	30,0	40,3

ется количество жителей деревни. Но при этом в расчете не учитывается себестоимость производства, поэтому нет системы компенсации затрат на производство. Китайские специалисты рассматривают эти особенности, как временный недостаток, который Китай готовится преодолеть развитием товарного производства в крупных специализированных зонах. Такие зоны функционируют по производству риса, цитрусовых, чая, овощей, фруктов, а в последние годы начинает развиваться производство говядины, баранины и свинины [7].

То есть, научно-технический прогресс в Китае приводит к тому, что удельный вес традиционных отраслей промышленности и сельского хозяйства снижается за счет увеличения в структуре ВВП третьей сферы производства (сферы услуг) – с 28% в 1990 г. до 40,3% в 2005 г.

## ВЫВОДЫ

1. В Китае сохраняется система государственного централизованного планирования производства основных видов сельскохозяйственного сырья в разрезе регионов и страны в целом. Однако, в отличие от периода рыночного реформирования, частные товаропроизводители имеют возможность сами выбирать структуру товарного производства, технологии и рынки сбыта.

2. Раскрепощение частной инициативы крестьян на стадии производства сельскохозяйственного сырья с сохранением централизованного государственного управления через составление балансов производства и потребления позволяет решать одновременно три взаимосвязанные задачи:

- ✦ лучше использовать производственный потенциал каждой природно-климатической зоны огромной страны для наращивания товарного производства;
- ✦ повышать доходы крестьян на основании проявления трудовой инициативы, предприимчивости и добровольного кооперирования, что создает атмосферу оптимизма и повышает социальную стабильность в стране;
- ✦ создавать предпосылки для освоения западных промышленных технологий при производстве основных видов продукции (зерна, овощей, фруктов, технических культур и др.) при повышении квалификации производственного и управленческого персонала, который в рамках мелкотоварного производства имеет возможность изучать передовой опыт Китая и других стран мира.

Авторская частичная новизна выполненного исследования состоит в представленных обобщениях, которые показывают направление совершенствования государственного регулирования аграрного сектора, где частная инициатива сочетается с централизованным государственным планированием, а не противоречит друг другу. Это может быть использовано при совершенствовании нормативно-правовой базы в Украине, в ее стремлении к евроинтеграции, так как опыт Китая не противоречит основным принципам рыночной экономики. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Малявин В. В.** Китайская цивилизация / В. В. Малявин.– М., 2000.– 344 с.
2. **Мао Тяньцзы.** Экономическая трансформация в Китае и России – методы и основные вопросы сравнительного исследования / Мао Тяньцзы // Китай и Россия: Развитие экономических реформ / под ред. Л. В. Никифорова и др.; Ин-т экономики.– М.: Наука, 2003.– С. 53 – 63.
3. **Мугрузин А. С.** Аграрно-крестьянская проблема в Китае в первой половине XX века / А. С. Мугрузин.– М., 1994.– 315 с.
4. **Пай Л.** «Азиатские ценности»: от динамо к домино / Л. Пай // Культура имеет значение: каким образом ценности способствуют общественному прогрессу.– М., 2002.– С. 221 – 236.
5. **Непомнин О. Е.** Синтез в переходном обществе: Китай на грани эпох / О. Е. Непомнин, В. Б. Меньшиков.– М., 1999.– 197 с.
6. **Никитина Т. И.** Политический облик Китая на пороге 90-х годов / Т. И. Никитина // Переход к рынку в КНР: наследие прошлого и прорыв в будущее.– М., 1994.– С. 123 – 131.
7. **Соколов Б. И.** Особенности налогообложения в сельском хозяйстве КНР / Б. И. Соколов, Ли Юйчино // Вестник СПб. Серия 5.– 2010.– Вып. 2.– С. 60 – 65.



## ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ СФЕРИ КУЛЬТУРНО-РОЗВАЖАЛЬНИХ ПОСЛУГ м. ХАРКОВА

**БУРАК О. М.**

*кандидат економічних наук*

**ІЛЬІНА Т. С.**

**Харків**

**З** часом суспільство змінює стиль життя і інтереси. У другій половині ХХ ст. спостерігається перехід від індустріального до постіндустріального суспільства. Виробнича діяльність перестає бути передовою сферою діяльності. Суспільство починає активний розвиток за іншим напрямками. На світовому рівні провідними країнами, які відображають розвиток постіндустріального суспільства є: США, країни Євросоюзу, Росія та інші. Світові тенденції мають вплив на всі країни світу, у тому числі і Україну. Культурно-розважальна сфера послуг є невід'ємною частиною постіндустріального розвитку суспільства.

Дослідження проблемних питань розвитку культурно-розважальної сфери та визначення доцільності використання сучасних механізмів менеджменту у культурно-розважальній сфері м. Харкова.

Даною проблематикою займалися такі вчені: Тульчинський Г. Л., Шекова К. А., Переверзев М. П., Косцов Т. В. Окремі аспекти проблематики висвітлені у роботах Якобсона А., Нуреева Р. М., Долгіна О., Герасимова С. В., Шегди А. В. та Шеннона К.

Український ринок послуг інтегрується у світовий, що дає можливість відповідати європейським стандартам. При аналізі культурно-розважальної сфери було виявлено недостатню висвітленість її проблематики, що обґрунтовує необхідність і актуальність даної роботи.

Культурна сфера діяльності являє собою складну організаційну систему, на функціонування якої впливають безліч факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Лише завдяки правильному менеджменту можливо прийняти виважене і доцільне рішення. Розглядаючи культурно-розважальну сферу діяльності через призму менеджменту, можливо знайти ефективні шляхи з покращення економічної та соціально-економічної системи в цілому [6].

У Харкові велика кількість культурно-дозвільних, культурно-розважальних і міжнародних молодіжних культурних центрів. У великому місті, де кожен житель живе у самотності, повинні бути такі організації, які зможуть допомогти людям різних вікових категорій проводити час з користю для свого навчання, відпочинку, спілкування та самореалізації. Таким організаціями можуть бути центри різної спрямованості: культурно-оздоровчі, культурно-спортивні, інформаційно-культурні, культурно-історичні.

З кожним роком у Харкові виділяються кошти та відкриваються нові центри для підтримки талановитого населення та людей, які бажають розвиватися. Зараз у місті існує майже 90 культурних центрів, в яких можна знайти як сучасні спрямування, так і індивідуальні й нестандартні напрямки в мистецтві. Наведемо рейтинг найпоширеніших палаців і домів культури та культурних центрів у Харкові: Палац студентів НЮАУ ім. Ярослава Мудрого, ДК Міліції, Палац студентів НТУ ХП, ДК ХТЗ, ДК Металіст, «Современник», палац культури ХГУПТ, Центр культури Київського району, ДК ХЕМЗ, Харківський обласний палац дитячої та юнацької творчості. Саме в цих центрах зосереджена найбільша кількість творчих колективів, різноманітних кружків дозвілля.

Харків є провідним молодіжним культурним містом країни, в ньому нараховується понад 35 вищих навчальних закладів. Студенти є невід'ємною складовою української культури, тому значною частиною у рейтингу найпоширеніших палаців культури (ПК) та домів культури є палаци студентів різноманітних вищих закладів.

Діяльність культурних центрів та ПК регулюється різними органами управління: професійними спілками, керівництвом підприємств і організацій, міськими та обласними органами управління, департаментами освіти та ін.

**Р**езультати культурної діяльності можуть існувати в матеріально-речовій формі і в самій живій діяльності творця як послуги, які набувають в ринкових умовах форму товару. При цьому матеріально-речова форма характерна для культурних цінностей, втілених у матеріальних носіях – книгах, картинах, аудіо-та відеопродукції.

Ці показники можуть вимірюватися в абсолютних і відносних показниках (на 1 тис. і 10 тис. населення). Для сфери культури та мистецтва це має певне значення. Переваги і недоліки цих показників очевидні, оскільки, з одного боку, вони дозволяють здійснювати моніторинг культурного забезпечення окремих суб'єктів України, а з іншого – не відображають реального обсягу культурних благ і послуг, що споживаються населенням цих адміністративно-територіальних утворень, оскільки зростання кількості закладів культури може супроводжуватися не тільки підвищенням, а й зниженням кількості відвідувачів. Натуральні показники не дозволяють в силу їх несумісності дати зведену картину рівня культурного забезпечення населення, а також відобразити зміни структури споживання.

Універсальними є показники у грошовій оцінці споживаних населенням культурних благ і послуг (доходи закладів культури, бюджету, витрати сімейного бюджету на культуру і т. ін.). Проте збитковість більшості закладів культури, безкоштовний або пільговий характер надання ними послуг населенню призводять до того,

що грошова оцінка здійснюється за витратами установ або держави, що не збігається з ринковою оцінкою і створює певні спотворення реальних обсягів послуг і культурних благ.

Підбиваючи підсумки, можна сказати, що існування культурної сфери з точки зору упорядкування системи носить дещо хаотичний характер. Крім того, вагомим недоліком функціонування є застосування розрізаних і іноді недоцільних методів менеджменту, що не приводить до отримання загального ефекту стабільності стану та розвитку досліджуваної сфери діяльності.

Прийоми менеджменту в культурно-розважальній сфері, пов'язані з пошуком джерел фінансування, можна назвати *фандрайзингом*. Найчастіше за все під фандрайзингом розуміють процес залучення грошових засобів та інших ресурсів для реалізації певних проектів або власної діяльності [5]. Важливими аспектами фандрайзингової системи є: написання бізнес-плану, написання спонсорської пропозиції, чітке визначення цільової аудиторії проекту для подальшого визначення потенційних спонсорів, встановлення певних взаємовідносин з партнерами для подальшого задоволення інтересів двох сторін, правильне закриття проекту.

Розважальні послуги розглянемо у контексті з розвитком шоу-бізнесу та торгових центрів (ТЦ).

Україна має за орієнтир російський ринок послуг щодо розвитку розважальної сфери діяльності. Прогресивне зростання різноманітних проектів, шоу, програм спостерігається за останні роки шоу-бізнесу. Продюсер є головною фігурою організаційного процесу, який виконує як ідейно-постановчі функції, так і має контролювати фінансування культурних проектів. Пошук джерел фінансування є складним процесом, але без участі фінансового капіталу неможливе втілення ідеї. Втім, незважаючи на певні труднощі у залученні грошових коштів до цієї сфери, шоу-бізнес є найприбутковішим бізнесом у розважальній сфері діяльності.

Розглядаючи розважальну сферу діяльності в розрізі торговельних закладів, необхідно спиратися на провідний європейський досвід. Забезпеченість торговими площами повинна складати приблизно 350 – 400 м<sup>2</sup> на 1 тис. населення. У Харкові 140 м<sup>2</sup> на 1 тис. населення. Необхідність відповідати європейським стандартам якості обслуговування покупців, краще за їх очікування, є одним із найголовніших позитивних факторів розвитку країни, який впливає на справжній рівень купівельної культури та здатності населення. Харків – один із лідерів в Україні за насиченістю торговими майданчиками на одного жителя, що впливає на рівень орендних ставок. На сьогоднішній день орендна ставка становить близько \$ 700 – 900 на кв. метр. На етапі будівництва у секторі ТЦ у даний момент знаходиться біля 650 тис. м<sup>2</sup>, тому приблизною цифрою інвестування у нерухомість розважальної сфери є 520 млн доларів.

Дуже вигідним аспектом для власників таких центрів є те, щоб на території ТЦ була розважальна зона, бо це залучає додаткових відвідувачів та впливає на збільшення прибутків. Сучасною тенденцією є забезпечення залів торгових центрів різними видами розважальних послуг.

У процесі аналізу діяльності у культурно-розважальній сфері за 2009 – 2011 рр. виявлено, що активно проводилась молодіжна політика щодо реалізації нових ідей та проектів у цільовій соціальній програмі «Молодь України». За 2009 р. було виконано за планом 90986,1 млн грн, а за 2010 р. – 116879,5 млн грн.

На підставі інформації різних відкритих джерел можна спостерігати зміни в культурно-розважальних послугах Харкова. Після 1991 р. були припинені заходи як масові видовища. Але за останні 5 років місто починають відроджувати, з'являються нові традиції. Найяскравішим прикладом є те, що всі основні концерти та заходи перенесені на центральну площу міста. Доцільно відмітити, що це все стало можливим лише при виділенні значних коштів. До 2006 р. усі концерти були організовані лише міськими колективами творчості, після 2006 р. почали запрошувати колективи та виконавців української, російської естради та навіть світового рівня.

Слід підкреслити, що Харків є новатором різних свят, які до цього не були проведені в жодному місті України: День випускника (з 2007 р.); Посвячення у студенти (2010 р.).

Усі заходи, які влаштовують на великій площі міста, робляться не лише для виконання творчого плану, а в першу чергу для усіх жителів міста, для дітей та для туристів. Кожне свято, яке проводиться, має не тільки розважальний характер, а й благодійні наміри. Основним святом для Харкова є 23 серпня – День Міста, який щорічно проводиться з новою великою програмою [2].

Згідно з планом департаменту та управління по справах сім'ї та молоді на 2011 р. у Харкові були заплановані такі культурно-розважальні заходи: січень – святкування Різдва; лютий – Масляна; березень – відкриті Малі Олімпійські Ігри; квітень – Пасха, виставка писанок, творча програма від колективів міста; травень: 9 травня – святковий парад, 29 травня – День випускника; червень – День захисту дітей, святковий хід; серпень – День Міста; вересень – День посвячення в студенти; грудень – зустріч Нового Року.

Також у Харкові проводяться міські програми щодо розвитку та поновлення культурної спадщини міста. Одна з цих програм запланована на 2010 – 2013 рр. [1], вона містить: державні концерти та свята (41 од.), шанування представників різних галузей у зв'язку з професіональним святом (25 од.), театралізовані свята та виставки (26 од.), міжнародні, всеукраїнські та міські фестивалі та конкурси народного і сучасного мистецтва, хорового та сольного співу, диригентів, музикантів, юних артистів балету, художників та дизайнерів моди і т. д. (39 од.), святкові феєрверки (3 од.), надання матеріальної допомоги обдарованим дітям (87 осіб), прийом іноземних делегацій (3 од.), підтримка творчих проектів та інтелекції (20 од.), ювілейних дат закладів культури (17 од.).

У Харкові існує багато культурно-розважальних закладів: кінотеатри – 11 од.; театри – 24 од.; галереї – 16 од.; дитячі культурні центри – 15 од.; нічні розважальні заклади – 58 од. За підрахунками за рік близько 250 кінопоказів, 2530 театральних вистав, 400 виставок, 470 концертів, 1540 прем'єр у нічних закладах міста.

Для такої кількості заходів необхідна значна кількість коштів, які виділяються з міського бюджету міста (табл. 1) [3].

За даними в табл. 1 можна зробити висновок, що кількість загальних видатків збільшилась в 1,4 раза.

Видатки по галузі культури можуть надходити з загального та спеціального фондів бюджету. Так, на рис. 1 зазначені суми коштів, які виділялися на розвиток культури у період з 2005 по 2010 рр.

Для дослідження рівня розвитку інфраструктури культури пропонуємо оцінити показник забезпеченості населення клубними закладами  $Z_{КЗ}$ , що розраховується таким чином:

$$Z_{КЗ} = \frac{K}{Ч}, \quad (1)$$

де  $K$  – кількість закладів культури клубного типу, од.;  
 $Ч$  – чисельність наявного населення, тис. осіб.

Таблиця 1

Виконання видаткової частини міського бюджету міста Харкова по закладах культури, тис. грн

Видатки	2009 р.	2010 р.
Культура та мистецтво	35452,2	50575,8
Філармонії, музикальні колективи, ансамблі та інші творчі заклади та заходи	5108,4	12056,5
Видатки на заходи, передбачені державним та міськими програмами розвитку культури та мистецтва	9193,2	12602,9
Бібліотеки	1109,4	1281,4
Музеї та виставки	1357,0	1526,3
Палаці та дома культури, клуби та інші заклади клубного типу	530,9	617,1
Школи естетичного виховання дітей	6481,0	8588,9
Інші культурно-освітні заклади та заходи	11666,7	13854,7



Рис. 1. Видатки загального та спеціального фондів бюджету м. Харкова за 2005 – 2010 рр., млн грн

За 6 років видатки на соціально-культурну сферу збільшились у 2,7 раза. Відсоткове співвідношення з кожним роком зростає: 2005 р. – 58,5%; 2006 р. – 61,5%; 2007 р. – 63,8%; 2008 р. – 64,3%; 2009 р. – 73,9%; 2010 р. – 74,7%. За останні два роки видатки збільшились у 1,2 раза.

Систематизуючи інформацію про видатки на культуру та мистецтво м. Харкова, зазначимо, що в період з 2005 р. по 2010 р. сума виділених коштів збільшилась в 4,4 раза, а за останні 2 роки – в 1,3 раза. Загальна величина видатків зростає, і це є позитивною тенденцією розвитку даної сфери.

Удосконаленню менеджменту культурно-розважальної сфери має передувати аналіз основних показників, що характеризують дану сферу, не тільки по м. Харкову, але й в розрізі регіонів України. На жаль, набір показників, що є у офіційній статистичній звітності, не є репрезентативними, крім того, за ними неможливо порівнювати регіони і встановлювати пріоритети у виділенні коштів. Неможливо також групувати регіони для розробки сучасної концепції менеджменту для регіонів з певними ознаками. Саме цьому в даній роботі пропонуються розрахувати новий відносний показник.

На основі даних статистичної звітності по регіонах України розраховуємо такий показник [4]. За порівняльною динамікою по всіх регіонах, значення показника, що спостерігаються у нашому регіоні, нижчі за середньоукраїнські значення. Дані зміни пов'язані з кризовими явищами в економіці країни, що не дали можливість більш активно розвиватися даній сфері при скороченні фінансування.

Нами був проведений кластерний аналіз регіонів за вищевказаним показником. Для визначення кількості кластерів традиційно використовують поняття ентропії класифікації. Кластерний аналіз вияв наявність таких груп:

- ✦ кластер 4 – високий рівень забезпеченості населення клубними закладами;
- ✦ кластер 3 – помірно високий рівень забезпеченості населення клубними закладами;
- ✦ кластер 2 – помірно низький рівень забезпеченості населення клубними закладами;
- ✦ кластер 1 – низький рівень забезпеченості населення клубними закладами.

Результати кластерного аналізу такі. Низький кластер займають: Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська, Харківська області, м. Київ, м. Севас-

тополь. Кластер з помірно-низьким рівнем займають: АР Крим, Закарпатська, Миколаївська, Одеська, Херсонська, Чернівецька області. Помірно-високий кластер займають: Волинська, Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Львівська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Черкаська області. Високий кластер за рівнем забезпеченості населення клубними закладами займають: Вінницька, Житомирська, Тернопільська, Хмельницька та Чернігівська області.

Проведена нами кластеризація виявила неоднорідність у розвитку культурно-розважальної сфери регіонів. Для отримання повної інформації і проведення кластеризації за більшою кількістю критеріїв профільне міністерство має забезпечити збір адекватної і реальної інформації, яку можна буде співставляти і аналізувати.

Результати даного дослідження привели до висновку, що «вузьким місцем» у менеджменті культурно-розважальної сфери є організація її фінансового забезпечення. Тому як пропозиції з удосконалення механізмів управління нами пропонується більш глибоке використання фандрайзингу і впровадження процесу пошуку спонсорів і меценатів як обов'язкового елементу діяльності для суб'єктів культурно-розважальної сфери.

Для кожного регіону України та закладу культури або розваг необхідно визначити так звану «інвестиційну привабливість» або «фандрайзинг-привабливість» (ФП). На рівень ФП впливають такі фактори:

- ✦ комерційна чи іміджева привабливість для потреб реклами;
- ✦ престижність, підтвердження або просунення соціального статусу «донора ресурсів» (фірма, що надає кошти на розвиток).

Заклади культурно-розважальної сфери незалежно від того, комерційні вони організації чи некомерційні, мають обов'язково визначити для себе потенційних донорів ресурсів і те, які саме аспекти привабливості мають пріоритет у кожному конкретному випадку. Фандрайзинг закладів культурно-розважальної сфери має бути тісно пов'язаний із системою повномасштабних public relations, і управлінці в цій сфері мають забезпечувати формування привабливого іміджу.

Заклади культурно-розважальної сфери України мають обов'язково в очах суспільства і окремих її представників бути надійними, відповідальними та цікавими організаціями, починаючи із зовнішнього вигляду будівель і завершуючи обранням відповідних видів і жанрів роботи.

Для різних категорій стейкхолдерів і споживачів мають бути забезпечені їх інтереси:

- ✦ якісні та доступні послуги;
- ✦ цікаві новини, які сприяють збільшенню тиражів і рейтингів ЗМІ;
- ✦ підтримка в реалізації нововведень;
- ✦ впевненість у професійному менеджменті та поверненні вкладених коштів у вигляді збільшення прибутку і зростання власної привабливості і значущості.

Керівництво кожного закладу культурно-розважальної сфери в Україні має зробити таке:

- ✦ розробити список заходів, які потребують позабюджетного фінансування;
- ✦ розробити карту стейкхолдерів-донорів (відповідно до масштабів їх можливого фінансування і вірогідності виділення коштів) – комерційні організації, благодійні фонди, приватні особи;
- ✦ розробити програми роботи зі спонсорами;
- ✦ розробити програми роботи з депутатами і представниками влади.

Також обов'язковими мають стати розрахунки показників – окупність витрат на фандрайзинг та коефіцієнт прибутковості фандрайзингу.

Але, перш за все, на території України мають бути вжиті загальні заходи з підвищення інвестиційної привабливості країни і підвищення її світового статусу.

Для збільшення привабливості культурно-розважальної сфери необхідно залучати до відвідування міст туристів і гостей. Щодо м. Харкова, то слід привертати увагу незвичайними і креативними культурними заходами, збільшуючи цим кількість людей, які приїждять до міста, і місцевих мешканців, що відвідують заходи.

Для загального покращення економічних показників культурно-розважальної сфери послуг у Харкові необхідно поєднати торгівельні центри з культурно-розважальними заходами. Метою цієї пропозиції є максимально задовольнити потреби споживачів. На території торгівельного центру можуть знаходитись культурні заклади, такі як: художні, вокальні, мистецькі, танцювальні школи, різноманітні студії, естетичні центри та курси. Крім цього, можуть проводитися культурні заходи: виставки, концерти, майстер-класи. Поєднуючи усе це, можна забезпечити цікаве, корисне, а головне – культурне, проведення часу у торгових центрах. А також залучення спонсорів та інвесторів на вкладення грошових коштів у нові проекти.

Таким чином, при правильному поєднанні торгових залів, культурних закладів і цікавих заходів ми зможемо отримати максимально позитивні відгуки, нових клієнтів та збільшення прибутків.

Реалізуючи заходи, запропоновані у роботі, можна активізувати розвиток культурно-розважальної сфери, змінити підхід до механізмів фінансування культурних заходів та допомогти Україні швидше впроваджувати елементи провідного світового досвіду у такій важливій сфері суспільства.

## ВИСНОВКИ

Узагальнюючи результати дослідження, можна сказати, що: економічні передумови розвитку культурно-розважальної сфери є слабкими, необхідне активне фінансування даної сфери і вдосконалення її менеджменту; фінансові витрати бюджету на культуру і мистецтво м. Харкова, які становлять 107,1 млн грн на рік, замалі для гідного функціонування цієї сфери; Харків знаходиться на помірно-низькому рівні забезпеченості населення клубними закладами, що є негативним фактором для фандрайзинг-привабливості нашого регіону.

Отже, бачимо, що з кожним роком рівень культурно-розважальної сфери діяльності підвищується, але

більшість економічних показників залишаються низькими. Для цього необхідно проводити аналіз діяльності та вносити коригування щодо функціонування певних економічних механізмів, маючи за приклад провідний європейський та світовий досвід. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. «Міська програма розвитку культури та оновлення культурної спадщини міста Харкова на 2010 – 2013 роки». – [Електронний документ]. – Режим доступу : [www.city.kharkov.ua/documents/40253.doc](http://www.city.kharkov.ua/documents/40253.doc)
2. Культурна столиця. – [Електронний документ]. – Режим доступу: <http://www.city.kharkov.ua/ua/article/departament-po-delam-semi-molodezhi-i-sporta-138.html>
3. Матеріали по виконанню бюджету міста Харкова за 2010 р. – Департамент бюджету і фінансів, 245 арк. – Режим доступу: [gubf@city.net](mailto:gubf@city.net)
4. Статистичний збірник «Регіони України – 2010». – К., 2010. Ч. 1. – С. 109 – 110, 324.
5. **Тульчинский Г. Л., Шекова Е. Л.** Менеджмент в сфері культури : учебное пособие. – Спб.: Лань, 2009. – 528 с.
6. **Шегда А. В.** Менеджмент : Підручник. – К. : Знання, 2004. – 687 с.

## СОБСТВЕННОСТЬ В СИСТЕМЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ

**ГЕЛЕВЕРЯ Е. М.**

*кандидат экономических наук*

**Харьков**

**П**роизводственные отношения представляют собой общественную форму развития производительных сил в процессе производства, обмена, распределения и потребления материальных и духовных благ. Социальную природу такой общественной формы определяют отношения собственности, которые применительно к жилищной сфере экономики рассматриваются в научных трудах Плакиды В. Т., Камаева В. Д., Бабаева В. Н., Онищука Г. И., Робака В. В., Шутенко Л. Н., Манцевича Ю. Н. [1, 2, 4 – 8] и др. Вместе с тем в жилищной сфере экономики остаются нерешенными вопросы: каково соотношение и каков экономический статус категории собственности? Потому целью данной научной статьи является рассмотрение теоретических аспектов собственности как экономической категории и углубление смысловой нагрузки этого понятия в системе производственных отношений жилищной сферы экономики.

В процессе производства осуществляется присвоение двух видов: 1) созидательное использование (производительное потребление) непосредственным производителем (работником) всех элементов производительных сил, включая собственную рабочую силу, через процесс труда; 2) предшествующее ему экономическое присвоение (купля, наем, аренда и т. п.) средств производства, рабочей силы, предметов потребления и услуг через соответствующую общественную форму. Присвоение второго типа представляет собой отношения собственности. В современных условиях развития жилищной сферы экономики объектом присвоения становятся также продукты интеллектуальной собственности – патенты, лицензии, «ноу-хау» и т. п. Таким образом, в жилищной сфере экономики собственность – это экономические отношения между людьми по поводу присвоения средств производства, рабочей силы, пред-

метов потребления, услуг и объектов интеллектуальной собственности. Такое определение раскрывает качественную сторону собственности как экономической категории. Другой ее стороной является количественная определенность отношений собственности названными в определении ее объектами. Значит, подобные экономические отношения между людьми не беспредметны, они всегда связаны с присвоением тех или иных экономических благ. Следует отметить, что в политической экономии как составной части экономической теории необходимым элементом каждого экономического отношения выступают объекты собственности. Что же касается имущественных прав и обязанностей людей, то они относятся к юридическому аспекту собственности. Определяющими среди них являются отношения между людьми по поводу присвоения средств производства, или отношения собственности на средства производства, составляющие основу производственных отношений, определяющие их тип. Отношения между людьми по поводу присвоения средств производства – «генетическое ядро» системы производственных отношений в жилищной сфере экономики, которые функционируют и в секторе непосредственного производства, и при распределении, обмене и потреблении.

В качестве основного производственного отношения необходимо выделить отношения собственности на средства производства в сфере материального производства. Собственно они определяют социально-экономическую форму соединения личных и вещных факторов производства. Отношения собственности являются системной сущностью всей совокупности производственных отношений. Это означает, что усовершенствование или коренное изменение отношений собственности невозможно без усовершенствования или изменения всех форм ее реализации и их проявлений в производственных отношениях: цены, заработной платы, налогов, распределения доходов и др. Но «собственность» в жилищной сфере экономики – это также еще и более емкая социологическая категория, включающая и экономические, и юридические отношения. Послед-

ние, будучи правовой формой проявления реальных экономических отношений собственности, принадлежат к надстроечным и зависят от воли и сознания людей. Важнейшие категории юридического содержания собственности («владение», «распоряжение», «пользование») отражают реально существующие формы осуществления отношений присвоения материальных благ в жилищной сфере экономики. К социальным аспектам проявления собственности относятся процессы формирования и развития классов, социальных слоев и групп, а также механизм взаимодействия между ними в связи с их отношением к средствам производства, способам получения и присвоения определенной доли национального богатства. Политический аспект собственности заключается в степени влияния определенных классов и социальных групп на политику государства в зависимости от их экономических интересов, политической воли, формируемых в результате присвоения в различных формах объектов собственности.

Психологический аспект собственности отражает наличие (или отсутствие) у человека чувства хозяина по отношению к объекту присвоения, как к своему или чужому. Вследствие тотального огосударствления объектов общенародной собственности в бывшем СССР подавляющее большинство работников относилось к ней, как к чужой, что проявлялось в разворовывании государственного имущества. В ходе разгосударствления и приватизации масштабы этого процесса еще более возросли. В учебной экономической литературе 1990-х гг. выделяются, как правило, лишь экономический и юридический аспекты собственности. При этом одни авторы вообще отрицают наличие экономического содержания в данной категории, считая ее категорией права; другие наряду с юридическим выделяют и экономический аспект; третьи рассматривают ее на уровне внешних, поверхностных признаков, не раскрывая сущности, и т. д. Однако без научного понимания сущности собственности невозможно раскрыть характер трансформационных процессов в жилищной сфере экономики, в частности, природы разгосударствления и приватизации, глубинную сущность реформирования экономической системы в целом. В учебнике под редакцией В. Д. Камаева собственность рассматривается как «категория, используемая для обозначения системы экономических и правовых отношений, характеризующих организационные или социальные формы владения, использования и распоряжения имуществом; имущество или финансовые средства, принадлежащие физическому или юридическому лицу» [2]. Такое определение не содержит четких характеристик экономического и юридического аспектов собственности, в нем явно доминирует правовой аспект (организационные или социальные формы сводятся к триаде узловых категорий права), не ясен статус таких организационных и социальных форм, к тому же объекты собственности ограничиваются только имуществом. В «Современном экономическом словаре» имущество характеризуется как материальные ценности, вещи, находящиеся во владении юридических и физических лиц [3]. Но исходя из

приведенного определения, объектом собственности, а значит, присвоения, не могут быть услуги, рабочая сила, отдельные объекты интеллектуальной собственности, что не соответствует действительности. Таким образом, *собственность – это исторически сложившийся способ экономического присвоения материальных благ, продуктов интеллектуального труда, рабочей силы, услуг, реализуемый в форме дохода его субъекта в процессе разделения и персонификации отношений хозяйственного пользования, владения и распоряжения ее объектом или непосредственного потребления (личного или производительного) его полезного эффекта.*

Производительные силы и производственные отношения в их диалектическом единстве и взаимодействии составляют общественный способ производства. Производительные силы представляют его вещественное содержание, производственные отношения – общественную форму. Развиваясь более динамично, производительные силы постепенно вступают во все большее противоречие с производственными отношениями. Последние изменяются дискретно, будучи сначала формой развития производительных сил, способствующей их прогрессу, постепенно превращаются в сдерживающий элемент их дальнейшего роста, перестают отвечать их уровню, структуре и характеру развития. Вследствие этого между двумя сторонами общественного способа производства возникает конфликт, что экономически обуславливает наступление эпохи социальных революций. Как известно, основными признаками такого конфликта являются: 1) отсутствие стимулов к труду у большинства работников; 2) медленное внедрение новой техники; 3) низкая эффективность научной деятельности, недостаточное внедрение результатов новационных разработок в производство; 4) снижение, стагнация или очень медленный рост жизненного уровня населения; 5) утрата страной своих позиций на мировом рынке. Поскольку в сравнении с производительными силами производственные отношения более консервативны, они в пределах того или иного общественного способа производства стремятся приспособиться к уровню, структуре и характеру развития производительных сил, что проявляется в эволюции форм собственности. Так, на смену индивидуальной капиталистической собственности приходит акционерная; ее диалектически отрицает государственная форма капиталистической собственности, а государственную – интегрированная транснациональная (процесс ее становления идет в странах Европейского Союза). Каждая из этих форм собственности в жилищной сфере экономики временно и частично должна разрешать противоречие между двумя сторонами общественного способа производства, развивая и углубляя его впоследствии уже на более широкой основе. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Плакід В. Т.** Управління державною власністю: світовий досвід та реалії України : монографія / В.Т. Плакід. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2010. – 427 с.

2. Экономическая теория / Под ред. В. Д. Камаева.– М. : Владос, 1998.– С. 610.
  3. Современный экономический словарь.– М., 2007.– 622 с.
  4. **Бабаєв В. М., Шутенко Л. М., Семенов В. Т., Мальяренко В. А., Карпушин Е. І.** Припинити деградацію основних фондів стане можливим, якщо реалізується Програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства // Міське господарство України.– 2003.– № 3.– С. 2 – 7.
  5. **Онищук Г. І.** Проблеми розвитку міського комплексу України: теорія і практика / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України / Дорогунцов С. І. (ред.).– К. : Науковий світ, 2002.– 439 с.
  6. **Шутенко Л. Н.** Технологические основы формирования и оптимизации жизненного цикла городского жилого фонда (теория, практика, перспективы).– Харьков : Майдан, 2002.– 1054 с.
  7. **Рыбак В. В.** Развитие жилищно-коммунальной сферы городского хозяйства // Социально-экономические аспекты промышленной политики.– Донецк : ИЭП НАН Украины, 2000.– С. 56 – 68.
  8. **Манцевич Ю. М.** Соціально-економічні проблеми розвитку житлового господарства України і стратегія його удосконалення : монографія / Манцевич Ю. М.– К. : Профі, 2007.– 388 с.
-



## АНАЛИЗ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ

**СТОЛЯРЧУК А. В.**

*кандидат экономических наук*

**Харьков**

**В** системе рыночного механизма хозяйствования рентабельности принадлежит одно из центральных мест. Значимость уровня рентабельности предприятий розничной торговли в условиях ориентации на рыночные отношения определяется интересом к нему не только руководства предприятий, но и интересом государства, контрагентов, собственников, кредиторов, инвесторов.

Рентабельная торговля и получение прибыли выступают важными стимулами развития торговых предприятий. Возможность получения прибыли стимулирует руководство к использованию организационных и технических нововведений для повышения эффективности торговых процессов, а также усиления конкурентных позиций предприятий.

Вопросы повышения рентабельности торговых предприятий были предметом рассмотрения таких зарубежных и отечественных учёных-экономистов, как: Е. Азарян, Т. Амельченко, И. Бланк, Е. Бригхем, Л. Лигоненко, А. Мазараки, Ф. Модильяни, М. Миллер, Л. Оме-

лянович и другие. Однако проблемы повышения рентабельности предприятий розничной торговли в условиях развития конкуренции и постоянного изменения экономической ситуации в стране требуют разработки новых путей решения. Это обусловило актуальность темы исследования.

*Целью* статьи является анализ динамики показателей рентабельности предприятий розничной торговли и обоснование направлений её повышения в условиях развития конкуренции.

В мировой практике широко используют показатели рентабельности для оценки привлекательности разных сфер бизнеса. Чаще всего для характеристики эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия используют показатель рентабельности расходов [1]. Такой выбор показателя рентабельности не случаен, он обоснован тем, что чаще всего эффективность деятельности предприятия характеризуют отношением полученной прибыли к осуществлённым затратам.

В зависимости от целей анализа для расчёта показателей рентабельности используют разные показатели прибыли. Для целей нашего исследования целесообразным будет провести анализ динамики показателей рентабельности, рассчитанным по показателям операционной и чистой прибыли (*табл. 1*).

**Таблица 1**

**Алгоритм расчёта и цели анализа показателей рентабельности предприятий**

Показатель	Алгоритм расчёта	Цель анализа
Рентабельность предприятия по операционной прибыли ( $P_o$ )	$P_o = \frac{ОП}{ОЗ},$ где ОП – операционная прибыль; ОЗ – операционные затраты	Выявление эффективности операционной деятельности предприятия
Рентабельность предприятия по чистой прибыли ( $P_ч$ )	$P_ч = \frac{ЧП}{ЗД},$ где ЧП – чистая прибыль; ЗД – все затраты деятельности	Выявление эффективности операционной, инвестиционной, финансовой, чрезвычайной деятельности предприятия

Представим результаты анализа динамики показателей рентабельности операционной деятельности предприятий розничной торговли в Украине [2] в табл. 2.

Таблица 2

**Динамика показателей рентабельности (убыточности) операционной деятельности предприятий розничной торговли в Украине за 2008 – 2010 гг.**

Показатель	Год			Темп роста (снижения), %	
	2008	2009	2010	2009 / 2008	2010 / 2009
Рентабельность предприятий по операционной прибыли (P <sub>o</sub> ), %	-1,6	3,3	5,8	-	175,8

За 2008 – 2010 годы наблюдается переход от убыточности к рентабельности операционной деятельности розничных торговых предприятий. Причём рентабельность операционной деятельности в 2010 г. возросла на 75,8% по сравнению с 2009 г.

Представим результаты анализа динамики рентабельности деятельности предприятий розничной торговли в Украине, рассчитанных по чистой прибыли [3] в табл. 3.

Таблица 3

**Динамика показателей рентабельности (убыточности) предприятий розничной торговли в Украине за 2008 – 2010 гг.**

Показатель	Год			Темп роста (снижения), %	
	2008	2009	2010	2009 / 2008	2010 / 2009
Рентабельность (убыточность) предприятий по чистой прибыли (P <sub>ч</sub> ), %	-3,37	-1,75	-0,70	52,0	40,0

Анализ показал, что за 2008 – 2010 гг. предприятия розничной торговли были убыточными, но убыточность в динамике снижается. Такая ситуация сложилась по причине того, что показатели финансовых результатов от обычной деятельности до налогообложения предприятий розничной торговли [3] являются отрицательными и негативно влияют на формирование их чистой прибыли (табл. 4).

За исследуемый период было выявлено, что показатели чистого убытка предприятий розничной торговли снижаются более медленными темпами, чем показатели убытка от их обычной деятельности до налогообложения. Чтобы выявить причины такого замедленного снижения показателей чистого убытка, проанализируем динамику показателей, влияющих на его формирование [3] в табл. 5.

Таблица 4

**Динамика показателей финансовых результатов до налогообложения и чистого убытка предприятий розничной торговли в Украине за 2008 – 2010 гг.**

Показатель	Год			Темп роста (снижения), %	
	2008	2009	2010	2009 / 2008	2010 / 2009
Прибыль (убыток) от обычной деятельности до налогообложения, млн грн	-4345,5	-1750,7	-447,4	40,3	25,6
Чистая прибыль (убыток), млн грн	-4861,1	-2738,2	-1378	56,3	50,3

Анализ динамики показателей, влияющих на формирование чистого убытка, показал, что на его увеличение в 2010 г. в наибольшей степени повлиял рост косвенных налогов и других вычетов из дохода на 30,7%, а также операционных расходов на 27,5% по сравнению с 2009 годом.

Анализ соотношения темпов роста показал, что темп роста чистого дохода от реализации товаров ниже темпа роста косвенных налогов и других вычетов из дохода.

Следовательно, все вышеперечисленные факторы негативно повлияли на формирование рентабельности предприятий розничной торговли в Украине за исследуемый период.

Проведенное исследование показало, что в Украине за анализируемый период наблюдается взаимный конфликт между субъектами, осуществляющими розничную торговую деятельность и государственными органами. Предприятия не удовлетворены внедрением мероприятий по жёсткому учёту выручки от торговой деятельности, а налоговая администрация не может найти реальных способов обеспечения налоговой дисциплины. Поэтому такие спорные вопросы надо решать на государственном уровне путём законодательного усовершенствования.

На уровне предприятия путями повышения рентабельности являются увеличение темпов роста дохода от реализации товаров и снижение темпов роста операционных расходов (табл. 6).

Розничные торговые предприятия в рыночных условиях хозяйствования независимо от их желания являются постоянными участниками конкурентной борьбы на потребительском рынке. Конкуренция проявляется в борьбе за привлечение и расширение контингента клиентов. Чем лучшим будет торговый сервис в магазинах современных форматов, тем выше будет в них выручка от реализации товаров. Таким образом, подчёркиваем намечающуюся тенденцию перехода кон-

Таблица 5

**Динамика показателей, влияющих на формирование чистого убытка предприятий розничной торговли в Украине за 2008 – 2010 гг.**

Показатель, млн грн	Год			Темп роста (снижения), %	
	2008	2009	2010	2009 / 2008	2010 / 2009
1. Доход от реализации товаров	156568,8	173530,6	223984,2	110,8	129,1
2. Косвенные налоги и другие вычеты из дохода	27569,5	29397,7	38417,8	106,3	130,7
3. Чистый доход от реализации товаров	128909,3	144132,9	185566,4	111,8	128,7
4. Прочие операционные доходы	6783,9	5968,3	6745,5	87,9	113,0
5. Прочие обычные доходы	3844,5	4011,3	4693,2	104,3	116,9
6. Чрезвычайные доходы	13,5	9,4	69,5	69,6	739,4
7. Итого чистые доходы	139551,2	154121,9	197074,6	110,4	127,9
8. Операционные расходы	136213,5	149062,3	190117,0	109,4	127,5
9. Прочие обычные расходы	7669,8	6800,9	7335,5	88,7	107,9
10. Чрезвычайные расходы	21,3	336,4	20,1	1579,3	5,9
11. Итого расходы	144412,3	156860,1	198452,6	108,7	126,5

Таблица 6

**Рекомендуемые пути повышения рентабельности предприятий розничной торговли**

Пути	Мероприятия
1. Повышение темпов роста дохода от реализации товаров	1. Улучшение торгового сервиса. 2. Стимулирование развития современных типов магазинов
2. Снижение темпов роста операционных расходов	1. Внедрение эффективных инструментов менеджмента для управления расходами (бенчмаркинг, бюджетирование). 2. Выбор оптимальной конкурентной стратегии

конкуренции предприятий розничной торговли из ценовой плоскости в сферу сервиса.

Однако при сложившейся конкурентной борьбе предприятий розничной торговли не стоит забывать о проблеме неэффективности мероприятий по контролю операционных расходов. Поэтому следует применять эффективные инструменты менеджмента для управления расходами торговой деятельности. Например, увольнение работников не является эффективным управленческим инструментом и влечёт за собой сокращение рабочих мест и увеличение числа безработных. Эффективными инструментами менеджмента в данных условиях могут стать бенчмаркинг, бюджетирование, стратегическое планирование. От правильности выбора конкурентной стратегии развития предприятия будет зависеть его эффективность деятельности в долгосрочной перспективе.

Таким образом, повышение эффективности деятельности предприятий розничной торговли будет обеспечивать стабильное развитие торговли и экономики Украины в целом. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Савицкая Г. В. Экономический анализ / Г. В. Савицкая. – 8-е изд., перераб. – М. : Новое знание, 2003. – 640 с.
2. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності за 2008 – 2010 рр.

/ Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

3. Формування чистого прибутку (збитку) підприємств за видами економічної діяльності за 2008 – 2010 рр. / Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

# ДИСПЕРСІЙНИЙ АНАЛІЗ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ ЖИТЛОВИХ БУДИНКІВ

ШКУРКО О. В.

Харків

Однією з головних причин, які нині обумовлюють неефективне функціонування активів житлово-експлуатаційних підприємств, є спотворений облік основних фондів житлового комплексу. Для подолання цього недоліку облікова вартість житлових будинків повинна ґрунтуватися на їх реальній ринковій вартості. Така задача може бути вирішена шляхом системного коригування облікової вартості житлових будинків на основі моніторингу і статистичної обробки показників вартості купівлі-продажу житлових помешкань на ринку житла.

Окремі проблемні питання ринкової оцінки активів у житлово-комунальній сфері висвітлені у наукових працях Е. А. Гриценко, М. Г. Белопольського, Н. І. Гордієнко, Н. О. Гури, Т. М. Качали, Г. О. Крамаренко, Е. А. Каменева, С. В. Баруліна, О. М. Тищенко, М. О. Кизима, Т. П. Юр'євої та ін. Проте донині залишається чимало важливих наукових, методичних і практичних проблем, пов'язаних з ринковою оцінкою житлових будинків.

Проведений автором аналіз оформлення угод купівлі-продажу помешкань на ринку житла міста Харкова дає підставу стверджувати, що ціна пропозиції і ціна попиту на житлову нерухомість є ключовими атрибутами реального ринку купівлі-продажу квартир. Виходячи з результатів аналізу даних статистичного обстеження ринку житла міста Харкова, у даній статті автор показує можливість визначення ступеню впливу зональних чинників на ринкову вартість житлових помешкань і на цій основі визначення зональних індексів для коригування облікової вартості житлових будинків.

Значення цін на квартири автором були встановлені із різних джерел на підставі: системних контактів з фахівцями Харківського бюро технічної інвентаризації та Комунального підприємства «Харківська нерухомість».

Використовуючи методи дисперсійного аналізу, розглянемо приклад розрахунку середньої ціни пропозиції на двокімнатні квартири, розташовані в Харкові на Павловому Полі станом на 1 жовтня 2010 року. Для проведення дисперсійного аналізу групуємо ці квартири за цінами з кроком кожної групи в 5 тис. грн. Згруповані дані представлені в *табл. 1*.

За наведеними в таблиці даними визначаємо середню арифметичну ціну квартири

$$\bar{X} = \frac{\sum X_i \cdot f_{чз}}{n} = 203,8 \text{ тис. грн.}$$

Середні ціни квартир в перших трьох групах *табл. 1* співпадають з цінами окремих квартир, а саме  $\bar{X}_1 =$

$= 195$  тис. грн;  $\bar{X}_2 = 200$  тис. грн;  $\bar{X}_3 = 205$  тис. грн. Середня ціна квартир четвертої групи дорівнює

$$\bar{X}_4 = \frac{208 \cdot 1 + 210 \cdot 3}{1 + 3} = 209,5 \text{ тис. грн.}$$

Таблиця 1

**Згрупований вибіркового ряд цін пропозицій на двокімнатні квартири в Харкові в районах Павлове Поле, Інститут низьких температур, вул. Новгородська за станом на 01.10.2010 р.**

№ з/п	Групи квартир по цінах, тис. грн	Кількість квартир в групі (n)	Ціна квартир (X <sub>i</sub> )	Частота значень (f <sub>чз</sub> )
I	191 – 195	2	195	2
II	196 – 200	2	200	2
III	201 – 205	2	205	2
IV	206 – 210	4	208 210	1 3
–	Разом	10	–	10

Для розрахунку дисперсії по кожній групі квартир необхідно користуватися формулою

$$\sigma_{zp}^2 = \frac{\sum (X_i - \bar{X}_j) \cdot f'_{чз}}{n_j}, \quad (1)$$

де  $X_j$  – вартість  $i$ -ї квартири в  $j$ -й групі;

$\bar{X}_j$  – середня вартість квартир, що включені до  $j$ -ї групи;

$f'_{чз}$  – частота квартир з однаковою ціною в  $j$ -й групі;

$n_j$  – кількість квартир в  $j$ -й групі.

Дисперсії в першій, другій і третій групах *табл. 1* дорівнюють нулю, оскільки ціна кожної квартири дорівнює середній ціні квартир відповідної групи. У четвертій групі дисперсія дорівнює

$$\sigma_4^2 = \frac{(208 - 203,8)^2 \cdot 1 + (210 - 203,8)^2 \cdot 3}{1 + 3} = 33,24 \text{ тис. грн.}$$

Середнє значення групових дисперсій в нашому прикладі буде

$$\sigma_{zp}^2 = \frac{\sum \sigma_{zpj}^2 \cdot f'_{чз}}{n} = \frac{0 + 0 + 0 + 33,24}{10} = 3,324 \text{ тис. грн.}$$

Міжгрупова дисперсія буде

$$\beta^2 = \frac{\sum (X_i - \bar{X}_j)^2}{n} = \frac{(203,8 - 195)^2 + (203,8 - 200)^2 + (203,8 - 205)^2 + (203,8 - 33,24)^2}{10} = 2925,23 \text{ тис. грн.}$$

Отже, загальна дисперсія

$$\sigma_{заг}^2 = \sigma_{гр}^2 + \beta^2 = 3,32 + 2925,23 + 2957,55 \text{ тис. грн.}$$

Коефіцієнт детермінації (характеризує відмінність міжгрупової дисперсії від групової дисперсії)

$$\eta^2 = \beta^2 / \sigma_{заг}^2 = \frac{2925,23}{2957,55} = 0,989.$$

Кореляційне відношення

$$k = \sqrt{\eta^2} = \sqrt{0,989} = 0,994.$$

Одержане кореляційне відношення наближається до 1, що вказує на високу достовірність визначеної (прогнозованої) вартості квартир до реальної пропозиції на даному ринку житла за станом на жовтень 2010 р.

Згідно з теорією дисперсійного аналізу для перевірки обґрунтованості одержаного результату необхідно розрахувати показники моди і медіани статистичної вибірки.

У нашому прикладі значення моди розраховується за формулою

$$M_0 = X_0 + i \frac{f_2 - f_1}{(f_2 - f_1) + (f_2 - f_3)}, \quad (2)$$

де  $X_0$  – мінімальна границя модального інтервалу (у нашому прикладі 206, оскільки в 4 ряду інтервальна частота є найбільшою);

$i$  – величина модельного інтервалу (у нашому прикладі 5 тис. грн);

$f_1$  – частота інтервалу, що передує модальному (у нашому прикладі 2);

$f_2$  – частота модального інтервалу (у нашому прикладі 4);

$f_3$  – частота інтервалу, що слідує за модальним (у нашому прикладі 3).

Підставивши числові значення у формулу, одержимо:

$$M_0 = 206 + 5 \frac{4 - 2}{(4 - 2) + (4 - 3)} \approx 210 \text{ тис. грн.}$$

Значення медіани визначається за формулою

$$M_e = X_0 + i \frac{\frac{\sum f}{2} - S_{(m-1)}}{f_m}, \quad (3)$$

де  $X_0$  – мінімальний кордон медіанного інтервалу (у нашому випадку 202,5);

$i$  – величина модального інтервалу (у кожному прикладі 5 тис. грн);

$\sum f$  – сума частот чисельного ряду (у нашому прикладі  $2 + 2 + 2 + 4 = 10$ );

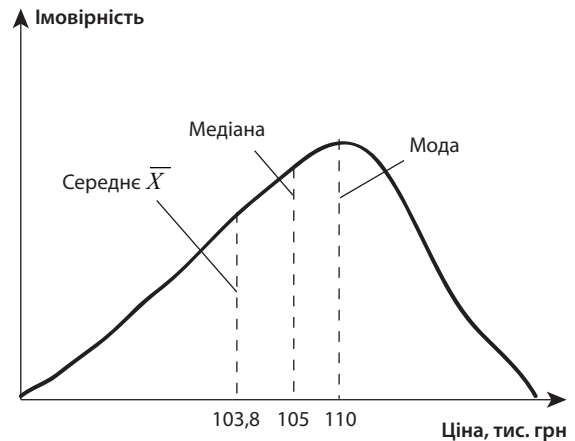
$S_{(m-1)}$  – сума частот в інтервалах, що передують медіанному (у нашому прикладі  $2 + 2 = 4$ );

$f_m$  – частота медіанного інтервалу (у нашому прикладі 2).

Підставивши у формулу (3) відповідні показники, одержимо:

$$M_e = 202,5 + \frac{5 \cdot 10 / 2 - 4}{2} = 205 \text{ тис. грн.}$$

Графічну інтерпретацію одержаних значень моди, медіани і середньої ціни квартир показано на рис. 1.



**Рис. 1. Характер розташування показників щільності розподілу досліджуваної ознаки X (цін квартир на вторинному ринку житла)**

З конфігурації рис. 1 можна зробити висновок, що значення середньої ціни квартири є близьким до значення моди і медіани, тому ймовірність її відповідності до реального значення досить висока. Додатковим підтвердженням цього є показник середньої помилки прогнозованої ціни.

Середня помилка визначеної ціни пропозиції в нашому випадку визначається за формулою

$$q = \sqrt{\frac{\sum (X - \bar{X})^2}{n}}. \quad (4)$$

Значення  $(X - \bar{X})$  визначається за даними

$$q = \sqrt{\frac{319,6}{10}} = \sqrt{31,96} = \pm 5,65 \text{ грн.}$$

$$\text{Відносне відхилення} = \frac{5,65 \cdot 100\%}{203,8} = 2,77\%.$$

Враховуючи незначне відхилення середньої ціни пропозицій від цін вибірки, можна вважати, що найбільш вірогідна ціна пропозиції двокімнатної квартири в Харкові в районі Павлове Поле станом на жовтень 2010 р. складала 203,8 тис. грн.

Розрахунок цін попиту виконується на тій самій методичній основі, що і цін пропозицій. Різниця є лише у способах збору первинних показників. Аналітичний розрахунок цін угод здійснюється, виходячи із співвідношення цін попиту і цін пропозиції. Ціна угод дорівнює половині суми цін попиту та пропозиції, помноженої на коефіцієнт  $R_{ТИ}$ . Необхідно пояснити, що коефіцієнт  $R_{ТИ}$  відображає ступінь динамічної асиметрії двох одномірних розподілів і застосовується тільки для аналітичного розрахунку середніх цін угод при неможливості одержання статистичних даних про ціни фактичних угод.

Коефіцієнт  $R_{ТИ}$  розраховується за формулою

$$R_{ТИ} = (Z_{MC} + Z_{МП}) / (Z_C + Z_{П}), \quad (5)$$

де  $Z_{MC}$ ,  $Z_{МП}$  – значення цін, що відповідають медіанам в упорядкованих рядах цін попиту і цін пропозиції;  $Z_C$ ,  $Z_{П}$  – середні арифметичні цін попиту та пропозиції.

У випадку якщо обидві медіани (цін попиту і ціни пропозиції) розташовуються ліворуч від їхніх середніх арифметичних, то коефіцієнт менше одиниці, а якщо обидві медіани розташовуються праворуч від їхніх середніх, то коефіцієнт буде більше 1. Якщо розподіл ціни попиту має лівосторонню асиметрію, а ціна пропозиції – правосторонню або навпаки, то коефіцієнт може бути і більше, і менше одиниці – залежно від конкретного значення медіани.

Розглянемо конкретний приклад.

Середнє значення ціни попиту на квартиру дорівнює 240 тис. грн. Середнє значення ціни пропозиції на квартиру дорівнює 260 тис. грн. Ціна, що відповідає медіані розподілу ціни попиту, дорівнює 234 тис. грн, а відповідній медіані ціни пропозиції – 260 тис. грн.

$$R_{TI} = [(240 + 260) / 2] \times [(234 + 260) / (240 + 263)] = 250 \times (484 / 503) = 245 \text{ тис. грн.}$$

Розрахунок коефіцієнта потрібний тільки у випадку розбіжності величин медіани від середньої арифметичної на величину більш 10%. У даному випадку розрахунок коефіцієнта не потрібний, тому що й у випадку ціни попиту, і у випадку ціни пропозиції їхньої відмінності від медіан не перевищують 10%. Таким чином, середнє значення ціни угоди по квартирі дорівнює половині суми ціни попиту і ціни пропозиції, тобто 250 тис. грн. Далі під терміном «ринкова вартість квартири» ми будемо розуміти, що мова йде про ціну угоди купівлі-продажу житлового помешкання.

Конвертацію коефіцієнтів ринкової вартості житлових помешкань по архітектурно-будівельним зонах міста в коефіцієнти ринкової вартості житлових будинків автором пропонується виконувати шляхом використання такої формули:

$$K_{\mu} = K_{\rho} \times \frac{S_{\lambda}}{\sum_{i=1}^n S_i} + 1, \quad (6)$$

де  $K_{\mu}$  – коефіцієнт ринкової вартості житлового будинку, що знаходиться в архітектурно-будівельній зоні міста « $ij$ »;

$K_{\rho}$  – коефіцієнтів ринкової вартості житлових помешкань у будинку, що знаходиться в архітектурно-будівельній зоні міста « $ij$ »;

$S_{\lambda}$  – вартість конструктивних елементів, які відносяться до спільної власності будинку, тис. грн;

$\sum_{i=1}^n S_i$  – ринкова вартість загальної площі всіх квартир будинку, для якого виконується конвертація зонального коефіцієнта;

На практиці запропонована в статті методика може бути застосована для прогнозування ринкової вартості житлових будинків агентствами нерухомості, ріелторськими фірмами та бюро технічної інвентаризації. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Гриценко Е. А. Рынок недвижимости: закономерности становления и функционирования (вопросы теории и методологии). – Харьков : Бизнес-Информ, 2002. – 283 с.
2. Каменева Е. А., Барулин С. В. Финансы жилищно-коммунального хозяйства. – М. : Ось-89, 2003. – 192 с.
3. Тищенко О. М., Кизим М. О., Юрєва Т. П. Реформирование жилищно-коммунального хозяйства: теория, практика, перспективы. – Х. : «ИЖЕК», 2008. – 368 с.
4. Гордієнко Н. І., Шкурко О. В. Особливості формування активів підприємств житлово-комунального господарства // XXXIV науково-технічна конференція викладачів, аспірантів і співробітників Харківської національної академії міського господарства. Частина 3. Суспільно-економічні науки. – Харків : ХНАМГ, 2008. – С. 126 – 128.

УДК 658.012

## ВИБІР ВИДУ ТРАНСПОРТУ ПРИ СТВОРЕННІ ЛОГІСТИЧНОГО ЛАНЦЮГА ПІДПРИЄМСТВА

**КОНОНЕНКО А. В.**

*кандидат технічних наук*

**ОДРАЖИЙ О. О.**

**Харків**

**В** умовах переходу України до ринкової моделі економіки у підприємств з'явилася можливість самостійно планувати основні напрямки та умови своєї діяльності, визначати організаційні форми управління, вибирати вид господарської діяльності, розпоряджатися трудовими, матеріальними, фінансовими та інформаційними ресурсами, вибирати собі ділових партнерів.

Транспорт – це засіб задоволення потреб за допомогою перевезення вантажів і пасажирів. З економічної точки зору він є одним з визначальних елементів виробничо-комерційного процесу. Завдяки транспорту логістичний процес товароруху (починаючи від постачальників сировини і матеріалів, охоплюючи різного роду посередників, і закінчуючи споживачами готової продукції) трансформується в єдиний технологічний ланцюг, а транспорт стає невід'ємною частиною єдиного транспортно-виробничого процесу. [1]

Одним із важливих аспектів успішного бізнесу є правильний вибір виду транспорту або способу транспортування вантажів в умовах, коли необхідна нормативно-довідкова інформація відсутня і виконати

економічне обґрунтування не є можливим. У більшості випадків це завдання вирішується не на «порожньому місці», а за наявності сформованого розподілу між видами транспорту за минулі роки, що полегшує вибір кращого варіанту, оскільки частина перевезень однозначно закріплюється за певним видом транспорту, якщо даний вид транспорту завідомо доцільний чи єдино можливий. У роботах таких науковців, як Ф. Котлер, В. В. Нікіфоров, Д. Дж. Бауерсокс, Д. Уотерс було розглянуто та запропоновано методи оптимізації вибору транспорту.

Транспорт є одним з головних об'єктів витрат у логістичній системі підприємства. Згідно з дослідженнями транспорт (як і запаси) вимагає від 1/3 до 1/2 всіх витрат на логістику [2, 3].

Існує п'ять основних видів транспорту: залізничний, автомобільний, водний, повітряний і трубопровідний. Розглянемо основні переваги й недоліки автомобільного, залізничного, водного й повітряного транспорту, суттєві з погляду логістики.

**1. Автомобільний транспорт.** Одна з основних переваг – висока маневреність. За допомогою автомобільного транспорту вантаж може доставлятися «від дверей до дверей» з необхідним ступенем терміновості. Цей вид транспорту забезпечує регулярність поставки.

Основним недоліком автомобільного транспорту є порівняно висока собівартість перевезень, плата за які звичайно стягується по максимальній вантажопідйомності автомобіля. До інших недоліків цього виду транспорту відносять також негайність розвантаження, можливість розкрадання вантажу й викрадення транспорту, порівняно малу вантажопідйомність.

**2. Залізничний транспорт.** Цей вид транспорту добре пристосований для перевезення різних партій вантажів при будь-яких погодних умовах. Залізничний транспорт забезпечує можливість доставки вантажу на великі відстані, регулярність перевезень.

Значною перевагою залізничного транспорту є порівняно невисока собівартість перевезення вантажів.

**3. Морський транспорт** є найбільшим перевізником у міжнародних перевезеннях. Його основні переваги – низькі вантажні тарифи й висока провізна спроможність.

До недоліків морського транспорту відносять його низьку швидкість, жорсткі вимоги до упакування й кріпленню вантажів, малу частоту відправлень.

**4. Внутрішній водний транспорт.** Тут низькі вантажні тарифи. При перевезеннях вантажів вагою більш 100 тонн на відстань більш 250 км цей вид транспорту є найдешевший.

До недоліків внутрішнього водного транспорту відносять низьку доступність у географічному плані. Це обумовлене обмеженнями, які накладає конфігурація водних шляхів.

**5. Повітряний транспорт.** Основні переваги – швидкість і можливість досягнення віддалених районів. До недоліків відносять високі вантажні тарифи й залежність від метеоумов, які знижують надійність дотримання графіка постачання.

Вибір способу транспортування, виду транспорту та логістичних посередників проводиться на основі системи критеріїв (табл. 1). До основних критеріїв вибору способу транспортування і виду транспорту належать:

- ✦ мінімальні витрати на транспортування;
- ✦ узгодженість часу транзиту (доставки вантажу);
- ✦ максимальна надійність і безпека;
- ✦ мінімальні витрати (збиток), пов'язані із запасами в дорозі;
- ✦ потужність і доступність виду транспорту;
- ✦ продуктова диференціація.

Одним із методів є вибір за відносними характеристиками, що запропонували Дональд Дж. Бауерсокс та Дейвід Дж. Клосс. Кожній з характеристик присвоюється бал від 1 до 5, залежно від виду транспорту та його можливостей.

Таблиця 1

Види транспорту: відносні характеристики \*

Характеристика	З/д	Автотранспорт	Водний транспорт	Трубопроводи	Повітряний транспорт
Швидкість	3	2	4	5	1
Доступність	2	1	4	5	3
Надійність	3	2	4	1	5
Вантажопідйомність	2	3	1	5	4
Частота	4	2	5	1	3
Сумарні оцінки	14	10	18	17	16

\* Чим нижчий бал, тим краще характеристика.

Як видно з табл. 1, привабливість автотранспорту частково пояснюється його відносною перевагою перед іншими по всіх п'яти характеристиках [4].

При виборі виду транспорту та перевізника найбільш важливими чинниками є: своєчасність доставки (25%), вартість перевезення (18%), географія бізнесу (10%), час у дорозі (10%), можливість відстежувати місцезнаходження вантажу (6%), уважне поводження з вантажем (6%), фінансовий стан перевізника (5%), можливість доставки «від дверей до дверей» (4%), найпряміший маршрут (3%), тип обладнання (3%), зручний розклад (3%), розгляд претензій (2%), страхування вантажів (2%), консолідація вантажів (1%), можливість електронного обміну даними (1%), можливості по зосередженню і розосередженню вантажів (1%).

Другим методом, який був запропонований Ігорем Смірновим, є вибір транспорту за оцінкою різних видів транспорту в розрізі основних факторів, яким також присвоюються бали від 1 до 5. У табл. 2 дається оцінка різних видів транспорту загального користування по кожному з факторів. Одиниці відповідає найкраще значення. Слід зазначити, що дані табл. 2 можуть служити лише для приблизної оцінки ступені відповідності того або іншого виду транспорту в умовах конкретного перевезення [5].



Оцінка різних видів транспорту в розрізі основних факторів, що впливають на вибір виду транспорту

Фактори, що впливають на вибір виду транспорту	Час доставки	Частота відправлень вантажу	Надійність дотримання графіка доставки	Здатність перевозити різні вантажі	Здатність доставити вантаж у будь-яку точку території	Вартість перевезення	Сумарні оцінки
Вид транспорту							
Залізничний	3	4	3	2	2	3	17
Водний	4	5	4	1	4	1	19
Автомобільний	2	2	2	3	1	4	14
Трубопровідний	5	1	1	5	5	2	19
Повітряний	1	3	5	4	3	5	21

Вибір способу доставки вантажу може так само складатися з мінімізації вартості доставки, встановлення часу доставки та визначенні ступеня ризику, крім того може бути введений додатковий параметр – простота контрольних процедур при перетині різних кордонів.

Найпростіша схема вибору перевізника за допомогою системи ранжированих критеріїв полягає в прямому порівнянні сумарного рейтингу перевізників, отриманого за алгоритмом, наведеним на рис. 1 [6].

$C_{np}$  – витрати на перевантажувальні операції в пункті призначення;

$C_m$  – витрати на транспортування вантажу магістральними видом транспорту з пункту відправлення до пункту призначення, включаючи витрати на початково/кінцеві операції, здійснювані на магістральних видах транспорту по кожному варіанту транспортування;

$C_{пот}$  – вартість втрат вантажів при перевезенні, в основному при перевантаженні по кожному виду транспортування.

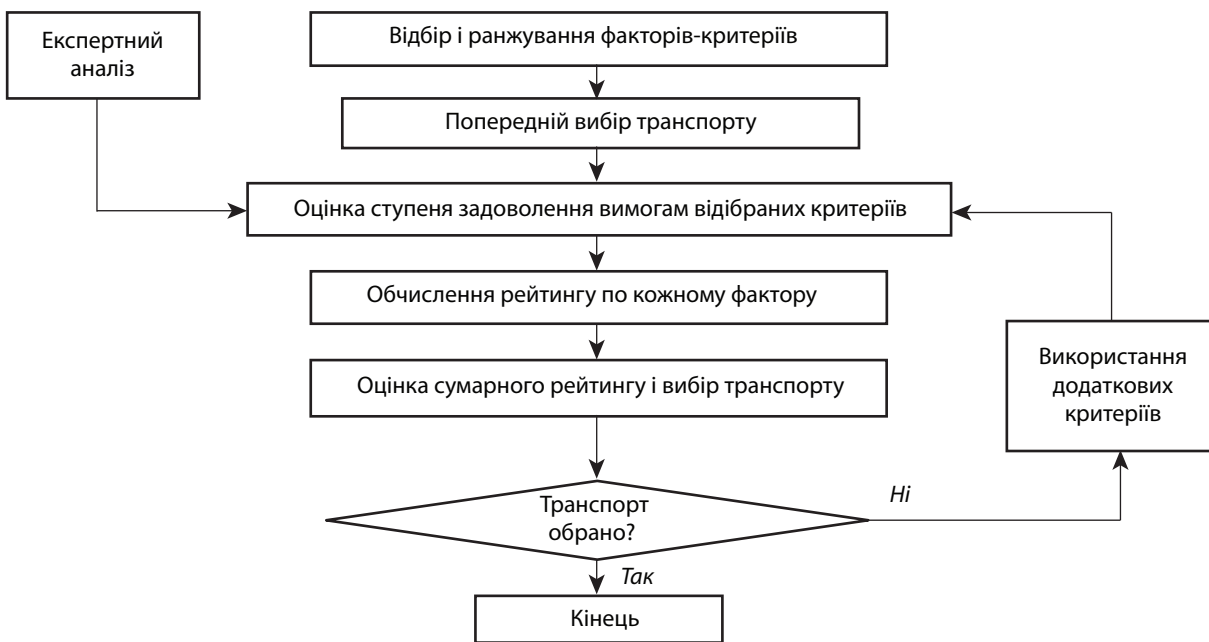


Рис. 1. Алгоритм вибір транспорту

Також існує ряд методик математичного розв'язання задач вибору виду транспорту:

1. Основне завдання одного з методів полягає в порівнянні різних видів транспорту за критерієм приведення витрат і виборі найбільш ефективного з них для виконання заданих перевезень. Наведені витрати для порівнюваного виду транспорту визначаються за формулами (1) – (6):

$$C = [C_{нв} + C_{np} + C_m + C_{пот} + E_n \times (K_m + C_{об})] \times K_i, \quad (1)$$

де  $C$  – витрати на підвезення вантажу одним видом транспорту до іншого в пункт призначення;

$E_n$  – нормативний коефіцієнт ефективності (зазвичай 0,15);

$K_m$  – капітальні витрати на придбання, будівництво та реконструкцію шляхів. Капіталовкладення не враховуються коли порівнювані види транспорту мають достатні резерви пропускної здатності.

$C_{об}$  – загальна вартість вантажів, що постійно знаходиться на транспорті, у процесі обігу;

$K_i$  – коефіцієнт інфляції ( $K_i = 30\%$ ).

$$C_{нв} = C_n + C_b \text{ (грн)}, \quad (2)$$

$$C_n = P_n \times S_{нв} \text{ (грн)}, \quad (3)$$

$$C_b = P_b \times S_{nb} \text{ (грн)}, \quad (4)$$

$$P_n = Q_n \times l_n \text{ (ткм)}, \quad (5)$$

$$P_b = Q_b + l_b \text{ (ткм)}, \quad (6)$$

де  $C_{nb}$  – витрати на підвезення вантажу автомобільним транспортом до залізничної станції, річкового порту або іншого пункту відправлення та на вивезення цього вантажу автомобілями в пункт призначення;

$P_n$  – транспортна робота по підвозу;

$P_b$  – транспортна робота з вивезення;

$S_{nb}$  – норматив витрат.

Розрахунок витрат вантажів (формула (7):

$$C_{ном} = [(Q^o \times N^o_{ном} \times l^o_{1m}) + (Q_u \times N^u_{ном} \times l^u_{1m})]. \quad (7)$$

Розрахунок капітальних витрат за формулами (8) – (11):

$$K_m = K_{nc} + K_{p[nc]}, \quad (8)$$

$$K_{nc} = \frac{P_{зод} \times 1,2}{365 \times S_i}, \quad (9)$$

$$K_{p[nc]} = L_p \times S_p + L_{nc} \times S_{nc}, \quad (10)$$

де  $N$  – коефіцієнт, що враховує кількість втраченого вантажу;

$l$  – вартість 1 тонни вантажу;

$K_m$  – капітальні витрати на придбання рухомого складу, реконструкцію чи будівництво шляхів сполучення;

$K_{nc}$  – ціна рухомого складу;

$K_{p[nc]}$  – вартість реконструкції [нового будівництва];

$S_i$  – добова продуктивність;

$P_{зод}$  – сумарна річна транспортна робота по кожному виду транспорту;

1, 2 – коефіцієнт сезонності;

365 – дні роботи в році;

$S_p$  – вартість реконструкції;

$L_{nc}$  – довжина новозбудованого шляхи сполучення;

$S_{nc}$  – вартість нового будівництва.

$$K_{nc} = L_{nc} \times S_{nc}. \quad (11)$$

Розрахунок витрат на будівництво портів проводиться за формулами (12) – (13):

$$K_p = (L_{p1} + L_{p2}) \times l^{pek}_{nc}, \quad (12)$$

$$K_m = K_{nc} + K_p + K_{nc}. \quad (13)$$

Розрахунок загальної вартості вантажів, що постійно знаходяться на транспорті в процесі перевезення, здійснимо за формулами (14) – (16):

$$C_{об} = C^o_{об} + C^u_{об} \quad (14)$$

$$C^u_{об} = \Sigma Q^u / 365 \times t_{нд} / 24 \times l^u_{1m}, \quad (15)$$

$$C^o_{об} = \Sigma Q^o / 365 \times t_{нд} / 24 \times l^o_{1m}. \quad (16)$$

Собівартість 1 тонни перевезення вантажу розраховується за формулою (17):

$$S_{1m} = C * K_i / (\Sigma Q^o + Q^u). \quad (17)$$

2. Порівняти витрати на перевезення товару різними видами транспорту і визначити найбільш оптимальний.

Таким чином, загальні витрати за перевезення могут бути визначені за формулою (18):

$$3 = T_{np} + T_{nep} + T_{nz} + T_{bz} + T_{db} l_{zp} + T_{дон} \rightarrow \min. \quad (18)$$

Основними елементами транспортних витрат вантажовласників є:

- ✦ витрати на виконання вантажно-розвантажувальних операцій  $T_{np}$ ;
- ✦ витрати на виконання перевантажувальних операцій  $T_{nep}$ ;
- ✦ витрати на підвезення вантажів до магістрального транспорту  $T_{nz}$ ;
- ✦ витрати на вивезення вантажів з магістралі  $T_{bz}$ ;
- ✦ витрати на початково-кінцеві операції  $T_{нк}$ ;
- ✦ витрати, пов'язані з рухом вантажу по магістралі  $T_{db}$ ;
- ✦ відстань перевезень  $l_{zp}$ ;
- ✦ додаткові витрати  $T_{дон}$  (втрати вантажів, вартість тари, плата за зберігання вантажу у початкових і кінцевих пунктах, страхування та ін.).

Визначення коефіцієнта використання вантажопідйомності транспорту проводиться за формулою (19):

$$K_{вст} = \frac{M_{ф}}{M_n}, \quad (19)$$

де  $M_{ф}$  – фактична маса відправки, т;

$M_n$  – номінальна вантажопідйомність транспорту, т.

Підсумкова ціна перевезеного товару розраховується за формулою (20):

$$Ц = C_m + A_k + ПДВ + 3, \quad (20)$$

де  $Ц$  – підсумкова ціна перевезеного товару, грн;

$C_m$  – собівартість товару плюс прибуток, грн;

$ПДВ$  – податок на додану вартість, грн;

3 – загальні витрати за перевезення товару [7].

3. Завдання оптимізації вибору видів транспорту для доставки конкретних партій вантажів часто не піддається математизації.

Розрахункова формула (21) по кожному з порівнюваних варіантів доставки вантажу має вигляд:

$$C\Sigma = \frac{\sum \left\{ C_i K_i L_i + 10П \left[ K_c + K_p + \frac{T_i}{365} (K_a + K_g) \right] \right\}}{\sum L_i}, \quad (21)$$

де  $C_i$  – середня питома (приведена) собівартість для  $i$ -ї ділянки маршруту перевезень обраним видом транспорту;

$K_i$  – коефіцієнт корекції собівартості залежно від відстані перевезень;

$П$  – ціна 1 т вантажу;

$T_i$  – округлене (у більший бік) до цілого числа діб перевезення на даній ділянці, діб;

$L_i$  – протяжність ділянки, км;

$K_c$  – коефіцієнт збереження вантажу;

$K_p$  – коефіцієнт комерційного ризику;

$K_a$  – коефіцієнт ефективності використання оборотних коштів;

$K_g$  – коефіцієнт, що враховує поточний рівень інфляції.

Розрахунок питомих собівартостей по порівнюваним варіантам  $C$  ведеться з використанням середніх со-

бівартостей перевезень на різних видах транспорту, відомих з класичних монографій. При цьому середні собівартості  $C_i$  коригуються залежно від відстані перевезень коефіцієнтом  $K_p$ , який враховує частку витрат на вантажо-розвантажувальні операції. Зі збільшенням відстані перевезення ця частка, природно, знижується [8].

Одним із найбільш непростих елементів у створенні налагодженої схеми ведення бізнесу є налагоджування поставок вантажів. Найважливіше питання, яке турбує керівництво підприємств, – це визначення оптимального співвідношення між витратами на доставку вантажу і транспортними витратами. Тому вибір оптимального виду транспорту для доставки вантажів забезпечує торговельним компаніям додаткові прибутки за рахунок зниження операційних витрат і збільшення обороту.

Для прийняття кінцевого рішення у кожному випадку вирішальним може стати окремий фактор. Підприємства, що зазвичай використовують найдешевший вид транспорту, можуть показувати дуже погані результати за іншими параметрами. Тому варто пам'ятати, що витрати на перевезення часто складають відносно невелику долю загальних витрат, і частіше краще заплатити дорожче, але забезпечити більш швидку та надійнішу доставку. Звісно, організації зовсім не обов'язково користуватися одним і тим самим видом транспортуван-

ня. Вона може розбити маршрут на декілька ділянок, на кожному з яких обрати найкращий варіант. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ. и научн. редакцией проф. В. И. Сергеева. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 976 с.
2. Проблемы транспортной логистики. Практический опыт украинских предприятий. – [Электронный документ]. – Режим доступа : <http://www.ukrlogist.com/article/transport-i-jekspedirovanie/452>
3. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок : Пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.
4. Дональд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс. Логистика: интегрированная цепь поставок. – 2-е изд. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 640 с.
5. Смирнов И. Выбор вида транспорта и перевозчика // Новый маркетинг. – 2003. – № 1.
6. Никифоров В. В. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок. – М. : ГроссМедиа, РОСБУХ, 2008. – 192 с.
7. Выбор и обоснование вида транспорта для перевозки груза. – [Электронный документ]. – Режим доступа: <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=39491>.
8. Бенсон Д., Уайтхед Дж. Транспорт и доставка грузов : Пер. с англ. – М. : Транспорт, 1990. – 279 с.

## ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА СКЛАДОВА В КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

ТОВМА Л. Ф.

Харків

Сталий розвиток (англ. *Sustainable development*) – це процес розбудови держави на основі узгодження і гармонізації соціальної, економічної та екологічної складових з метою задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь. Сталий розвиток забезпечує збалансоване вирішення соціально-економічних завдань, збереження сприятливого стану навколишнього середовища і природно-ресурсного потенціалу з метою задоволення життєвих потреб нинішнього та майбутніх поколінь.

Проблемам сталого розвитку наразі приділяється багато уваги в сучасних економічних дослідженнях закордонних і вітчизняних вчених. Серед закордонних науковців варто виділити праці Медоуз Д. Х., Медоуз Д. Л. [10], Хьюлза Дж. Г. [11], Кейтс Р. У. [12]. Дослідженням взаємодії складових сталого розвитку займалися такі провідні українські економісти, як Данилишин Б. М. [4], Оскольський В. В. [5], Кизим М. О. [6] та інші.

Концепція сталого розвитку з'явилася в результаті об'єднання трьох основних точок зору: економічної, соціальної та екологічної. Узгодження цих різних точок зору та їх переклад на мову конкретних заходів, які є засобами досягнення сталого розвитку – завдання ве-

личесної складності, оскільки всі три елементи сталого розвитку повинні розглядатися збалансовано (рис. 1).

У світлі зазначених проблем постає завдання дослідження взаємодії екологічної складової з економічною та їх єдності як особливої еколого-економічної складової сталого розвитку. Не претендуючи на першому етапі дослідження на детальний аналіз цих питань, головним завданням постає визначення основних напрямків дослідження взаємодії цих складових.

Розглядаючи поняття сталого розвитку, не потрібно ототожнювати його в повному обсязі зі сталим економічним зростанням. Позитивна або негативна динаміка економічного зростання прямо не пов'язана з погіршенням якості навколишнього середовища. Йдеться про такі якісні зміни, що дають змогу будь-якій господарській системі реалізувати свій потенціал, оптимізуючи використовувані ресурси, забезпечуючи стабільність доходів і безконфліктно функціонувати в рамках природного середовища, підпорядковуючись його законам і підтримуючи його якість. Таким чином, екологічна складова сталого розвитку, обмежуючи прогрес економіки, реалізується тільки завдяки її розвитку.

Головною метою сталого розвитку є, насамперед, підвищення якості життя. Під якістю життя в сучасних концепціях якості розуміють комплексну характеристику соціально-економічних, політичних, культурно-ідеологічних, екологічних факторів і умов існування особистості, положення людини в суспільстві.

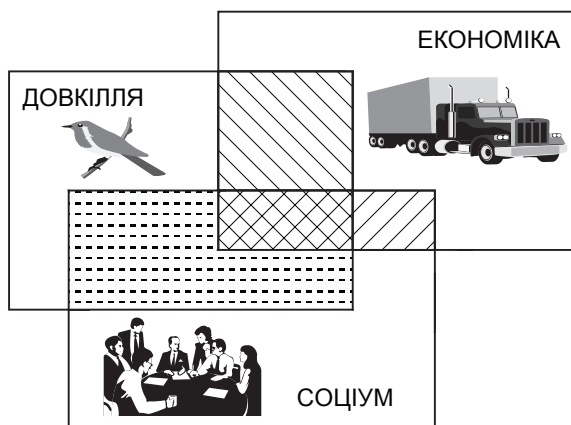


Рис. 1. Єдність складових у концепції сталого розвитку

Концепція якості життя – це сучасне продовження інтелектуальних пошуків, розпочатих Тейяр де Шарденом [8] і В. І. Вернадським [9], які ввели в науковий обіг поняття «ноосфера», що стало нині одним із термінів словника з соціально-економічної статистики: «Ноосфера – сфера розумно організованого взаємодії суспільства і природи. Біосфера перетворюється в ноосферу за цілеспрямованої діяльності людства шляхом реалізації заходів щодо раціонального природокористування».

У концепцію якості життя, прийняту в постіндустріальних суспільствах, включені обмеження на задоволення потреб людей, що забезпечують гармонійний розвиток ноосфери. До цих обмежень відносяться:

- ✦ охорона навколишнього середовища;
- ✦ забезпечення безпеки виробництва і продукції;
- ✦ підтримання ресурсного потенціалу країни.

У той же час, центральними завданнями в концепції якості життя проголошуються:

- ✦ забезпечення фізичного і морального здоров'я суспільства;
- ✦ розширення вживання населенням екологічно чистих продуктів харчування;
- ✦ гармонізація умов праці та ін.

Ідея сталого розвитку передбачає, з одного боку, вирівнювання рівня якості життя населення різних країн та його подальше зростання, а з іншого – скорочення споживання природних ресурсів та їх відтворення (особливо це стосується невідновлювальних природних ресурсів). Очевидно, тут потрібні неординарні рішення. Бідним країнам треба наздоганяти багатих, не крокуючи слід у слід, що неминуче пов'язано з хижацькою експлуатацією природних багатств, а діяти так би мовити «напередими». Багатим країнам, спираючись на вже нові досягнення науки, належить скорочувати споживання природних ресурсів, у першу чергу невідновлювальних, переходити на інші види матеріалів та енергії, повсюдно поширювати прогресивні ресурсонемісткі безвідходні технології і, зрештою, усім світом припинити забруднення довкілля та забезпечити його якісне відтворення.

Розглядаючи взаємодію екологічної складової з економічною, можна виділити два напрямки досліджень у відповідності до двох головних секторів економіки – аграрного та промислового.

Особливе значення еколого-економічна складова сталого розвитку має для аграрного сектора. Сучасний етап розвитку економіки є підготовчим (перехідним) і має завершитися створенням і суспільним визнанням концепції сталого розвитку як способу розуміння даного явища, керівної ідеї для його висвітлення, створенням умов і передумов макроекономічної стабілізації та формування механізмів вбудовування екологічної складової в стратегію розвитку аграрного сектора економіки і соціально-економічного розвитку сільської місцевості. Сутність категорії сталого розвитку має багатоцільовий характер і припускає, як пріоритетний напрямок, перехід до біосферної моделі розвитку природокористування, тобто до безпечного у всіх аспектах прояву розвитку техносфери і стабільного стану природного середовища, їх гармонійного співіснування в рамках установлених припустимих обмежень. Це означає перехід до нової епохи розвитку цивілізації, мета і цінності якої зорієнтовані на стабільність усіх сфер життя суспільства, збереження для майбутніх поколінь фундаментального права на життєздатне і життєзабезпечуюче навколишнє середовище.

Природогосподарські системи аграрного типу варто розглядати як об'єкт дослідження ноосферних процесів. Тоді, відповідно до теоретичних засновків вчення про ноосферу, ці системи, що інтегрують економічні, природні і соціальні процеси, мають бути керованими.

Стратегічною метою політики сталого розвитку АПК є досягнення продовольчо-екологічної безпеки і незалежності держави, якісна зміна структури харчування і надійне постачання населенню продовольства, а промисловості – сировини без втрати компонентів природного середовища, що використовуються у процесі суспільного виробництва для задоволення потреб у сільськогосподарській продукції.

Перехід до сталого розвитку АПК припускає розроблення принципів ведення господарської діяльності з урахуванням екологічних обмежень. Принципи екологізації аграрного виробництва в теоретичному розумінні мають бути такими:

- ✦ первинний початок формування екологоорієнтованого світогляду;
- ✦ базові вихідні положення організації виробничого процесу відповідно до законів функціонування і розвитку природи і суспільства;
- ✦ внутрішні переконання всіх суб'єктів економічних відносин, що визначають норми і правила їх виробничої і господарської діяльності;
- ✦ основні особливості побудови ієрархії управлінських і регулятивних впливів на процес екологоорієнтованого функціонування аграрного сектора економіки.

Вплив промислового сектора економіки на навколишнє середовище досліджено у багатьох працях. Власно кажучи, саме з усвідомлення катастрофічних наслідків для довкілля некерованого економічного розвитку (забруднення атмосфери та водного басейну, знищення лісів, викид парникових газів і т. ін.) почався рух на захист екології планети в 70-х роках минулого століття.

Особливо відчутним в умовах кризових явищ в економіці стало загострення екологічної ситуації в Україні. Унаслідок нераціонального й неконтрольованого використання природних ресурсів дедалі чіткіше ви-мальовуються прикмети екологічної катастрофи.

**Х**арактерними рисами погіршення екологічного стану є радіоактивне, хімічне та фізичне забруднення повітряного басейну, поверхневих і підземних вод, руйнування та забруднення землі. Велико-масштабні осушувальні роботи на Поліссі призвели до падіння рівня ґрунтових вод і ерозії ґрунтів. У результаті катастрофи на Чорнобильській АЕС і радіоактивного забруднення ускладнилося використання ґрунтів та лісу, склалися загрози для проживання населення.

Потужним народногосподарським комплексом з високорозвинутою промисловістю, інтенсивним багатогалузевим сільським господарством, широко розгалуженою транспортною системою є Донбас. Розвиток промисловості відбувався там переважно екстенсивним шляхом, без здійснення комплексу заходів з охорони навколишнього природного середовища. Довгострокове поєднання вуглевидобутку з роботою металургійних, нафтохімічних і машинобудівних підприємств призвело до того, що Донбас став найбільш забрудненим регіоном не тільки в Україні, а й у світі. Це вимагає суттєво змінити структуру територіально-виробничого комплексу Донбасу, перейти на маловідходні ресурсозберігаючі технології з метою зменшення токсичності відходів, утилізації або ліквідації їх скупчень.

Другим регіоном з розвинутою промисловістю є Придніпров'я, яке характеризується високою концентрацією гірничорудної, чорної та кольорової металургії, будівельної індустрії, важкого машинобудування. Орієнтація на використання місцевої сировини обумовила виснаження запасів природних ресурсів. Для цього регіону характерні високий рівень забруднення повітря та води, механічне порушення земель, критичні екологічні умови життя населення.

У Криму екологічна ситуація характеризується активізацією суффізійно-просаджувальних явищ (суффізія – дослівно «підкопування»).

Незадовільна якість земель, води й повітря фіксується навколо автомобільних доріг у великих містах. Така складна ситуація погіршує умови життя населення, ускладнює використання природних ресурсів.

Прогнозування перспектив у галузі екології не викликає реальних сподівань на раціональне природокористування. Насиченість території України промисловими комплексами шкідливо впливає на екологічну ситуацію в країні.

Пріоритетний розвиток важкої індустрії призвів до екстенсивного використання природних ресурсів і їх прискореного вичерпання. Так, дефіцит енергетичних ресурсів поставив Україну в залежність від інших країн, зокрема від Росії. Однак і вона вже вичерпує їх і скорочує видобування палива. На межі повного використання й інші природні ресурси. І вичерпуються вони не тому, що їх мало, а тому, що нераціонально використовуються. Упродовж останніх років річний обсяг видобутку

мінеральної сировини в Україні становить 1 млрд т, а гірничої маси – близько 3 млрд т, тобто в розрахунок на кожну тунну мінеральної сировини видобувається ще 2 тонни породи. Тільки 5 – 8% компонентів мінеральної сировини використовується для виробництва готової продукції, а решта йде у відвали.

За розрахунками незалежних експертів України, на вирішення екологічних проблем доведеться витратити 1 – 1,5 трлн дол. США, і роботи повинні тривати 8 – 10 років. Вчені України попереджають, що в недалекому майбутньому проблеми екології затьмарять усі інші, хоч якими б великими й важливими вони не були.

Однак проста констатація цих фактів і чітке розуміння того, яке має бути, та, навіть, рішучість влади вирішити ці проблеми не дає відповіді на одне питання – як це зробити? На нашу думку, досягнення стратегічних цілей сталого розвитку можливе тільки шляхом використання новітніх технологій і особливо – нанотехнологій.

На сьогодні вже існує чимало нанотехнологічних розробок у галузі охорони навколишнього середовища, зокрема:

- ✦ алюмінієві волокна для очищення води;
- ✦ самоочисне скло з використанням нанопокриттів на основі Ti;
- ✦ фотокаталітичні засоби очищення води на основі Ti<sub>2</sub>O;
- ✦ невідбиваючі покриття.

**О**дним із основних напрямків розвитку нанобіотехнології стає вдосконалення методів тестування і моніторингу, засобів детектування і боротьби з хімічною і біологічною зброєю, технології переробки та утилізації відходів.

Серед основних напрямків використання нанотехнологій і наноматеріалів в агропромисловому комплексі можна виділити такі:

- ✦ біотехнологія (перш за все, це відноситься до генної інженерії);
- ✦ виробництво і переробка продукції АПК;
- ✦ очищення води;
- ✦ вирішення проблем якості сільськогосподарської продукції;
- ✦ охорона навколишнього середовища (зокрема сільськогосподарських угідь);

Сьогодні нанотехнології використовуються у виробництві як мінімум 80 груп споживчих товарів і понад 600 видів сировинних матеріалів, комплектуючих виробів і промислового устаткування. На отриману із застосуванням нанотехнологій продукцію доводиться близько 0,01% світового ВВП, а до 2015 р. цей показник може скласти вже 0,5 – 0,7%. Найбільшими споживачами нанотоварів є компанії з охорони навколишнього середовища (56% загального обсягу ринку), електроніки (20,8%) і енергетики (14,1%).

На жаль, в Україні приділяється недостатньо уваги до розробки та використанню нанотехнологій для гармонізації відносин між екологічною та економічною складовими сталого розвитку. Визначення пріоритетів нанотехнологічних досліджень носить безсистемний характер, слабо пов'язане з вирішенням глобальних і спе-

цифічних проблем України, не відповідає пріоритетам бюджетного фінансування. На найвищому державному рівні в Україні розвитку досліджень і розробок у сфері нанотехнологій, як ключовим факторам у найближчому майбутньому, не приділяють відповідної уваги. Про це свідчить динаміка фінансування програм з розвитку нанотехнологій.

### ВИСНОВКИ

Парадигма сталого розвитку включає в себе вимоги до захисту довкілля, соціальної справедливості та відсутності расової й національної дискримінації. У країнах, де на державному рівні зазначені вимоги ігноруються, у поняття сталого розвитку намагаються вкласти «зручний» зміст, вихолощуючи справжній. Так, в Україні термін «сталий розвиток» часто вживають для означення лише неухильного зростання економічних показників країни, її регіонів, міст, сіл та окремих галузей економіки. Інколи до цього додають здійснення безсистемних заходів щодо збереження довкілля та поліпшення санітарних умов проживання й праці людей. Таке тлумачення терміна «сталий розвиток» є не лише грубою помилкою, але і його профанацією.

Досягнення стратегічних цілей сталого розвитку можливе тільки шляхом використання новітніх технологій.

Подібних технологій чимало в різних галузях господарства. Справа за їх масовим повсюдним використанням. Тут потрібна тверда воля, чітка політика і міжнародна координація зусиль усіх народів і держав. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. Концепція переходу України до сталого розвитку // Вісник Національної Академії наук України.– 2007.– № 2.– С. 15 – 44.

2. **Балюк Г.** Проблеми законодавчої регламентації та реалізації в Україні екологічної складової концепції сталого розвитку / Г. Балюк // Право України.– 2011.– № 2.– С. 85 – 94.

3. **Герасимів З.** Проблеми сталого розвитку сільських територій / З. Герасимів // Наукові записки ТНПУ ім. В. Гнатюка. Сер. Географія / редкол.: В. Я. Брич, Б. І. Данилишин, Я. І. Жупанський, О. В. Заставецька та ін.– Тернопіль, 2009.– Вип. 1(25)– С. 150 – 156.

4. **Данилишин Б. М.** Про Концепцію переходу України до сталого розвитку / Б. М. Данилишин // Екологічний вісник.– 2009.– № 6.– С. 6 – 7.

5. **Оскольський В.** Про економічну політику сталого розвитку в Україні / В. Оскольський // Економіка України.– 2010.– № 6.– С. 4 – 13.

6. **Кизим М. О.** Основы устойчивого развития Харьковской области до 2020 г. : монография: [Кол-в авторов].– Х. : ИД «ИНЖЭК», 2010.– 528 с.

7. Рынок нано: от нанотехнологий – к нанопродуктам / Г. Л. Азоев и др.; под. ред. Г. Л. Азоева.– М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011.– 319 с.

8. **Тейяр де Шарден П.** Феномен человека.– М. : Наука, 1987.

9. **Вернадский В. И.** Философские мысли натуралиста / АН СССР; Ред. колл. А. Л. Яншин, С. Р. Микулинский, И. И. Мочалов; сост. М. С. Бахракова и др.– М. : Наука, 1988.– 520 с.

10. **Медоуз Д. Х., Медоуз Д. Л., Рэндерс Й., Беренс В. В.** Пределы роста.– М. : Издательство МГУ, 1991.– 207 с.

11. **Hulse J. H.** Sustainable Development at Risk: Ignoring the Past. / J. H. Hulse – New Delhi: Cambridge University Press India Pvt. Ltd. Ottawa: International Development Research Centre, 2007.– 390 p.

12. **Kates R. W.** What is Sustainable Development? Goals, Indicators, Values, and Practice. / R. W. Kates, T. M. Parris, A. A. Leiserowitz.– Environment: Science and Policy for Sustainable Development, Number 3, P. 8 – 21.

**ОТЕНКО В. І.**

*доктор економічних наук*

**Харків**

**Е**кономічні реалії сьогодення висувають нові вимоги до господарської діяльності промислових підприємств України. Для досягнення довгострокової ефективності недостатньо володіти цінними ресурсами, бути наближеним до ринків сировини або каналів збуту. Найбільш актуальними є проблеми вмілого стратегічного управління, формування стійких конкурентних переваг, досягнення довгострокової ефективності підприємств. Ефективне функціонування за умови реалізації стратегічних намірів створює індивідуальність підпри-

ємства, визначає його імідж, репутацію та положення на ринку. У такому розумінні цікавими та недостатньо дослідженими постають питання формування конкурентної позиції промислових підприємств України.

Як зазначає Тищенко О. М., під позиціюванням необхідно розглядати процес визначення позиції підприємства у конкурентному середовищі, яка не завжди буває найкращою. У свою чергу, позиція підприємства – це засіб оцінки та аналізу свого положення відносно конкурентів на ринку. У такому випадку основною метою позиціювання є пошук таких ринкових позицій для підприємства, які будуть вигідно відрізнити його від конкурентів [1, с. 107].

За думкою Д. Аакер у роботі [2, с. 317], стратегічна позиція підприємства повинна:

УДК 005.332.4:658

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА



- ✦ відображати довгострокові управлінські зусилля з досягнення конкурентних переваг, відповідати корпоративній стратегії підприємства і змінюватися лише за умови її перегляду та коректування;
- ✦ визначатися відносно конкурентів та ринку, бути логічною, змістовною та значимою для покупців;
- ✦ спрямовувати усі стратегічні ініціативи, від виробництва та збуту продукції, на організацію науково-дослідницьких проектів;
- ✦ забезпечувати організаційну єдність, єдність сприйняття підприємства його співробітниками та партнерами, демонструвати організаційні цінності та культуру.

Конкурентне позиціонування невід'ємно пов'язане із стратегічним управлінням підприємства, особливостями розробки та реалізації стратегії, стратегічних намірів і цілей підприємства, які, насамперед, формуються під впливом специфіки галузі економіки. Воно передбачає наявність довгострокової ефективності підприємства, стійких конкурентних переваг, постійний моніторинг основних конкурентів тощо.

Наочним прикладом для дослідження позиціонування підприємств на ринку може виступити коксохімічна галузь України. До її складу входять 13 підприємств – виробників коксу, а головна особливість полягає в тому, що усі підприємства є окремими бізнес-одинацями потужних світових фінансово-промислових груп.

Аналіз літературних джерел показав, що конкурентну позицію підприємства також необхідно розглядати як досягнутий результат конкурентної боротьби, а тому доцільним є представлення ринкових часток продукції підприємств у загальному обсязі виробленого усією галуззю коксу [3, 4, 5] (табл. 1).

Конкурентна позиція коксохімічних підприємств формується під впливом таких чинників:

1. Усі підприємства галузі входять до складу потужних металургійних комбінатів і фінансово-промислових груп, формують єдину виробничу площадку ланцюгу «вугілля – кокс – метал». Збалансована інтеграція є ключовим процесом стратегічного управління підприємства.

2. Основним важелем для роботи досліджуваних підприємств є рівень попиту на кокс з боку металургійних комбінатів (має місце значний експорт продукції до країн СНД), а також наявність постачальників сировини необхідної якості (окрім експлуатації українських підконтрольних шахт, сировина надходить шляхом імпортування із країн СНД, США та Канади).

3. Стратегічне управління коксохімічними підприємствами є складовою стратегічного управління всієї фінансово-промислової групи. Стратегічними пріоритетами тут виступають лідерство щодо економічної ефективності, довгострокова конкурентоспроможність, посилення позицій на високодохідних ринках, пріоритетність компанії для партнерів, інвесторів, споживачів, персоналу, зниження рівня забруднення навколишнього середовища.

Визначаючи конкурентні переваги підприємств коксохімічної галузі України, слід зазначити, що процеси горизонтальної та вертикальної інтеграції дозволяють любіювати інтереси підприємства окремо і всього бізнесу в цілому на політичному рівні, виробляти широкий асортимент продукції, розвивати ринки постачання сировини та збуту готової продукції, нові напрями діяльності, утримувати монополію на ринках, створювати та підтримувати на високому рівні імідж та репутацію підприємства, як надійного партнера та виробника продукції, якість якої безперервно підвищується, досягати низьких виробничих та операційних витрат тощо.

Таблиця 1

Ринкова частка підприємств коксохімічної галузі України

№ з/п	Підприємство	Питома вага коксу підприємства у загальному обсязі виробництва, %				
		2007 р.	2008 р.	2009 рю	2010 р.	Середнє значення
1	ПАТ «Авдіївський КХЗ»	17,0	18,0	20,1	15,7	17,7
2	ПрАТ «Єнакіївський КХП»	2,0	2,0	2,4	1,4	1,9
3	ПАТ «МК «Азовсталь»	13,0	11,3	11,2	11,1	11,7
4	ПАТ «Алчевськкокс»	14,0	16,5	17,1	20,1	16,9
5	ПАТ «Донецьккокс»	3,0	2,9	1,9	1,6	2,3
6	ПАТ «Макіївкокс»	5,0	5,0	5,2	6,1	5,3
7	ПАТ «Ясинівський КХЗ»	8,0	8,7	7,8	8,5	8,2
8	ПАТ «Баглійкокс»	3,6	3,0	3,4	2,8	3,2
9	ПАТ «Дніпродзержинський КХЗ»	3,8	3,0	3,0	3,7	3,4
10	ПАТ «Дніпрококс»	4,0	3,9	3,2	3,8	3,7
11	ПАТ «Запоріжжкокс»	10,0	8,7	8,6	7,7	8,7
12	ПАТ «Арселор Міттал Стіл Кривий Ріг»	14,0	14,5	13,5	14,6	14,2
13	ПрАТ «Харківський КЗ»	1,0	0,9	0,7	0,7	0,8

Як видно із табл. 1, значними конкурентними позиціями в коксохімічній галузі України володіють такі підприємства: ПАТ «МК «Азовсталь», ПАТ «Арселор Міттал Стіл Кривий Ріг» (діяльність цих двох підприємств характеризується ефективністю та стійкістю, а головна особливість полягає в тому, що вони представляють собою окремі коксохімічні виробництва, які є складовими металургійних комбінатів), ПАТ «Авдіївський КХЗ» (його частка на національному ринку є найбільшою), ПАТ «Алчевськкокс» (характеризується сталою тенденцією розвитку навіть у кризовий період).

Головною конкурентною перевагою ПАТ «Авдіївський КХЗ» є використання на ньому унікальна технологія виробництва коксу пекового кам'яновугільного валового та вироблення коксу сухого гасіння, а також наявність найбільших в Україні виробничих потужностей, уміле управління якими дозволяє виготовляти продукцію як для національного ринку, так і на експорт, безперервно розширюючи обсяги виробництва. ПАТ «Алчевськкокс» вважається найбільш сучасним українським підприємством із високим іміджем. Він виготовляє кокс за ліцензованою технологією коксування передчасно трамбованої вугільної шихти (єдиний в Україні). Стратегічне управління підприємством спрямоване на побудову прозорих відносин із партнерами та замовниками, а також на розробку та реалізацію ефективних маркетингових стратегій. Металургійні комбінати ПАТ «МК «Азовсталь» та ПАТ «Арселор Міттал Стіл Кривий Ріг» входять до складу потужних фінансово-промислових груп. Їх основна конкурентна перевага полягає у можливості повного забезпечення металургійних виробництв продуктами коксування власного виробництва. Окрім цього, на підприємствах – лідерах

коксухімічної галузі, впроваджена та активно діє система управління якістю, яка відповідає вимогам міжнародного стандарту ISO 9001:2000.

Підбиваючи підсумки викладеного, можна зазначити таке. Коксохімічна галузь України характеризується специфічністю. Вона являє собою проміжну ланку між видобутком коксівного вугілля та виробництвом металу, а тому прямо залежить від попиту на кокс з боку металургійних комбінатів, а також від наявності родовищ із сировиною необхідної якості. У таких умовах конкурентне позиціонування передбачає, насамперед, уміле стратегічне управління, основним процесом якого є збалансована інтеграція. Завдяки цьому процесу підприємства України є не лише базою для національної економіки, а й важливими гравцями на світовому ринку. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса : [монографія] / Под общ. ред. А. Н. Тищенко.– Х. : ИД «ИНЖЕК», 2007.– 376 с.
2. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление.– 7-е изд. / Д. Аакер [Пер. с англ. под. ред. С. Г. Божук].– СПб. : Питер, 2007.– 496 с.: ил. – (Серия «Теория менеджмента»).
3. Шифрин М. Б. Стратегический менеджмент / М. Б. Шифрин.– СПб. : Питер, 2008.– 240 с.: ил. – (Серия «Краткий курс»).
4. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : [монографія] / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, О. М. Тридід.– Харків : ВД «ИНЖЕК», 2003.– 328 с.
5. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев.– М. : Центр экономики и маркетинга, 1996.– 208 с.

## ВОЗМЕЩЕНИЕ ИЗНОСА КАК ФАКТОР ОБНОВЛЕНИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА

**ВАНИНА Н. Н.**

кандидат экономических наук

Первомайск

Эффективность развития экономики, ее отдельных регионов, отраслей и различных форм собственности в значительной мере зависит от характера и сущности инвестиционной политики, ее направленности на наиболее полное и рациональное использование основного капитала [1]. Для успешного и эффективного функционирования предприятия решающее значение имеют улучшение основных фондов, их наличие, состояние, функционирование и обновление. Именно состояние и эффективное использование основных фондов непосредственно влияют на результаты хозяйственной деятельности, что дает возможность предприятию производить конкурентоспособную продукцию, оказывать ка-

чественные услуги, удовлетворять взыскательный спрос, приспособиться к условиям рыночной конкуренции.

Следует заметить, что среди большого количества источников финансирования воспроизводства основных фондов предприятия (которые, в свою очередь, подразделяются на собственные, заемные и привлеченные) наибольший удельный вес занимает обновление путем частичного возмещения физического износа основных фондов.

Под *физическим износом* понимают частичную или полную потерю основными фондами их потребительских свойств и стоимости в процессе эксплуатации, а также под воздействием окружающей среды, в результате технического прогресса и роста производительности общественного труда. Интенсивность износа зависит от основных фондов, особенностей их конструкции, качества изготовления, характера и условий эксплуатации, качества обслуживания, квалификации рабочих и других факторов [3].

Стоит отметить, что физический износ основных фондов на предприятии может быть за счет пассивного использования и активного [4]. При пассивном использовании износ не зависит от количества произведенной продукции или интенсивности эксплуатации. Он зависит от уровня обслуживания, климатических условий, устойчивости и качества материалов, из которых эти объекты изготовлены. При активном использовании износ зависит от технического уровня производства, интенсивности эксплуатации, условий эксплуатации. И в первом, и во втором случаях износ имеет место, то есть объект основных фондов подлежит использованию, но уровень износа при различных формах эксплуатации не является одинаковым. Поэтому, по нашему мнению, целесообразно разделить физический износ на физический износ пассивного использования и физический износ активного использования. Для каждого вида износа (пассивного или активного использования) можно рассчитать соответствующие нормы амортизационных отчислений, которые более конкретно будут определять сумму износа для формирования собственного источника финансирования основных фондов.

**В** зависимости от износа основных фондов и возможности устранения износа в результате их эксплуатации можно выделить устранимую и неустраанимую формы физического износа основных фондов. Устранимая форма износа характеризуется тем, что с помощью ремонта (капитального или текущего) можно восстановить (полностью или частично) потребительские стоимости основных фондов, предотвратить дальнейшие действия физического износа. Неустраанимая форма износа не предусматривает ремонт основных фондов, она характеризуется ликвидацией изношенных фондов и полной заменой основных средств другим объектом, который соответствует целевому назначению, но имеет большую производственную мощность, высокий уровень технической пригодности и значительно лучше приспособлен к технологическим производственным требованиям в условиях НТП и инноваций.

Значительно меньше внимания уделяется *моральному износу* изношенного производственного оборудования и устаревших технологий. Акцентируя внимание на уменьшении морального износа основных фондов, можно добиться сокращения среднего срока осуществления капитальных вложений примерно в 2-3 раза, уменьшение средней продолжительности инвестиционного цикла в 2 раза, минимизировать срок окупаемости капитальных затрат [5].

Моральный износ основных фондов выражается в уменьшении их стоимости независимо от физического износа. Различают моральный износ первого (I) и второго (II) рода.

Моральный износ первого рода происходит тогда, когда основные фонды с аналогичными потребительскими свойствами (производительностью, функциями, эксплуатационными характеристиками) появляются на рынке по более низкой цене. Моральный износ первого рода вызывается повышением производительности труда в отраслях, производящих основные фонды. Производ-

ство машин, оборудования, которые выпускались раньше, осуществляется с меньшими затратами, следствием чего является меньшая стоимость и цена за единицу.

Моральный износ второго рода происходит тогда, когда по той же цене на рынке появляются основные фонды с более высокими потребительскими свойствами. Моральный износ второго рода обусловлен тем, что начинается выпуск более эффективных машин и оборудования (выше производительность, большее количество выполняемых функций, меньше энергоемкость, др.) по той же цене. В результате приобретения техники по старой цене становится невыгодным, ее приходится понижать в цене, несмотря на относительно неплохое физическое состояние. Иногда технику, которая используется в производстве, приходится заменять даже раньше наступления физического износа.

Часто происходит смешение указанных моральных износков. В этом случае по более низкой цене можно купить основные фонды даже с более высокими качественными характеристиками, чем заменяемый аналог. Другими словами, новая техника оказывается и дешевле, и лучше.

В зависимости от уровня устранения износа основных производственных фондов моральный износ может иметь полную и частичную формы. Технико-экономическое старение основных фондов формы полного морального износа характеризуется заменой морально изношенного объекта новым аналогичным основным средством в результате его приобретения или сооружения. Частичная форма морального износа определяется, если устранение морального старения основных фондов происходит за счет модернизации и реконструкции основных средств.

**Т**акже стоит отметить, что в последние годы значительного влияния на эффективность работы предприятия приобрело внедрение технического перевооружения и реконструкции производства, что, в свою очередь, приводит к нарушению требований и норм охраны окружающей среды, нерациональному использованию природных ресурсов, выбросов в атмосферный воздух сверх допустимых норм, повышение риска экологических катастроф как на микро-, так и макроуровне. Поэтому для решения проблемы экологии и рационального использования топливно-энергетических и сырьевых ресурсов целесообразно определить нормы и процентные отчисления так называемого экологического износа.

Неудовлетворительное техническое состояние и технологическая отсталость имеющейся техники на предприятии требуют обновления и замены современным оборудованием, возникает необходимость во внедрении новейших энерго- и материалосберегающих, более мощных технологий. Такое переоснащение и перевооружение может привести к опасным условиям труда, угрозе здоровью работников, травматизму на производстве, то есть будет иметь место социальный фактор производства. Поэтому для соблюдения норм экологического износа целесообразно рассчитать и нормы социального износа и отчисления на формирование собственного источника воспроизводства основ-

ных фондов. Все четыре вида износа и их подвиды могут быть определены как дополнительные резервы формирования собственных источников финансирования воспроизводства основных фондов предприятия.

**В** зависимости от рассматриваемых видов износа целесообразно обратить внимание на формы устранения износа основных производственных фондов, которые, в свою очередь, подразделяются на:

- 1) ремонт;
- 2) замену;
- 3) модернизация.

Ремонт основных фондов – частичное обновление (уменьшение износа) основных фондов для поддержания их в рабочем состоянии. Различают текущий, средний и капитальный ремонты. Перечень работ, относящихся к тому или иному виду, определяют по соответствующим нормативными документами. Расходы на все виды ремонтов относят к себестоимости продукции.

*Капитальный ремонт основных фондов* – частичное возмещение физического износа основных фондов. Предназначен для поддержания основных фондов в рабочем состоянии с помощью периодического (через год и более) восстановления их технико-эксплуатационных свойств. Во время капитального ремонта основных фондов осуществляют, как правило, разборку объекта и замену или восстановление всех изношенных конструкций, деталей, узлов. Одновременно с капитальным ремонтом основных фондов может проводиться их модернизация, т. е. работа по улучшению потребительских свойств ремонтируемого объекта, частичного возмещения морального старения основных фондов. Расходы на капитальный ремонт основных фондов относят к себестоимости продукции.

*Текущий ремонт основных фондов* – ремонт с менее чем годовой периодичностью, которая предусматривает систематическое и своевременное проведение профилактических мероприятий и работ с целью устранения мелких повреждений и неисправностей и предупреждения преждевременного износа основных фондов. При этом, как правило, осуществляют частичную разборку объекта, устраняют неисправности в агрегатах и узлах, но не заменяют и не ремонтируют основные узлы и детали. Расходы на текущий ремонт основных фондов относят к себестоимости продукции.

К текущему и среднему ремонту объектов основных средств относятся работы по систематическому и своевременному предотвращению их преждевременного износа и поддержанию в рабочем состоянии (покраска, устранение мелких дефектов, замена изношенных легкозаменяемыми узлами или частями машин и механизмов) [6].

*Восстановительный ремонт* – особый вид ремонта основных фондов, который порождает их разрушения в результате стихийных бедствий и продолжительного бездействия [7].

В случае замены объекта основных средств определяют общую величину затрат и потерь. Такими затратами и потерями будут стоимость приобретения (цена) и установка нового оборудования и потери, связанные

с некомпенсированной стоимостью действующего оборудования (из-за его недоамортизации). Также следует учитывать соотношение производительности действующего и нового оборудования, продолжительность их ремонтного цикла. Определение необходимого (экономически рационального) ежегодного объема замены средств труда предусматривает:

- 1) установление оптимальных сроков эксплуатации соответствующих видов (групп);
- 2) расчет такого ежегодного объема замены, который может обеспечить соблюдение оптимальных сроков функционирования оборудования и других видов основных фондов.

Модернизация предусматривает совершенствование действующего оборудования с целью предотвращения морального старения и повышения технико-эксплуатационных параметров до современных требований. Часто модернизация проводится во время капитального ремонта основных фондов [7].

**Т**аким образом, повышение экономической эффективности производства можно достичь за счет обновления основных фондов, который зависит от формирования и использования резервов собственного источника финансирования основных фондов. Большой эффект будет достигнут при одновременном использовании всех указанных видов износа, т. е. в их органической совокупности.

Успешное функционирование основных фондов и производственных мощностей зависит от того, насколько реализуются факторы их лучшего использования [7]. Такие факторы можно разделить на экстенсивные, интенсивные и экстенсивно-интенсивные.

*Экстенсивное улучшение* использования основных фондов и производственных мощностей означает:

- 1) увеличение времени функционирования основного оборудования, основными направлениями которого являются:

- ✦ сокращение и ликвидация внутрисменных простоев путем повышения уровня организации производства (полное и своевременное обеспечение рабочих мест инструментами, материалами, полуфабрикатами, деталями);
- ✦ повышение качества ремонтного обслуживания;
- ✦ сокращение круглосуточных простоев оборудования, повышение коэффициента сменности его работы;

- 2) повышение удельного веса действующего оборудования в составе всего оборудования, имеющегося на предприятии;

- 3) уменьшение количества недействующего оборудования, вывод из эксплуатации лишнего и быстрое вовлечение в производство неустановленного оборудования, объемы которого являются весьма значительными.

Гораздо более широкие возможности имеет *интенсивное улучшение* использования основных фондов и производственных мощностей, которое предусматривает:

- ✦ повышение степени загрузки за единицу времени, которое может быть достигнуто путем модернизации действующего оборудования,

- машин и механизмов, установления оптимального режима их работы;
- ✦ учет технического усовершенствования средств труда и технологии производства, сокращения сроков достижения проектной производительности техники, совершенствования научной организации труда, производства и управления, повышения квалификации и профессионального мастерства рабочих.

Значительными резервами лучшего *экстенсивно-интенсивного* использования основных фондов и производственных мощностей является:

- ✦ совершенствование структуры основных производственных фондов. Поскольку увеличение выпуска продукции достигается только в ведущих основных цехах, то важно повышать их долю в общем объеме основных фондов. Увеличение основных фондов вспомогательного производства ведет к росту фондоемкости продукции;
- ✦ быстрое освоение проектных мощностей, ввод в действие новых технологических линий, агрегатов, оборудования. Практика показывает, что средний фактический период освоения производственных мощностей составляет 5-6 и более лет. Вместе с тем технически и экономически обоснованные расчеты подтверждают реальную возможность достижения проектных показателей за 1-2 года в зависимости от отрасли и вида предприятия.

**П**ути повышения эффективности использования основных фондов и мощностей предприятия в современных условиях можно разделить на три группы:

1. Технического совершенствования средств труда, что предполагает:

- ✦ техническое перевооружение на основе комплексной автоматизации и внедрения гибких производственных систем;
- ✦ замену устаревшей техники, модернизацию оборудования;
- ✦ устранение узких мест и диспропорций в производственных мощностях предприятия;
- ✦ механизацию вспомогательного и обслуживающего производств;
- ✦ развитие изобретательства и рационализаторства.

2. Повышение продолжительности работы машин и оборудования за счет:

- ✦ устранения недействующего оборудования (сдача в аренду, лизинг, реализация и др.);
- ✦ сокращения сроков и сроков ремонта оборудования;
- ✦ снижения простоев.

3. Улучшение организации и управления производством, а именно:

- ✦ ускорения достижения проектной производительности введенных в эксплуатацию основных фондов;

- ✦ внедрения научной организации труда и производства;
- ✦ улучшения обеспечения материально-техническими ресурсами;
- ✦ совершенствования управления производством на базе современной компьютерной техники;
- ✦ развития материальной заинтересованности работников, что способствует повышению эффективности производства [8].

## ВЫВОДЫ

Рассматривая износ как источник обновления, формирования и функционирования основного капитала, можно сделать вывод, что он имеет значительное влияние на эффективность использования основного капитала предприятия. Распределение износа на 4 вида (физический, моральный, экологический и социальный) и 8 подвидов (физический износ пассивного и активного использования; устранимый и неустранимый физический износ; моральный износ I и II рода; полный и частичный моральный износ) имеет определенные преимущества и практическую ценность для большинства предприятий. В зависимости от определенных видов и подвидов износа важным этапом стало рассмотрение форм устранения износа основных производственных фондов – ремонта, замены, модернизации, что, в свою очередь, позволило установить зависимость экономической эффективности производства от формирования и использования резервов собственного источника финансирования основных фондов. Также внимания заслуживает выяснение факторов улучшения использования основных фондов, их распределение и определение составляющих характеристик каждого из видов факторов. Рассматривались и распределялись также и группы повышения эффективности использования основных фондов и производственных мощностей предприятий.

**Т**аким образом, можно сделать вывод, что наиболее полное и рациональное использование основного капитала и производственных мощностей предприятия будет способствовать улучшению всех его технико-экономических показателей: росту производительности труда, повышению фондоотдачи, увеличению выпуска продукции, снижению ее себестоимости, экономии капитальных вложений, что, в свою очередь, приведет к увеличению прибыли и экономических выгод в целом по предприятию. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Гузенко О. М. Инвестиционная политика воспроизводства основных фондов на предприятиях Украины // Экономика. Финансы. Право.– 2001.– № 4.– С. 22 – 31.
2. Экономика предприятия: Учебное пособие / Л. Г. Мельник, А. И. Каринцева.– Сумы : Университетская книга, 2002.– 398 с.
3. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. Фінансовий словник.– 2-ге видання, виправлене та доповнене.– Львів : Видавництво «Центр Європи», 1997.– 576 с.

**4. Безуглий А. А.** Про поліпшення основних фондів // Економіка України.– 1998.– № 12.– С. 77 – 79.

**5. Чичкало-Кондрацька І. Б.** До питання оновлення основних виробничих фондів промисловості // Фінанси України.– 2002.– № 4.– С. 47 – 50.

**6.** Організація бухгалтерського обліку. Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навч. закладів / За редакцією проф. Ф. Ф. Бутинця.– 3-тє вид., доп. і перероб.– Житомир : ПП «Рута», 2002.– 592 с.

**7. Бойчук І. М., Харів П. С., Хопчан М. І., Піча Ю. В.** Економіка підприємства : Навч. посібник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів I – IV рівнів акредитації.– Друге видання, виправлене і доповнене.– К. : Каравела; Львів : Новий світ – 2000, 2001.– 298 с.

**8. Бондар Н. М.** Економіка підприємства : Навчальний посібник.– 2-ге вид., доп.– К. : А.С.К., 2005.– 400 с.

**9. Шегда А. В.** Економіка підприємства : Навч. посібник.– К. : Знання, 2005.– 431 с.

## КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

**ГАПОНЕНКО О. Є.**

кандидат економічних наук

**МАЩЕНКО М. А.**

кандидат економічних наук

**Харків**

**П**роблема підвищення кінцевих результатів економічної діяльності підприємств на основі ефективного використання ресурсів залишається однією з найактуальніших у сучасних умовах господарювання та має відображення у працях: Ю. П. Маркіна [1], Г. В. Савицької [2], В. І. Осипова [3] та ін. Дослідження літератури в даному напрямку дозволило виділити основні види виробничих ресурсів: капітальні, матеріальні, трудові, фінансові.

Метою даної статті є комплексна оцінка використання виробничих ресурсів на промислових підприємствах.

Теоретичну та методологічну основу досліджень склали наукові праці та методичні розробки вітчизняних і зарубіжних фахівців, що аналізують економічну діяльність підприємства. Крім того, у процесі дослідження було використано методи системного аналізу економічних явищ, економіко-математичний метод кластерного аналізу, графічний метод.

Оцінку стану використання виробничих ресурсів пропонується провести шляхом використання кластерного аналізу (метод  $k$ -середніх). Кластерний аналіз відноситься до класу методів, які використовуються для класифікації об'єктів або подій у відносно однорідних групах [4]. У загальному вигляді цілі проведення даного аналізу можна сформулювати таким чином: скорочення розмірності даних за якісними ознаками трьох рівнів (високий, середній низький) для характеристики господарської діяльності підприємств за окремими напрямками, виходячи із значень відповідних показників;

При проведенні розрахунків усі дані було стандартизовано з метою забезпечення більш наочної графічної інтерпретації результатів. Прийнято рішення, що найбільш оптимальним числом кластерів буде 3. Кластеризацію здійснено для 13 підприємств машинобудування м. Харкова та Східного регіону окремо за показниками, що характеризують використання виробничих ресурсів за весь період дослідження (2007 – 2010 рр.).

Так, у процесі здійснення розбивки підприємств на класи за рівнем використання виробничих ресурсів були отримані такі результати:

1. Рівень використання капітальних ресурсів за першим напрямом здійснено за допомогою характеристики технічного переоснащення виробництва, реконструкції та модернізації діючого обладнання (рис. 1).



**Рис. 1. Графік значень  $k$ -середніх показників за класами станів кластерів**

X5 – коефіцієнт зносу; X6 – коефіцієнт автоматизації парку обладнання; X7 – коефіцієнт оновлення обладнання.



Виходячи з рис. 1, I кластер, можна охарактеризувати високим рівнем технічного переоснащення виробництва, реконструкції та модернізації діючого обладнання, II кластер має середній рівень розвитку даного процесу, тому що має середні значення за усіма показниками, окрім рівня оновлення обладнання (високий). III кластер характеризується низькими показниками автоматизації та оновлення обладнання і високим – зносу обладнання.

Процес завантаження обладнання та використання виробничої потужності як другого напрямку використання капітальних ресурсів за рівнем розвитку розподілено на три кластери таким чином (рис. 2). Виходячи з рис. 2, можна сформувані такі кластери: I кластер – з відносно низьким рівнем завантаження обладнання; II кластер – з відносно середнім рівнем за усіма показниками, що його характеризують; III кластер – з високим рівнем завантаження обладнання, використання виробничої потужності, оскільки спостерігаються високі значення усіх показників, крім ліквідації зайвого обладнання.

Рівень використання капітальних ресурсів за третім напрямом здійснено за допомогою характеристики станів ліквідації браку та відхилення від технології, а також асортиментних зрушень, що розподілено на три кластери таким чином (рис. 3).

Виходячи з рис. 3, усі підприємства з огляду показників, які характеризують ліквідацію браку та відхилення від технології, а також асортиментні зрушення, умовно розподіляються на три кластери: I кластер характеризується відносно середнім рівнем використання, тому що, не дивлячись на низькі витрати на підвищення якості продукції, має низький рівень дефектності продукції, II кластер повністю відповідає вимогам високого рівня ліквідації браку, а також асортиментних зрушень; III кластер можна віднести до такого, якому притаманні високий рівень дефектності та низький рівень асортиментних зрушень

2. Рівень використання матеріальних ресурсів за першим напрямом здійснено за допомогою характеристики дотримання строків поставки сировини і матеріалів у належному асортименті та мінімізації відходів виробництва, що розподілено на три кластери таким чином (рис. 4).

Виходячи з рис. 4, кластери з огляду показників, які характеризують дотримання строків поставки сировини і матеріалів у належному асортименті та мінімізації відходів виробництва, можна розділити таким чином: I кластер – з відносно низьким рівнем використання даного ресурсу за рахунок показника високого рівня

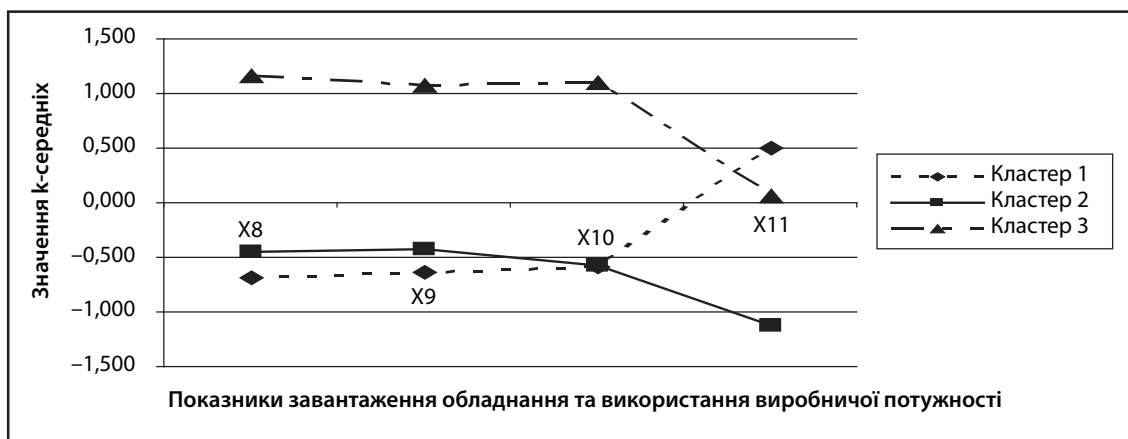


Рис. 2. Графік значень k-середніх показників за класами станів кластерів

X8 – коефіцієнт інтенсивного завантаження обладнання; X9 – коефіцієнт екстенсивного завантаження обладнання; X10 – коефіцієнт використання календарного фонду робочого часу; X11 – коефіцієнт вибуття обладнання.

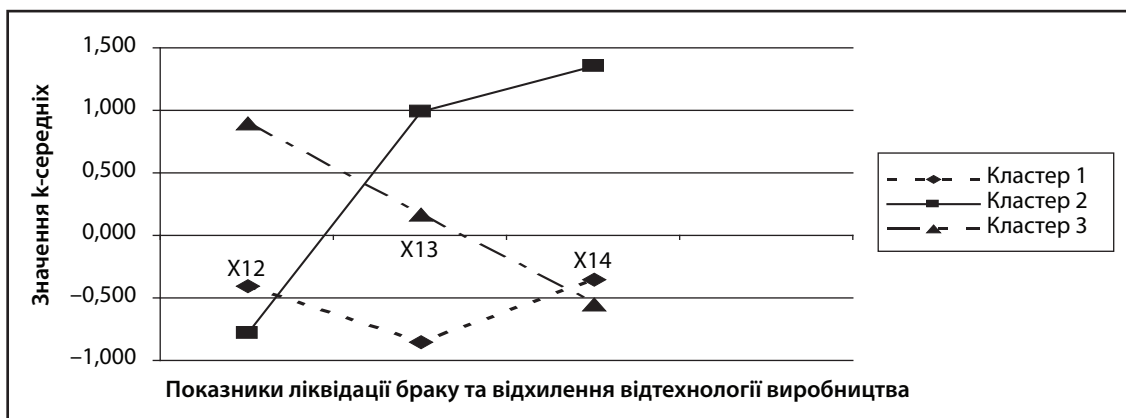
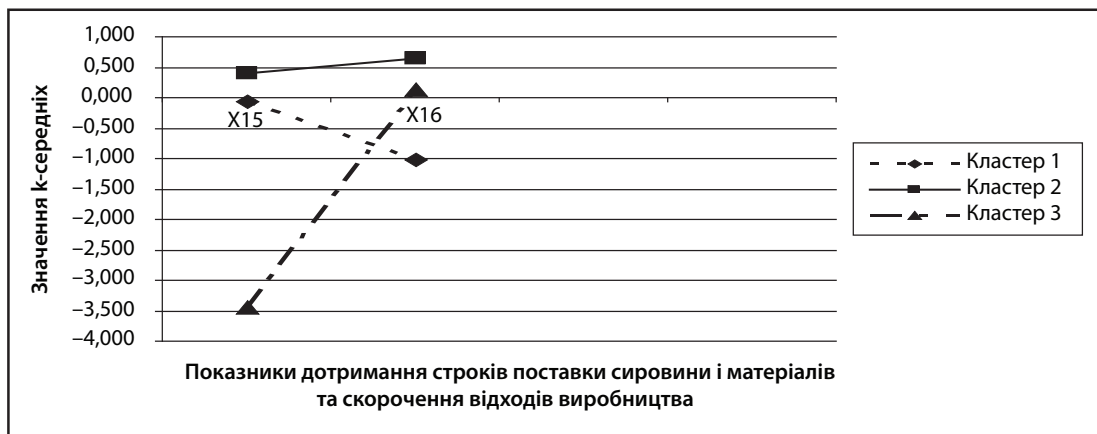


Рис. 3. Графік значень k-середніх показників за класами станів кластерів

X12 – індекс дефектності продукції; X13 – коефіцієнт асортиментних зрушень; X14 – показник загальних витрат на якість у структурі витрат.



**Рис. 4.** Графік значень k-середніх показників за класами станів кластерів

X15 – коефіцієнт рівня відходів; X16 – коефіцієнт організації постачання.

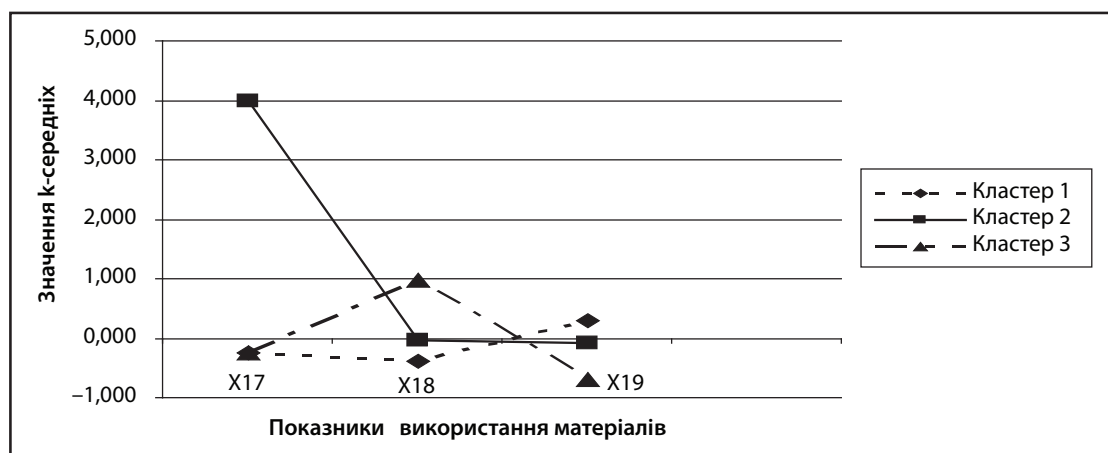
відходів виробництва; II кластер – з відносно середнім рівнем, враховуючи рівень організації постачання сировини і матеріалів та високим рівнем відходу виробництва; III кластер – за відповідними показниками цілком відповідає високому рівню дотримання строків поставки сировини і матеріалів у належному асортименті та мінімізації відходів виробництва.

Процес використання матеріалів за другим напрямком, а саме: дотримання прогресивних нормативів їх розходу, а також використання якісних матеріалів, характеристика стану якого досліджується розподілено на три кластери таким чином (рис. 5).

соким рівнем використання матеріальних ресурсів та низьким рівнем використання прогресивних нормативів розходу матеріалів та якості матеріалів.

3. Рівень використання трудових ресурсів здійснено за допомогою характеристики станів використання робочого часу та економічної культури праці, характеристика стану якого досліджується розподілено на три кластери таким чином (рис. 6).

Виходячи з рис. 6, з огляду на показники, які характеризують використання робочого часу та рівень економічної культури праці, умовно можна виділити такі кластери: I кластер – з середнім рівнем за показ-



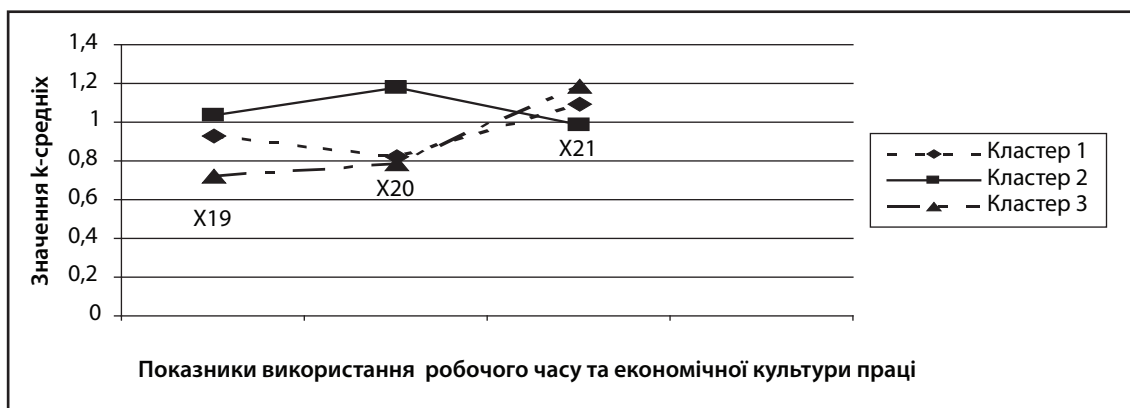
**Рис. 5.** Графік значень k-середніх показників за класами станів кластерів

X17 – коефіцієнт використання матеріалів; X18 – індекс норми витрат матеріалів; X19 – показник сертифікованості сировини і матеріалу.

Виходячи з рис. 5, з огляду на показники, що характеризують використання матеріалів, дотримання прогресивних нормативів їх розходу, а також використання якісних матеріалів, можна виділити такі кластери: I кластер з відносно високим рівнем за рахунок низького використання матеріальних ресурсів та достатньо високого рівня якості матеріалів, що використовуються; III кластер з відносно середнім рівнем даного процесу, аналогічний за показником використання матеріалів до попереднього кластера, тільки рівень використання прогресивних нормативів розходу матеріалів знаходиться на середньому рівні; II кластер характеризується ви-

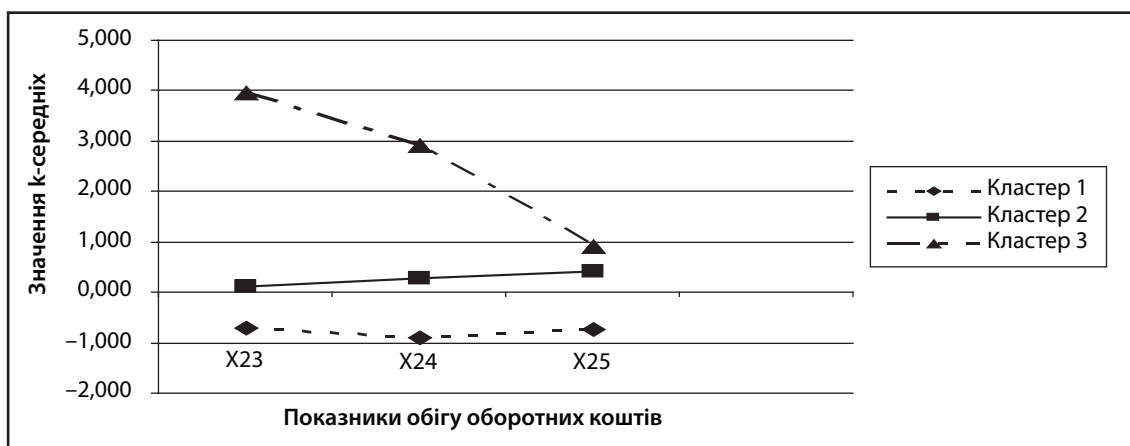
ніками використання робочого часу та економічної культури праці; III кластер – з відносно високим рівнем розвитку процесу, що розглядається, за рахунок високого рівня використання робочого часу; II кластер – з відносно низьким рівнем розвитку даного процесу, зокрема високий показник напруженості норм виробітку свідчить про скорочення норм виробітку та низький рівень використання робочого часу.

4. Рівень використання фінансових ресурсів здійснено за допомогою характеристики станів обігу оборотних коштів, характеристика стану якого досліджується розподілено на три кластери таким чином (рис. 7).



**Рис. 6. Графік значень k-середніх показників за класами станів кластерів**

X20 – коефіцієнт раціональності прийомів праці; X21 – коефіцієнт напруженості норм виробітку; X22 – коефіцієнт використання табельного фонду робочого часу.



**Рис. 7. Графік значень k-середніх показників за класами станів кластерів**

X23 – коефіцієнт обігу виробничих запасів; X24 – коефіцієнт обігу НЗВ; X25 – коефіцієнт обігу готової продукції.

Виходячи з рис. 7, усі підприємства з огляду показників, які характеризують обіг оборотних коштів, можна розподілити на такі кластери: I кластер – з низьким рівнем обігу оборотних коштів за всіма показниками; II кластер – із середнім рівнем обігу оборотних коштів за всіма показниками; III кластер – з високим рівнем обігу оборотних коштів за всіма показниками, крім обігу готової продукції.

Сформований інформаційний простір, який відображає особливості градації показників, які характеризують використання виробничих ресурсів, узагальнено в табл. 1. При цьому для детального аналізу отриманих кластерів необхідно встановити відповідні інтервали, кожний з яких буде характеризувати межі змінювання кількісної ознаки у рамках встановлених профілів. З огляду на граничні значення досліджуваної кількісної ознаки (у даному випадку – значення *k*-середніх) у всій сукупності і число груп, розмір рівного інтервалу ( $i_{k-середньої}$ ) визначається за формулою [5]:

$$i = \frac{X_{\max} - X_{\min}}{n},$$

де  $X_{\max}$  – максимальне значення *k*-середньої;  $X_{\min}$  – мінімальне значення *k*-середньої; *n* – число груп.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, проведений кластерний аналіз дозволив оцінити рівень використання виробничих ресурсів, що формує інформаційну базу щодо стану виробничих фондів, для підвищення результативності виробництва промислових підприємств. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Маркин Ю. П. Анализ внутрихозяйственных резервов / Ю. П. Маркин.– М. : Финансы и статистика, 1991.– 160 с.
2. Савицкая Г. В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности / Г. В. Савицкая.– М. : ИНРА-М, 2003.– 301 с.
3. Осипов В. І. Економіка підприємства : підручник / В. І. Осипов.– Одеса : Маяк, 2005.– 724 с.
4. Бережная Е. В. Математические методы моделирования экономических систем: учебн. пособие / Е. В. Бережная, В. И. Бережной.– М. : Финансы и статистика, 2006.– 432 с.
5. Теория статистики: учебник / [ред. проф. Г. П. Громыко].– М. : ИНРА-М, 2002.– 414 с.

## Оцінка рівня використання виробничих ресурсів

Діапазони показників використання ресурсів (за значеннями k-середніх)	Технічне переоснащення виробництва, реконструкція та модернізація діючого обладнання			Завантаження обладнання, використання виробничої потужності, ліквідація зайвого обладнання				Ліквідація браку, відхилення від технології, асортиментні зрушення			Скорочення відходів виробництва, дотримання строків поставки матеріалів		Дотримання нормативів використання та використання більш якісної сировини і матеріалів, створення прогресивних нормативів їх розходу			Використання робочого часу та економічної культури праці			Прискорення обігу оборотних коштів		
	Коефіцієнт зносу обладнання			Коефіцієнт інтенсивного завантаження обладнання				Індекс дефективності продукції			Коефіцієнт використання відходів сировини і матеріалів		Коефіцієнт використання матеріалів			Коефіцієнт раціональності прийомів праці			Обіг виробничих запасів		
	Коефіцієнт автоматизації парку обладнання			Коефіцієнт екстенсивного завантаження обладнання				Коефіцієнт зміни асортименту продукції			Коефіцієнт організації постачання		Нормування витрат матеріалів			Коефіцієнт використання робочого часу			Обіг НЗВ		
	Коефіцієнт оновлення обладнання			Коефіцієнт використання календарного фонду робочого часу обладнання				Показник загальних витрат на якість			Коефіцієнт організації постачання		Показник сертифікованості сировини і матеріалу			Коефіцієнт напруженості норм виробітку			Обіг готової продукції		
Кластери, що відображають використання виробничих ресурсів	[-1,5; -0,8] низький			[-1,1; -0,3] низький				[-0,9; -0,1] низький			[-3,5; -2,1] низький		[-0,7; 0,9] низький			[0,72; 0,87] низький			[-0,9; 0,7] низький		
	(-0,8; -0,1) середній			(-0,3; 0,5) середній				(-0,1; 0,7) середній			(-2,1; -0,7) середній		(0,9; 2,5) середній			(0,87; 1,03) середній			(0,7; 2,3) середній		
	(-0,1; 0,6) високий			(0,5; 1,3) високий				(0,7; 1,5) високий			(-0,7; 0,7) високий		(2,5; 4,1) високий			(1,03; 1,185) високий			(2,3; 4) високий		
	Коефіцієнт зносу обладнання			Коефіцієнт екстенсивного завантаження обладнання				Коефіцієнт зміни асортименту продукції			Коефіцієнт організації постачання		Нормування витрат матеріалів			Коефіцієнт використання робочого часу			Обіг готової продукції		
Кластер (високий рівень (В))	Н	В	С	В	В	В	С	Н	В	В	В	В	В	Н	С	С	В	Н	В	В	С
Кластер (середній рівень (С))	В	С	В	Н	Н	Н	Н	Н	Н	Н	В	С	Н	С	Н	С	В	С	Н	Н	С
Кластер (низький рівень (Н))	В	Н	Н	Н	Н	Н	С	В	С	Н	Н	С	Н	Н	Н	С	В	С	Н	Н	Н

**ЛЕГОСТАЕВА Е. А.**

*кандидат экономических наук*

**ШУБИНА С. В.**

*кандидат экономических наук*

**САМОРОДОВА Н. М.**

**Харьков**

**С**остояние, формирование и использование производственных запасов является одним из важных факторов обеспечения конкурентоспособности предприятия. Успешное решение стратегических задач

развития предпринимательства в Украине в условиях жесткой конкуренции, перенасыщения рынков товарами иностранного производства требует от руководителей разного уровня принятия управленческих решений, направленных на снижение себестоимости товаров за счет материальных ресурсов.

Изучению проблемных вопросов управления запасами посвящено немало работ отечественных и зарубежных ученых, таких как: Броненкова С.А., Ришар Ж., Чумаченко М. Г., Бродецкий Л. Г., Гришина Л. О., Шрайбфедер Д., Пестрецова О., Попович П., Слипачук О., Стерлигова А. Н., Юрчишева Л. Однако на сегодня эта проблема недостаточно рассмотрена как в научном, так и в практическом аспектах, что требует дальнейшего исследования и разработки методических рекомендаций по усо-

УДК 658.5

## ВНЕДРЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ

вершенствованию вопросов, связанных с управлением запасов.

Целью статьи является обоснование необходимости внедрения эффективной системы управления производственными запасами с использованием модели предельной концентрации производственных запасов, что позволит предприятию оптимально использовать свои материальные ресурсы.

Управление запасами является одной из важнейших составляющих системы общего управления хозяйственной деятельностью предприятий, поскольку материально-технические ценности, хранящиеся на складе в виде производственных запасов, требуют больших затрат капитала и тесно связаны с другими аспектами деятельности – производством, маркетингом, сбытом, финансами и т. д. В связи с этим возникает необходимость разработки методики выбора системы управления, которая предусматривает последовательность выполнения конкретных заданий.

На рис. 1 представлена последовательность действий внедрения эффективной системы управления производственными запасами на предприятии, учитывая особенности его деятельности.



Рис. 1. Последовательность действий внедрения эффективной системы управления производственными запасами

Рассмотрим подробнее каждый блок этапов этой последовательности, которая описывает методику формирования и использования производственных запасов на предприятии.

Первый блок «Анализ состояния производственных запасов» включает два этапа:

- ✦ анализ производственных запасов за прошлый период;
- ✦ определение целей формирования производственных запасов.

На первом этапе проводится анализ составляющих производственных запасов в прошлом периоде, где

основной целью является выявление обеспечения производства определенными видами производственных запасов и их эффективное использование. При анализе видов производственных запасов (сырье и материалы, топливо, запасные части, строительные материалы и другие) необходимо использовать вертикальный и горизонтальный методы финансового анализа. Цель горизонтального и вертикального анализа производственных запасов состоит в том, чтобы наглядно представить изменения, произошедшие за определенный период, и помочь менеджерам предприятий принять решение в отношении того, каким образом продолжать свою деятельность.

Можно выделить такие виды горизонтального (трендового) анализа:

- ✦ сравнение финансовых показателей отчетного периода с показателями предыдущего периода (например, с показателями предыдущего месяца, квартала, года);
- ✦ сравнение финансовых показателей отчетного периода с показателями аналогичного периода прошлого года (например, показателей второго квартала отчетного года с аналогичными показателями второго квартала предыдущего года);

✦ сравнение финансовых показателей за ряд предыдущих периодов. Целью этого вида анализа является выявление тенденций изменения отдельных показателей в динамике. Результаты такого анализа удобно оформлять графически.

Распространенными видами вертикального (структурного) анализа являются:

- ✦ структурный анализ финансовых показателей, сформированных по отдельным сферам деятельности. В процессе осуществления этого анализа рассчитываются показатели относительно опе-

- рациональной, инвестиционной или финансовой деятельности; структурный анализ показателей по отдельным видам продукции;
- ✦ *структурный анализ процесса распределения чистой продукции и чистой прибыли.* Такой анализ дает возможность оценить эффективность политики предприятия по использованию материальных и финансовых ресурсов, доходов, эффективность налоговой политики;
- ✦ *структурный анализ активов.* Результаты этого анализа дают возможность оценить политику предприятия в области формирования и использования активов предприятия;
- ✦ *структурный анализ капитала.* Результаты этого анализа дают возможность оценить политику предприятия в области использования собственного и чужого капитала.

После проведения досконального анализа производственных запасов за прошлый период можно перейти на второй этап.

**В**торой этап предусматривает определение целей формирования производственных запасов. Основной целью, ради которой создаются производственные запасы на предприятии, является, в первую очередь, обеспечение непрерывной текущей производственной деятельности предприятия. Также производственные запасы составляют неотъемлемую часть всех запасов, которые содержатся на складах предприятия. Поэтому общие запасы, включаемые в состав оборотных активов, создаются в организациях для различных целей.

Основные цели формирования запасов и их реализация на предприятии представлены в *табл. 1*.

Второй блок «Факторный анализ производственных запасов» включает следующие два этапа:

- ✦ оценка факторов, которые влияют на формирование производственных запасов;
- ✦ выявление резервов экономии затрат в период формирования запасов.

Третий этап характеризуется факторным анализом производственных запасов, который определяет влияние факторов на изменение результативного показателя. Чем детальнее исследуется зависимость результативного показателя от тех или иных факторов, тем точнее будут результаты анализа и оценка качества работы предприятий.

Можно выделить следующие основные этапы факторного анализа:

1. Постановка цели анализа.
2. Отбор факторов, определяющих исследуемые результативные показатели.
3. Классификация и систематизация факторов с целью обеспечения комплексного и системного подхода к исследованию их влияния на результаты хозяйственной деятельности.
4. Определение формы зависимости между факторами и результативными показателями.
5. Моделирование взаимосвязей между результативными и факторными показателями.
6. Расчет влияния факторов и оценка роли каждого из них в изменении величины результативного показателя.

**Таблица 1**

**Цели формирования производственных запасов и пути их достижения на предприятии**

Цель	Пути достижения
1. Поддержание ликвидности и текущей платежеспособности организации; оптимизация структуры запасов	Сокращение средств, отвлеченных в запасы, улучшение финансового состояния организации за счет: – улучшения структуры запасов; – выявления избыточных запасов и неликвидов; – поддержания оборотных активов в наиболее ликвидном состоянии; – сокращения потребности в источниках финансирования; – снижения расходов, связанных с финансированием запасов
2. Поддержание конкурентоспособности организации	Улучшение обслуживания покупателей и заказчиков, поддержание деловой репутации организации за счет: – рационального соотношения между имеющимися видами готовой продукции; – сокращения потерь, связанных с упущенной выгодой из-за отказа от срочного заказа или предложения
3. Оптимизация затрат, связанных с формированием и поддержанием запасов	Сокращение издержек производства за счет: – устранения потерь рабочего времени, вызванных нехваткой сырья и материалов; – сокращения простоев оборудования из-за нехватки запасных частей; – обеспечения более рационального процесса производства вследствие исключения частых изменений в календарных планах и дорогостоящих переналадок, вызываемых некомплектностью ресурсов; – поддержания наиболее экономичного соотношения между затратами на хранение и приобретение запасов; – уменьшения затрат на содержание складских помещений
4. Обеспечение необходимого контроля за запасами	Снижение потерь, связанных с неудовлетворительной системой контроля за количеством и качеством поступающих материальных ценностей; предотвращение возможных потерь, порчи и бесконтрольного использования запасов

7. Работа с факторной моделью (практическое использование для управления деятельностью предприятия).

Все явления и процессы хозяйственной деятельности предприятия находятся во взаимосвязи и взаимообусловленности. Одни из них непосредственно связаны между собой, другие косвенно. Отсюда важным методологическим вопросом в экономическом анализе является изучение и измерение влияния факторов на величину исследуемых экономических показателей. В этом случае нужно разработать такую факторную модель, которая могла бы показать влияние факторов на результативный показатель, в нашем случае это будет чистая прибыль.

Рассмотрим рентабельность оборотных активов ( $R_{OA}$ ):

$$R_{OA} = \frac{ЧП}{OA} \Rightarrow ЧП = OA \times R_{OA}, \quad (1)$$

где ЧП – чистая прибыль;

OA – сумма оборотных активов в балансе.

Представим расширенную модель влияния факторов на чистую прибыль:

$$ЧП = OA \times K_{конц.пз} \times K_{фин.пз} \times K_{фин.риска} \times K_{обор.зк} \times R_{пр}, \quad (2)$$

где X – OA – сумма оборотных активов в балансе;

Y –  $K_{конц.пз}$  – коэффициент концентрации производственных запасов;

Z –  $K_{фин.пз}$  – коэффициент финансирования производственных запасов;

L –  $K_{фин.риска}$  – коэффициент финансового риска;

M –  $K_{обор.зк}$  – коэффициент оборачиваемости заемного капитала;

N –  $R_{пр}$  – рентабельность продаж.

Для проведения исследования влияния факторов на конечный результат проведем факторный анализ этой шестифакторной модели методом элиминирования с использованием способа абсолютных разниц. Математически это выглядит следующим образом:

$$\Delta ЧП_X = (X_{\phi} - X_{нл}) \times Y_{нл} \times Z_{нл} \times L_{нл} \times M_{нл} \times N_{нл}, \quad (3)$$

$$\Delta ЧП_Y = X_{\phi} \times (Y_{\phi} - Y_{нл}) \times Z_{нл} \times L_{нл} \times M_{нл} \times N_{нл}, \quad (4)$$

$$\Delta ЧП_Z = X_{\phi} \times Y_{\phi} \times (Z_{\phi} - Z_{нл}) \times L_{нл} \times M_{нл} \times N_{нл}, \quad (5)$$

$$\Delta ЧП_L = X_{\phi} \times Y_{\phi} \times Z_{\phi} \times (L_{\phi} - L_{нл}) \times M_{нл} \times N_{нл}, \quad (6)$$

$$\Delta ЧП_M = X_{\phi} \times Y_{\phi} \times Z_{\phi} \times L_{\phi} \times (M_{\phi} - M_{нл}) \times N_{нл}, \quad (7)$$

$$\Delta ЧП_N = X_{\phi} \times Y_{\phi} \times Z_{\phi} \times L_{\phi} \times M_{\phi} \times (N_{\phi} - N_{нл}). \quad (8)$$

Возьмем исходные данные для построения модели чистой прибыли с использованием коэффициента концентрации производственных запасов (табл. 2).

Используя данные табл. 2, сделаем расчет изменения чистой прибыли с помощью построенной расширенной факторной модели (табл. 3).

Таким образом, чистая прибыль увеличивается за счет положительного влияния таких факторов, как коэффициент финансового риска и коэффициент оборачиваемости заемного капитала. Особое внимание нужно обратить на коэффициент концентрации производственных запасов, который увеличившись на 0,01, негативно повлиял на показатель чистой прибыли (уменьшение на 85,68 тыс. грн). Это говорит о необходимости оптимизации производственных запасов, повышении их оборачиваемости на предприятии.

Таблица 3

Оценка влияния факторов на изменение чистой прибыли, тыс. грн

Влияние фактора	Изменение чистой прибыли
Влияние фактора X	-75,18
Влияние фактора Y	-85,68
Влияние фактора Z	-2,37
Влияние фактора L	66,15
Влияние фактора M	201,00
Влияние фактора N	-195,42

Таблица 2

Исходные данные для построения факторной модели (условные данные)

Показатель	Плановые данные	Фактические данные	Абсолютное отклонение (+, -)
1. Собственный капитал, тыс. грн	(1942,1)	(2579,1)	-637,00
2. Заемный капитал, тыс. грн	5128,3	6069,2	940,9
3. Оборотные активы, тыс. грн	3169,1	3711,9	542,8
4. Производственные запасы, тыс. грн	191,9	253,9	62,00
5. Чистый доход от реализации продукции, тыс. грн	3697,2	2755,3	-941,9
6. Чистая прибыль (убыток)	(458,2)	(536,4)	-78,2
7. Коэффициент концентрации ПЗ (4 : 3)	0,06	0,07	0,01
8. Коэффициент финансирования ПЗ (1 : 4)	-10,12	-10,16	-0,04
9. Коэффициент финансового риска (2 : 1)	-2,64	-2,35	0,29
10. Коэффициент оборачиваемости заемного капитала (5 : 2)	0,72	0,45	-0,27
11. Рентабельность продаж (6 : 5)	-0,12	-0,19	-0,07



Следующий – четвертый этап предусматривает выявление резервов увеличения чистой прибыли. В нашем случае резервами увеличения чистой прибыли являются: оптимизация оборотных активов; уменьшение доли производственных запасов, повышение эффективности их использования; доведение до нормативного уровня коэффициент финансирования производственных запасов, а также увеличение рентабельности продаж.

Следующий блок представляет собой моделирование придельной концентрации производственных запасов и включает следующие этапы.

Пятый этап способствует полному использованию производственных мощностей предприятий, повышению его эффективности и оптимизации затрат во время формирования запасов.

На шестом этапе рассчитывается оптимальный размер поставки производственных запасов. Для оптимизации размера текущих запасов товаро-материальных ценностей целесообразно использовать следующие методы управления:

- ✦ ABC-анализ;
- ✦ XYZ-анализ;
- ✦ модель экономического размера заказа (EOQ).

Рассмотрим методику проведения ABC – анализа и XYZ-анализа, которая представлена в *табл. 4*.

периода не изменяются, следовательно эта модель называется «однопродуктовая модель управления запасами с постоянной интенсивностью потребления».

Модель, определяющую оптимальный объем заказываемого вида запаса (EOQ), который позволяет минимизировать общие переменные издержки, связанные с заказом и хранением запасов, можно представить в следующем виде:

$$S_0 = \sqrt{\frac{2C_1 \times Q}{C_2 \times \gamma}}, \quad (9)$$

где  $C_1$  – затраты на размещение и выполнение заказа;  $Q$  – годовая потребность в запасах;  $C_2$  – затраты на хранение ресурсов;  $\gamma$  – промежуток времени.

Так же можно рассчитать оптимальный период поставок  $T_0$  (может использоваться при поставке оптимального объема), который составляет:

$$T_0 = \frac{S_0 \gamma}{Q}. \quad (10)$$

Целесообразно рассчитать затраты на функционирование системы снабжения по следующей формуле:

$$C_0(S_0) = C_1 \frac{Q}{S_0} + C_2 \frac{S_0 \gamma}{2}. \quad (11)$$

**Таблица 4**

**Методика проведения ABC-анализа и XYZ-анализа**

ABC-анализ	XYZ-анализ
Выбор объекта анализа	
↓	↓
Определение параметра, по которому будет проводиться анализ объекта	Определение коэффициентов вариации для анализируемых материальных ресурсов
↓	↓
Составление рейтингового списка объектов по убыванию значения параметра	Группировка материальных ресурсов в соответствии с возрастанием коэффициента вариации
↓	↓
Расчет доли параметра от общей суммы параметров с накопительным итогом. Доля с накопительным итогом высчитывается путём прибавления параметра к сумме предыдущих параметров	Распределение по категориям X, Y, Z
↓	↓
Распределение по группам А, В и С: присваивание значения групп выбранным объектам	Графическое представление результатов анализа

После проведенного анализа мы можем определить наиболее весомые и стабильные запасы, которые рекомендуется использовать при определении оптимального размера заказа (*рис. 2*).

Модель управления запасами простейшего типа характеризуется тремя свойствами:

- ✦ постоянным во времени спросом;
- ✦ мгновенным пополнением запаса;
- ✦ отсутствием дефицита.

В этом случае модель с фиксированным размером заказа и модель с фиксированной периодичностью ведут себя совершенно одинаково, поскольку интенсивность спроса и продолжительность заготовительного

Таким образом, данная модель позволяет сделать следующее: если известны общие потребности  $Q$  на определенном промежутке  $\gamma$  (квартал, год), то задача управления запасами сводится к определению такого объема  $S$  каждой поставки, при которой суммарные затраты на поставку и хранение запаса на промежутке  $\gamma$  будут минимальными.

Для иллюстрации предположим, что склад ежегодно должен обслужить потребность в сырье на 400000 т. Затраты на хранение 1-й тонны составляют 0,25 у. е. в сутки. В процессе производства они используются непрерывно и равномерно. Сырье заказывается один раз в год и поставляется в объеме, указанном в заказе. Затраты на

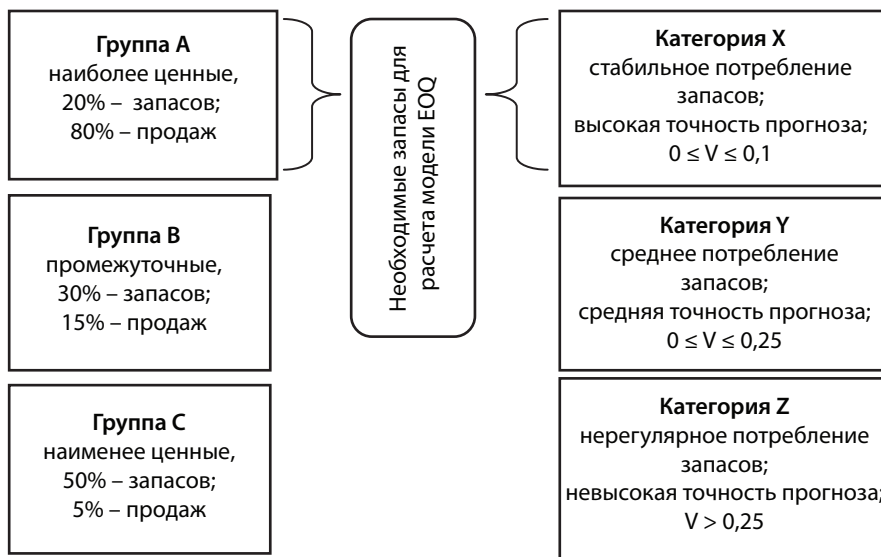


Рис. 2. Результаты проведения ABC-анализа и XYZ-анализа

- ✦ экономия при закупках (скидки на большой размер партии, использование грузоподъемности транспортных средств в полной мере и т. д.);
- ✦ предполагаемые объемы использования запасов и их колебания;
- ✦ сезонная доступность запасов и их подверженность порче;
- ✦ расходы по хранению (издержки финансирования, страхования, складирования, устаревания, снижения качества и порчи);
- ✦ стоимость и доступность финансовых ресурсов для вложения в запасы.

размещение и выполнения одной партии – 200000 у. е. Теперь определим оптимальный объем одной поставки и промежуток между поставками, которые необходимо указать в заказе, при условии, что задержки в поставках недопустимы.

Оптимальный объем одной поставки составляет:

$$S_0 = \sqrt{\frac{2 \times 200000 \times 400000}{0,25 \times 365}} = 41874 \text{ т.}$$

Оптимальный период поставки, в таком случае, составляет:

$$T_0 = \frac{41874 \times 365}{400000} = 38,2 \text{ суток.}$$

Таким образом, экономный объем поставки составляет 88828 т и промежуток между поставками 38 суток и 2 дня.

Вычислим затраты на функционирование системы снабжения:

$$C_0(S_0) = 200000 \frac{400000}{41874} + 0,25 \frac{41874 \times 365}{2} = 3820995 \text{ у. е.}$$

На седьмом этапе используются нормативы производственных запасов. Нормативы разных видов производственных запасов должны разрабатываться на основании учета и анализа следующих факторов:

- ✦ сложившаяся ситуация на рынке данного вида запаса (его доступность, условия продаж);
- ✦ характеристика складских площадей (возможности обеспечения сохранности, соблюдение температурного режима и т. д.);
- ✦ особенности производства (цикличность, сезонность, основные технологические характеристики оборудования, длительность производственного цикла, сложившиеся производственные мощности оборудования и т. д.);
- ✦ необходимый объем страховых запасов (на случай срыва поставок, брака сырья, задержек на таможне и т. д.);

На восьмом этапе необходимо использовать эффективную систему контроля за движением запасов на предприятиях. Существуют следующие виды системы контроля, или, еще как их называют, системы заказов:

- ✦ система с фиксированным объемом заказов, когда поставщик обуславливает объем поставки, но интервалы могут быть разными, в зависимости от расхода запасов;
- ✦ система с фиксированным интервалом между заказами, где фиксируется период между заказами, а решения принимаются про количество запасов, которые заказываются.

Завершающим этапом является планирование производственных запасов на предприятии. Этот этап достаточно актуальный и требует дальнейшего исследования в процессе эффективного использования производственных запасов.

## ВЫВОДЫ

Таким образом, представленная методика поможет четко организовать систему управления производственными запасами предприятия, обеспечит непрерывное сравнение нормативных показателей с фактическими, позволит отследить отклонение показателей от норм и выявить причину их появления. При этом, уровень производственных запасов можно довести до реально необходимого и определить, какие именно производственные запасы влияют на финансовый результат деятельности предприятия.

Предложенная модель предельной концентрации производственных запасов позволяет рассчитать их оптимальный размер, зная который, предприятие уменьшит затраты на закупку и сможет экономно использовать свои материальные ресурсы. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бродецкий Л. Г. Управление запасами / Бродецкий Л. Г. – М. : Эксмо, 2007. – 400 с.

**2. Гришина Л. О.** Удосконалення аналізу ефективності використання виробничих запасів: [збірник наукових праць студентів] / Л. О. Гришина, О. М. Заболотна.– Миколаїв, 2009.– № 1.– С. 152 – 154.

**3. Шрайбфедер Д.** Эффективное управление запасами / Шрайбфедер Д.– Альпина Бизнес Букс, Альпина Паблшерз, 2008.– 304 с.

**4. Пестрецова О.** Управление запасами как процесс получения прибыли / О. Пестрецова // Справочник экономиста.– 2007.– № 2.– С. 50 – 51.

**5. Попович П.** Аналіз формування та використання запасів підприємства / П. Попович // Економічний аналіз.– 2010.– Вип. 5.– С. 150 – 153.

**6. Сліпачук О.** Управління запасами / О. Сліпачук // Справочник экономиста.– 2006.– № 6.– С. 73 – 76.

**7. Стерлигова А. Н.** Управление запасами широкой номенклатуры: с чего начать? / А. Н. Стерлигова // Логинфо.– 2004.– № 1.– Режим доступа : <http://www.ukrlogist.com/article/upravlenie-zapasami/456>

**8. Юрчишева Л.** Методика вибору ефективної системи управління виробничими запасами на підприємствах харчової промисловості / Л. Юрчишева, М. Войнаренко // Економіст.– 2009.– № 4.– С. 48 – 51.

**ЛЕГОСТАЕВА Е. А.**

*кандидат экономических наук*

**ШУБИНА С. В.**

*кандидат экономических наук*

**САМОРОДОВА Н. М.**

**Харьков**

**С**остояние, формирование и использование производственных запасов является одним из важных факторов обеспечения конкурентоспособности предприятия. Успешное решение стратегических задач

развития предпринимательства в Украине в условиях жесткой конкуренции, перенасыщения рынков товарами иностранного производства требует от руководителей разного уровня принятия управленческих решений, направленных на снижение себестоимости товаров за счет материальных ресурсов.

Изучению проблемных вопросов управления запасами посвящено немало работ отечественных и зарубежных ученых, таких как: Броненкова С.А., Ришар Ж., Чумаченко М. Г., Бродецкий Л. Г., Гришина Л. О., Шрайбфедер Д., Пестрецова О., Попович П., Слипачук О., Стерлигова А. Н., Юрчишева Л. Однако на сегодня эта проблема недостаточно рассмотрена как в научном, так и в практическом аспектах, что требует дальнейшего исследования и разработки методических рекомендаций по усо-

УДК 658.5

## ВНЕДРЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ЗАПАСАМИ

вершенствованию вопросов, связанных с управлением запасов.

Целью статьи является обоснование необходимости внедрения эффективной системы управления производственными запасами с использованием модели предельной концентрации производственных запасов, что позволит предприятию оптимально использовать свои материальные ресурсы.

Управление запасами является одной из важнейших составляющих системы общего управления хозяйственной деятельностью предприятий, поскольку материально-технические ценности, хранящиеся на складе в виде производственных запасов, требуют больших затрат капитала и тесно связаны с другими аспектами деятельности – производством, маркетингом, сбытом, финансами и т. д. В связи с этим возникает необходимость разработки методики выбора системы управления, которая предусматривает последовательность выполнения конкретных заданий.

На рис. 1 представлена последовательность действий внедрения эффективной системы управления производственными запасами на предприятии, учитывая особенности его деятельности.



Рис. 1. Последовательность действий внедрения эффективной системы управления производственными запасами

Рассмотрим подробнее каждый блок этапов этой последовательности, которая описывает методику формирования и использования производственных запасов на предприятии.

Первый блок «Анализ состояния производственных запасов» включает два этапа:

- ✦ анализ производственных запасов за прошлый период;
- ✦ определение целей формирования производственных запасов.

На первом этапе проводится анализ составляющих производственных запасов в прошлом периоде, где

основной целью является выявление обеспечения производства определенными видами производственных запасов и их эффективное использование. При анализе видов производственных запасов (сырье и материалы, топливо, запасные части, строительные материалы и другие) необходимо использовать вертикальный и горизонтальный методы финансового анализа. Цель горизонтального и вертикального анализа производственных запасов состоит в том, чтобы наглядно представить изменения, произошедшие за определенный период, и помочь менеджерам предприятий принять решение в отношении того, каким образом продолжать свою деятельность.

Можно выделить такие виды горизонтального (трендового) анализа:

- ✦ сравнение финансовых показателей отчетного периода с показателями предыдущего периода (например, с показателями предыдущего месяца, квартала, года);
- ✦ сравнение финансовых показателей отчетного периода с показателями аналогичного периода прошлого года (например, показателей второго квартала отчетного года с аналогичными показателями второго квартала предыдущего года);

✦ сравнение финансовых показателей за ряд предыдущих периодов. Целью этого вида анализа является выявление тенденций изменения отдельных показателей в динамике. Результаты такого анализа удобно оформлять графически.

Распространенными видами вертикального (структурного) анализа являются:

- ✦ структурный анализ финансовых показателей, сформированных по отдельным сферам деятельности. В процессе осуществления этого анализа рассчитываются показатели относительно опе-

- рациональной, инвестиционной или финансовой деятельности; структурный анализ показателей по отдельным видам продукции;
- ✦ *структурный анализ процесса распределения чистой продукции и чистой прибыли.* Такой анализ дает возможность оценить эффективность политики предприятия по использованию материальных и финансовых ресурсов, доходов, эффективность налоговой политики;
- ✦ *структурный анализ активов.* Результаты этого анализа дают возможность оценить политику предприятия в области формирования и использования активов предприятия;
- ✦ *структурный анализ капитала.* Результаты этого анализа дают возможность оценить политику предприятия в области использования собственного и чужого капитала.

После проведения досконального анализа производственных запасов за прошлый период можно перейти на второй этап.

**В**торой этап предусматривает определение целей формирования производственных запасов. Основной целью, ради которой создаются производственные запасы на предприятии, является, в первую очередь, обеспечение непрерывной текущей производственной деятельности предприятия. Также производственные запасы составляют неотъемлемую часть всех запасов, которые содержатся на складах предприятия. Поэтому общие запасы, включаемые в состав оборотных активов, создаются в организациях для различных целей.

Основные цели формирования запасов и их реализация на предприятии представлены в *табл. 1*.

Второй блок «Факторный анализ производственных запасов» включает следующие два этапа:

- ✦ оценка факторов, которые влияют на формирование производственных запасов;
- ✦ выявление резервов экономии затрат в период формирования запасов.

Третий этап характеризуется факторным анализом производственных запасов, который определяет влияние факторов на изменение результативного показателя. Чем детальнее исследуется зависимость результативного показателя от тех или иных факторов, тем точнее будут результаты анализа и оценка качества работы предприятий.

Можно выделить следующие основные этапы факторного анализа:

1. Постановка цели анализа.
2. Отбор факторов, определяющих исследуемые результативные показатели.
3. Классификация и систематизация факторов с целью обеспечения комплексного и системного подхода к исследованию их влияния на результаты хозяйственной деятельности.
4. Определение формы зависимости между факторами и результативными показателями.
5. Моделирование взаимосвязей между результативными и факторными показателями.
6. Расчет влияния факторов и оценка роли каждого из них в изменении величины результативного показателя.

**Таблица 1**

**Цели формирования производственных запасов и пути их достижения на предприятии**

Цель	Пути достижения
1. Поддержание ликвидности и текущей платежеспособности организации; оптимизация структуры запасов	Сокращение средств, отвлеченных в запасы, улучшение финансового состояния организации за счет: – улучшения структуры запасов; – выявления избыточных запасов и неликвидов; – поддержания оборотных активов в наиболее ликвидном состоянии; – сокращения потребности в источниках финансирования; – снижения расходов, связанных с финансированием запасов
2. Поддержание конкурентоспособности организации	Улучшение обслуживания покупателей и заказчиков, поддержание деловой репутации организации за счет: – рационального соотношения между имеющимися видами готовой продукции; – сокращения потерь, связанных с упущенной выгодой из-за отказа от срочного заказа или предложения
3. Оптимизация затрат, связанных с формированием и поддержанием запасов	Сокращение издержек производства за счет: – устранения потерь рабочего времени, вызванных нехваткой сырья и материалов; – сокращения простоев оборудования из-за нехватки запасных частей; – обеспечения более рационального процесса производства вследствие исключения частых изменений в календарных планах и дорогостоящих переналадок, вызываемых некомплектностью ресурсов; – поддержания наиболее экономичного соотношения между затратами на хранение и приобретение запасов; – уменьшения затрат на содержание складских помещений
4. Обеспечение необходимого контроля за запасами	Снижение потерь, связанных с неудовлетворительной системой контроля за количеством и качеством поступающих материальных ценностей; предотвращение возможных потерь, порчи и бесконтрольного использования запасов

7. Работа с факторной моделью (практическое использование для управления деятельностью предприятия).

Все явления и процессы хозяйственной деятельности предприятия находятся во взаимосвязи и взаимообусловленности. Одни из них непосредственно связаны между собой, другие косвенно. Отсюда важным методологическим вопросом в экономическом анализе является изучение и измерение влияния факторов на величину исследуемых экономических показателей. В этом случае нужно разработать такую факторную модель, которая могла бы показать влияние факторов на результативный показатель, в нашем случае это будет чистая прибыль.

Рассмотрим рентабельность оборотных активов ( $R_{OA}$ ):

$$R_{OA} = \frac{ЧП}{OA} \Rightarrow ЧП = OA \times R_{OA}, \quad (1)$$

где ЧП – чистая прибыль;

OA – сумма оборотных активов в балансе.

Представим расширенную модель влияния факторов на чистую прибыль:

$$ЧП = OA \times K_{конц.пз} \times K_{фин.пз} \times K_{фин.риска} \times K_{обор.зк} \times R_{пр}, \quad (2)$$

где X – OA – сумма оборотных активов в балансе;

Y –  $K_{конц.пз}$  – коэффициент концентрации производственных запасов;

Z –  $K_{фин.пз}$  – коэффициент финансирования производственных запасов;

L –  $K_{фин.риска}$  – коэффициент финансового риска;

M –  $K_{обор.зк}$  – коэффициент оборачиваемости заемного капитала;

N –  $R_{пр}$  – рентабельность продаж.

Для проведения исследования влияния факторов на конечный результат проведем факторный анализ этой шестифакторной модели методом элиминирования с использованием способа абсолютных разниц. Математически это выглядит следующим образом:

$$\Delta ЧП_X = (X_{\phi} - X_{нл}) \times Y_{нл} \times Z_{нл} \times L_{нл} \times M_{нл} \times N_{нл}, \quad (3)$$

$$\Delta ЧП_Y = X_{\phi} \times (Y_{\phi} - Y_{нл}) \times Z_{нл} \times L_{нл} \times M_{нл} \times N_{нл}, \quad (4)$$

$$\Delta ЧП_Z = X_{\phi} \times Y_{\phi} \times (Z_{\phi} - Z_{нл}) \times L_{нл} \times M_{нл} \times N_{нл}, \quad (5)$$

$$\Delta ЧП_L = X_{\phi} \times Y_{\phi} \times Z_{\phi} \times (L_{\phi} - L_{нл}) \times M_{нл} \times N_{нл}, \quad (6)$$

$$\Delta ЧП_M = X_{\phi} \times Y_{\phi} \times Z_{\phi} \times L_{\phi} \times (M_{\phi} - M_{нл}) \times N_{нл}, \quad (7)$$

$$\Delta ЧП_N = X_{\phi} \times Y_{\phi} \times Z_{\phi} \times L_{\phi} \times M_{\phi} \times (N_{\phi} - N_{нл}). \quad (8)$$

Возьмем исходные данные для построения модели чистой прибыли с использованием коэффициента концентрации производственных запасов (табл. 2).

Используя данные табл. 2, сделаем расчет изменения чистой прибыли с помощью построенной расширенной факторной модели (табл. 3).

Таким образом, чистая прибыль увеличивается за счет положительного влияния таких факторов, как коэффициент финансового риска и коэффициент оборачиваемости заемного капитала. Особое внимание нужно обратить на коэффициент концентрации производственных запасов, который увеличившись на 0,01, негативно повлиял на показатель чистой прибыли (уменьшение на 85,68 тыс. грн). Это говорит о необходимости оптимизации производственных запасов, повышении их оборачиваемости на предприятии.

Таблица 3

Оценка влияния факторов на изменение чистой прибыли, тыс. грн

Влияние фактора	Изменение чистой прибыли
Влияние фактора X	-75,18
Влияние фактора Y	-85,68
Влияние фактора Z	-2,37
Влияние фактора L	66,15
Влияние фактора M	201,00
Влияние фактора N	-195,42

Таблица 2

Исходные данные для построения факторной модели (условные данные)

Показатель	Плановые данные	Фактические данные	Абсолютное отклонение (+, -)
1. Собственный капитал, тыс. грн	(1942,1)	(2579,1)	-637,00
2. Заемный капитал, тыс. грн	5128,3	6069,2	940,9
3. Оборотные активы, тыс. грн	3169,1	3711,9	542,8
4. Производственные запасы, тыс. грн	191,9	253,9	62,00
5. Чистый доход от реализации продукции, тыс. грн	3697,2	2755,3	-941,9
6. Чистая прибыль (убыток)	(458,2)	(536,4)	-78,2
7. Коэффициент концентрации ПЗ (4 : 3)	0,06	0,07	0,01
8. Коэффициент финансирования ПЗ (1 : 4)	-10,12	-10,16	-0,04
9. Коэффициент финансового риска (2 : 1)	-2,64	-2,35	0,29
10. Коэффициент оборачиваемости заемного капитала (5 : 2)	0,72	0,45	-0,27
11. Рентабельность продаж (6 : 5)	-0,12	-0,19	-0,07

Следующий – четвертый этап предусматривает выявление резервов увеличения чистой прибыли. В нашем случае резервами увеличения чистой прибыли являются: оптимизация оборотных активов; уменьшение доли производственных запасов, повышение эффективности их использования; доведение до нормативного уровня коэффициент финансирования производственных запасов, а также увеличение рентабельности продаж.

Следующий блок представляет собой моделирование придельной концентрации производственных запасов и включает следующие этапы.

Пятый этап способствует полному использованию производственных мощностей предприятий, повышению его эффективности и оптимизации затрат во время формирования запасов.

На шестом этапе рассчитывается оптимальный размер поставки производственных запасов. Для оптимизации размера текущих запасов товаро-материальных ценностей целесообразно использовать следующие методы управления:

- ✦ ABC-анализ;
- ✦ XYZ-анализ;
- ✦ модель экономического размера заказа (EOQ).

Рассмотрим методику проведения ABC – анализа и XYZ-анализа, которая представлена в *табл. 4*.

периода не изменяются, следовательно эта модель называется «однопродуктовая модель управления запасами с постоянной интенсивностью потребления».

Модель, определяющую оптимальный объем заказываемого вида запаса (EOQ), который позволяет минимизировать общие переменные издержки, связанные с заказом и хранением запасов, можно представить в следующем виде:

$$S_0 = \sqrt{\frac{2C_1 \times Q}{C_2 \times \gamma}}, \quad (9)$$

где  $C_1$  – затраты на размещение и выполнение заказа;  $Q$  – годовая потребность в запасах;  $C_2$  – затраты на хранение ресурсов;  $\gamma$  – промежуток времени.

Так же можно рассчитать оптимальный период поставок  $T_0$  (может использоваться при поставке оптимального объема), который составляет:

$$T_0 = \frac{S_0 \gamma}{Q}. \quad (10)$$

Целесообразно рассчитать затраты на функционирование системы снабжения по следующей формуле:

$$C_0(S_0) = C_1 \frac{Q}{S_0} + C_2 \frac{S_0 \gamma}{2}. \quad (11)$$

**Таблица 4**

**Методика проведения ABC-анализа и XYZ-анализа**

ABC-анализ	XYZ-анализ
Выбор объекта анализа	
↓	↓
Определение параметра, по которому будет проводиться анализ объекта	Определение коэффициентов вариации для анализируемых материальных ресурсов
↓	↓
Составление рейтингового списка объектов по убыванию значения параметра	Группировка материальных ресурсов в соответствии с возрастанием коэффициента вариации
↓	↓
Расчет доли параметра от общей суммы параметров с накопительным итогом. Доля с накопительным итогом высчитывается путём прибавления параметра к сумме предыдущих параметров	Распределение по категориям X, Y, Z
↓	↓
Распределение по группам А, В и С: присваивание значения групп выбранным объектам	Графическое представление результатов анализа

После проведенного анализа мы можем определить наиболее весомые и стабильные запасы, которые рекомендуется использовать при определении оптимального размера заказа (*рис. 2*).

Модель управления запасами простейшего типа характеризуется тремя свойствами:

- ✦ постоянным во времени спросом;
- ✦ мгновенным пополнением запаса;
- ✦ отсутствием дефицита.

В этом случае модель с фиксированным размером заказа и модель с фиксированной периодичностью ведут себя совершенно одинаково, поскольку интенсивность спроса и продолжительность заготовительного

Таким образом, данная модель позволяет сделать следующее: если известны общие потребности  $Q$  на определенном промежутке  $\gamma$  (квартал, год), то задача управления запасами сводится к определению такого объема  $S$  каждой поставки, при которой суммарные затраты на поставку и хранение запаса на промежутке  $\gamma$  будут минимальными.

Для иллюстрации предположим, что склад ежегодно должен обслужить потребность в сырье на 400000 т. Затраты на хранение 1-й тонны составляют 0,25 у. е. в сутки. В процессе производства они используются непрерывно и равномерно. Сырье заказывается один раз в год и поставляется в объеме, указанном в заказе. Затраты на



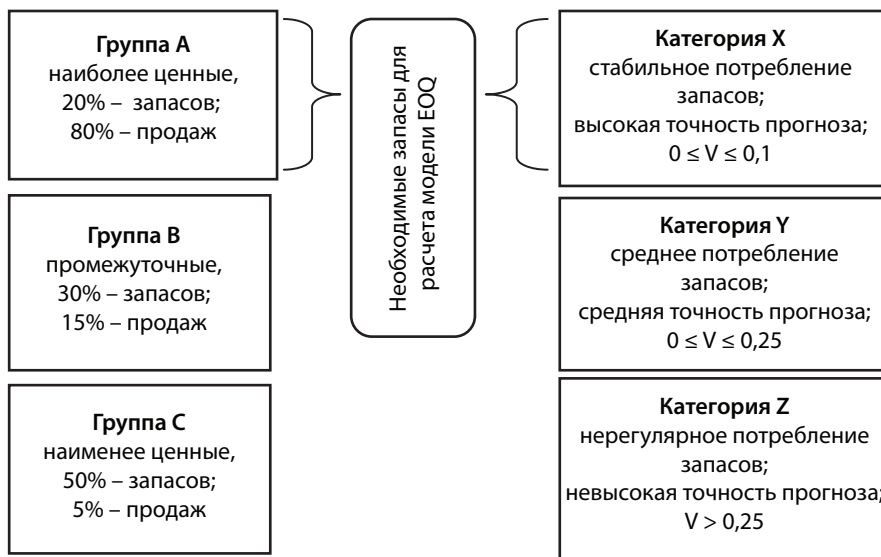


Рис. 2. Результаты проведения ABC-анализа и XYZ-анализа

- ✦ экономия при закупках (скидки на большой размер партии, использование грузоподъемности транспортных средств в полной мере и т. д.);
- ✦ предполагаемые объемы использования запасов и их колебания;
- ✦ сезонная доступность запасов и их подверженность порче;
- ✦ расходы по хранению (издержки финансирования, страхования, складирования, устаревания, снижения качества и порчи);
- ✦ стоимость и доступность финансовых ресурсов для вложения в запасы.

размещение и выполнения одной партии – 200000 у. е. Теперь определим оптимальный объем одной поставки и промежуток между поставками, которые необходимо указать в заказе, при условии, что задержки в поставках недопустимы.

Оптимальный объем одной поставки составляет:

$$S_0 = \sqrt{\frac{2 \times 200000 \times 400000}{0,25 \times 365}} = 41874 \text{ т.}$$

Оптимальный период поставки, в таком случае, составляет:

$$T_0 = \frac{41874 \times 365}{400000} = 38,2 \text{ суток.}$$

Таким образом, экономный объем поставки составляет 88828 т и промежуток между поставками 38 суток и 2 дня.

Вычислим затраты на функционирование системы снабжения:

$$C_0(S_0) = 200000 \frac{400000}{41874} + 0,25 \frac{41874 \times 365}{2} = 3820995 \text{ у. е.}$$

На седьмом этапе используются нормативы производственных запасов. Нормативы разных видов производственных запасов должны разрабатываться на основании учета и анализа следующих факторов:

- ✦ сложившаяся ситуация на рынке данного вида запаса (его доступность, условия продаж);
- ✦ характеристика складских площадей (возможности обеспечения сохранности, соблюдение температурного режима и т. д.);
- ✦ особенности производства (цикличность, сезонность, основные технологические характеристики оборудования, длительность производственного цикла, сложившиеся производственные мощности оборудования и т. д.);
- ✦ необходимый объем страховых запасов (на случай срыва поставок, брака сырья, задержек на таможне и т. д.);

На восьмом этапе необходимо использовать эффективную систему контроля за движением запасов на предприятиях. Существуют следующие виды системы контроля, или, еще как их называют, системы заказов:

- ✦ система с фиксированным объемом заказов, когда поставщик обуславливает объем поставки, но интервалы могут быть разными, в зависимости от расхода запасов;
- ✦ система с фиксированным интервалом между заказами, где фиксируется период между заказами, а решения принимаются про количество запасов, которые заказываются.

Завершающим этапом является планирование производственных запасов на предприятии. Этот этап достаточно актуальный и требует дальнейшего исследования в процессе эффективного использования производственных запасов.

## ВЫВОДЫ

Таким образом, представленная методика поможет четко организовать систему управления производственными запасами предприятия, обеспечит непрерывное сравнение нормативных показателей с фактическими, позволит отследить отклонение показателей от норм и выявить причину их появления. При этом, уровень производственных запасов можно довести до реально необходимого и определить, какие именно производственные запасы влияют на финансовый результат деятельности предприятия.

Предложенная модель предельной концентрации производственных запасов позволяет рассчитать их оптимальный размер, зная который, предприятие уменьшит затраты на закупку и сможет экономно использовать свои материальные ресурсы. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бродецкий Л. Г. Управление запасами / Бродецкий Л. Г. – М. : Эксмо, 2007. – 400 с.

**2. Гришина Л. О.** Удосконалення аналізу ефективності використання виробничих запасів: [збірник наукових праць студентів] / Л. О. Гришина, О. М. Заболотна.– Миколаїв, 2009.– № 1.– С. 152 – 154.

**3. Шрайбфедер Д.** Эффективное управление запасами / Шрайбфедер Д.– Альпина Бизнес Букс, Альпина Паблшерз, 2008.– 304 с.

**4. Пестрецова О.** Управление запасами как процесс получения прибыли / О. Пестрецова // Справочник экономиста.– 2007.– № 2.– С. 50 – 51.

**5. Попович П.** Аналіз формування та використання запасів підприємства / П. Попович // Економічний аналіз.– 2010.– Вип. 5.– С. 150 – 153.

**6. Сліпачук О.** Управління запасами / О. Сліпачук // Справочник экономиста.– 2006.– № 6.– С. 73 – 76.

**7. Стерлигова А. Н.** Управление запасами широкой номенклатуры: с чего начать? / А. Н. Стерлигова // Логинфо.– 2004.– № 1.– Режим доступа : <http://www.ukrlogist.com/article/upravlenie-zapasami/456>

**8. Юрчишева Л.** Методика вибору ефективної системи управління виробничими запасами на підприємствах харчової промисловості / Л. Юрчишева, М. Войнаренко // Економіст.– 2009.– № 4.– С. 48 – 51.

## ВИБІР ІНТЕГРАЦІЙНИХ АЛЬТЕРНАТИВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

ДІХТЯРЕНКО К. В.

здобувач

Харків

У сучасних ринкових умовах господарювання підприємство як складна соціально-економічна система перебуває в процесі постійних внутрішніх змін. З одного боку, воно змушено пристосовуватися до безперервного перетворення зовнішніх умов господарювання, до змін глобального й операційного оточення. У той же час, іншим, не менш важливим джерелом змін, служать процеси самоорганізації й ускладнення внутрішнього середовища. У ході постійного розвитку зовнішнього середовища міняються ринки збуту й товарний асортименти, технологія й способи виробництва, масштаби діяльності й вимоги до персоналу підприємства. Саме це викликає необхідність удосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємством, більш повного використання внутрішніх резервів підвищення ефективності господарювання (табл. 1).

На основі результатів аналізу умов діяльності підприємства та зіставлення результатів такої оцінки із вимогами, встановленими загальною стратегією розвитку, визначається склад і зміст набору стратегічних рішень щодо забезпечення подальшого сталого соціально-економічного розвитку, наприклад:

- ✦ вихід на нові ринки;
- ✦ досягнення монопольного становища на ринку;
- ✦ отримання економії за рахунок ефекту масштабу;
- ✦ необхідність доповнення або вдосконалення технологій, що існують;
- ✦ отримання економії на дорогих роботах по розробці та створенню нових видів продукції;
- ✦ зниження собівартості за рахунок розширення мережі постачальників або збуту;
- ✦ необхідність зниження ризиків.

Кожне з таких стратегічних рішень обумовлює майбутню стратегічну орієнтацію підприємства (обґрунтовує вибір однієї зі стратегічних альтернатив розвитку), за умови дотримання якої будуть створені належні умови щодо досягнення бажаних стратегічних результатів (рис. 1): підприємство, що орієнтоване на диверсифікацію діяльності; підприємство, що орієнтоване на розширення ринків збуту продукції та послуг; підприємство з орієнтацією на розвиток вертикальних виробничо-господарських зв'язків. Результати аналізу умов діяльності підприємства, встановлення загальної стратегії та визначення варіанта подальшого розвитку являють собою передумову формування комплексу (стратегічного набору) функціональних і операційних стратегій підприємства, з якими тісно пов'язана ПРІС. На основі аналізу умов діяльності та зіставлення його результатів із загальною стратегією остаточно визначається стратегія зростання даного підприємства, яка є результатом вибору з набору можливих альтернатив забезпечення економічного зростання: посилення позиції на ринку; розвиток ринку; розвиток продукту; зворотня вертикальна інтеграція; пряма вертикальна інтеграція; центрована диверсифікація; горизонтальна диверсифікація; конгломератна диверсифікація; «збирання врожаю»; скорочення витрат; ліквідація.

Для обраного варіанта стратегії визначаються головні фактори забезпечення конкурентоспроможності підприємства (КСП). Визначення подальшого варіанта розвитку підприємства (інтеграційний, у межах розвитку інтеграційного співробітництва, або самостійний) здійснюється за такими етапами.

1. Оцінка внутрішніх факторів забезпечення КСП.
2. Оцінка зовнішніх факторів формування КСП.
3. Визначення обсягу стратегічних ресурсів, необхідних для забезпечення належного рівня конкурентоспроможності підприємства.
4. Визначення потреб підприємства у залученні стратегічних ресурсів (визначення стратегічного розриву).

## Характеристика блоків аналізу умов діяльності підприємства

Блок аналізу умов діяльності підприємства	Напрямки оцінки
Фінансовий стан підприємства	Задовільність фінансового стану підприємства, достатність коштів для здійснення поточної діяльності та проектів, передбачених загальною стратегією, можливість залучення позичкових коштів для реалізації запланованих проектів без налагодження інтеграційного співробітництва
Діагностика організаційної структури підприємства	Ступінь самодостатності та завершеності організаційної структури підприємства для здійснення поточної діяльності, можливість використання її для забезпечення перспективних видів діяльності у випадку, якщо це передбачено стратегією розвитку підприємства
Аналіз системи управління персоналом та мотивації до праці	Структурні, кількісні і якісні параметри оцінки трудового потенціалу, достатність його для здійснення поточної діяльності та забезпечення запланованих темпів розвитку, забезпечення функціонування майбутньої, розширеної структури
Аналіз нормативно-правової бази інтеграційних відносин	Придатність законодавства для здійснення поточної та запланованої діяльності (за умови відсутності та наявності інтеграційного співробітництва), можливість здійснення діяльності самостійно, існування обмежень на здійснення діяльності, необхідність і загальна можливість отримання різного роду дозволів та ліцензій (за умови відсутності та наявності інтеграційного співробітництва)
Аналіз ринку збуту продукції та перспектив його розвитку	Насиченість ринку, можливість розвитку на даному ринку, вимоги загальної стратегії підприємства щодо необхідності виходу на нові ринки, можливість самостійного розвитку на даному ринку, необхідність виходу з ринку та припинення діяльності на ньому
Вивчення технології виробництва продукції та тенденцій її розвитку	Забезпеченість існуючого виробничого процесу потрібними технологіями та можливість придбання такої технології, необхідність технологій для впровадження запланованих типів продукції або вдосконалення існуючих, можливість придбання її або здобуття іншим шляхом, чи є об'єднання із власником такої технології єдиним варіантом її здобуття
Визначення ключових факторів успіху в даній галузі	Існування ключових факторів успіху на даному ринку чи на ринку, вихід на який планується, можливість самостійного впровадження у власному підприємстві ключових факторів досягнення цільових конкурентних переваг, необхідність об'єднання з власниками даних ключових факторів успіху, можливість самостійного введення нових факторів, для змінення впливу існуючих
Аналіз політичних і соціальних умов діяльності підприємства	Можливість сталого самостійного розвитку підприємства, політичні умови такого існування; фактори, що штовхають підприємства до налагодження інтеграційного співробітництва

5. Визначення можливостей залучення стратегічних ресурсів із зовнішніх джерел (у т. ч. таких, що вимагають встановлення інтеграційних відносин).

6. Визначення складу джерел залучення релевантних ресурсів.

7. Визначення додаткових умов та обмежень щодо використання ресурсів і забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

8. Вибір варіанту розвитку підприємства.

Слід підкреслити, що за умови неможливості приросту абсолютного обсягу доступних підприємству стратегічних ресурсів, будь-яка зміна у споживанні цих ресурсів стане можливою тільки через зміну співвідношення використання взаємозамінних ресурсів або їх залучення зовні підприємства (насамперед, через відносно надійний і економічний шлях налагодження інтеграційного співробітництва). Таким чином, якщо тільки ефективного використання наявних обсягів стратегічних ресурсів ще недостатньо для реалізації загальної стратегії розвитку підприємства, необхідним є придбання цих ресурсів (у чітко визначених обсягах і якості) із зовнішніх джерел або розбудова партнерських відносин кооперативного співробітництва із партнерами, які можуть забезпечити стабільне постачання таких ресурсів.

Для кожного варіанта стратегічних альтернатив забезпечення сталого розвитку підприємства склад і сила впливу факторів, що обумовлюють конкурентоспроможність, будуть різними, так само, як будуть різними вимоги щодо масштабу та глибини інтеграційного співробітництва, необхідного для реалізації обраного варіанта стратегії. Деякі з них навіть зовсім не передбачають здійснення інтеграційно-інтеграційного шляху розвитку підприємства, наприклад, це стосується стратегії скорочування: «збору врожаю»; скорочування витрат; ліквідації.

Для інших стратегій також можна відзначити певні закономірності поєднання факторів і стратегічних ресурсів, що обумовлюють належну ефективність виробничо-господарської діяльності. Характеристику факторів, що визначають вибір варіанту стратегічних альтернатив забезпечення сталого розвитку підприємства, наведено в *табл. 2*.

Після визначення ключових факторів, що обумовлюють той чи інший шлях розвитку підприємства та їх значення, вони зіставляються експертним шляхом та визначаються загальні рекомендації щодо вибору певного шляху. Результати аналізу умов діяльності підприємства та визначення головних ключових факторів реалізації конкретної стратегії дає можливість формування кон-

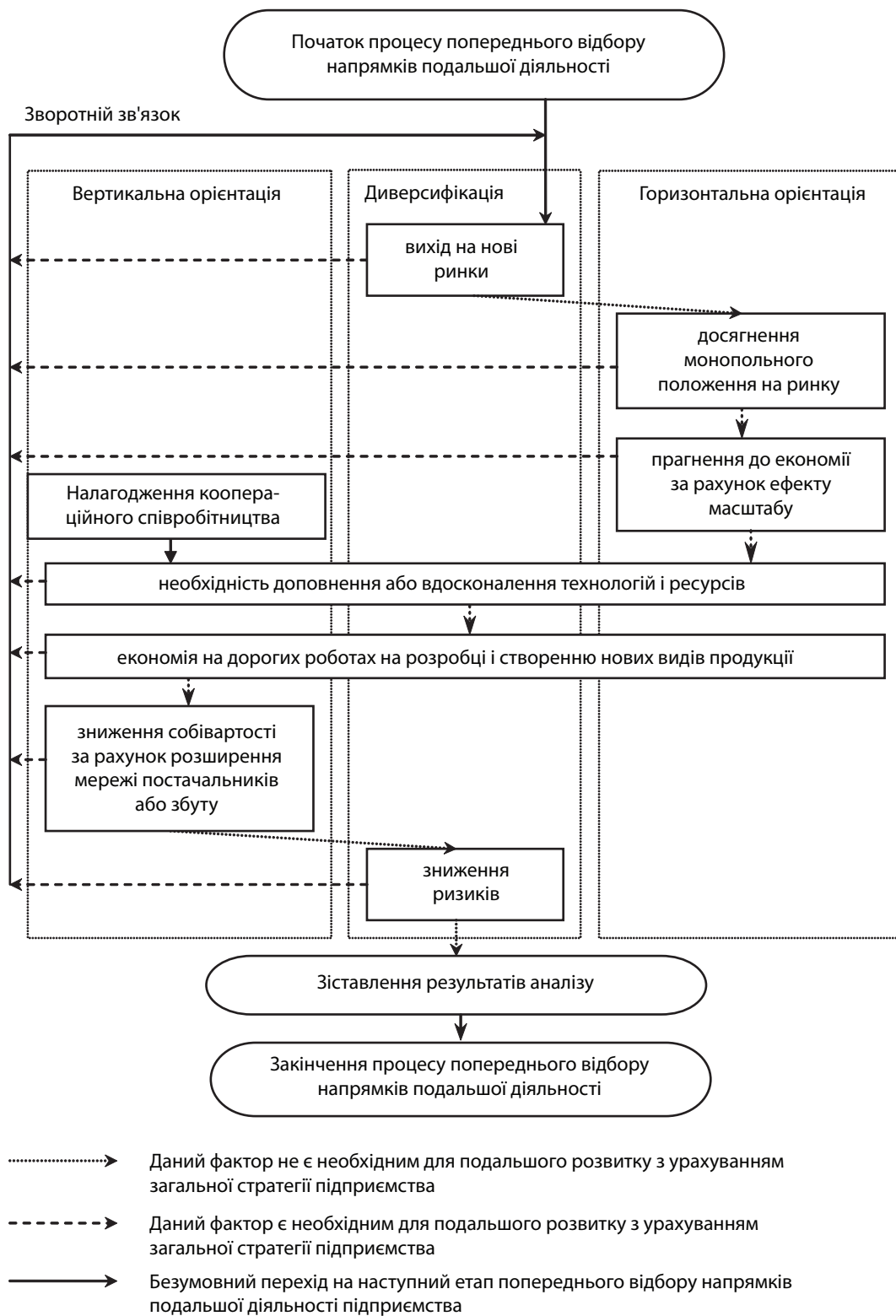


Рис. 1. Схема процесу попереднього відбору стратегічних альтернатив забезпечення економічного розвитку підприємства

кретних стратегічних планів щодо здійснення інтеграційних процесів, до складу яких входять такі елементи:

- 1) комплекс бажаних якісних і кількісних параметрів інтеграційного співробітництва, досягнення яких є метою реалізації ПРІС;
- 2) принципи, правила та норми погодження інтересів учасників інтеграційних зв'язків;

3) способи і форми регулювання здійснення інтеграційних процесів, які мають переважно використовуватися при реалізації ПРІС;

4) принципи, правила та норми вибору джерел фінансування заходів щодо розвитку інтеграційного співробітництва;

## Фактори, що обумовлюють вибір стратегічних альтернатив забезпечення усталеного розвитку підприємства

Вид стратегії розвитку	Фактор	Значення	
		Самостійний розвиток	Інтеграційно-коопераційне співробітництво
1	2	3	4
Посилення позиції на ринку	Наявність стратегічних ресурсів для посилення позиції	Існують	Не існують
	Вартість розширення мережі або розбудови нової	Низька	Велика
	Вартість інтеграції	Велика	Низька
	Наявність невикористаних резервів розширення збутової мережі	Існує	Не існує
	Прогнозна вартість об'єднання із власником такої мережі.	Висока	Низька
	Ризики самостійної розбудови	Низькі	Великі
Розвитку ринку	Наявність невикористаних резервів збутової мережі даного товару на інших ринках	Існує	Не існує
	Вартість розбудови нової збутової мережі на новому ринку	Низька	Велика
	Прогнозна вартість об'єднання із власником такої мережі для виходу на нові ринки	Висока	Низька
Розвитку продукту	Наявність невикористаних можливостей для виробництва нового типу товару	Існують	Не існують
	Вартість впровадження виробничих потужностей для виробництва нового типу товарів	Низька	Велика
	Прогнозна вартість об'єднання із власником таких потужностей.	Велика	Низька
Зворотної вертикальної інтеграції	Можливість та вартість придбання існуючих потужностей для реалізації стратегії зворотної вертикальної інтеграції	Існує / Низька	Не існує / Велика
	Вартість будівництва таких потужностей	Низька	Велика
	Вартість об'єднання із власними постачальниками або їх конкурентами	Велика	Низька
	Строки здійснення такого самостійного будівництва та об'єднання	Низькі	Великі
	Можливі ризики здійснення процесу інтеграції	Існують / Великі	Не існують / Низькі
Прямої вертикальної інтеграції	Можливість і вартість придбання існуючих потужностей у споживачів	Існує / Низька	Не існує / Велика
	Вартість самостійної розбудови споживчої інфраструктури	Низька	Велика
	Вартість і можливість об'єднання із споживачами	Низька / Існує	Велика / Не існує
	Строки здійснення такої розбудови та інтеграції	Короткі	Великі
	Можливі ризики здійснення процесу інтеграції	Немає / Не великі	Існують / Великі
Центрованої диверсифікації	Дана стратегія передбачає використання існуючих можливостей і розвиток нових продуктів на їх основі. Під час здійснення даної стратегії розвитку інтеграційний шлях не є перспективним. Це обумовлено специфікою даної стратегії		

1	2	3	4
Горизонтальної диверсифікації	Можливість і вартість впровадження нових виробничих потужностей або технологій, що є необхідними для подальшої диверсифікації	Існує / Не велика	Не існує / Велика
	Існуючий досвід роботи із даними технологіями	Існує	Не існує
	Можливість і вартість об'єднання з їх власником	Не існує / Велика	Існує / Низька
	Імовірні ризики самостійного впровадження нових технологій	Не існують / Не великі	Існують / Великі
Конгломератної диверсифікації	Вартість і загальна можливість впровадження нового виробництва та його розвитку власними силами	Низька / Існує	Велика / Не існує
	Можливість і вартість об'єднання з власником виробничих потужностей, що є необхідним	Не існує / Велика	Існує / Низька
	Імовірні ризики реалізації інтеграційного шляху розвитку	Великі	Низькі
«Збирання врожаю»	Завдяки специфіці не передбачають інтеграційного шляху розвитку		
Скорочування витрат			
Ліквідації			

5) принципи, правила та норми визначення партнерів для налагодження стабільних інтеграційних відносин.

Таким чином, результатом планового процесу в ході цього етапу є визначення варіанта стратегічної альтернативи забезпечення усталеного розвитку підприємства та (у разі вибору шляху, який передбачає необхідність налагодження партнерських інтеграційних відносин) – формування певного набору стратегічних рекомендацій щодо принципів, правил і послідовності розвитку шляхом розбудови системи інтеграційних зв'язків.

Зіставлення загальної стратегії розвитку з результатами аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища дозволяє визначити конкретні джерела утворення синергійних ефектів, забезпечення яких є необхідною умовою для реалізації обраного варіанта стратегії підприємства. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Богатирьов І.** Управління розвитком підприємства (за матеріалами Малих підприємств меблевої промисловості України): Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / І. О. Богатирьов / Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу.– К., 2004.– 22 с.

**2. Гриньова В. М.** Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні: монографія / Гриньова В. М, Попов О. Є.– Харків: Вид. ХДЕУ, 2003.– 340 с.

**3. Данилов-Данильян В.** Устойчивое развитие (теоретико-методологический анализ) / В. И. Данилов-Данильян // Экономика и математические методы. Т. 39.– 2003.– № 2.– С. 123 – 135.

**4. Корпоративное управление инновационным развитием: Монография / Под ред. Анискина Ю. П.– М.: Омега-Л, 2007.– 411 с.**

# ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ І СКЛАДОВИХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КОМПЛЕКСУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

КУХАРУК А. Д.

аспірантка

Київ

**А**ослідження факторів і складових конкурентоспроможності підприємств є важливим з точки зору системного аналізу, адже конкурентоспроможність є системною категорією. З розвитком економічної науки перелік факторів і складових тільки збільшується, породжуючи тим самим питання щодо скінченності даного переліку. Разом з тим, нагальною проблемою для підприємства є формування оптимального набору складових при здійсненні оцінки конкурентоспроможності, при умові, що ступінь кореляції між складовими має бути мінімальним.

Методичні аспекти оцінки конкурентоспроможності підприємства є предметом дослідження багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених. Зокрема, питання вибору факторів конкурентоспроможності у своїх теоретичних надбаннях висвітлили І. В. Багрова [1], В. А. Павлов [2], М. Джейсон [3], М. Лі [4], М. Портер [5], Дж. Сенді [6] та інші. У той же час за значної кількості наукових розробок недостатньо уваги приділяється дослідженню складових конкурентоспроможності комплексу підприємств.

У ринкових умовах пріоритетом будь-якого комерційного підприємства є успішна, прибуткова діяльність.

Традиційно, успіх підприємства ототожнюється із прибутковістю. Проте з позиції стратегічного менеджменту конкурентоспроможність є набагато ширшим поняттям і включає такі аспекти, як зростання, створення нових робочих місць, роль, яку відіграє підприємство на ринку [6].

У свою чергу, конкурентоспроможність може виступати як результативною, так і факторною ознакою у системі взаємовідносин підприємства та цільового ринку. Наприклад, високий ступінь конкурентоспроможності є наслідком певного економічного фактора, внутрішнього стосовно підприємства. І навпаки, даний рівень конкурентоспроможності здатний формувати певні економічні показники підприємства (прибутковість, фінансову стійкість тощо). Надалі ми розглядатимемо конкурентоспроможність підприємства як результативну ознаку.

Питання щодо факторів і складових конкурентоспроможності підприємства розкрито досить повно у переважній більшості тематичної наукової літератури.

Сьогодні існує багато поглядів щодо факторів конкурентоспроможності підприємства. Зокрема, В. А. Павлов [2] поділяє фактори на зовнішні (економічний стан, науково-технічний розвиток, політичний стан, демографічні фактори, рівень розвитку інформаційних технологій, культурні традиції тощо) та внутрішні (фінансові,

виробничі, маркетингові, організаційні та менеджменту), М. Портер [5] зазначає, що основними факторами конкурентоспроможності підприємства є природні ресурси, кліматичні умови, кваліфікована робоча сила, рентабельність капіталу тощо.

Іншим підходом до виділення факторів конкурентоспроможності підприємства є підхід, що базується на вимогах споживачів як визначальному факторі впливу на макrorівні. Дослідники [3], вивчаючи сукупний ринок товарів США, дійшли висновку, що найвагомішим фактором конкурентоспроможності підприємств є запити споживачів, що, у свою чергу, визначають інші фактори, такі як диференціація виробництва, ціна тощо. М. Лі у своїй роботі [4] зазначає, що з позиції стратегічного маркетингу підприємству необхідно постійно відслідковувати і задовольняти вимоги споживачів, які є чи не найголовнішим фактором конкурентоспроможності.

І. В. Багрова та О. Г. Нефедова у своїй роботі [1] поєднали усі чинники конкурентоспроможності підприємства та пропонують розмежувати їх на складові та фактори, оскільки виділення складових конкурентоспроможності дає можливість глибше зрозуміти сутність та значення конкурентоспроможності підприємства. Основні складові конкурентоспроможності підприємства подано в *табл. 1*.

**О**чевидно, що для здійснення оцінки конкурентоспроможності з урахуванням усіх зазначених вище критеріїв підприємству необхідно у першу чергу сформувати штат високопрофесійних працівників, виділити грошові кошти для проведення дослідження, а також забезпечити достатній рівень автоматизації дослідження. Якщо припустити, що запропонований набір складових є єдиним вірним набором, то можна стверджувати таке: підприємству, що знаходиться у несприятливому фінансовому становищі або не має достатньо кваліфікованих штатних аналітиків, буде досить складно отримати адекватний показник конкурентоспроможності.

Дану проблему пропонуємо вирішити шляхом скорочення складових конкурентоспроможності, що, у свою чергу, дозволить розробити методичні аспекти оцінки конкурентоспроможності, які:

- ✦ не громіздкі та придатні для використання будь-яким підприємством;
- ✦ адаптовані для подальшого порівняння промислових підприємств, різних за розміром і структурою товарної маси.
- ✦ придатні для здійснення оцінки конкурентоспроможності комплексу промислових підприємств, представників суміжних галузей промисловості.



## Складові конкурентоспроможності підприємства

№ з/п	Сфера прояву складових	Індивідуальні складові
1	Виробництво	– вартість виробництва, витрати, ступінь залежності від ресурсів, їх взаємозамінність; – технологія – ступінь освоєності, можливість осучаснення; – номенклатура продукції, асортимент, якість, стабільність випуску (залежність від кон'юнктури)
2	Ресурси	– матеріальні – достатність, якість, рівень витрат на постачання і зберігання, залежність від постачальників, відходи виробництва; – трудові – достатність, рівень професіоналізму (освіта, досвід, рівень класифікації); – інформаційні – наявність баз даних, можливість постійного оновлення, ступінь освоєння сучасних інформаційних технологій
3	Виробничий потенціал	– основні виробничі фонди – сучасність, ефективність виконання, наявність вільних потужностей, можливість швидкого їх залучення, здатність до переорієнтації відповідно до потреб ринку
4	Управління	– організаційна структура – можливість швидкої передачі управлінського рішення до виконання, контрольованість; – керівний склад – професіоналізм, авторитетність, довіра; – стабільність обраного курсу
5	Фінансування	– співвідношення власних, залучених і позичкових коштів; – можливість швидкої мобілізації значних сум; – доступність і стабільність фінансування; – можливість щодо інвестування інноваційних проектів
6	НДДКР	– наявність власної лабораторії для контролю за якістю сировини, продукції, відходів; – розроблення нової продукції; – раціоналізація виробництва
7	Маркетинг	– дослідження ринку і конкурентів; – розповсюдження виробленої продукції (користування наявними мережами, створення власної мережі і т. д.) тощо

**Джерело:** складено автором на основі [1].

Вважаємо доцільним переосмислити набір складових конкурентоспроможності та обрати ті з них, які, на нашу думку, найголовніші і, водночас, є результатом решти складових. Зокрема, виконання даного завдання необхідне для здійснення моделювання конкурентоспроможності підприємств у подальшому.

**Б**езумовно, підприємство не є замкненою системою: воно постійно взаємодіє із зовнішнім середовищем (постачальниками, замовниками тощо). При виборі контрагентів підприємство керується певними принципами. Так, у конкурентній боротьбі постачальників сировини очевидно виграє постачальник з найвигіднішими для замовника умовами. Якщо замовник є виробничим підприємством, критерії вибору постачальника базуватимуться на запитах клієнта виробничого підприємства (проміжного або кінцевого споживача готової продукції). Зауважимо, що конкурентні переваги виробничого підприємства формуються під впливом ефективності ділових зв'язків із постачальником. Тому вважаємо доцільним означити складові конкурентоспроможності для комплексу підприємств (представників суміжних галузей промисловості), а не для одного ізольованого підприємства. При цьому конкурентоспроможним вважається той комплекс підприємств, результатом діяльності якого є продукт, що найкраще задовольняє запити проміжного або кінцевого споживача.

Складові конкурентоспроможності комплексу промислових підприємств зображено на *рис. 1*.

З *рис. 1* видно, що складові конкурентоспроможності комплексу підприємств обрані з урахуванням інтересів усіх компонентів комплексу: постачальника сировини і матеріалів, виробничого підприємства, споживача готової продукції. Ураховані основні запити, що підприємства висувають один до одного в процесі вибору контрагента і подальшої співпраці.

Доцільно виділити передумови конкурентоспроможності комплексу, вплив яких уже врахований у інших складових з *рис. 1*: ефективність державної політики; сприятливе соціально-економічне середовище; ефективність законодавчої бази, у тому числі антимонопольного законодавства.

Варто наголосити на тому, що показник конкурентоспроможності є відносним: реальний рівень конкурентоспроможності комплексу підприємств, що зображений на *рис. 1*, можна встановити, лише порівнюючи отриманий показник із показником конкурентоспроможності іншого комплексу.

## ВИСНОВКИ

За результатами дослідження визначено структуру конкурентоспроможності комплексу промислових підприємств з урахуванням факторів впливу, що дозволить розробити методичні аспекти відповідної оцінки.

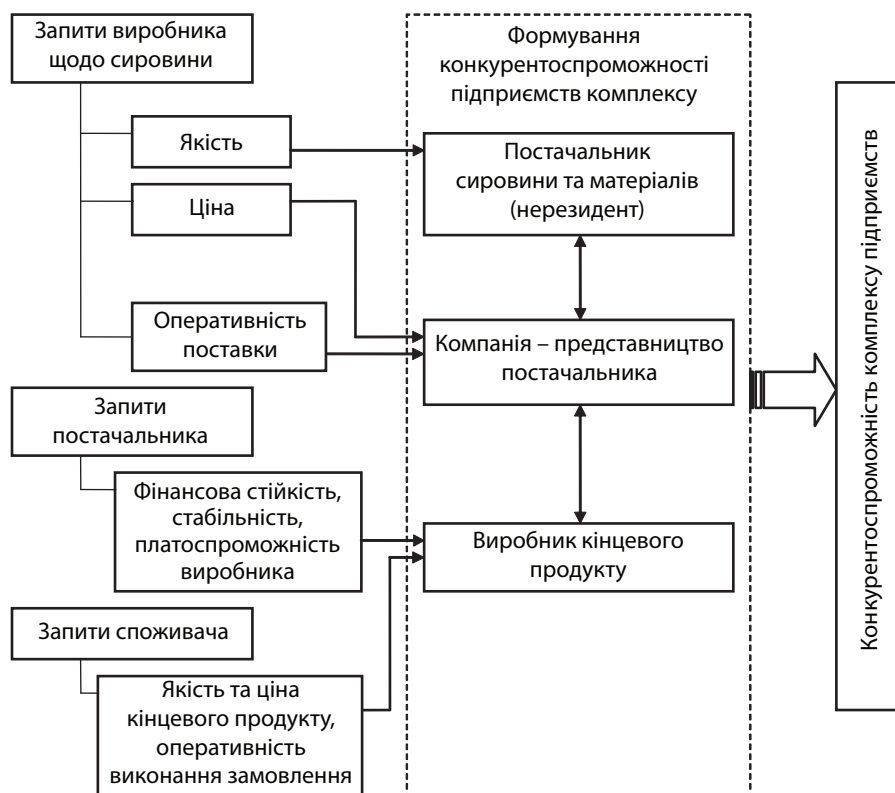


Рис. 1. Формування конкурентоспроможності комплексу підприємств

Джерело: складено автором.

Предметом подальших досліджень має стати оцінка та моделювання конкурентоспроможності комплексу промислових підприємств – представників суміжних галузей промисловості. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Багрова І. В. Складові та фактори конкурентоспроможності / І. В. Багрова, О. Г. Нефедова // Вісник економічної науки України.– 2007.– № 1(11).– С. 11–16.
2. Павлов В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення : Монографія.– Д. : Вид-во ДУЕП, 2006.– 276 с.
3. Jason M. Carpenter M., Moore M. Customer demographics, store attributes, and retail format choice in the US product market. // International Journal of Retail & Distribution

Management, 2006.– № 6.– С. 34–52.– [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://www.emeraldinsight.com/0959-0552.htm>

4. Li M. The customer value strategy in the competitiveness of companies // International Journal of Business and Management.– 2009.– № 2.– P. 136 – 141.
5. Porter M. Competitive Strategy.– London : Free Press, 1980.– 396 с.
6. Sandy J. Perspectives on Joint Competitive Advantages in Buyer-Supplier Relationships // International Journal of Research in Marketing.– 2001.– № 18.– P. 19 – 35.

Науковий керівник – д. т. н., професор О. А. Гавриш, декан факультету менеджменту та маркетингу, завідувач кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

# УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

ШВЕДУН В. О.

кандидат економічних наук

Харків

Управління ризиками на підприємстві є одним із вирішальних факторів забезпечення сталої динаміки його економічного розвитку. Ризик існує об'єктивно, незалежно від того, враховують його чи ні, і проявляється як зниження доходів, перевищення витрат, зменшення рентабельності тощо. Ігнорування ризику або ж його неналежне урахування швидко приводить підприємство до краху, тому раціональна поведінка його керівництва і провідних фахівців передбачає аналіз ринку і розробку заходів, спрямованих на його запобігання, зниження або компенсацію. Усе це і обумовлює актуальність обраної теми дослідження даної роботи.

Цілісна теорія управління ризиком у вітчизняній економічній науці тільки формується. Вітчизняні науковці, як і вчені з пострадянських країн, розробляють питання, пов'язані із управлінням ризиками на рівні окремих підприємств. У працях Вітлінського В. В., Вяткіна В. Н., Вяткіна І. В., Гамзи В. А., Гольдштейна Г. Я., Гуца А. Н., Скатеринославського Ю. Ю., Каменського А. Б., Мельникова А. В., Чернової Г. В., Шахова В. В. розглядаються сутність підприємницького ризику, методи управління ризиками, математичні моделі управління ризиками, тощо.

Отже, метою дослідження є пропозиція комплексу заходів щодо управління ризиками в підприємстві. Для досягнення поставленої мети в роботі ставляться та вирішуються такі завдання: побудова концептуального підходу до управління ризиками в підприємстві; формування методики щодо аналізу й оцінки вагомості підприємницьких ризиків і рівня ринкової безпеки підприємства; розробка комплексу заходів щодо зниження ризиків у підприємстві.

Загальний концептуальний підхід до управління господарським ризиком полягає у виявленні можливих наслідків підприємницької діяльності в ризиковій ситуації; у розробці заходів, які не допускають, запобігають або зменшують розмір збитку від дії до кінця не врахованих ризикових чинників, непередбачених обставин; у реалізації системи адаптації підприємства до ризиків, за допомогою якої можуть бути не тільки нейтралізовані або компенсовані негативні ймовірні результати, але й максимально використані шанси на отримання високого підприємницького доходу. З точки зору методології визначення «управління ризиком» є обмеженим, оскільки трактується як «усунення» або «зменшення» ризику, «ослаблення його негативних впливів на результати господарської діяльності». Визначення управління підприємницьким ризиком повинне базуватися на економічному змісті ризику та управління як економічних категорій.

Оцінку вагомості ризиків, зокрема, маркетингових, у роботі пропонується виконати за допомогою методу експертних оцінок. Згідно з цим методом оцінка ймовірності виникнення ризиків здійснюється у послідовності, яка передбачає такі етапи: формування цілі; постановка задачі; створення робочої групи; розробка анкети для опитування експертів; опитування експертів. На цьому етапі суттєве значення мають усунення можливості впливу відповідей одних експертів на відповіді інших експертів і правильна оцінка компетентності експертів. Компетентність експертів залежить від ступеня їх кваліфікації. Остання оцінюється через коефіцієнти компетентності, величина яких визначається самими експертами. Коефіцієнт компетентності певного експерта розраховується як середньоарифметична величина з індивідуальних значень цього показника за такою формулою:

$$\bar{K}_j = \frac{K_1 + K_2 + \dots + K_n}{n}, \quad (1)$$

де  $\bar{K}_j$  – середній коефіцієнт компетентності  $j$ -го експерта;  
 $K_1 + K_2 + \dots + K_n$  – значення коефіцієнтів компетентності, присвоєних іншими експертами  $j$ -му експерту, включаючи й власну оцінку;  
 $n$  – кількість експертів.

Наприкінці здійснюється обробка результатів опитування. Вона полягає у визначенні показників ймовірності появи ризиків. Вони можуть розраховуватися як середньозважена величина вірогідності виникнення ризиків за коефіцієнтами компетентності:

$$\bar{BC}_i = \frac{\sum_{j=1}^n BC_{ij} \times K_j}{\sum_{j=1}^n K_j}, \quad (2)$$

де  $\bar{BC}_i$  – середньозважена величина ймовірності втрат  $i$ -го рівня;

$BC_{ij}$  – значення ймовірності втрат  $i$ -го рівня, що визначив  $j$ -ий експерт.

Далі в роботі пропонується використати вищенаведену методику для підприємства – виробника чаю.

Додатково проведені дослідження показали, одним з найсуттєвіших ризиків для компанії є дії конкурентів. Зокрема, до подібних ризиків можна віднести такі: поява альтернативного продукту; зниження цін конкурентами; збільшення виробництва у конкурентів.

Дані ризики, у свою чергу, можуть призвести до ризиків нестійкості попиту та появи надлишків товару. Усі ці ризики можна віднести до категорії маркетингових або, на більш високому рівні, до ділових (бізнес-ризиків).

Також у рамках ділових ризиків існує погроза появи таких постачальницьких ризиків, як несвоєчасна поставка сировини та нестабільність її якості, зростання цін на перевезення сировини та матеріалів. Крім того, у рамках ділових ризиків існує також можливість несумлінності підрядників.

Далі, враховуючи нинішні несприятливі ринкові умови, існує загроза появи ряду економічних ризиків, що, у свою чергу, може спричинити появу ряду ринкових комерційних ризиків для компанії: непередбачені витрати, у тому числі через інфляцію; зростання податків; неплатоспроможність споживачів.

Також вказані проблеми можуть призвести до таких ринкових фінансових ризиків, як невиконання умов угод щодо відстрочки платежу за товар; неповернення кредиту.

Існуюча економічна криза, крім того, може призвести до таких операційних ризиків.

По-перше, це – *організаційні ризики*, зокрема, такі, як: несвоєчасна підготовка робітників; недостатня кваліфікація кадрів; погроза страйку внаслідок недостатнього рівня заробітної плати. По-друге, це – *техніко-виробничі ризики* псування товару в процесі транспортування та втрати бази даних клієнтів. По-третє, це – *технологічний ризик* зношеності устаткування.

У рамках необхідності планування та реалізації заходів щодо управління ризиками на даному підприємстві було вирішено опитати чотирьох експертів, які працюють у компанії та одного зовнішнього.

По-перше, експерти оцінили компетентність один одного. Результати цього опитування наведено у *табл. 1*.

**Таблиця 1**

**Коефіцієнти компетентності експертів**

№	Експерт	Значення коефіцієнтів компетентності, які одержав:				
		Експерт А	Експерт Б	Експерт В	Експерт Г	Експерт Д
1	Експерт А	1,00	1,00	0,95	0,97	1,00
2	Експерт Б	0,94	1,00	0,95	0,99	0,98
3	Експерт В	0,97	0,96	0,96	0,98	1,00
4	Експерт Г	0,96	0,95	1,00	0,96	0,97
5	Експерт Д	0,98	0,96	1,00	1,00	0,94

На базі цих вихідних даних за формулою (1) було розраховано їх середні компетентності. Вони, відповідно, склали: КА = 0,98; КБ = 0,97; КВ = 0,97; КГ = 0,97; КД = 0,98.

Далі було проведено опитування експертів щодо ймовірностей виникнення ризиків. Для опитування було відібрано ризики, перелічені в *табл. 2*. Результати опитування наведено в *табл. 2*.

На базі цих вихідних даних за формулою (2) було визначено середньозважені величини вірогідності виникнення *i*-х ризиків.

Ранжовані середньозважені величини вірогідності виникнення *i*-х ризиків виглядають так, як показано в *табл. 3*.

Далі доцільно оцінити економічну безпеку підприємства на базі таблиці прийняття рішень (*табл. 4*).

Результати оцінки, відповідно до отриманих середньозважених величин вірогідності виникнення *i*-х ризиків, наведено в *табл. 5*.

З проведених досліджень видно, що найбільш небезпечними ризиками для підприємства є такі: непередбачені витрати, у тому числі через інфляцію; недостатня кваліфікація кадрів; зростання податків; зростання цін на перевезення сировини та матеріалів; поява надлишків товару; неповернення кредиту.

З цього можна зробити висновок, що на підприємстві водночас можуть виникнути майже всі види ризиків: комерційний; організаційний; фінансовий; маркетинговий; постачальницький.

Також у передкритичному стані знаходяться такі ризики, як нестійкість попиту; нестабільність якості сировини; неплатоспроможність споживачів.

Ці ризики, у свою чергу, відносяться до таких груп: маркетингові; комерційні; ділові.

Ще два ризики – несумлінність підрядників і невиконання умов угод щодо відстрочки платежу відносяться до категорії ділових і знаходяться в умовах невизначеності.

Усе це свідчить про необхідність приділити увагу в процесі управління ризиками майже всіх їх напрямкам.

Наприкінці в рамках розробки та обґрунтування шляхів попередження та зниження ризиків у роботі пропонується побудувати моделі критичних ризиків для більш якісного розуміння їх сутності.

Зазвичай модель ризику виглядає таким чином: сутність ризику; можливі наслідки; фактори ризику.

Відповідно, для всіх перелічених ризиків моделі виглядатимуть так, як показано в *табл. 6*.

Отже, виходячи з результатів проведених досліджень, доцільно використовувати такий спосіб зниження ризиків, як резервування коштів на покриття непередбачених витрат.

Резервування коштів необхідно у першу чергу на випадок покриття непередбачених витрат, кредиторської заборгованості і т. ін.

Таким чином, ризик обов'язково повинен бути розрахований до максимально припустимої межі, і це – головний пріоритет в управлінні ризиками.

Особливо це важливо для умов підприємницької діяльності сьогодишньої України – домогтися, щоб при найгіршому розкладі мова могла йти тільки про деяке зменшення прибутку, але ні в якому випадку не поставало питання про банкрутство. Тому особливу увагу потрібно приділяти постійному вдосконалюванню процесів управління ризиками.

Таким чином, у даній роботі було запропоновано комплекс заходів щодо управління ризиками в підприємстві на прикладі обраного підприємства – виробника чаю, зокрема:

- ✦ сформовано загальний концептуальний підхід до управління ризиками в підприємницькій діяльності;
- ✦ здійснено кількісну оцінку ризиків для обраного підприємства за допомогою методу експертних оцінок;
- ✦ проаналізовано ступінь ринкової безпеки обраного підприємства;

Значення ймовірностей появи ризиків за даними опитування експертів

№	Ризик	Експерт				
		А	Б	В	Г	Д
1	Непередбачені витрати, у тому числі через інфляцію	0,98	0,95	0,98	0,99	0,9
2	Невиконання умов угод щодо відстрочки платежу	0,5	0,6	0,4	0,7	0,3
3	Несвоєчасна поставка сировини	0,5	0,4	0,3	0,25	0,45
4	Несвоєчасна підготовка робітників	0,15	0,3	0,1	0,2	0,1
5	Нестійкість попиту	0,7	0,3	0,6	0,78	0,95
6	Поява альтернативного продукту	0,7	0,15	0,15	0,5	0,4
7	Поява надлишків товару	0,8	0,8	0,6	0,98	0,75
8	Псування товару в процесі транспортування	0,2	0,05	0,1	0,3	0,15
9	Зниження цін конкурентами	0,3	0,1	0,05	0,15	0,03
10	Збільшення виробництва в конкурентів	0,4	0,2	0,25	0,05	0,1
11	Зростання податків	0,98	0,7	0,8	0,75	0,75
12	Несумлінність підрядників	0,5	0,9	0,6	0,25	0,3
13	Неповернення кредиту	0,8	0,9	0,6	0,98	0,5
14	Втрата бази даних клієнтів	0,1	0,05	0,05	0,05	0,05
15	Неплатоспроможність споживачів	0,6	0,3	0,8	0,5	0,4
16	Зростання цін на перевезення сировини та матеріалів	0,95	0,75	0,65	0,8	0,85
17	Погроза страйку внаслідок недостатнього рівня заробітної плати	0,1	0,1	0,2	0,01	0,1
18	Недостатня кваліфікація кадрів	0,95	0,8	0,9	0,75	0,85
19	Зношеність устаткування	0,5	0,6	0,4	0,3	0,45
20	Нестабільність якості сировини	0,7	0,3	0,6	0,9	0,2

Таблиця 3

Ранжовані середньозважені величини вірогідності виникнення і-х ризиків

Найменування ризику	Середньозважена величина вірогідності виникнення
Непередбачені витрати, у тому числі через інфляцію	0,96
Недостатня кваліфікація кадрів	0,85
Зростання податків	0,8
Зростання цін на перевезення сировини та матеріалів	0,8
Поява надлишків товару	0,78
Неповернення кредиту	0,75
Нестійкість попиту	0,67
Нестабільність якості сировини	0,54
Неплатоспроможність споживачів	0,52
Несумлінність підрядників	0,5
Невиконання умов угод щодо відстрочки платежу	0,5
Зношеність устаткування	0,45
Несвоєчасна поставка сировини	0,38
Поява альтернативного продукту	0,38
Збільшення виробництва в конкурентів	0,2
Несвоєчасна підготовка робітників	0,17
Псування товару в процесі транспортування	0,16
Зниження цін конкурентами	0,13
Погроза страйку внаслідок недостатнього рівня заробітної плати	0,1
Втрата бази даних клієнтів	0,06

## Критерії оцінки рівня ринкової безпеки

Значення середньозваженої величини вірогідності виникнення ризику	Висновок про рівень ринкової безпеки
$BC_i = 1$	Кризовий стан
$0,75 < BC_i < 1$	Критичний рівень безпеки
$0,50 < BC_i < 0,75$	Передкритичний стан
$BC_i = 0,50$	Ситуація невизначеності
$0,25 < BC_i < 0,50$	Нестійкий стан
$0 < BC_i < 0,25$	Нормальний рівень безпеки
$BC_i = 0$	Абсолютна безпека

Таблиця 5

## Оцінка рівня небезпеки ризиків

Найменування ризику	Висновок про рівень ринкової безпеки
Непередбачені витрати, у тому числі через інфляцію	Критичний рівень безпеки
Недостатня кваліфікація кадрів	Критичний рівень безпеки
Зростання податків	Критичний рівень безпеки
Зростання цін на перевезення сировини та матеріалів	Критичний рівень безпеки
Поява надлишків товару	Критичний рівень безпеки
Неповернення кредиту	Критичний рівень безпеки
Нестійкість попиту	Передкритичний стан
Нестабільність якості сировини	Передкритичний стан
Неплатоспроможність споживачів	Передкритичний стан
Несумлінність підрядників	Ситуація невизначеності
Невиконання умов угод щодо відстрочки платежу	Ситуація невизначеності
Зношеність устаткування	Нестійкий стан
Несвоєчасна поставка сировини	Нестійкий стан
Поява альтернативного продукту	Нестійкий стан
Збільшення виробництва в конкурентів	Нормальний рівень безпеки
Несвоєчасна підготовка робітників	Нормальний рівень безпеки
Псування товару в процесі транспортування	Нормальний рівень безпеки
Зниження цін конкурентами	Нормальний рівень безпеки
Погроза страйку внаслідок недостатнього рівня заробітної плати	Нормальний рівень безпеки
Втрата бази даних клієнтів	Нормальний рівень безпеки (майже абсолютна безпека)

Таблиця 6

## Моделі критичних ризиків

№ з/п	Найменування ризику	Висновок про рівень ринкової безпеки	Сутність ризику	Можливі наслідки	Фактори ризику
1	2	3	4	5	6
1	Непередбачені витрати, у тому числі через інфляцію	Критичний рівень безпеки	Систематичне зростання всіх видів витрат	Збільшення цін на продукцію, втрата споживачів, збитки	Загальна кризова ситуація в економіці
2	Недостатня кваліфікація кадрів	Критичний рівень безпеки	Скорочення кваліфікованого штату	Погіршення якості продукції	Неможливість утримувати заробітну плату на належному рівні
3	Зростання податків	Критичний рівень безпеки	Невиправдане зростання рівня оподаткування	Збільшення цін на продукцію, втрата споживачів, збитки	Дефіцит державного бюджету

1	2	3	4	5	6
4	Зростання цін на перевезення сировини та матеріалів	Критичний рівень безпеки	Збільшення митних зборів, збільшення вартості палива	Використання більш дешевої та менш якісної сировини із Малаві, Мозамбіку, Танзанії, Індонезії та інших країн, що експортують переважно дешеве чайне невисокої якості, втрата споживачів, збитки	Дефіцит державного бюджету, світова нестача палива
5	Поява надлишків товару	Критичний рівень безпеки	Неможливість реалізувати весь вироблений товар	Закінчення термінів зберігання товарів, його псування, збитки	Втрата споживачів внаслідок високих цін і поганої якості, конкуренція
6	Неповернення кредиту	Критичний рівень безпеки	Неможливість вчасно повернути кредит	Зростання кредиторської заборгованості	Відсутність коштів внаслідок підвищення витрат
7	Нестійкість попиту	Передкритичний стан	Споживачі не є постійними	Зменшення обсягів продажу, збитки	Нестабільність доходів споживачів, погіршення якості товару, конкуренція
8	Нестабільність якості сировини	Передкритичний стан	Неможливість закупівлі якісної закордонної сировини	Погіршення якості продукції, недовіра споживачів	Збільшення митних зборів
9	Неплатоспроможність споживачів	Передкритичний стан	Неможливість вчасно реалізувати продукцію, її псування	Зменшення обсягів продажу, збитки	Високий рівень безробіття та інфляції, невчасна виплата заробітної платні
10	Несумлінність підприємців	Ситуація невизначеності	Можливість несвоєчасної поставки сировини, погіршення її якості	Зупинки та простой обладнання, його амортизація, погіршення якості продукції, втрата споживачів, збитки	Економія внаслідок підвищення усіх видів витрат
11	Невиконання умов угод щодо відстрочки платежу	Ситуація невизначеності	Можливість несвоєчасної сплати покупцями за відпущені оптові партії продукції	Збільшення кредиторської заборгованості, відсутність коштів на ліквідацію дебіторської заборгованості	Неможливість своєчасної сплати за продукцію внаслідок підвищення усіх видів витрат

✦ розроблено та обґрунтовано шляхи попередження та зниження ризиків для обраного підприємства на основі моделі критичних ризиків.

Отримані результати дадуть змогу запобігти виникненню небезпечних підприємницьких ризиків і зменшити їх негативний вплив на господарську діяльність підприємств будь-яких сфер діяльності та форм власності. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Вітлінський В. В. Ризик у менеджменті / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний. – К.: ТОВ «Борисфен-М», 1996. – 336 с.

2. Ильяшенко С. Н. Маркетинговые риски и методы их анализа / С. Н. Ильяшенко // Справочник экономиста. – 2004. – № 2. – С. 34 – 41.

# МОНІТОРИНГ КРЕДИТНОЇ ОПЕРАЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОВЕДЕННЯ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

ДУТЧЕНКО О. М.

кандидат економічних наук

ДУТЧЕНКО О. О.

Суми

**А**наліз діяльності комерційних банків свідчить, що погіршення фінансового стану багатьох банків за останні роки було спричинено збитками кредитної діяльності. Ці збитки зумовлюються несвоечасною сплатою відсотків за наданими кредитами, неповерненням самих боргів позичальниками. Виникнення простроченої заборгованості у більше, ніж половини проблемних боржників спричинено тимчасовими або довгостроковими фінансовими труднощами, викликаними зниженням виручки, зміною зовнішніх факторів діяльності. Тому виникає необхідність у проведенні банками більш жорсткого контролю (моніторингу) за якістю позичальника та виконанням ним усіх умов кредитного договору, з метою своєчасного застосування ефективних заходів для мінімізації кредитного ризику.

Питанням моніторингу кредитних операцій присвячено роботи багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких можна відмітити роботи Л. О. Гаряги, В. О. Джулай, З. М. Карасьової, В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль, А. Я. Кузнецової, В. А. Пластуна та ін. [1, 3 – 6]. Втім, зважаючи на важливість проведених досліджень, залишається необхідність покращення системи організації моніторингу кредитної операції.

*Метою* дослідження є вдосконалення методичного забезпечення організації моніторингу кредитної операції при регулярній переоцінці фінансового стану позичальника.

Проведений аналіз банківської практики дозволив визначити, що причинами зростання простроченої (проблемної) заборгованості залишаються: по-перше, високий рівень кредитного ризику, обумовлений фінансовою нестабільністю підприємств реального сектора; по-друге, недосконалість нормативної бази регулювання кредитних операцій. До переліку причин виникнення простроченої (проблемної) заборгованості за кредитним портфелем банку можна віднести:

1) з боку банку:

- а) кредитування інсайдерів та пов'язаних осіб;
- б) порушення принципів кредитування;
- в) брак нагляду за проведенням кредитних операцій;
- г) недостатність повної та найсвіжшої інформації;
- д) недостатній рівень компетенції кредитних працівників;

ж) не виважений підхід до диверсифікації кредитного портфелю тощо.

2) з боку позичальника:

а) фінансові труднощі позичальника (тимчасові та довгострокові):

- зниження виручки;
- зменшення (відсутність) попиту на продукцію (послуги);

– невиконання зобов'язань з боку контрагентів;

– не виважена інвестиційна стратегія;

б) шахрайські дії керівництва (власників) бізнесу.

Для попередження можливих ризиків неповернення кредиту здійснюється моніторинг кредитної операції. Він включає в себе безперервне, послідовне та систематичне спостереження та аналіз діяльності учасників економічних відносин.

Сучасна банківська система висуває певні вимоги до банківських працівників: володіння достовірною інформацією про позичальника та забезпечення її постійного оновлення.

Основними правилами організації моніторингу кредитних операцій є:

- ✦ дотримання принципів кредитування (строковості, повернення, платності, забезпеченості, цільового використання);
- ✦ аналіз змін фінансово-господарської діяльності позичальника;
- ✦ контроль за виконанням умов кредитного договору;
- ✦ контроль за виконанням договору забезпечення по кредиту та станом заставного майна;
- ✦ виконання інших умов кредитного договору.

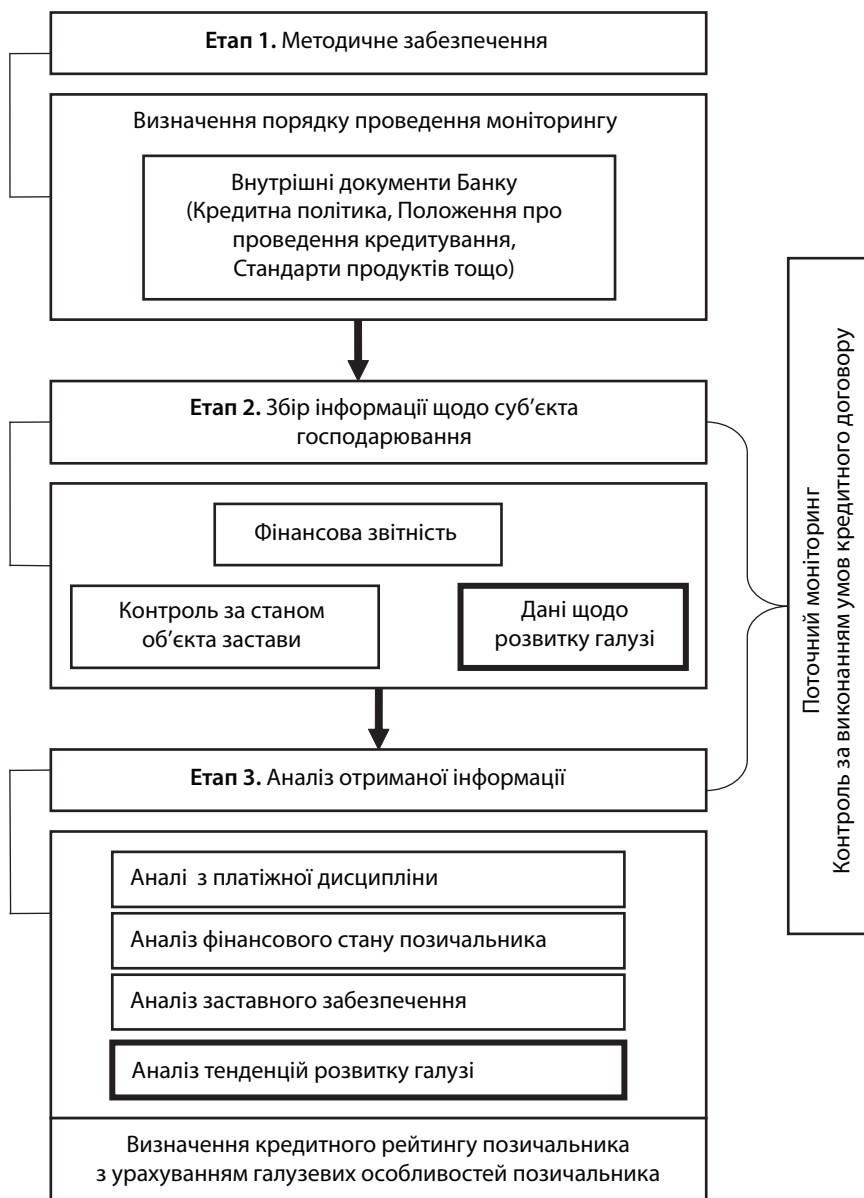
Аналіз діючої практики банківського кредитування засвідчив, що застосовувані підходи організації моніторингу кредитної операції не враховують тенденцій розвитку галузі приналежності позичальника. Збільшення кількості збиткових підприємств та, як наслідок, зростання частки проблемних кредитів у кредитних портфелях банків визначає необхідність вдосконалення підходів щодо проведення моніторингу кредитної операції.

З метою мінімізації кредитного ризику та підвищення якості кредитного портфелю банку пропонується проводити більш детальний аналіз середовища існування позичальника та його залежності від тенденцій розвитку галузі, шляхом врахування зміни середньогалузевих показників рентабельності діяльності.

Враховуючи це, організація моніторингу повинна передбачати наявність методичного забезпечення, збір та аналіз інформації, аналіз дотримання та виконання умов кредитного договору (рис. 1).

Особливостями запропонованої послідовності проведення моніторингу кредитної операції є поглиблення збору інформації, за рахунок аналізу сфери діяльності позичальника, з точки зору тенденцій розвитку галузі.





**Рис. 1. Схема проведення моніторингу кредитної операції**

Контроль (переоцінка класу позичальника) проводиться щоквартально, станом на перше число кварталу.

При укладанні кредитного договору визначаються та обумовлюються цілі, на які можливе використання коштів. Дотримання цільової спрямованості позики підтверджується використанням фінансових документів, укладених договорів з господарської діяльності, бізнес-планів, техніко-економічних обґрунтувань тощо.

Незалежно від виду діяльності та мети кредитування, аналіз фінансово-економічного стану клієнта зводиться до дослідження рівноваги його бізнесу.

Метою такого дослідження є отримання уявлення про:

- ✦ структуру кінцевих власників бізнесу та принципи управління;
- ✦ схеми ведення господарської діяльності;
- ✦ наявність пов'язаних осіб і ступінь взаємодії між ними;
- ✦ структуру активів та зобов'язань бізнесу, ліквідність бізнесу;

- ✦ фінансові результати діяльності, рентабельність та ефективність діяльності;
- ✦ перспективи розвитку діяльності клієнта;
- ✦ потенційно можливі ризики.

Аналіз фінансово-економічного стану та кредитоспроможності клієнта відбувається на базі:

- ✦ фінансової звітності підприємств: форм № 1 «Баланс», № 2 «Звіт про фінансові результати», № 3 «Звіт про рух грошових коштів»;
- ✦ фінансових даних внутрішнього обліку клієнта (управлінські дані).

Мета моніторингу фінансового стану позичальника полягає у періодичній перевірці поточного фінансового стану клієнта. Моніторинг відбувається під час проведення періодичного фінансового аналізу, з метою визначення класу позичальника та формування відповідного резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями (згідно з вимогами Національного банку України [7]).

Аналіз фінансового потенціалу позичальника, його кредитоспроможності, власних коштів проводиться на підставі даних офіційної регулярної фінансової звітності з урахуванням періодичності, встановленої вимогами кредитного договору.

Невід'ємною складовою процесу моніторингу є контроль за збереженням об'єкта застави, який передбачає своєчасне отримання достовірної інформації про склад та вартість наявних предметів застави; відстеження ринкової кон'юнктури з метою можливого продажу предмету застави та нагляд за дотриманням заставидавом умов договору.

Аналіз тенденцій розвитку галузі, до якої належить позичальник, проводиться на підставі статистичних даних, оприлюднених Державним комітетом статистики України.

Вплив галузевого фактора на діяльність позичальника визначається шляхом врахування зміни середньогалузевих показників рентабельності діяльності.

При проведенні розрахунку класу позичальника за основу приймається порядок визначення кредитного рейтингу позичальника, шляхом введення корегуючої поправки до його бальної оцінки кредитоспроможності.

У рамках запропонованого підходу до врахування галузевих особливостей кредитний рейтинг позичаль-

ника слід розраховувати як суму бальної оцінки (визначається згідно з діючою методикою банку) та корегуючої поправки (розраховується як різниця рейтингових оцінок рентабельності діяльності позичальника ( $RCP_i^j$ ) та галузі на певну дату ( $RIP_i^j$ ).

Для розрахунку рейтингової оцінки рентабельності діяльності галузі економіки пропонується використувати підхід з інтегральним значенням у 10 балів:

$$RIP_i^j = \frac{IP_i^j - IP_i^{\min}}{IP_i^{\max} - IP_i^{\min}} \cdot 10,$$

де  $RIP_i^j$  – рейтингова оцінка рентабельності діяльності  $i$ -ї галузі економіки на  $j$ -ту дату;

$IP_i^j$  – рентабельність діяльності  $i$ -ї галузі економіки на  $j$ -ту дату;

$IP_i^{\min}$ ,  $IP_i^{\max}$  – мінімальне та максимальне значення рентабельності діяльності  $i$ -ї галузі економіки за аналізований період.

Підхід до визначення  $RCP_i^j$  є аналогічним до визначення  $RIP_i^j$  [2].

Для проведення рейтингування рівнів рентабельності позичальника та галузі його приналежності додатково вводиться один часовий період. Враховуючи щоквартальну періодичність проведення моніторингу фінансового стану позичальника, додатковим часовим періодом виступає квартал.

## ВИСНОВКИ

Забезпечення ефективності банківського кредитування як основного виду діяльності банківської установи зумовлюється адекватністю теоретичних і практичних положень, на яких базуються кредитні відносини банків з позичальниками, фактичними відносинами між банками та клієнтами, через здійснення позичкових операцій. Можливість виникнення ризикових ситуацій під час кредитування можна мінімізувати шляхом аналізу за контролю всіх аспектів діяльності учасників кредитних операцій.

Проведені вдосконалення методичного забезпечення організації моніторингу кредитної операції щодо урахування галузевих особливостей позичальника при регулярній переоцінці фінансового стану позичальника дасть змогу банку досягти головної мети кредитної політики щодо зменшення кредитних ризиків, забезпечити діючий та оперативний контроль за дотриманням процедури банківського кредитування, а також конкретизувати кінцеві цілі та способи досягнення ефективності проведення банківського кредитування. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Гаряга Л. О.** Місце моніторингу у банківській діяльності / Л. О. Гаряга // Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал (Національна академія управління). – 2007. – № 5 (71). – С. 153 – 165.

2. **Дутченко О. О.** Розробка підходу до врахування галузевого фактора діяльності позичальника при проведенні банківського кредитування / О. О. Дутченко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. Випуск 1. – 2011. – С. 86 – 92.

3. **Карасьова З. М.** Місце кредитного моніторингу в процесі кредитування / З. М. Карасьова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2004. – Т. 9. – С. 257 – 263.

4. **Коваленко В. В.** Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи : монографія / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль, 2007. – 198 с.

5. **Кузнєцова А. Я.** Антикризівий аспект моніторингу стійкості банківського сектора України / А. Я. Кузнєцова, В. О. Джулай // Фінанси України. – 2010. – № 5. – С. 86 – 98.

6. **Пластун В. Л.** Проблемні ланки кредитного моніторингу / В. Л. Пластун // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2002. – Т. 5. – С. 204 – 210.

7. Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків [Електронний ресурс] / Положення, затверджене Постановою Правління НБУ № 279 від 06.07.2000 р. – Режим доступу : <http://www.uapravo.net/data/base45/ukr45859.htm>

# МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ЗМІЦНЕННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ У ПРОЦЕСІ ПРОСУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ НА РИНКУ

КОТЕЛЕВСЬКА Ю. В.

Харків

**З**агострення конкуренції на галузевому ринку банківських продуктів, поява на цьому ринку нових банківських продуктів і нових конкурентів (як у регіональному масштабі, так і національному), поступове насичення ринку призвело до його зрілості та, наразі, вимагає від суб'єктів ринку сучасного ефективного механізму взаємодії. Якщо з початком розвитку конкуренції на банківському ринку основним елементом, на якому ґрунтувалось управління діяльністю банку, був фінансовий менеджмент, то з поступовим насиченням ринку керуючою та провідною філософією ринкового управління стала маркетингова орієнтація банківської установи до формування стратегії просування банківських продуктів [1].

Формування маркетингової стратегії з просування банківських продуктів потребує побудови дієвого механізму взаємодії між суб'єктами на банківському ринку, який би давав повне уявлення про хід реалізації всіх процесів банку, що відбуваються в момент обслуговування клієнтів. Отже, таким механізмом є процес зміцнення лояльності та формування на її основі прихильності споживачів до банку в цілому через позитивне сприйняття якості його банківських продуктів. У зв'язку з викладеним, метою дослідження є розробка методичних рекомендацій до зміцнення лояльності споживачів банківських продуктів. Проблеми формування та зміцнення лояльності споживачів банківських продуктів досліджувались у працях таких вітчизняних та зарубіжних учених, як Д. Забін, Ф. Котлер, К. Лавлюк, М. Стоун. Також цей напрямок представлений у дослідженнях українських і російських учених: Е. Кисильова, Н. Кучерова, К. Манаєва, Н. Мелькіна, Н. Окольнішнікова, В. Шейнова. Однак сучасні тенденції щодо зміцнення лояльності споживачів банківських продуктів не враховували факторів впливу на споживче сприйняття якості банківських продуктів як складової формування лояльності споживачів до банку.

Тому, з метою вдосконалення існуючих підходів до формування та зміцнення лояльності споживачів банківських продуктів, необхідно розглянути, по-перше, сучасні підходи до визначення лояльності споживачів банківських продуктів, по-друге, систематизувати фактори впливу на споживче сприйняття якості банківських продуктів як основи формування лояльності споживачів, по-третє, визначитися з кількісним показником, який відображає рівень лояльності споживачів,

по-четверте, розробити методичні рекомендації щодо зміцнення лояльності споживачів банківських продуктів у процесі формування маркетингової стратегії просування банківських продуктів.

Отже, у сучасній літературі можна виділити два підходи до визначення лояльності. З одного боку, лояльність – визначений тип поведінки споживача, що виражається в тривалій взаємодії з компанією та здійсненні повторних покупок. З іншого боку, лояльність розглядається як перевага споживачів, що формується в результаті узагальнення почуттів, емоцій, думок щодо послуги та її постачальника [3].

Можна погодитися з думкою вчених [5, 7], які припустили, що лояльність визначається сполученням «поведінкових» і «сприйманих» характеристик. «Поведінкова» лояльність, як вже зазначалось, визначається поведінкою споживачів при покупці. До її складових відносяться: перехресний продаж, збільшення покупок, повторні покупки банківських продуктів, підтримка споживачем досягнутого рівня взаємодії з банком. Основними компонентами «сприйманої» лояльності, яка формується за рахунок переваг споживачів, є: задоволеність та обізнаність.

**О**днією з причин необхідності досягнення лояльності до банку через формування та підтримання лояльності до банківських продуктів є те, що при погіршенні макроекономічної ситуації у банківському секторі країни, як це відбулося восени 2009 р., міцні відносини між банком і споживачами, які склалися та закріпилися у більш сприятливий період, дозволяють утримати більшу частину лояльних до банку споживачів на більш тривалій період, ніж це відбувається з банківськими установами, які пов'язані для споживача лише з призначенням продуктів. Таким чином, лояльність споживачів до банку надає останнім значні переваги.

На основі узагальнення тверджень деяких економістів [1, 3, 5, 7], лояльність є вигідною не тільки для банків, а також і для споживачів. А саме: у процесі просування банківських продуктів на ринку лояльність до банку полегшує споживачам процес вибору банківської установи та сприяє створенню позитивного образу банку у свідомості споживачів. Виходячи з визначення лояльності як довготривалих відносин, говорити про формування маркетингової стратегії просування банківських продуктів, на наш погляд, можна, тільки у разі наявності стійких у часі, взаємовигідних відносин між банком і споживачами його продуктів, при цьому останні готові придбавати за преміальними цінами (більш високими, ніж у банків-конкурентів).

Лояльність до банку в цілому базується на міцності відносин між споживачами та банком, тому вивчення споживчої лояльності може враховувати раціональні переконання («вважаю»), емоційні оцінки («подобається») та конкретні дії («пробував, намагаюся придбати, споживаю»). Прикладом дослідження раціонального аспекту таких відносин є опитування цільової групи споживачів. Особисті інтерв'ю репрезентативної вибірки, опитування по телефону тощо, дозволяють отримати відомості про силу раціональних, емоційних і поведінкових відносин споживачів до банку [3].

На думку автора, у разі, коли задоволеність споживачів, яка складається з іміджу банку, чекання та сприйняття якості банківського продукту та його ціни, стабільна, то лояльність до банку неухильно зростає.

Отже, розробка програм по зміцненню лояльності до банку повинна базуватися насамперед на управлінні попитом споживачів через управління основними факторами впливу на нього, які представлені в *табл. 1*.

$$I_h = \sum_{i=1}^n d_i^2, \quad (1)$$

де  $d_i$  – частка  $i$ -того банківського продукту на ринку;  
 $n$  – загальна кількість банківських продуктів.

Показник  $d_i$  визначається за такого співвідношення за формулою (2):

$$d_i = \frac{Q_i}{\sum_{i=1}^n Q_i}, \quad (2)$$

де,  $Q_i$  – обсяг наданого банківського продукту, у визначений час;

$\sum_{i=1}^n Q_i$  – сумарний обсяг усіх банківських продуктів і послуг за визначений час.

З метою визначення факторів, які мають суттєвий вплив на попит споживачів банківських продуктів,

**Таблиця 1**

**Система факторів впливу на попит споживачів банківських продуктів**

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори	Фактори впливу на споживчі мотиви користування	Негативні фактори	
			Кваліфікаційний рівень персоналу	Адміністративний контроль
Тарифи	Довіра до банку	Прибутковість коштів	Умови банку є негнучкими та нечіткими	Черги у відділенні банку
Освіта споживачів	Якість обслуговування	Кваліфікація персоналу	Працівники банку є некомпетентними	Занадто жорстка охорона
Місце проживання, роботи, місцезнаходження споживачів	Відсутність потреби в користуванні банківськими продуктами	Відсутність черги у точках продажу банківських продуктів	Прості процедури займають багато часу	Відділення банку не дотримується встановленого графіку роботи
Професійний статус (студенти, службовці, пенсіонери) споживачів	Незручне розташування відділення банку	Наявність додаткових сервісів у процесі банківського обслуговування	Виникають затримки через відсутність працівників на робочому місці	Графік роботи відділення є незручним для споживача
Вік споживачів	Зручність користування (широка мережа відділень, центрів обслуговування)	Зручне приміщення	Працівники банку є неввічливими та непривітними	Приміщення банку є невеликим, задушливим або погано облаштованим
Необхідність користування (отримання заробітної плати на картку)	–	Схоронність коштів	–	Відсутність інформаційних матеріалів про послуги банку

Так, у подальшій роботі, з метою зміцнення лояльності споживачів при формуванні маркетингової стратегії просування банківських продуктів необхідним є дослідження конкретних дій споживачів при взаємодії з банком.

Отже, необхідним є розрахунок кількісного показника, який відображає рівень лояльності споживачів до банку, тобто конкретні дії споживчого сегменту по відношенню до банківської установи.

Таким чином, виходячи з визначення лояльності як показника якості взаємовідносин між банком і споживачами, автор пропонує розрахувати індекс сприйняття якості банківських продуктів, застосувавши як основу індекс Герфіндала – Гіршмана [8], за формулою (1):

зменшення впливу негативних факторів, які виникають у процесі банківського обслуговування та суттєво погіршують якість взаємин між банком та клієнтом, розрахуємо індекс сприйняття якості основних банківських продуктів та представимо його в *табл. 2*.

Отримані результати індексу споживчого сприйняття скоригуємо у відсотках (помножимо на 100%). Отже, з метою прийняття ефективного рішення щодо перспектив і напрямів розвитку, банку необхідно здійснити такі дії щодо просування своїх продуктів на ринку: по-перше, провести аналіз факторів (зовнішніх, внутрішніх) впливу на попит споживачів банківських продуктів, визначити напрями розвитку ринку, характер конкуренції, існуючі можливості та небезпеки у зовніш-

ньому та внутрішньому середовищі для розвитку банку; по-друге, необхідно провести моніторинг внутрішнього середовища банку за такими основними компонентами, як якість банківських продуктів, сервіс і доступність банку для клієнтів, кваліфікація банківського персоналу, тарифна політика, мережа охоплення ринку.

няття споживачами якості банківських продуктів мають важливість визначені фактори впливу на їх попит, тому управління факторами впливу дозволять банку визначитися з подальшими діями щодо зміцнення лояльності споживачів. Таким чином, маркетингова стратегія просування банківських продуктів полягає в оптимізації

Таблиця 2

Розрахунок індексу сприйняття якості банківських продуктів [9]

Банківські продукти та послуги	D <sub>r</sub> , %		I	
	2010 р.	2009 р.	2010 р.	2009 р.
Здійснення платежів	80,9	79,1	0,654481	0,625681
Поточний рахунок (зокрема картковий)	33,5	28,9	0,112225	0,083521
Пластикова картка	25,8	20,5	0,066564	0,042025
Переказ грошей	7	7,8	0,0049	0,006084
Обмін готівкової валюти	6	9,2	0,0036	0,008464
Кредит для придбання побутових товарів	3,4	4	0,001156	0,0016
Депозитний рахунок	2,5	2,3	0,000625	0,000529
Кредит на інші потреби	1,1	1,5	0,000121	0,000225
Кредит на придбання нерухомості	0,4	0,8	0,000016	0,000064
Купівля – продаж цінних паперів	0,4	0,4	0,000016	0,000016
Мобільний банкінг	0,3	0,5	0,000009	0,000025
Кредит на придбання автомобіля	0,3	0,7	0,000009	0,000049
Поточний кредит по платіжній картці	0,2	0,7	0,000004	0,000049
Оренда сейфу	0,1	0,2	0,000001	0,000004
Інтернет-банкінг	0,1	0,2	0,000001	0,000004
Купівля-продаж банківських металів	0,1	0,2	0,000001	0,000004
Дорожні чеки	0,1	0,3	0,000001	0,000009
Не визначені	12	15	0,0144	0,0225
Усього			0,858130	0,790853

Важливо зауважити, що проведення аналізу в цьому напрямку надасть можливість виявити слабкі та сильні сторони банку у конкурентній боротьбі на ринку. Узагальнюючи вищевикладене, автор пропонує систематизувати підходи до зміцнення лояльності споживачів банківських продуктів для подальшого формування маркетингової стратегії просування банківських продуктів у вигляді методичних рекомендацій до зміцнення лояльності споживачів банківських продуктів в *табл. 3*. Отже, як видно з представлених даних (див. *табл. 3*), сприйняття якості банківських продуктів залежить від факторів впливу на попит споживачів банківських продуктів. Так, для визначення відповідних дій банку для зміцнення лояльності споживачів банківських продуктів, необхідним є визначення рівня сприйняття якості банківських продуктів за для систематизації основних факторів впливу на попит споживачів, з метою розробки відповідних методичних рекомендацій (дій банку). Виходячи з аналізу сучасного рівня сприйняття якості банківських продуктів, простежується тенденція до виокремлення трьох рівнів сприйняття якості банківських продуктів, а саме, високий рівень сприйняття – від 10 та більше; середній рівень сприйняття – від 1 до 10; низький рівень сприйняття – від 0,1 до 1. Так, на кожному рівні сприй-

існуючого маркетингового плану банку щодо вирішення ключових задач та досягнення бізнес-цілей, тобто в знаходженні оптимальних шляхів виконання найголовніших завдань, що стоять перед банком. Що стосується процесу управління попитом споживачів банківських продуктів, то головним його завданням є визначення найбільш привабливих сегментів споживчого ринку з метою в подальшому визначення та втримання стратегічних клієнтів банку.

Як відомо [6], стратегічними клієнтами банку є постійні споживачі банківських продуктів, які в процесі взаємодії з банком користуються таким банківськими продуктами, які є прибутковими, менш ризикованими порівняно з аналогічними та мають потенціал щодо подальшого користування. На думку автора, управління попитом споживачів банківських продуктів з метою залучення та втримання стратегічних клієнтів є ключовим завданням маркетингової стратегії просування банківських продуктів, результатом якого є збільшення ефективності маркетингових заходів.

Таким чином, розробка програм по зміцненню лояльності до банку повинна базуватися насамперед на управлінні попитом споживачів через управління основними факторами впливу на нього. Згідно з прове-

## Методичні рекомендації до зміцнення лояльності споживачів банківських продуктів

Індекс сприйняття якості банківських продуктів	Фактори впливу на споживачів	Мотиви користування	Дії банку
Високий рівень сприйняття – 10 та більше	Місце проживання, роботи, місцезнаходження споживачів; відсутність черги у точках продажу банківських продуктів; прості процедури займають багато часу; відділення банку не дотримується встановленого графіку роботи	Тарифи банку	Удосконалення банківських продуктів з використанням платіжних систем і центрів самообслуговування для вивільнення більшого часу як для клієнтів, так і для банку
Середній рівень сприйняття – від 1 до 10	Освіта споживачів; професійний статус (студенти, службовці, пенсіонери) споживачів; схоронність коштів; черги у відділенні банку; графік роботи відділення є незручним	Зручність користування; необхідність користування (отримання заробітної плати на картку)	На даному рівні акценти повинні пересуватися в бік активного розвитку банківських продуктів для існуючих споживачів – фізичних осіб; підвищення кваліфікації персоналу
Низький рівень сприйняття – від 0,1 до 1	Довіра до банку; якість обслуговування; кваліфікація персоналу; умови використання послуг є дуже негнучкими та нечіткими; працівники банку є некомпетентними, коли справа доходить до складних питань; працівники банку є невивіченими та непривітними; відсутність потреби в користуванні банківськими продуктами та послугами (недостатньо визначені потреби цільових груп) незручне розташування відділення банку для визначеної цільової групи (недостатньо визначені потреби цільових груп) наявність додаткового сервісу у процесі банківського обслуговування; незручне приміщення; приміщення банку є невеликим, задушливим або погано облаштованим; виникають затримки через відсутність працівників на робочому місці; відсутність інформаційних матеріалів	Мотиви користування чітко не визначені	Збереження покупної спроможності коштів, урахування інфляції при визначенні відсоткових ставок; переорієнтація з надання кредитів на надання банківських продуктів для фізичних осіб; ефективне управління активами та пасивами; диверсифікація джерел капіталу; розробка дієвих маркетингових програм по залученню коштів населення для формування власної ресурсної бази та спрямування коштів у найбільш прибуткові об'єкти; навчання персоналу; постійний коучинг; всебічне проведення дослідження ринку; аналіз споживчих вимог та вподобань з метою розробки та удосконалення банківських продуктів з відповідним набором банківських послуг

деним дослідженням, автором були узагальнені фактори, які впливають на споживчий попит банківських продуктів, що, у свою чергу, визначає ступінь лояльності до банку в цілому.

Отже, подальші дослідження автора будуть спрямовані на побудову моделі формування маркетингової стратегії просування банківських продуктів з урахуванням сприйняття якості банківських продуктів та управління споживчим попитом. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер.– 6-е изд.– СПб. : Питер, 2002.– 544 с.
2. Дымшиц М. Н. Потребительская лояльность: механизмы повторной покупки.– М. : Вершина, 2007.– 200 с.
3. Лопатинский И. В. Лояльность как основной показатель удержания потребителей банковских услуг // Маркетинг в России и за рубежом.– 2002.– № 3.– С. 45 – 50.
4. Райхельд Фредерик Ф. Эффект лояльности / Пер. с англ.– М. : Издательский дом «Вильямс», 2005.– 384 с.

5. Тютюнник А. Природа клиентской лояльности, или «Химия» в бизнес-отношениях // Банковское дело.– 2009.– № 10.– С. 46 – 49.

6. Дубовик С. В. Антикризисный маркетинг как складова стратегического управления банком // Суми: ДВНЗ, УБС НБУ.– 2011.– 295 с.

7. Бутчер С. Программы лояльности и клубы постоянных клиентов.– СПб. : Питер, 2004.– С. 272ю

8. Козьменко С. М., Васильева Т. А., Леонов С. В. Маркетинг банківських інновацій // Маркетинг і менеджмент інновацій.– 2011.– № 1.– С. 13 – 28.

9. Офіційний сайт Національного банку України.– Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

# СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЛИЯНИЯ ДИНАМИЧНЫХ УСЛОВИЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА ПРОВЕДЕНИЕ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОРПОРАЦИИ

**КУЖЕЛЕВ М. А.**

кандидат экономических наук

**МЕЖЕНСКАЯ В. В.**

кандидат экономических наук

**Донецк**

**Т**еория и практика свидетельствуют о том, что ни один из показателей развития и функционирования корпорации нельзя рассматривать в статике в силу постоянного воздействия меняющегося рыночного окружения, что обуславливает необходимость реалистичного прогнозирования и оценки деятельности корпорации в динамике.

В долгосрочной перспективе с целью сохранения и преумножения конкурентных преимуществ корпорации следует применять динамическую совокупность взаимосвязанных управленческих процессов принятия и осуществления решений с использованием моделей стратегического управления.

Кроме того, разработка комплекса мероприятий по диагностике финансового состояния имеет большое значение и в системе антикризисного менеджмента для предупреждения потенциально возможного банкротства корпорации.

Следует отметить, что в современной экономической литературе этой проблематике посвящено ряд публикаций и работ отечественных и зарубежных ученых, однако до сих пор отсутствуют четко систематизированные методологические и концептуальные основы, поскольку существующие подходы не предлагают модели, которые бы удовлетворили интересы всех заинтересованных лиц. Недостаточная разработанность вопросов комплексной диагностики финансового состояния корпорации определила необходимость проведения исследования в данном направлении.

Вопросы диагностики финансового состояния корпорации рассмотрены в научных трудах таких отечественных и зарубежных ученых-экономистов, как Э. Альтман, Т. Таффлер, В. Бивер, ван Хорн, Н. Дмитриева, Я. Вишняков, А. Колосов, А. Стоянов, И. Бланк и др.

Целью данной статьи является разработка методов и моделей диагностики финансового состояния корпорации с целью формирования стратегии ее функционирования в условиях динамической внешней среды.

Для того, чтобы корпорация могла в полной мере воспользоваться всеми благами технологии стратегического управления, в ней должна быть внедрена система стратегического управления, под которой подразумевается комплекс из таких взаимосвязанных составля-

ющих: адекватная структура, которая в значительной степени определяет жизнеспособность и эффективность функционирования системы стратегического управления, методология стратегического управления, под которой подразумевается совокупность обобщенных принципов стратегического управления, на которых система управления строится, а также набор практических инструментов (*рис. 1*) [1].

Таким образом, стратегическое управление предполагает наличие целей и ресурсов для их достижения. Мерой степени достижения цели являются определенные критерии. Так как нет правильного ответа, есть только лучшие пути, то в качестве критериев предлагается использовать систему оценки согласно сбалансированной системе показателей (ССП).

Отметим, что необходимо учитывать ряд аспектов применения ССП:

- ✦ ССП характеризует имеющуюся стратегию только четко определенного корпорации;
- ✦ ССП отражает систему управления конкретно корпорации и протекающие в нем процессы.

Применение ССП одной корпоративной структуры в системе управления другой без соответствующей корректировки и адаптации несет серьезные сбои в процесс стратегического управления, которые найдут свое проявление в спаде результативности процессов и снижении общей жизнеспособности корпорации.

Разработка и внедрение ССП считается полноценным проектом, включающим последовательность трех основных этапов. Первый этап характеризуется разработкой всех необходимых структурных характеристик ССП: стратегических карт, моделей множества целей и т. п. На следующем этапе ССП внедряется в действующую систему стратегического управления корпорации. Проводится корректировка подсистем стратегического управления, к которым относятся планирование, контролинг, принятие решений, система мотивации и пр.

На третьем этапе проводится апробация разработанной системы, после которой начинает ССП функционировать, то есть запускается процесс эксплуатации системы.

На каждом этапе реализации проекта могут возникнуть достаточно серьезные проблемы, и необходимо уметь их идентифицировать и разрешать.

Согласно ССП при формировании стратегии корпорации необходимо уделять внимание каждой из ее четырех составляющих [2]:

- ✦ финансовой составляющей,
- ✦ клиентской составляющей,
- ✦ внутренней составляющей,
- ✦ составляющей обучения и развития.

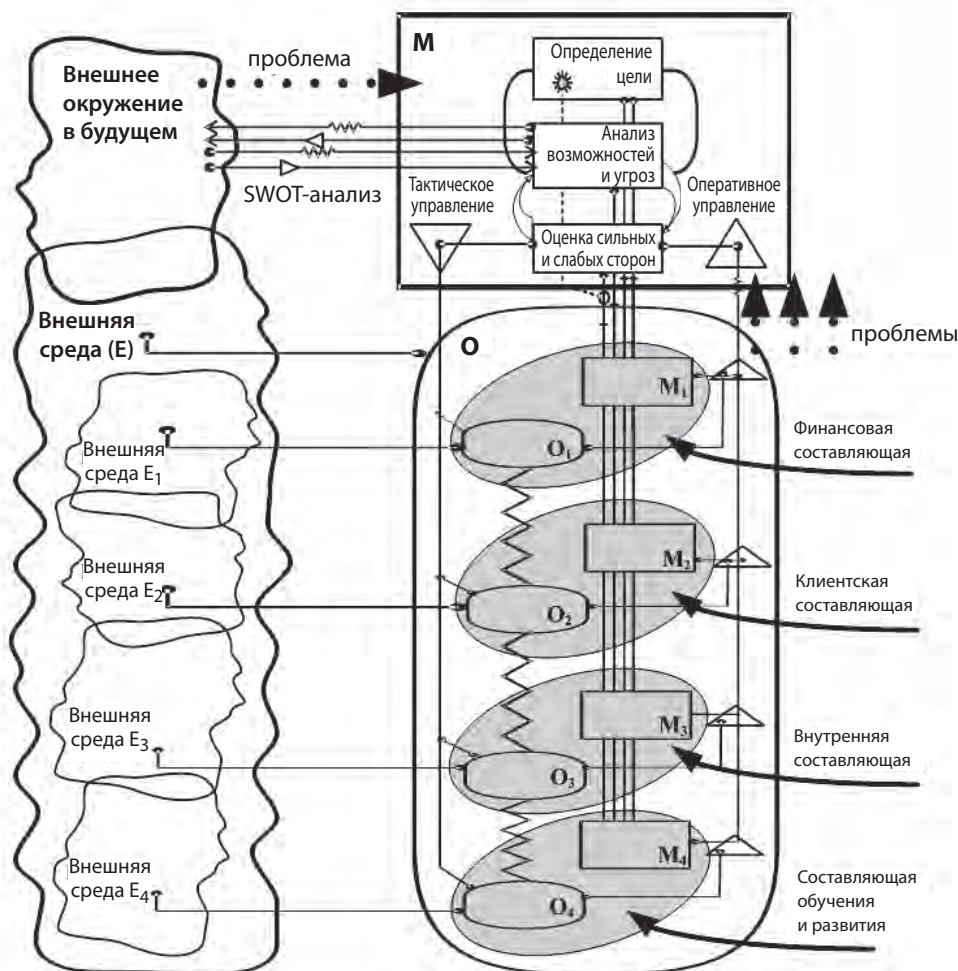


Рис. 1. Представление VSM в терминах BSC

Составляющие стратегии определяют, что представляет собой корпорация, куда она движется и какие цели преследуют её собственники. Поэтому формирование стратегии должно осуществляться на самом верхнем уровне управления корпорацией, то есть уровне, определяющим требования к компании в целом – уровне Совета директоров, отражающего ожидания собственников.

При этом низлежащие уровни управления (менеджмент компании) должны предоставлять комплекс своих требований и ограничений для повышения уровня адекватности и актуальности разрабатываемой стратегии. Однако окончательно сформированный вектор развития корпорации в виде ее стратегии является результатом координирующей роли собственников, поскольку именно они берут на себя риск утраты инвестиционных вложений.

Для формулирования генеральной цели корпорации как экономической системы основополагающим является наличие у органов управления стратегического видения (миссии), то есть представления о том, чем корпорация является в настоящем, какой она должна стать в будущем, к чему нужно стремиться, какую пользу она должна приносить социуму.

Стратегическое видение – это идеальное представление, желаемый образ корпорации, комплексное осмысление событий и стратегической ситуации будущего [3, 4].

При принятии стратегических решений широко используется моделирование проблемных ситуаций. С точки зрения системного анализа концептуальное моделирование является структуризацией предметной области, для которой разрабатывается система. Ее цель – выявление перечня и иерархии предметов, объектов, факторов и явлений, полный набор которых позволяет реализовать поставленные перед системой цели и задачи.

Реализация стратегии предопределяет наличие системы, используемой для управления корпорацией, то есть системы стратегического управления. Успешное внедрение стратегии требует соответствия ей структуры, организации и рычагов управления корпорацией. Различные стратегии и рыночные условия могут требовать от корпорации структурных изменений, смены систем контроля, реформирования планов по ресурсам и различным функциональным областям.

Множество проблем, возникающих на этапе реализации стратегии, обусловлены тем, что мера разнообразия рыночной среды значительно выше степени разнообразия откликов корпорации. К тому же процесс разработки стратегии требует определенного (иногда значительного) времени, в течение которого могут произойти такие изменения в окружающей экономической среде, что стратегические планы могут в определенной степени устареть еще до начала их реализации.



Стратегическое управление должно представлять из себя непрерывный процесс. После внедрения стратегии необходимо проводить ее постоянное отслеживание и производить в определенные периоды оценку их реализации и соответствующую корректировку. Важным условием этого процесса является определение множества критериев, определяющих оптимальность выбранной стратегии с позиции стратегического анализа. К ним, прежде всего, относятся осуществимость стратегии, т. е. степень сложности и объем затрачиваемых усилий для применения на практике данной стратегии, а также допустимость стратегии, характеризуемая тем, в какой мере результаты внедрения выбранной стратегической альтернативы определяют выполнимость миссии экономической системы и достижение ее целей.

**Н**а современном этапе развития экономики для принятия стратегических управленческих решений традиционные финансовые показатели, основанные на данных бухгалтерской и финансовой отчетности, утратили актуальность вследствие ретроспективного характера этих показателей. Об этом свидетельствует огромное количество критических публикаций в экономической литературе, в частности Р. Каплана, Д. Нортон, Дж. Кристиансен [2, 5, 6]. Помимо указанного недостатка традиционные финансовые показатели не в сила полностью выполнить основную задачу корпоративного управления, а именно – всестороннее удовлетворение интересов акционеров.

На протяжении 70 – 90-х годов ряд ученых пытались решить возникшую проблему [2, 6 – 8]. Результаты проведенных Р. Капланом и Д. Нортоном исследований привели к созданию концепции сбалансированной системы показателей (ССП) – BSC (*Balanced Scorecard*), которая состоит из четырех составляющих: финансовой, клиентской, внутрихозяйственной, а также составляющей обучения и развития; и помимо монетарных показателей включает нефинансовые.

Отметим, что использование СПП – это процесс не разработки стратегии, а ее реализации, предполагающий наличие на предприятии уже четко сформулированной стратегии, так как показатели СПП определяются именно стратегией корпорации, то есть для успешной реализации стратегии необходимы три компонента [2]:

*Желаемые результаты = Описание стратегии +  
+ Управление стратегией*

Другими словами, можно управлять (третий компонент) только тем, что поддается оценке (второй компонент), а оценить возможно только то, что можно описать (первый компонент).

Исходя из логики представленного равенства, рассмотрим каждую из четырех составляющих BSC, которые составят структуру модели системы стратегического управления эффективностью корпорации в корпоративной сфере.

Внутреннюю составляющую представим через процесс управления производственным потенциалом корпорации, который базируется на определении оптимальной области маневрирования, наделяющей произ-

водственный план адаптивными свойствами. Область маневрирования представляет собой потенциал, которым располагает система при корректировке плана производства. Так как основу ВВП составляет промышленность, а в промышленном секторе затраты на материальные ресурсы составляют более 50% в структуре затрат на производство продукции, то широту области маневрирования будем определять именно по данному виду ресурсов [9].

Клиентская составляющая характеризует потребительскую ценность, поэтому в качестве показателя примем степень удовлетворения спроса, тогда для эффективного управления введем в модель адаптивные ожидания.

Аспект обучения и развития характеризует нематериальные активы компании, так как современное корпоративное управление немисливо без интенсивного и последовательного внедрения соответствующих инновационных технологий. Одним из основных нефинансовых элементов, необходимых для поддержания стоимости является организационный капитал.

В качестве инструментария разработки и реализации модели выбрано имитационное моделирование, которое обеспечивает обоснование разрабатываемых стратегий на основе выбора критериального параметра, направленного на достижение целей корпорации при достигнутом уровне его развития, потенциале и т. п.

На основе построенной динамической имитационной подмодели можно получить расчетный показатель согласно заданному критерию оптимальности. Нефинансовым показателем, отражающим эффективность реализации стратегии управления, а именно процесс поддержания создания стоимости, в данном случае является уровень организационного капитала (*рис. 2*).

**С**истема сбалансированных показателей представляет финансовую составляющую как конечную цель для предприятий, которые добиваются максимально возможной прибыли. С позиции максимизации прибыли возможно две стратегии: увеличение продаж или сокращение расходов. Динамизм и непредсказуемость современного внешнего экономического окружения отечественных предприятий повышает риск возникновения потерь вследствие резких скачков спроса, поэтому вторая стратегия (минимизация издержек) является более оправданной. СПП предполагает наличие причинно-следственных связей между используемыми показателями, что и продемонстрировано выше во взаимосвязи финансовой и внутренней составляющих применяемой методики.

## ВЫВОДЫ

Практика реализации управленческих решений, связанных с диагностикой финансового состояния корпорации, сталкивается с решением сложных многомерных задач выбора, предполагающих построение пространства отношений, функций и механизмов выбора, которые реализуют на множестве альтернатив принципы классической рациональности и экстремальности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Beer S. The heart of enterprise / S. Beer.– John Wiley & Sons Ltd.– 1990.– 584 p.
2. Kaplan R. S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action / R. S. Kaplan, D. P. Norton.– Boston (M., USA): Harvard Graduate School Press.– 1996.– 561 p.
3. Меженская В. В. Стратегическое управление предприятием в условиях рыночной трансформации // Тези доповідей. XI Всеукраїнська науково-методична конференція «Проблеми економічної кібернетики». 2 – 4 жовтня 2006 р. м. Алушта, смт. Партеніт.– Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд.».– 2006.– 303 с.
4. Большой коммерческий словарь / Под. ред. Т. Ф. Рябовой.– М., 1996.
5. Feurer R. Aligning Strategies, Processes, and it: A Case Study / R. Feurer, K. Chaharbaghi, M. Weber, J. Wargin // IS Management.– 2000.– 17(1).– p. 1 – 12.
6. Christyansen J. K. Competence strategies in organizing product development / J. K. Christyansen // Creativity and Innovation Management.– 2005.– p. 384 – 392.
7. Алле М. Условия эффективности в экономике / М. Алле. [пер с франц. Л. Б. Азимова, А. В. Белянина, И. А. Егорова, Н. М. Калмыковой].– М.: Научно-издательский центр «Наука для общества».– 1998.– 304 с.
8. Рогоза М. Є. Управління промисловими підприємствами: соціально-економічні чинники та особливості організації: [монографія] / М. Є. Рогоза.– Полтава, РВЦ ПУСКУ, 2005.– 281 с.
9. Управленческий учет / Под. ред. В. Паляя и Р. Вандер Вила.– М.: ИНФРА-М, 1997.– 480 с.

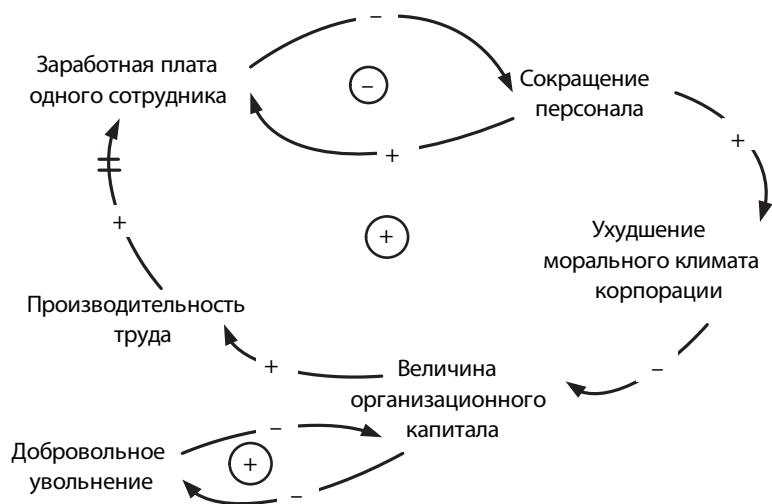


Рис. 2. Взаимосвязи переменных подмодели реализации стратегии управления с учетом корпоративных интересов

Неопределенность факторов внешней среды и динамичность рынков Украины обуславливают внимание отечественных специалистов к системе финансового управления в целях ее совершенствования, а вся деятельность корпорации должна быть ориентирована на достижение целевых показателей, заданных стратегией, для чего важно использовать современные принципы планирования и управления.

Финансовую диагностику и оценку финансового состояния можно рассматривать как единый процесс, реализация которого позволяет принимать эффективные управленческие решения. Как следствие, с помощью финансовой диагностики можно не только отслеживать состояние объекта на каждом временном промежутке, но и идентифицировать его финансовое состояние для осуществления дальнейшего управления им. ■

УДК 378.14.16

## ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА И ДОСУГА СТУДЕНТОВ РАЗНОГО ПРОФИЛЯ ОБУЧЕНИЯ

**МАЖНИК Н. А.**

*кандидат экономических наук*

**ЛАХАЧЕВА А. В.**

**Харьков**

**В** условиях глобализационных процессов в мировом пространстве все большего значения для Украины приобретает поиск средств поддержания конкурентоспособности как национальной экономики, так и каждой отдельной организации. Сегодня возрастает важность понимания того, что эффективная

деятельность любой компании зависит не от имущественного потенциала, а от человеческий ресурсов и уровня конкурентоспособности рабочей силы. Современный рынок труда Украины требует рабочей силы, которая обладает прогрессивными знаниями и навыками и необходимостью их постоянного обновления. Таким образом, образовательный компонент является активной составляющей конкурентоспособности рабочей силы на рынке труда.

Сегодня в связи с бурно развивающейся наукой и техникой отовсюду поступает огромное количество информации. Чтобы в ней самостоятельно разобраться, нужны определенные навыки, которым человек обучается в течение всей своей жизни. Особенно интенсивно это происходит в студенческие годы. Получение высшего образования закладывает базис, основу знаний,

на которые затем «наращиваются» практические навыки. Выбор учебного заведения и будущей специальности очень важен, т. к. фактически он предопределяет направленность профессиональной деятельности. Ни для кого не секрет, что многообразие форм и типов не только специальностей, но и вузов вызывают сильную дифференциацию в знаниях студентов. Отличаются не только дисциплины, но и сама организация учебного процесса, методы преподавания, требования к студентам, порядок сдачи зачетов. Все это влияет и формирует мировоззрение студентов, их способность к адаптации и к восприимчивости внешней среды.

В связи с большими объемами информации много времени приходится тратить не только на поиск необходимой и интересной, но и на усвоение полученного материала. В связи с этим такой вопрос, как «организация учебного процесса и бюджет времени студента», является на сегодняшний день очень актуальным. От того, насколько эффективно организован учебный процесс, во многом зависит и эффективность включения студента в него, а, следовательно, и успешность всей учебы в целом. На этот процесс влияет множество факторов. В то же время очень интересным является такое исследование в разрезе различных направлений образования, ведь это зависит от специфики изучаемых предметов, загруженности и напряженности учебного процесса.

Еще одним актуальным вопросом является проведение свободного времени молодежью. Ведь важно не только эффективно учиться, но и не менее активно отдыхать. Такое чередование смены деятельности очень полезно для мозговых процессов: происходит улучшение качества усвоенного материала, студенты легче переключают внимание, а также усиливается концентрация внимания. Рациональное проведение рабочего времени позволяет студентам заниматься не только научной деятельностью, но и всесторонне саморазвиваться, принимать участие в университетской самодетельности, заниматься любимым хобби.

Еще одной особенностью исследования является изучение организации учебного процесса и досуга в динамике, т. е. опрос мнения старшего поколения: насколько изменились процессы приобретения знаний и способы развлечений.

Проблематика исследования заключается в углубленном рассмотрении организации учебного процесса, рассмотрении его основных сторон, а также рассмотрение рационального распределения свободного времени в разрезе различных направлений образования и поколений.

*Объектом* исследования являются студенты различных ВУЗов, а также люди старшего поколения.

*Предметом* исследования является организация учебного процесса, а также организация досуга студентов.

*Целью* исследования является получение мнения студентов и старшего поколения о предмете исследования, сравнение и выявление динамики.

*Задачи* исследования: определить степень удовлетворенности выбором учебного заведения и сторонами учебного процесса; изучить организацию учебного процесса; изучить отношение к учебному процессу,

основные причины пропуска занятий и мотиваций посещения их; изучить наличие свободного времени студентов; изучить направления расходования свободного времени студентами; рассмотреть полученные данные в динамике и сделать выводы.

Особенности проведения социологического исследования:

- ✦ анкета состоит из двух блоков вопросов (первый блок посвящен учебной деятельности, второй – организации досуга);
- ✦ анкета содержит одинаковые вопросы как для нынешних студентов, так и для людей, получивших высшее образования некоторое количество лет назад. Последние отвечали на вопросы, вспоминая их собственный опыт получения образования;
- ✦ анкета включает открытые и закрытые вопросы, а также как прямые, так и косвенные вопросы. Это связано с тем, чтобы респонденты не чувствовали необходимость самокритики. Следует учитывать, что ответы на косвенные вопросы (например, «Что, на Ваш взгляд, чаще всего служит причиной пропуска занятий студентами факультета») при обработке результатов проецировались на самих респондентов.

При подготовке исследования были выдвинуты следующие гипотезы: как студенты, так и люди старшего поколения в основном довольны организацией учебного процесса; организация учебного процесса существенно претерпела изменения; вследствие нехватки свободного времени и его неправильного распределения респонденты ведут пассивный образ жизни.

Был проведен опрос среди 40 респондентов. Основными критериями разделения респондентов на группы был профиль образования и деление на тех, кто находится в процессе получения диплома и тех, кто его уже получил. Среди респондентов 57,5% лиц женского пола и 42,5% – мужского. Среди тех, кто уже получил диплом, 55% имеют второе образования. Для выборки было взято одинаковое количество респондентов по разным профилям обучения. Это необходимо для более равномерного распределения данных. Рассматривались 4 типа образования: гуманитарное (сюда также включается юридическое), экономическое, техническое, медицинское.

80% опрошиваемых респондентов учились на дневной форме обучения, на вечерней и заочной – по 10%. При этом следует отметить, что вечерний факультет был популярен несколько десятков лет назад, однако сейчас он утратил свою актуальность. Возможно это произошло потому, что вечерний факультет был востребован теми, кто работал. Так, исследование показало, что 35% имели постоянную работу, связанную со специальностью и 25% довольствовались непостоянными заработками. В современных условиях студенты не могут найти постоянное место работы, а небольшой приработок не мешает получению образования.

Соотношение между теми, кто получает стипендию и платит за свое образование, составляет 1 : 1, одна-

ко раньше этот показатель составлял 9 : 1. Можно много рассуждать о причинах такого явления, однако главные факторы необходимо выделить. По нашему мнению, это переход к рыночным отношениям; недостаток средств государственного бюджета на образовательные программы; большое многообразие учебных заведений.

Большинство студентов проживают с родителями, однако немалый процент – более 35% – проживают самостоятельно. Это следует учесть при характеристике свободного времени, т. к. на плечи таких студентов ложится много домашних хлопот.

**П**ервый блок вопросов посвящен выбору вуза и организации учебного процесса. Рассмотрим далее деление по специальностям. Как у бывших, так и у нынешних студентов учеба вызывает неподдельный интерес. Однако самыми заинтересованными являются медики, одновременно жалуясь на трудность освоения знаний. Как и перед старшим поколением, так и перед нынешним лежит задача разобраться во всех особенностях человеческого организма – ведь именно от врачей зависит будущее нации. Опрос показал, что легче всего учиться студентам гуманитарного направления. Как объясняют сами студенты, «нагрузка лежит исключительно на процессах памяти. Если она хорошая и материал быстро усваивается, то не составит никакого труда выучить большой объем информации. Нет необходимости заучивать громоздкие формулы, можно все сказать своими словами». Сложность обучения на техническом профиле была ранее – при плановой экономике, когда заводы использовали преимущественно ручной и машинно-ручной труд. В современных условиях перехода к автоматизированному производству пропала необходимость изучать все тонкости сложного технологического процесса. Поэтому техническое образование несколько утратило свою актуальность и сложность.

При поступлении в университет большинство респондентов (57,5%) самостоятельно решили проблему выбора учебного заведения, основываясь на своей заинтересованности предметной сферой. 30% подсказали родители, но при этом респонденты не жалеют о своем выборе. Это доказывает следующий вопрос об условной возможности снова поступить в вуз. Большинство студентов повторили бы своей первоначальный выбор, при этом только 1 из 10 выбрал бы другой факультет. Такой высокий показатель существует из-за 60% недовольных советским гуманитарным образованием. Достаточно высокий процент тех, кто еще не определился с таким выбором – 7,5%.

Самыми занятыми студентами в течение дня являются студенты медицинских вузов – они находятся в университете до 8 часов и больше всего времени (5 часов) тратят на самостоятельную подготовку. При этом такая структура затрат времени не меняется. Это свидетельствует о том, что получение медицинского образования является самым сложным и требует уделять большого внимания науке. Студенты остальных направлений находятся в вузе 5 – 6 часов. Различается время, которое студенты тратят на самостоятельную подготовку. Меньше всего этому уделяют внимание сту-

денты технического направления. Все студенты тратят примерно одинаковое количество времени на дорогу в/из учебного заведения. Больше всего спят студенты гуманитарных направлений, однако количество свободного времени у них не так велико – всего около 2 часов в день. Нужно учитывать то, что каждый студент по-разному определяет для себя, что называть свободным временем. Этот вопрос будет позднее рассматриваться в исследовании. На домашние хлопоты больше времени традиционно тратят девушки, у них же бывает и меньше всего свободного времени. Примечательно то, что структура затрат времени существенно не изменилась.

Степень удовлетворения учебным процессом представлена в *табл. 1*.

Многие студенты как младшего, так и старшего возраста, отметили улучшение организационной структуры учебного процесса. На это повлияла и активная научная деятельность, и усовершенствование материально-технической базы, и методика преподавания и его качество.

Студенты по-разному относятся к организации учебного процесса. Например, почти половина – 45% студентов не видит смысла в изучении рабочих программ, и 15% вообще с ними не сталкивались. Удивительно то, что в настоящее время в 2 раза больше студентов обращает внимание на изучении учебных нормативов, чем советские студенты. И нынешние, и бывшие студенты хорошо знакомы с научно-исследовательской работой выпускающей кафедры. При этом половина из них (47,5%) активно участвует в студенческих конференциях, написании статей. Этот показатель усредненный: если более детально посмотреть, то только 35% нынешних студентов заинтересованы в научной работе. Основные причины – это недостаток мотивации: большие объемы изучаемой информации по другим дисциплинам, высокая стоимость опубликования статьи. Что касается студентов советского периода – их главная цель написания работ была внести свой вклад в развитие отечественной науки.

**В** среднем, студенты учатся на отлично и хорошо. Лишь малый процент получает отметку удовлетворительно. Современные студенты стараются посещать большую часть занятий, однако часто на лекциях занимаются посторонними делами. В отличие от молодежи, старшее поколение добросовестно посещало и слушало лекции, поэтому процент успеваемости у них выше. Среди причин, по которым студенты не посещают занятия, были названы такие: проблемы со здоровьем и необходимость присутствия на работе. Нынешние студенты очень много прогуливают из-за лояльного отношения к пропускам. Студенты стараются не пропускать лекции, даже если им не нравится предмет или метод преподавания. Основным мотивом посещения бывшими студентами лекций являлось чувство долга. Они считали своей обязанностью приходить на пары. В это же время нынешних студентов мотивирует желание получить качественное образование. Немаловажным фактором является психологический климат в группе. Важ-

Степень удовлетворения студентов, %

Показатели	Удовлетворены		Скорее удовлетворены, чем не удовлетворены		Скорее не удовлетворены, чем удовлетворены		Не удовлетворены		Затрудняетесь ответить	
	нынешние студенты	бывшие студенты	нынешние студенты	бывшие студенты	нынешние студенты	бывшие студенты	нынешние студенты	бывшие студенты	нынешние студенты	бывшие студенты
Содержанием учебных дисциплин	25	45	20	15	30	10	15	5	10	15
Объемом учебной нагрузки	5	20	20	40	25	15	20	10	30	15
Качеством преподавания	40	35	35	15	5	15	10	10	10	25
Объективностью преподавания	25	10	35	40	20	20	10	15	10	15
Набором читаемых дисциплин	40	30	20	30	15	20	5	5	10	15
Использованием технических средств обучения	50	15	25	35	5	20	10	25	10	5
Расписанием учебных занятий	5	20	35	20	20	20	10	25	30	15
Учебно-методическими материалами (учебники, программы курсов), используемыми преподавателями	60	20	5	30	5	20	10	25	20	5
Изучением иностранных языков	40	20	15	10	15	40	20	10	10	20

но отметить, что, по мнению студентов, преподаватели одинаково требовательны ко всем студентам. В большинстве случаев конфликты между преподавателями и студентами не возникают, а если и существует некий спорный вопрос – он решается без участия деканата. Большинство студентов называет свою группу дружной и сплоченной, несмотря на небольшие группировки. Студенты из одной группы проводят вместе время: ходят в кафе, кино, посещают концерты. У многих студенческая группа является основным кругом общения. Студенты ценят и уважают друг друга за успехи в учебе, высокие моральные качества и всестороннего развития. Основные приоритетные качества, от которых зависит престиж студента, не поменялись со временем.

Очень интересны различия в мыслях советских студентов и современных. Бывшие студенты четко знали, что пойдут работать по полученной специальности. Современные студенты такой уверенности не имеют. Советские студенты стремились открыть собственное дело, основная мечта современных – получить хорошо оплачиваемое место или уехать за границу. Проблема трудоустройства не была такой явной: 75% бывших студентов были уверены, что им помогут трудоустроиться. 30% современных боятся не найти место работы и 10% вообще не планируют работать по своей специальности. Это

связано, прежде всего, с перенасыщением рынка труда определенными профессиями. Выходом из такой ситуации является повышение престижа рабочих профессий – именно их дефицит наблюдается на рынке труда.

Люди старшего возраста уверены, что знаний, полученных в университете или институте, вполне достаточно для начала трудовой деятельности. Вспоминая свой опыт трудоустройства, они отмечали, что без труда нашли первое место работы, т. к. молодые специалисты обладают новейшими знаниями, которые привнесли бы в организацию свежие идеи и технологии. Современные студенты уверяют, что без опыта работы очень тяжело найти место. Они говорят, что «нет выхода из замкнутого круга: тебя не берут на работу потому, что нет опыта, а опыту негде взяться, потому что не дают шанс продемонстрировать полученные знания».

Второй блок вопросов посвящен организации отдыха. Большинство студентов неверно трактует понятие «свободного времени». Они рассматривают свободное время как время, которое не затрачивается на подготовку к учебе, однако не включает в себя время домашних дел. Большинству студентов хотелось бы больше свободного времени. Причинами нехватки являются большие учебные нагрузки, неправильное распределение времени, а также большой удельный вес пассивного от-

дыха. Неправильное распределение заключается в том, что студенты не планируют заранее, как провести свободное время. Особой рациональностью в этом вопросе отличаются студенты медицинского и экономического ВУЗов. Они стараются рационально распределить время, тем самым увеличивая его полезное использование и эффективность. Нехватка свободного времени отрицательно влияет на 82,5% учащихся: они отмечают повышенную сонливость. Общую утомляемость организма и плохую физическую форму. Нехватка свободного времени лишает студентов таких радостей, как общение с семьей, друзьями, чтения увлекательных книг и журналов. Почти 80% студентов посещает какие-либо дополнительные курсы. Причем в советское время это были разнообразные художественные кружки и курсы, связанные со спортивной деятельностью. Современные студенты отдают предпочтение языковым курсам.

Студенты проводят свое кратковременное свободное время, занимаясь различными видами деятельности: это и посещение выставок и презентаций, общение с друзьями, чтение художественной литературы. Среди опрошенных респондентов только 6,25% проводят всё свое время в интернете. Большинство пользуется им для чтения интересных новостей и поиска нужной информации. Студенты проводят своей досуг вместе со своими близкими: семьей и друзьями. Вуз оказывает незначительное влияние на досуг студентов, однако 55% привыкли сами организовывать свой отдых. Много студентов предпочитает на летних и зимних каникулах отдыхать за границей или в санатории. Выбор времяпровождения чаще всего обусловлен согласованием деятельности с семьей и друзьями.

Немаловажное значение имеет денежный фактор. По признанию одного из студентов, активная внеучебная жизнь требует больших финансовых затрат. Интересные вещи не бывают бесплатными. Однако исследование показывает, что материальное положение студен-

тов достаточно неплохое, и они могут позволить себе посещение интересных выставок или занятия спортом.

Исследованием было установлено, что успеваемость студентов напрямую зависит от степени активности их отдыха. Чем больше впечатлений у студента, чем более сбрасывается негативная энергия в течение активного отдыха, тем более эффективней учится студент и получает более высокие баллы.

Таким образом, получение образования оказывает во многом решающую роль не только в определении загруженности студента, но и в процессе реализации его свободного времени.

В начале исследования было выдвинуто несколько гипотез. Первая из них утверждала, что студенты в целом довольны организацией учебного процесса. Частично гипотеза подтвердилась, однако она требует оговорки, что на учебный процесс влияет множество факторов. Респонденты определили важность каждого фактора, при этом ценность такого фактора была различной для разных поколений студентов.

Вторая гипотеза настаивала на том, что произошли существенные изменения в организации учебного процесса. Исследование доказало, что претерпели изменения только материально-техническая база, а также обеспечение студентов учебными материалами. В целом же, методика преподавания и базовые принципы учебного процесса остались неизменными. Практически не изменилась структура времени, затрачиваемая различными студентами на выполнения ежедневных действий.

И, наконец, третья гипотеза гласила, что внеучебная жизнь студентов пассивная. Проведенное исследование позволило выяснить, что, даже несмотря на нерациональное времяпровождение, студенты ведут очень активную социальную жизнь, они находят время как для общения с друзьями, так и для самореализации и самоусовершенствования. Это прямым образом позитивно влияет на их успеваемость. ■

УДК 336.71(043.5)

## НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ З ПОЗИЦІЇ ПРЕВЕНТИВНОГО МАРКЕТИНГУ

**МОЗГОВА Г. В.**

*кандидат економічних наук*

**Харків**

**Р**озуміння циклічності характеру розвитку соціально-економічних систем дозволяє передбачати кризові ситуації, готуватися до них заздалегідь, уникнути небезпеки несподіваної кризи на основі спеціальних заходів антикризового управління, в якому поставлено певним чином передбачення небезпеки кризи, аналіз його симптомів, заходів для зниження негативних наслідків кризи та використання його факторів для подальшого розвитку.

Науковим фундаментом теорії економічних циклів і криз є твори видатних вчених Н. Данілевського, М. Кондратьєва, К. Маркса, Е. Тоффлера, М. Туган-Барановського, Й. Шумпетера, Ю. Яковця та ін.. Теоретичні та прикладні аспекти антикризового менеджменту та маркетингові антикризові заходи розглядаються у трудах таких сучасних вчених, як А. Беляєв, В. Василенко, Е. Голубков, А. Грязнова, О. Жарковська, С. Іванюта, С. Ілляшенко, Е. Коротков, Н. Круглова, В. Пилипчук, Р. Попов, Л. Сідоров, О. Скібіцький, А. Чернявський, З. Шершеньова та інші. Але науково-практична задача пошуку методологічних основ та принципів організації маркетингових заходів запобігання кризовим явищам залишається не вирішеною.



Результати дослідження «Вплив економічної кризи на українські компанії», проведеного компанією «Ернст енд Янг» та Європейською Бізнес Асоціацією (ЕБА) в період з 20 грудня 2009 р. по 13 січня 2010 р., свідчать, що основною реакцією на економічну кризу українських підприємств стали заходи щодо зниження витрат. Більше 50% респондентів серед таких заходів назвали скорочення витрат на маркетинг і збут [1, с. 11 – 13]. Отже зниження витрат на маркетинг стало для українських підприємств одним із першочергових антикризових заходів. Це доводить суперечність між існуючою концепцією маркетингу та сучасними потребами ринку. Існуючі концепції маркетингу більш орієнтовані на питання виявлення і задоволення потреб, ніж на питання їх прогнозування. Потребують узагальнення антикризові заходи, які описано в сучасній науковій літературі, та ті, які використовуються сучасним антикризовим менеджментом з метою визначення основних складових прерентивного маркетингу.

Вивчення теорії антикризового менеджменту, яка викладена у трудах сучасних вчених [2, 3], дозволило визначити пріоритетні заходи антикризового маркетингу та систематизувати їх за елементами маркетингового менеджменту (табл. 1).

Джей Абрахам, один із найкращих маркетингових консультантів у США, вважає, що в умовах економічного спаду можливостей для зростання насправді набагато більше, ніж у періоди бурхливого підйому [4]. За його словами можна «відвести» 15 – 20 відсотків покупців у головних своїх конкурентів, отримати 20 – 30 відсотків від всіх, які з'являються на ринку клієнтів, і підвищити рівень конверсії (перетворення відвідувачів в покупців) на 30 – 40 відсотків [4, с. 77]. Коли настають важкі часи, більшість вибирає самий невірний спосіб: скорочує витрати за рахунок людських та інтелектуальних ресурсів, які і є головними активами в більшості сьгоднішніх компаній. У цьому їхня помилка. У бізнесі не існує більш ефективних інструментів, ніж енергія, пристрасть, інтелект, зв'язки і підприємницький дух. Майбутні потреби після кризи – на них має бути спрямоване стратегічне планування [4, с. 18].

У процесі проведеного дослідження було вивчено та систематизовано антикризові заходи, які пропонує використовувати Джей Абрахам залежно від причин виникнення кризової ситуації в компанії. Зроблено висновок, що основними причинами кризової ситуації в компанії можуть стати: програш конкурентам; низький обсяг продажів; нестійкий обсяг продажів; відсутність

Таблиця 1

Пріоритетні заходи антикризового маркетингу за елементами маркетингового менеджменту

Елементи маркетингового менеджменту	Антикризові заходи
Інформаційне забезпечення	<ul style="list-style-type: none"> <li>– постійний моніторинг стану ринку збуту та сегментація;</li> <li>– оцінка і прогнозування місткості освоєного ринку та аналіз чинників, що впливають на його розмір;</li> <li>– дослідження попиту споживачів</li> </ul>
Стратегія маркетингу	<ul style="list-style-type: none"> <li>– повний або частковий вихід з неперспективних ринків;</li> <li>– концентрація на обслуговуванні сегментів ринку, що мають перспективу зростання;</li> <li>– вихід на зовнішні ринки за умов позитивної кон'юнктури для збільшення обсягів збуту, норми прибутковості тощо;</li> <li>– концентрація маркетингових зусиль на конкурентних перевагах;</li> <li>– орієнтація на придбання корпоративних прав слабких конкурентів для посилення конкурентної позиції;</li> <li>– залучення іноземних інвестицій для освоєння випуску конкурентоспроможної продукції</li> </ul>
Товарно-інноваційна політика	<ul style="list-style-type: none"> <li>– припинення виробництва та збуту збиткової продукції, що не користується попитом;</li> <li>– заходи щодо підвищення гнучкості та маневреності асортименту продукції (товарів, робіт, послуг) у рамках виробничих або торговельно-технологічних можливостей підприємства;</li> <li>– активна інноваційна політика, спрямована на створення нових видів продукції та користування перевагами нецінової конкуренції</li> </ul>
Політика просування	<ul style="list-style-type: none"> <li>– активна комунікаційна підтримка програми зі створення позитивного іміджу підприємства в очах кредиторів, інвесторів, працівників та органів державного управління;</li> <li>– вибір тактики маркетингової діяльності, побудованої на заходах партизанського та вірусного маркетингу;</li> <li>– упровадження маркетингу партнерських відносин тощо</li> </ul>
Цінова політика	<ul style="list-style-type: none"> <li>– гнучка цінова політика відповідно до цінової політики основних конкурентів</li> </ul>
Політика розподілу	<ul style="list-style-type: none"> <li>– формування власної дилерської мережі, фірмової торгівлі для зниження трансакційних витрат;</li> <li>– усунення надлишкових ланцюгів товароруху;</li> <li>– регіональна диверсифікація збуту продукції (робіт, послуг);</li> <li>– створення мінімальної дистанції між виробником (постачальником) і замовниками (кінцевими споживачами), за якої підвищиться роль прямих продажів</li> </ul>

стратегії; високі витрати; неефективні методи; ринок витісняє бізнес компанії; посередній маркетинг; прагнення впоратися поодиноці.

Спираючись на пропозиції Джея Абрахама, можна виділити такі напрямки дій подолання кризи: використання та розвиток маркетингу, інновацій та стратегій. Саме це може дати результати, все інше – дає витрати.

Цікавим підходом до визначення та впровадження антикризових заходів є підхід сучасних практиків – антикризових маркетингових менеджерів. Так, Д. Буталов теж вважає, що стереотипними і неефективними діями організацій стають скорочення витрат, особливо на персонал і маркетинг. Результатом таких «антикризових» заходів може стати відсутність достатньо кваліфікованих працівників і ще більше падіння попиту на товари і послуги компанії [5]. Його пропозиції можна систематизувати та сформулювати у таких загальних принципах раціональних дій організації в кризі:

#### 1. Адаптація до поточних умов.

Зниження продажів є наслідком зміни структури потреб клієнтів, їх пріоритетів у витрачання власних грошей. Компанії необхідно скоригувати роботу відповідно до зміни структури споживання. Пропонуються такі основні варіанти (табл. 2).

Скорочення витрат, оптимізація процесів, зниження цін – це вкрай односторонній погляд на кризу. Споживач почне вибирати зовсім інакше, у нього зміняться ключові мотиви при виборі. Це змінить і розклад сил на ринках. Отже, працювати, як раніше, навіть з урахуванням оптимізації і скорочень, все одно дуже ризиковано. В. Тамбергом та А. Бад'їним пропонується така модель поведінки споживача в кризовий час і основні висновки з неї [6].

1. *Споживач.* Споживач починає економити ресурси, він починає виживати. При цьому конкретна людина цілком може залишитися досить забезпеченою, але вибір її все одно зміниться. У кризу кращим буде вважатися те, що корисно, що краще для безпеки, що життєво необхідно, що містить додаткові переваги для виживання.

2. *Товарна політика.* Можливо відразу кілька варіантів зміни самого продукту, його властивостей, рецептури, призначення, переваг і особливостей:

- ✦ зростання користі існуючих продуктів. Конкретному товару необхідно надати додаткову користь в очах споживача з позиції «виживання» – велика поживність, енергетична цінність, користь для здоров'я, для роботи, для життя;
- ✦ доказ необхідності. Це стосується подачі інформації споживачеві. Деякі товари, не корис-

Таблиця 2

Напрямки антикризових заходів відповідно до змін структури потреб клієнтів

Зміни структури потреб клієнтів	Напрямки антикризових заходів	
	Конструктивна реакція	Економія на маркетингу
Потреби клієнтів щодо продукту компанії змінилися незначно	Не «завмирання», а навпаки, посилення активності маркетингу та продажів	Запускається негативний цикл: знизилася продажі – знизилася витрати – ще знизилася продажі, і так далі
Потреби ключової групи клієнтів змінилися значно	Немає можливості змінити продукт: пошук нових клієнтів, нових каналів просування і т. ін.	
	Є можливість змінити продукт: вивчення структури потреб наявних клієнтів; пошук напрямів і способів зміни продукту, сервісу, логістики, щоб задовольнити попит, який змінився	

#### 2. Проактивні дії.

Перебудувати компанію необхідно, випереджаючи зміни ринку. Алгоритм побудови стратегії може бути таким:

- 1) Сформулювати, якою повинна бути компанія після кризи.
- 2) Визначити перспективний ринок компанії. Корисно скласти прогнози ринків, спираючись на глобальні довгострокові («надкризові») тренди, з урахуванням впливу кризи.
- 3) Намітити етапи змін компанії.
- 4) Проаналізувати, які виникають у зв'язку з кризою ризики і можливості.
- 5) Розробити план змін на підставі пп. 3 та 4.

Будувати логіку дій компанії пропонується, спираючись на дальню, післякризову перспективу ринку.

Іншими досить відомими антикризовими менеджерами В. Тамбергом та А. Бад'їним пропонується розробка антикризової стратегії компанії на базі нової моделі поведінки споживача.

ні (кондитерські вироби). Але без них життя безраднісне і повне стресів, і значить, їх відсутність шкідлива. Вони не корисні, але необхідні;

- ✦ комбінований варіант. Цей варіант передбачає поєднання зростання користі і необхідності для життєдіяльності.

3. *Ціноутворення.* У кризу ціновий коридор зміщується в простір більш низьких цін. Ціни на преміальні марки можуть бути знижені лише настільки, щоб залишитися в рамках цінового коридору. Для збільшення ж продажів і охоплення сегмента рекомендується використовувати марочний капітал (наприклад, створення «економічних» версій відомих преміальних марок, які можуть продаватися «на вагу»).

4. *Дистрибуція і збут.* Більше і краще задіяти свої ресурси – площі, людей (розвиток нових каналів продажів, зростання сервісу). Підтримання ослабленої самоповаги споживача також може бути капіталом.

5. *Просування.* Компанію чекає зростання конкуренції та необхідність боротьби за споживача. Пропонується:

- ✦ оптимізація розміщення;
- ✦ іміджеву рекламу замінити рекламою товарною, раціональною;
- ✦ концентрувати рекламу в каналах продажів;
- ✦ основний акцент медіа-реклами: заманити споживача в точку продажів.

6. *Стратегія в цілому.* В умовах обмеженого попиту і падіння доходів споживача основна ділова парадигма змінюється. Рітейлер і виробник від партнерства частково переходять до конкуренції в каналах продажів. Для виробників стане цікавим розвиток власних прямих продажів. Крім того, для операторів ринку b2b, можливо, цікава буде диверсифікація в бік ринку кінцевого споживача. Це може бути як виведення нових продуктів, так і вихід в нові сегменти [6].

Спираючись на результати проведеного аналізу та отримані узагальнення антикризових заходів, можна зробити висновок, що як теоретики, так і практики у сфері антикризового менеджменту, вважають, що в умовах найжорсткішої економічної кризи, коли ресурси компанії є обмеженими, ситуація на ринку погіршується, попит на продукцію підприємства знижується і, як наслідок, погіршуються фінансово-економічні показники його роботи, підприємство приречене на невдачу в конкурентній боротьбі без оволодіння найперевішними методами маркетингу.

З метою не тільки адаптації до нових умов ринку, але і запобігання кризовим явищам, пропонується використовувати концепцію *превентивного маркетингу*. Саме превентивний маркетинг може стати важливим і затребуваним інструментом в запобіганні та подоланні кризових явищ.

*Превентивний* (франц. *préventif*, від лат. *Praevēnio* – випереджаю, попереджаю), що попереджає, запобігає, такий, що випереджає дії супротивної сторони [7]. Якщо гаслом традиційного маркетингу є «знайди потребу і задовольни її», сучасний погляд на маркетинг, або адаптивний маркетинг, виражається в гаслі «Розроби новий продукт і створи на нього потребу» [8]. Можна припустити, що гаслом превентивного маркетингу повинно стати «Передбач тенденції зміни потреби та інноваційних технологій її задоволення і використовуй ці знання для отримання конкурентної переваги».

Таким чином, превентивний маркетинг не заперечує положень адаптивного маркетингу, а додає до нього розуміння того, що маркетингова політика не повинна бути реактивною, тобто адаптуватися під середовище, яке змінюється. Маркетингова політика повинна бути *проактивною*, тобто передбачити можливий розвиток основних факторів, що впливають на діяльність підприємства, і прагнути діяти на випередження.

Використання превентивного маркетингу дозволить організації активно прогнозувати і виявляти інтуїтивні потреби споживачів і своєчасно відповідати на них шляхом створення нового інноваційного продукту.

## ВИСНОВКИ

Отримані результати свідчать, що питання впровадження превентивного маркетингу з метою протистояння кризисним явищам потребує подальшого дослідження та удосконалення. На основі аналізу та синтезу теоретичних і практичних розробок пропонується впровадити сучасним українським компаніям такі складові превентивного маркетингу:

1. Превентивне мислення.
  2. Превентивну інформованість.
  3. Превентивну профілактику бізнесу.
  4. Превентивні методи:
- ✦ зберігати бізнес, клієнта і т. д., а не працювати на їх трафік;
  - ✦ використовувати інновації та НДДКР;
  - ✦ виконувати постійне прогнозування потреби;
  - ✦ інші методи.

Використання принципів превентивного маркетингу дозволить компаніям не тільки вижити, але і досягти успіху під час кризи. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Влияние экономического кризиса на украинские компании: исследование компаний «Эрнст энд Янг» и Европейская Бизнес Ассоциация (EBA) – 2010.– Режим доступа : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Crisis-Survey-5-2010-01-26-RU/\\$FILE/Crisis-Survey-5-2010-01-26-RU.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Crisis-Survey-5-2010-01-26-RU/$FILE/Crisis-Survey-5-2010-01-26-RU.pdf) 26 с.
2. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / [Ілляшенко С. М., Герасимчук В. Г., Дайновський Ю. А. и др.] ; за ред. д.е.н., професора С. М. Ілляшенка.– Суми : ТОВ «ТД «Папірус», 2010.– 624 с.
3. Шершньова З. Є. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. / [З. Є. Шершньова, В. М. Багацький, Н. Д. Гетманцева] ; за заг. ред. З. Є. Шершньової.– К. : КНЕУ, 2007.– 680 с.
4. Абрахам Д. Как вывести ваш бизнес из тупика: 9 шагов на пути от стагнации к процветанию в период экономического спада [Электронный ресурс] / Джей Абрахам.– Riga, Latvia, 2011.– 247 с.– Режим доступа : <http://abrahamschool.org/>
5. Буталов Д. Действия в условиях кризиса – памятка для руководителя / Дмитрий Буталов // E-xecutive. Международное сообщество менеджеров – 2009.– Режим доступа : <http://www.e-xecutive.ru/community/articles/975554/>
6. Тамберг В., Бадьин А. Антикризисная стратегия компании / Виктор Тамберг, Андрей Бадьин // E-xecutive. Международное сообщество менеджеров – 2009.– Режим доступа до журн. : <http://www.e-xecutive.ru/community/articles/1090433/>
7. Превентивный Большая Советская Энциклопедия / Под ред. А. М. Прохорова.– М. : Научное издательство «Большая Российская энциклопедия», ЗАО «Гласнет», 2002.– Режим доступа : <http://bse.sci-lib.com/article092317.html>
8. Голубков Е. П. О некоторых основополагающих понятиях маркетинга / Е. П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом.– 2005.– № 2.– Режим доступа : <http://www.dis.ru/library/market/archive/2005/1/3749.html>

# ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ПРОЦЕСІВ У МИТНИХ ОРГАНАХ УКРАЇНИ

НОВІКОВА К. І.

кандидат економічних наук

КУЩЕНКО Д. І.

Дніпропетровськ

Визначена міжнародним співтовариством стратегія розвитку митних органів полягає в усуненні адміністративних і технологічних перешкод, що викликають втрати часу і матеріальних ресурсів в процесі митного оформлення і контролю вантажів при перетині кордонів держав. У цих умовах особливого значення набуває функціональність спеціальних інформаційних систем, що використовуються митними органами, а інформаційна політика митної служби має важливе значення для подальшого ефективного функціонування, розвитку та вдосконалення митної системи.

Необхідність використання нових методів у роботі митних органів, оптимізація організаційної структури митниць обумовлені швидким збільшенням об'єму міжнародного товарообігу, ускладненням його структури, обмеженістю кадрових ресурсів митних органів і бажанням всіх учасників зовнішньоекономічної діяльності звести до мінімуму втрати часу і матеріальних засобів при здійсненні митного контролю.

Метою даної статті є аналіз впровадження існуючих інформаційних митних технологій, програмних продуктів і автоматизованих систем, обробки електронних декларацій відділами митної статистики, а також визначення напрямів вдосконалення існуючих технічних засобів і програмного забезпечення.

З розширенням зовнішньоекономічних відносин України та подальшим збільшенням обсягів зовнішньоекономічних операцій різко зріс потік і масштаби митної інформації. Така організаційна діяльність вимагає постійного детального аналізу різноманітних даних. Одне із завдань, що стоять перед митними органами, – прискорення товарообігу, збільшення пропускної спроможності діючих пунктів пропуску, скорочення непродуктивних простоїв транспортних засобів і затримок товарів. Окремими правовими актами митного відомства встановлені навіть нормативи для співробітників на проведення тих або інших операцій або дій, які обчислюються в хвилинах і годинах [4, с. 65].

Інформаційні технології переймають на себе все більш і більш важливу роль в сучасних митних адміністраціях. Координація роботи всіх учасників системи електронних логістичних послуг можлива тільки при

регламентному визначенні їх взаємодії на всіх рівнях – федеральному, регіональному і на рівні служб у місцях прикордонних переїздів. Природно, необхідні і технічне забезпечення такої взаємодії – сучасні комп'ютерні мережі, і програмне забезпечення відповідно до міжнародних стандартів електронних документів. Тому зростає роль системи автоматизації митного оформлення, контролю за ввезенням автотранспортних засобів на територію України, доставкою в митниці призначення підакцизних товарів.

Використання інформаційних систем і технологій в діяльності митних органів дозволяє вирішувати багато завдань, пов'язаних з ефективним здійсненням митного адміністрування. Серед таких завдань можна виділити такі:

- ✦ спрощення і прискорення митного оформлення і митного контролю, у тому числі за рахунок використання електронної форми декларування;
- ✦ використання системи управління ризиками;
- ✦ накопичення інформації про учасників зовнішньоекономічної діяльності, а також ведення баз даних, реєстрів осіб, що здійснюють діяльність в області митної справи;
- ✦ оперативне здійснення інформаційного обміну з іншими органами державної влади і зарубіжними органами.

На сьогодні головною метою інформатизації Державної митної служби України є створення інформаційної інфраструктури на основі сучасних інформаційних технологій, програмних, технічних засобів і високошвидкісних наземних каналів зв'язку з урахуванням світових досягнень у цій сфері, спроможної забезпечувати інформаційну підтримку основних напрямів діяльності митної служби України, сприяти вирішенню комплексу найважливіших поточних і перспективних завдань, що вирішують митні органи. Одним із пріоритетних напрямків інформатизації митної справи є не тільки ведення митної статистики, а й формування аналітичних матеріалів з питань зовнішньоекономічної діяльності України та надання на її базі відповідних пропозицій Уряду країни з метою вжиття належних заходів тарифного та нетарифного регулювання [2, с. 12].

Розробка проекту «Електронна митниця» (e-Customs) стартувала у 2005 році. За чотири роки – з 2005 по 2009 роки – у Держмитслужбі було створено технологічне підґрунтя для її функціонування: удосконалені відомча електронна пошта і телекомунікаційна мережа, введені в дію відповідні сервери та розроблена комплексна система захисту інформації. Законодавчою підставою для здійснення подальших кроків у цьому напрямі стало Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 вересня 2008

року «Про схвалення концепції створення багатофункціональної комплексної системи «Електронна митниця».

Крім того, у ДМСУ функціонує Єдина автоматизована інформаційна система (ЄАІС) (рис. 1) як сукупність окремих автоматизованих інформаційних систем різного функціонального призначення, об'єднаних за допомогою телекомунікаційних мереж та множини інформаційних об'єктів, що ними обробляється. ЄАІС ДМСУ містить в собі засоби для накопичення, обробки, зберігання та передавання даних, що є необхідними для діяльності митних органів та складається з таких розділів: митне оформлення, доставка вантажів, довідники, спеціальна інформація, контрабанда, інформаційні системи, звіти, навчання та тестування, регламентований доступ.

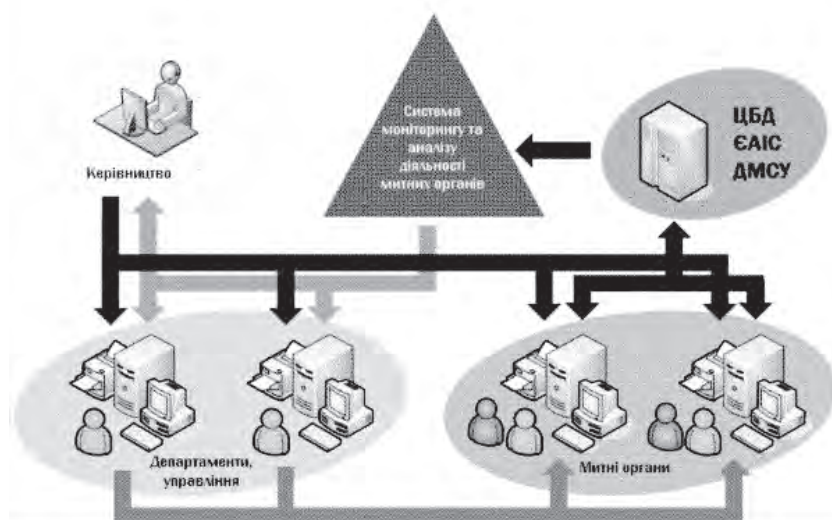


Рис. 1. Технологія формування інформації для системи моніторингу та аналізу діяльності митних органів та ЄАІС ДМСУ

За останнє десятиліття митні органи провідних країн світу впровадили у свою діяльність істотні компоненти комп'ютеризації. Багато митних адміністрацій сьогодні використовують велику кількість методів автоматизації митних функцій, наприклад, обробку декларацій товарів, дохідну оцінку, митні збори, управління ризиками, управління повідомленнями.

Виходячи з цього, однією з умов успішного вдосконалення діяльності митної служби України є ретельне вивчення зарубіжного досвіду практичної організації діяльності митних органів, правових форм її регламентації, тобто зарубіжного митного законодавства, адже метод порівняльного аналізу допомагає виявити об'єктивні тенденції функціонування сучасних митних служб, дає можливість сформулювати і запропонувати можливі варіанти розвитку митної системи України в умовах реформування державного управління. В умовах активізації євроінтеграційних і глобалізаційних процесів виникає необхідність імплементації досвіду високо розвинутих країн в систему державного управління [1, с. 60 – 65]. Тому, розглядаючи дане питання, доцільно зробити певний екскурс у впровадження інформаційних технологій в певному ряді країн. Доцільно розглядати ті країни, в яких за відсутності достатніх умов було створено доволі розвинуті інформаційні системи, які оптимізують діяльність всієї митниці загалом.

Найбільш прийнятною для переймання досвіду є система в Туреччині, оскільки її було створено на основі комплексної підтримки європейських держав, тому вона має високий рівень впровадження в митну політику країни. Система SOFIX, яка пройшла успішну адаптацію в цій країні, дозволяє користувачам: провести віддалене митне оформлення товарів; прискорити оформлення товарів; переглядати митні правила і ціни експорту і імпорту; знати вимоги до митного оформлення, ставки і суми мит та інших податків.

З іншого боку, набуває актуальності питання про об'єднання України з Росією в Єдиний митний союз. Аналіз використання інформаційних технологій на російських митницях вказує на високий рівень комунікаційних процесів в діяльності даної митної служби. Тому другим напрямом переймання досвіду є приєднання до митного союзу і подальше приведення митних комунікаційних систем України до російських стандартів.

І останнім напрямом модернізації інформаційних каналів Державної митної служби є створення самостійно існуючої, розвинутої системи. Перші кроки до цього були вже зроблені при впровадженні єдиного інформаційного комплексу. Наріжним каменем, на якому базується вищенаведена система, є «Електронна митниця», складовими елементами якої повинні бути такі підсистеми, як: електронне декларування; електронний документообіг; аналіз ризиків і керування ними; контроль за транзитом; єдина міжвідомча автоматизована система збору, збереження й обробки інформації, у тому числі від різних відомств; автоматизоване здійснення усіх видів державного контролю; уніфікована база нормативних та довідкових документів, які використовуються в митних цілях; інформаційне забезпечення пост-аудиту та правоохоронної діяльності.

Електронні логістичні послуги виходять з принципу «єдиного вікна» (*Single Window*): всю необхідну інформацію можна вводити в інформаційну систему тільки один раз, і вона негайно потрапляє до всіх зацікавлених учасників системи, перш за все до органів контролю на кордоні. Система «єдиного вікна» об'єднує в єдине інформаційне середовище даних всіх контрольних органів та інших учасників перевезення (декларантів, транспортних компаній, логістичних операторів і т. д.). Відповідно підвищується надійність інформації, і знижується час на її передачу і обробку.

Система електронного документообігу в сфері міжнародних економічних відносин використовує як стандарт електронного обміну документами EDI (*Electronic Data Interchange*), який пред'являє до неї такі вимоги: дотримання єдиного синтаксису обміну даними; забезпечення можливості вибору елементів даних;

використання єдиного формату, в якому ці елементи постають у повідомленнях і файлах.

Доцільно запропонувати дві стратегії, які підкріплюють одна одну і в майбутньому забезпечать розбудову комунікаційних процесів на митницях. Перша стратегія розвитку електронного декларування в основі має традиційний шлях копіювання досвіду розвинених країн і послідовного проходження відповідних фаз: комунікаційне суспільство, інформаційне суспільство і суспільство, побудоване на знаннях.

Друга стратегія може базуватись на цілісності усіх трьох фаз розбудови національного інформаційного сегмента і передбачати такі кроки:

1) прискорення розвитку першої фази шляхом залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій (охоплення органів державного управління та провідних державних інституцій засобами комунікаційного суспільства, як-от «Електронна митниця»);

2) одночасна мобілізація в єдиному комплексі національної науки, освіти, промисловості, гуманітарної сфери, бізнесу на пріоритетний розвиток наступних двох фаз – інформаційного суспільства та інформаційної системи митниць. Ця стратегія для України допомогла би побудувати розвинене інформаційне середовище, на базі якого розвивалась б забезпечена інформаційно робота митниць [5, с. 20 – 23].

Виходячи з вищесказаного, можна зробити такі висновки, що при введенні електронного декларування:

- ✦ істотно скоротяться витрати часу суб'єктів господарювання завдяки обміну інформацією з митним органом по електронних каналах зв'язку в режимі реального часу;
- ✦ зникне необхідність особистої присутності представника в пункті митного оформлення;
- ✦ прискориться процес митного оформлення товарів, оскільки перевірка митної декларації здійснюватиметься за допомогою програмних засобів;
- ✦ митне оформлення буде прозорим, оскільки буде відсутній людський чинник.

**С**лід зазначити, що комп'ютеризація системи митного управління не повинна розглядатися лише як технічне оснащення робочих місць державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування сучасним обладнанням. Ідеалом комп'ютеризації має стати розбудова «електронної нервової системи митниць». Концепція «електронної нервової системи» має значні концептуальні можливості щодо аналізу шляхів підвищення ефективності інформатизації органів державного управління та місцевого самоврядування. Вона дозволяє розглядати інформатизацію як процес, значно складніший, ніж створення простої комп'ютерної мережі. При цьому вузьким місцем розбудови «електронної нервової системи» є паперово-електронне дублювання документообігу, що утруднює перебіг адміністративних процесів [3, с. 8 – 9].

Негативні наслідки зазначеного дублювання будуть проявлятися тим більше, чим більше буде комп'ютеризовано процедури адміністрування. Тому доцільною вбачаємо відмову від паперових документів там, де від-

бувся перехід на електронні форми. Комп'ютеризація митного управління істотно переструктурує професійну діяльність державних службовців та посадових осіб митних органів, розвантажуючи їх, насамперед, від рутинної та стереотипної діяльності, вивільняючи робочий час і створюючи умови для зосередження на творчих аспектах публічного управління. Крім того, не менш важливим аспектом стане надання вичерпної інформації про діяльність митних органів, що, безперечно, сприятиме зростанню суспільної довіри, без якої неможлива ефективна діяльність державного апарату в цілому.

Для того, щоб українська держава увійшла у світовий інформаційний простір на рівноправній основі, необхідно зміцнювати прямі й зворотні зв'язки між митницями і суспільством, вирішити чимало проблем для забезпечення ефективного розвитку національної інформаційної інфраструктури, створення інформаційно-аналітичних систем митних органів, прискорення процесів модернізації матеріально-технічної бази, надійного захисту інформаційних ресурсів. Перешкодами розвитку в Україні системи електронного декларування є обмеження поширення Інтернету, недосконалість законодавчої бази, недостатнє фінансування процесу інформатизації, консерватизм і бюрократизм чиновників. Сьогодні влада неспроможна повною мірою поширювати інформацію про свою діяльність та координувати роботу митниць.

## ВИСНОВКИ

Динаміка розвитку провідних країн світу однозначно засвідчує, що перемоги досягають ті структури, які накопичують та вміло розпоряджаються наявною інформацією. Збір і обробка великих об'ємів інформації, на теперішній час, можливі тільки із застосуванням інформаційних технологій, які реалізуються шляхом створення комплексних систем.

Швидкий розвиток інформаційних технологій дає можливість вирішувати завдання підвищеної складності, а їх інтеграція в різні процеси регулювання зовнішньої торгівлі й забезпечення безпеки є одним з важливих факторів розвитку міжнародних торговельних відносин і економіки країни в цілому, а також служать для швидкого включення України в загальносвітові інформаційні процеси й процеси формування інформаційного суспільства.

Одна з найважливіших задач, яку необхідно вирішити в митній службі України в найближчій перспективі – це впровадження в митну справу міжнародних норм і правил, що дозволить перейти до застосування єдиних стандартів в області митної справи і вирішити питання, пов'язані з приєднанням до міжнародних конвенцій по гармонізації і спрощенню митних процедур, а також здійснити поетапне зближення митного законодавства і митних процедур, які застосовуються в Україні, до країн Євросоюзу. Але технологічні та технічні проблеми (канали зв'язку, формати даних, які передаються, програмні продукти, забезпечення надання та використання інформації) не дозволяють сьогодні широкомасштабно розпочати введення процедур інформаційних техноло-

гій. Для вирішення нагальної потреби у автоматизації та інформатизації митної служби необхідне забезпечення пріоритетного фінансування.

**В**икористання визначених напрямів модернізації митної служби надасть такі переваги: підвищення ефективності роботи всіх митниць на території України; збільшення обсягів виконання роботи завдяки єдиній базі митного оформлення; можливість обміну інформацією з митницями зарубіжних країн; зменшення паперової роботи митника при здійсненні митних операцій стосовно оформленого товару; контроль грошових потоків за єдиною системою. Вирішення хоча б цих проблем поставить митну службу України на щабель вище у загальному рейтингу митних адміністрацій світу. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Бережнюк І. Г.** Структура Інституціональних механізмів у системі управління митною справою / І. Г. Бережнюк // Вісник Акад. митної служби України.– 2002.– № 3.– С. 60 – 69.
2. **Додін Є. В.** Рамочные стандарты безопасности и упрощения глобальной торговли / Є.В. Додін // Митна справа.– 2005.– № 4.– С. 9 – 12.
3. **Єсипчук Н.** Перспективи митного контролю: постаудит / Н. Єсипчук // Митниця.– 2009.– № 2(51).– С. 8 – 9.
4. **Корнєва Т.** Правове регулювання інформації як елемента державного управління в митних органах України / Т. Корнєва // Інформаційне право.– 2004.– № 10.– С. 65 – 68.
5. **Новосад О.** Інформаційне забезпечення управлінської діяльності у митних органах / О. Новосад // Митниця.– 2004.– № 1.– С. 20 – 23.

## АДАПТАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ К УСЛОВИЯМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В ПЕРИОД КРИЗИСА

ТКАЧЕНКО Ю. В.

кандидат экономических наук

Киев

**Н**егативное влияние мирового финансового кризиса на экономику Украины закономерным образом отразилось и на развитии отечественного предпринимательства. И в первую очередь речь идет о малом и среднем бизнесе, который не имеет достаточных резервных ресурсов и страховых инструментов для самостоятельного преодоления кризисного давления, которое с каждым днем только усиливается.

Проблемами эффективного управления предприятиями, исследованием процессов адаптации предприятий к меняющейся внешней среде занимались такие известные ученые, как Акофф Р. [1], Ансофф И. [2], Клейнер Г. Б., Балабанов И. Т. Отечественные ученые Будник Н. Н. [3], Петренко А. А. уделяли внимание разработке теоретических положений и практических рекомендаций по совершенствованию организационно-экономических методов адаптации предприятия, созданию системы адаптивного развития предприятия, разработке и анализу экономико-математических моделей адапционного подхода к управлению производственным потенциалом предприятия. В своих работах Ландина Т. В. [4] рассматривает проблемы, возникающие на предприятиях при переходе их к рыночным условиям хозяйствования и предопределяющие разработку адапционных механизмов производственно-экономических систем. Однако пока не существует научных работ, которые бы рассматривали проблемы, возникающие на предприятиях в процессе функционирования в кризисных условиях.

Целью статьи является исследование актуальных проблем развития предпринимательства в Украине в условиях кризиса, определение тактических и стратеги-

ческих приоритетов дальнейшего развития отечественного предпринимательства.

Ожидаемый рост безработицы и инфляционные процессы являются серьезным вызовом для национальной безопасности государства. В результате сокращения штатов предприятий значительная часть трудоспособного населения уже столкнулась с проблемой поиска работы и смены профессии. По данным Государственной службы статистики Украины количество официально зарегистрированных безработных на конец ноября 2011 составляет 439,5 тыс. человек (по сравнению с октябрём 2011 г. – 397,6 тыс. человек) [4]. Все они являются потенциальными кандидатами на занятие предпринимательской деятельностью. Ситуация осложняется тем, что с каждым днем количество безработных растет. Так, по данным Государственной службы статистики Украины на 1 декабря 2011 года на 10 свободных рабочих мест претендует 60 человек [4].

Именно поэтому основное внимание государственной политики должно сосредоточиваться на создании условий для самостоятельной предпринимательской деятельности свободной рабочей силы. А успешное решение проблем предпринимательства в условиях кризиса будет иметь двойной эффект. То есть, если государство создаст благоприятные условия для обеспечения функционирования существующих предпринимательских структур и беспрепятственного вхождения в ряды предпринимательства безработных, то, в свою очередь, предпринимательский потенциал способен выступить мощным ресурсом в решении, во-первых, социальных проблем (преодоления безработицы и снижение социальной напряженности) и, во-вторых, содействовать наполнению бюджетов разных уровней и укреплению экономики регионов и государства в целом.

Общепризнано, что основными экономическими средствами государства в условиях экономического кризиса является либерализация процедур ведения хозяй-



ственной деятельности – снижение налоговой нагрузки, упрощение разрешительных процедур, правил лицензирования, сертификации, других норм технического регулирования, а также уменьшение количества проверок.

Это обеспечивается через определение единого документа, подтверждающего постановку на учет вновь созданного субъекта хозяйствования в соответствующих органах – выписки из Единого государственного реестра юридических лиц и физических лиц предпринимателей. Выписка получается у государственного регистратора. Этот документ заменяет соответствующие справки органов налоговой службы, статистики, фондов социального страхования, которые сейчас необходимо предоставлять для открытия счета в банке. Реализация такой нормы позволит существенно сократить временные затраты для открытия собственного дела.

**В**о время экономического кризиса особенно обострилась проблема, связанная с недостаточностью финансовых ресурсов, необходимых для устойчивого производственного процесса. Конкретным экономическим инструментом государственной поддержки и развития внутреннего рынка в этой ситуации является осуществление налогообложения по сниженной ставке прибыли, направляемой на реинвестирование в производство, обновление или модернизацию основных фондов.

Указанное мероприятие позволит увеличить оборотные средства предприятий, аккумулировать и направить ресурсы на обновление их материально-технической базы, что повысит уровень их конкурентоспособности, как на внутреннем, так и внешнем рынках.

Предусматривается увеличение норм амортизации для каждой из групп основных средств. Учитывая, что стоимость оборудования определяется уровнем морального старения, изменением в конъюнктуре рынка и инфляции, механизм расчета амортизации должен быть достаточно гибким для того, чтобы обеспечить инвестиционную активность и расширение производства.

Повышение норм амортизационных отчислений поможет предприятию предотвратить потери от морального износа основных средств, увеличить инвестиционные ресурсы, ускорить восстановление объектов основных средств. Кроме того, это непосредственно повлияет на повышение производительности труда и рентабельности на предприятии.

На сегодня увеличение тарифов и регулируемых цен при кризисной ситуации на внутренних и внешних рынках страны, может иметь место лишь как исключительные меры, которые невозможно перенести на другой период. Такое увеличение должно быть экономически обоснованным, прозрачным, с учетом необходимости предварительного информирования основных операторов этого сегмента рынка. Кроме того, введение в действие таких изменений необходимо проводить с момента начала нового финансового периода с предварительным информированием.

Именно теперь, когда сокращаются рабочие места, резко возрастает уровень безработицы, ухудшается материальное положение населения, предприниматель-

ство нуждается в гарантированной опеке со стороны государства. При этом реальным инструментом государственной поддержки должно стать принятие в кратчайшие сроки Закона Украины «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства».

Во многих регионах до сих пор не упорядочены земельные отношения организации работы рынков (отсутствуют основания пользования землей), отсутствует система заключения договоров между предпринимателями и администрацией рынков о предоставлении торгового места, а в случае их наличия они не соответствуют действующему законодательству.

В связи с этим необходимо в безотлагательном порядке решить организационно-правовые вопросы обеспечения осуществления предпринимательской деятельности на рынках субъектами хозяйствования, а также организации и оформления взаимоотношений между предпринимателями, администрациями рынков и органами местного самоуправления.

Обременительные для субъектов предпринимательской деятельности размеры земельного налога и арендной платы создают препятствия на пути развития предпринимательства. В условиях финансового кризиса это приводит к повышению цен на продовольствие и снижению покупательной способности граждан. В этой связи необходимо проанализировать положения законов в части уменьшения ставок земельного налога и последствий его применения и разработать экономически обоснованные размеры ставок по налогу и аренде земли при внесении соответствующих изменений в Закон Украины «Об аренде земли».

В условиях снижения платежеспособности субъектов хозяйствования и ограничения их финансовых ресурсов установление высоких арендных ставок и постоянный их пересмотр может привести к тому, что арендаторы не смогут платить высокие арендные ставки, что, в свою очередь, приведет к досрочному расторжению договоров аренды, закрытия и банкротства значительного количества предприятий. Это требует законодательного закрепления практики долгосрочной аренды государственного и коммунального имущества сроком не менее 5 лет. Такие изменения будут способствовать эффективному использованию объектов собственности и одновременно позволят сохранить мотивацию бизнеса к деловой активности и наполнить государственный и местные бюджеты.

**В**ажным направлением смягчения последствий финансового кризиса является обеспечение доступа субъектов предпринимательства к финансово-кредитным ресурсам. С этой целью существует насущная необходимость реализации на центральном и местном уровнях ряда мероприятий, в частности: обеспечение удешевления кредитования проектов предпринимательства, в частности, влияющих на повышение уровня занятости населения; привлечение более широкого круга представителей предпринимательства к участию в программе частичного возмещения процентных ставок по кредитам субъектов малого и среднего бизнеса на

реализацию инвестиционных проектов; создание фондов кредитных поручительств для субъектов предпринимательства; разработка и внедрение механизмов компенсации: лизинговых платежей, расходов, связанных с участием в выставочно-ярмарочных мероприятиях для субъектов предпринимательства.

**У**читывая современное состояние экономики страны и ее финансового сектора, такие программы должны носить антикризисный характер, т. е. их мероприятия в первую очередь направляются на упрощение процедур открытия бизнеса, обеспечение доступа предпринимателей к информационным, имущественным, финансово-кредитным ресурсам, предоставление им учебно-образовательных, консультационных услуг для быстрого овладения базовыми знаниями в сфере правового, бухгалтерского, маркетингового образования.

Однако это должны быть программы не выживания, а стимулирования и развития для обеспечения конкурентоспособности Украины и ее предпринимательского сектора. Необходимо безотлагательно обеспечить формирование правовых, организационных и экономических основ для реализации амбициозной инновационной политики. Развитие инноваций должно быть акцентированным на развитии собственной национальной инновационно-технологической базы. Кроме того, инновационное предпринимательство должно в корне изменить подходы к образованию, к подготовке кадров в соответствии с потребностями инновационного развития экономики.

### ВЫВОДЫ

Экономическая политика должна базироваться на детальном анализе исходных экономических условий, определяющих начальный пункт экономической трансформации. Эти условия в разных странах во многом определяют стратегическое направление преобразований, накладывая определенные ограничения на использование опыта других стран. Учитывая такие риски и глобальные вызовы в дальнейшей государственной экономической политике, безотлагательное и первоочередное значение приобретает утверждение модели инновационного экономического развития Украины.

Реализация всего комплекса антикризисных мер, совершенствование правовых основ государственного регулирования хозяйственной деятельности, установление эффективных, справедливых, прозрачных и предсказуемых «правил игры», устранение необоснованных регуляторных, бюрократических и ресурсных барьеров на пути проявления и реализации предпринимательских инициатив, а также поощрение конкуренции – это алгоритм смягчения негативных последствий мирового экономического кризиса и создание условий для максимального использования потенциала отечественного предпринимательства и обеспечения устойчивого развития экономики.

Среди важнейших стратегических приоритетов устойчивого развития Украины в условиях экономи-

ческого кризиса можно выделить формирование благоприятной предпринимательской и инвестиционной среды. Вместе с тем, интеграционный выбор Украины обуславливает новые задачи в сфере государственной политики по поддержке предпринимательства, где ключевыми задачами являются переход к качественному росту, повышению конкурентоспособности на основе инновационной модели развития, увеличение производительности труда на предприятиях, повышение их вклада в развитие национальной экономики. ■

### ЛИТЕРАТУРА

1. **Акофф Р.** Искусство решения проблем / Пер. с англ.– М.: Мир, 1982.– 236 с.
2. **Ансофф И.** Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Ефенко.– М.: Экономика, 1989.– 498 с.
3. **Будник М. М.** Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання: Автореф. дис. ... к. е. н: 08.06.01 / Харк. держ. екон. у-т.– Х., 2002.– 18 с.
4. **Ландіна Т. В.** Організаційно-економічні механізми адаптації підприємства до умов ринку.– К.: Видавництво «Наукова думка», 1994.– 283 с.
5. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) – Официальный сайт Государственной службы статистики Украины.

# ФОРМУВАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ДО НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ВИРОБНИЧОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

**ТЮТЛІКОВА В. В.**

*кандидат економічних наук*

**САЙФУЛІНА А. В.**

**Харків**

**Н**ауково-технічний прогрес кардинально змінив суспільне життя та принципи конкуренції. Якщо ще відносно недавно добробут провідних виробничих організацій визначався природними і матеріальними багатствами, то зараз – інтелектуальним капіталом. Успіхи передових організацій сьогодні залежать від прискороного освоєння технологічних і управлінських інновацій, оцінки та розвитку людського капіталу як ключового ресурсу конкурентоспроможності. Саме тому провідні компанії інвестують величезні кошти в розвиток людей, нові розробки і фундаментальну науку, вважаючи, що таким чином забезпечать собі лідерство на довгі роки.

Модернізація української економіки пов'язана з планомірною та цілеспрямованою діяльністю виробничих і некомерційних організацій з розвитку інноваційності як базової умови виживання в економіці знань і збереження тієї інтелектуальної спадщини, яку покоління отримало від своїх предків. Але для того, щоб творчий потенціал людей «запрацював» на бізнес та економіку в цілому, необхідно створити сприятливі умови, а саме: інноваційний клімат, відповідну систему управління і, найголовніше, систему розвитку людського капіталу в рамках організацій.

Особливості переходу до економіки знань, які пов'язані з посиленням ролі людського капіталу, розглядаються багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими такими, як Букович У., Гальчинський А. П., Глухов В. В., Коробко С. Б., Львович С. В., Мариніна Т. В., Уильямс Р. Велика увага приділяється необхідності розвитку, оцінки та управління людським капіталом. Однак питання підбору і використання стилів і методів навчання творчих працівників в організаціях практично не досліджуються.

*Метою* статті є визначення стійких взаємозв'язків між стилем мислення працівника, тобто його підходом до розв'язання трудових завдань, і підходами та методами до його навчання.

У наш час інформаційних технологій головним і найдорожчим ресурсом стають креативність, здатність генерувати яскраві ідеї і знаходити несподівані рішення. Але необхідність творчого підходу до вирішення проблем усвідомлюється не всіма керівниками. Менеджери побоюються, що ідея не буде працювати на практиці і підприємство зазнає збитків. Вони вважають за краще

чекати, поки хто-небудь інший запровадить інновацію, і побачити наслідки такого впровадження. Але в цьому випадку ідея вже втратить свою цінність і не принесе очікуваних прибутків. Через консерватизм і страх перед змінами деякі підприємства не виживають у конкурентній боротьбі. Творчий підхід до проблеми дає нові нестандартні рішення. Розвиток креативності та рівня творчого потенціалу окремого працівника можливий лише через його безперервне навчання. Здобуття нових професійних знань і навичок, а також високий рівень загальної ерудиції, сприяють розвитку вмінню нестандартно мислити. Навчання персоналу є важливим у розвитку підприємства в цілому, тому що конкурентоспроможне підприємство складається з конкурентоспроможних працівників.

Аналіз публікацій Глухова В. В., Коробка С. Б., Мариніної Т. В. дав можливість виділити чотири основні стилі творчого підходу до вирішення проблем виробничої діяльності організації, які лягли в основу розвитку персоналу виробничої організації та дозволили підібрати адекватні стилі і методи навчання.

До основних стилів творчого вирішення проблем відносять:

- ✦ генеруючий (виявлення проблеми та пошук фактів);
- ✦ концептуальний (визначення проблеми та пошук ідей);
- ✦ оптимізуючий (оцінка ідей, їх відбір і планування діяльності);
- ✦ виконавський (одержання схвалення та здійснення).

**Г**енеруючий стиль мислення передбачає вилучення інформації з безпосереднього досвіду, дослідження, розгляд різноманітних варіантів, виявлення нових проблем і можливостей і розгляд ситуації з різних точок зору. Люди та організації з сильними генеруючими здібностями віддають перевагу висунуттю різних варіантів, а не оцінюванню і відбору одного з них. Для них все здається важливим, і вони можуть знайти і позитивні, і негативні сторони майже в кожній проблемі або ситуації. Їм не подобається розкладати все по полочках або делегувати комусь складні завдання, однак вони з готовністю нададуть іншим подбати про деталі. Їх влаштовує неоднозначність, і їх важко ввічати на слові. Вони воліють працювати з декількома проектами одночасно. Кожне пропонуване ними рішення має на увазі постановку ще декількох нових завдань. Мислення в цьому квадраті включає в себе виявлення проблеми та пошук фактів.

Концептуальний стиль мислення передбачає розгляд різноманітних варіантів. Однак для нього характерно досягнення не на безпосередньому досвіді, а за

допомогою абстрактного мислення. Результатом тут є об'єднання нових ідей, знаходження точок зору, що допомагають в описі проблеми, і створення теоретичних моделей, що пояснюють предмети та явища. Люди та організації, що мають сильні здібності в сфері концептуалізації, знаходять задоволення в акумулюванні всієї розрізної інформації, яка отримана на фазі генерування, і наданні їй сенсу. Концептуалістам необхідно у всьому розібратися: для них теорія повинна бути логічно вивіреною і ясно викладеною. Вони воліють братися за справи, в яких міцно оволоділи ситуацією і ясно визначили проблему або основну ідею. Їм не подобається робити вибір, виконувати що-небудь чи мучитися з приводу чогось, що вони не розуміють. Вони люблять просто перебирати ідеї і не дуже турбуються про те, щоб перейти до дій.

Оптимізуючий стиль мислення, як і концептуальний, характеризується розумінням через абстрактне мислення. Замість розгляду проблеми з різних сторін індивід з подібним стилем мислення воліє зосередитися на одній. Люди з оптимізуючим стилем мислення тестують свої рішення теоретично і не поспішають переходити до їх практичної реалізації. Вони вважають за краще знаходити оптимальне рішення для декількох точно визначених проблем та питань. Вони зосереджуються на конкретній проблемі і аналізують велику кількість інформації, щоб точно виявити, що дає збій в конкретній ситуації. Вони зазвичай впевнені в своїй здатності створити розумну логічну оцінку і вибрати найкращий варіант вирішення проблеми. Найчастіше їм бракує терпіння в неоднозначних ситуаціях і вони не люблять безплідних роздумів про додаткові можливості, точки зору або взаємозв'язки між проблемами. Вони покладаються на своє знання проблеми.

Виконавський стиль мислення передбачає зосередження, але, на відміну від попереднього стилю, виконавцю властиво вчитися на безпосередньому досвіді, а не за рахунок абстрактних міркувань. Результатом

цього є виконання роботи. Люди, для яких характерний виконавський стиль мислення, воліють переходити до справи, а не перевіряти ідеї в теорії. Вони не потребують детального розуміння, щоб зуміти почати справу і швидко пристосуватися до обставин, що змінюються. Якщо виявляється суперечність теорії і фактів, вони з легкістю відмовляються від цієї теорії. Деякі вважають їх ентузіастами своєї справи, але в той же час поширеною думкою є те, що вони занадто нетерплячі у своєму прагненні здійснити всі ідеї та плани. Вони випробовують стільки нових засобів, скільки знадобиться, і будуть виконувати все саме так, як треба, вони обов'язково домагаються того, що новий процес почне працювати [1].

Запропоновані стилі творчого вирішення завдань притаманні персоналу сучасних організацій та потребують нових підходів до навчання. Пропонується три підходи до навчання персоналу, які, на наш погляд, є найбільш доцільними в умовах розвитку економіки знань:

- ✦ *прямий (інтуїтивний) підхід*. Передбачає оволодіння знаннями шляхом слухання та інтуїтивного засвоєння інформації. Процес навчання полягає у встановленні зв'язку між стимулами і реакціями на них та зміцненні цих зв'язків;
- ✦ *свідомий (когнітивний) підхід*. Заснований на когнітивній психології, спирається на принцип свідомості, а також на теорію соціоконструктивізму, згідно з якою людина, що навчається, є активним учасником процесу навчання;
- ✦ *діяльнісний підхід*. Метою такого навчання є не озброєння знаннями, не накопичення їх, а формування вміння діяти зі знаннями справи. Тобто мета навчання - дати людині вміння діяти, а знання повинні стати поміжним засобом до дій.

Взаємозв'язок стилю мислення та підходу до навчання, представлений в *табл. 1*, дозволяє підвищити ефективності процесу навчання, враховуючи особливості мислення та сприйняття інформації, і робить процес пізнання більш комфортним для персоналу.

Таблиця 1

Взаємовідносини стилю мислення та підходу до навчання

№	Стиль мислення	Оптимальний підхід до навчання	Коментарі
1	Генеруючий	Свідомий	Генеруючий стиль мислення характеризується вмінням сприймати практичну інформацію, виявляти проблеми та шукати факти. Тому свідомий підхід до навчання є оптимальним, бо кожний учень бере активну участь у процесі навчання
2	Концептуальний	Прямий	Люди концептуального стилю мають потужне абстрактне мислення та здатність до створення теоретичних моделей. Прямий підхід до навчання сприятиме кращому засвоєнню теоретичних знань через інтуїцію
3	Оптимізуючий	Прямий	Оптимізуючий стиль мислення має багато схожостей з концептуальним стилем. Люди з таким стилем мислення також зосереджені на розробку нових ідей. Тому в цьому випадку прямий підхід є найбільш дієвим
4	Виконавський	Діяльнісний	Учні з виконавським стилем мислення – це люди, що воліють діяти без попередніх розрахунків та вчать на власних помилках. Діяльнісний підхід дає найбільш необхідне у цьому випадку вміння – діяти зі знаннями справи, що значно зменшить кількість помилок

У процесі активізації людського чинника слід враховувати такі аспекти трудової діяльності працівника, як ускладнення взаємозв'язків між складовими виробництва. Технічні, організаційні та економічні сторони виробничої діяльності стають все більше залежними від людського (суб'єктивного) чинника, від сформованого в трудовому колективі соціально-психологічного клімату, який може не тільки стимулювати, а й стримувати розвиток трудового потенціалу як окремого працівника, так і підприємства в цілому.

По-друге, інтенсифікація виробництва і прискорення процесу його технічного переозброєння динамічно змінюють умови трудової діяльності, що впливають на реалізацію трудових потенцій працівника.

По-третє, система управління виробництвом «запізнюється», а часом і просто не готова до вирішення питань, що пов'язані зі збільшеною мобільністю кадрів, мінливістю соціальних інтересів людей.

Отже, не зростання технічного рівня визначає нині економічний потенціал підприємств та організацій, а людський фактор, що втілює здатність творити, винаходити, продукувати нові знання, що, у свою чергу, приводить до необхідності обґрунтування та ефективного використання різноманітних методів навчання.

Для сприяння процесу навчання необхідно враховувати особливості навчально-пізнавальної діяльності особистості. Класифікація методів навчання за особливостями навчально-пізнавальної діяльності особистості висвітлена Н. П. Волковою:

- ✦ *пояснювально-ілюстративний (інформаційно-рецептивний) метод*: викладач організує сприймання та усвідомлення учнями інформації, а учні здійснюють сприймання (рецепцію), осмислення і запам'ятовування її;
- ✦ *репродуктивний*: викладач дає завдання, у процесі виконання якого учні здобувають уміння застосовувати знання за зразком;

- ✦ *проблемного виконання*: викладач формулює проблему і вирішує її, учні стежать за ходом творчого пошуку (учням подається своєрідний еталон творчого мислення);
- ✦ *частково-пошуковий (евристичний)*: викладач формулює проблему, поетапне вирішення якої здійснюють учні під його керівництвом (при цьому відбувається поєднання репродуктивної та творчої діяльності учнів);
- ✦ *дослідницький*: викладач ставить перед учнями проблему, і ті вирішують її самостійно, висуваючи ідеї, перевіряючи їх, підбираючи для цього необхідні джерела інформації, прилади, матеріали тощо.

У рамках підходів можна використовувати різноманітні методи навчання. У табл. 2 запропоновані оптимальні відповідності між стилями мислення і методами навчання.

Незважаючи на те, що природно-матеріальні ресурси продовжують виступати основою для створення економічних благ, ріст і розвиток всієї господарської системи забезпечуються відтепер вже не стільки зовнішніми, скільки внутрішніми, нематеріальними факторами, найважливішими з яких виступають знання і людський капітал, що вимагає розробки системи навчання з метою подальшої активізації та розвитку людського капіталу виробничих організацій. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Глухов В. В. Экономика знаний / В. В. Глухов, С. Б. Коробко, Т. В. Маринина. – СПб. : Питер, 2003. – 528 с.
2. Волкова Н. П. Педагогіка / Н. П. Волкова. – Київ : ВЦ «Академія», 2001.
3. Кибанов А. Я. Управление организацией. – М. : ИНФРА-М, 2000.
4. Тарнавська Н. П. Менеджмент: теорія та практика / Тарнавська Н. П., Пушкар Р. М. – Тернопіль : Карт-бланш. 1997.

Таблиця 2

Взаємовідносини стилю мислення та методу навчання

№	Стиль мислення	Оптимальний метод навчання	Коментарі
1	Генеруючий	Дослідницький	Використовуючи дослідницький метод навчання, викладач стимулює учнів до самостійного пошуку інформації, висування варіантів рішення задач та їхньої перевірки. Тому цей метод сприятиме найкращому засвоєнню знань
2	Концептуальний	Проблемного виконання	Концептуальний стиль характеризується теоретичним спрямуванням, тому метод проблемного виконання, де викладач вирішує проблему та дає коментарі, підходить найкраще
3	Оптимізуєчий	Проблемного виконання	Метод проблемного виконання надає учням еталон творчого мислення, тому для людей оптимізуєчого стилю мислення, які зосереджені на створенні теоретичних моделей явищ і встановленні зв'язків між ними, є найбільш результативним
4	Виконавський	Частково-пошуковий або дослідницький	Виконавський стиль припускає негайне вирішення проблеми без попередніх роздумів і розрахунків. Тому для людей цього складу важливим є вміння діяти зі знанням справи. Запропоновані методи навчання спрямовані на формування в учнів саме таких навичок

# МАРКЕТИНГОВА КОНЦЕПЦІЯ ПРАКТИЧНОГО ВИКОРИСТАННЯ КОСМОНАВТИКИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

**ЧОРНА О. О.**

*кандидат економічних наук*

**УСТЬЯНОВ В. В.**

**ГАЛИЧ С. В.**

**Дніпропетровськ**

До найостаннішого часу процес комерціалізації космонавтики був майже некерованим – була відсутня загальна маркетингова стратегія розвитку. Ресурси космонавтики далеко не безмежні, так що вибір пріоритетного напрямку комерціалізації повинен бути ретельно обґрунтований – особливо в умовах твердої конкуренції з економічно неефективними, але високомотивованими програмами військового, наукового, соціального призначення.

Метою роботи є розробка структури маркетингової стратегії на основі різних аспектів пріоритетних напрямків процесу комерціалізації космонавтики.

Криза космічної промисловості, що вибухнула на рубежі 1990-х, примусила змінити не тільки організаційні структури керування, але й сформувати покоління людей з новою ідеологією розвитку, своїми проектами й агресивною політикою їхньої реалізації. Результатом з'явилося припинення деяких наукових програм, значне скорочення рівня фінансування вже здійснюваних проектів і активізація інтересу до комерціалізації діяльності в космосі. Негативну дію на фінансово-господарський стан підприємств і організацій, зайнятих виконанням наукомістких НДДКР і тривалим циклом виробництва ракетно-космічної техніки, чинить несвоєчасне й обмежене виділення коштів. У зв'язку із цим виникає необхідність із метою збереження галузі шукати нові шляхи її розвитку, а саме: інтегруватися в структуру світового космічного ринку. Входячи на новий ринок, можна вибирати більш грандіозні цілі. Прагнути витиснути лідера або принаймні стати могутнім конкурентом на всьому ринку шляхом створення маркетингової концепції, для якої існують такі основні передумови.

1. Уже сьогодні ні в кого не викликає сумнівів те, що дослідження й освоєння космосу відкриває грандіозні перспективи перед всім людством у цілому й, буквально, кожною країною зокрема.

2. Оскільки використання космосу у військових цілях триває, хоча вже й у менш широких масштабах, ніж це було в часи «холодної війни», та можливість і необхідність міжнародної співдружності в мирних космічних програмах стає основою мирного співіснування, взаєморозуміння, широкої кооперації. Крім цього, «погляд» з космосу дозволяє скласти правильне уявлення

про Землю як про єдину й обмежену сферу перебування людей, а не арену боротьби інтересів окремих із груп.

3. З іншого боку, загальнолюдські досягнення в космосі при економічно правильному підході обернуться цілком конкретними практичними результатами для всіх учасників таких заходів – на рівні країн, організацій, окремих осіб.

Існує й ще один потужний моральний аспект – властива людині тяга до мандрівок, прагнення побачити й відвідати нові місця. Ясно, однак, що космічні подорожі неминуче залишаться долею обраних – нечислених і висококваліфікованих фахівців – якщо крім військового й наукового аспектів не з'явиться новий, комерційний аспект освоєння космосу, і в, можливо, більш широких масштабах. Судячи з наявної інформації, цей сегмент ринку може виявитися досить прибутковим. Найперспективніший напрямок – колонізація планет Сонячної системи. Поки за рахунок космічних туристів. П'ять мільйонів космічних туристів у рік до 2030 р.– такий план розробили японські фахівці. У космосі туристів будуть чекати комплекси готелів і різні центри. Кілька десятків готелів передбачається розмістити на орбіті Місяця. Космічні човники будуть здійснювати регулярні рейси з орбіти Землі до Місяця. «Це не фантастика, ми готові взяти участь у подібних проектах», – схвалює плани колеги директор Центра «Маркетинг і міжнародне співробітництво» РКК «Енергія» Олександр Гдальевич Деречин [1].

Дуже часто буває, що рушійним фактором комерційної діяльності виявляються як нові потреби, так і нові можливості, що розвиваються паралельно. Так, наприклад, виникнення супутникових систем зв'язку саме й було обумовлено зростаючими потребами, з одного боку, і новими можливостями РКТ із іншої. Можна сказати також, що розвиток супутникових навігаційних систем диктувалося скоріше виниклою потребою, а систем дистанційного дослідження Землі – більшою мірою наявністю нових технологій, що обумовили спрямований пошук комерційних можливостей їхнього застосування [2].

Процес комерціалізації космонавтики включає три фази (рис. 1).

I фаза	II фаза	III фаза
<b>ДОЗРІВАННЯ ЯДРА</b> можливість сподивання	Вибір проектів Розробка заходів по впровадженню	<b>ФОРМУВАННЯ</b> комерційної пропозиції

**Рис. 1. Схема комерціалізації космонавтики**

*Перша* – «дозрівання ядра» – основна. Особливість її полягає в тому, що для елементів ядра характерна досить складна система взаємозв'язків. Так, рівень

наукових знань у даній області визначає рівень розвитку відповідних технологій, але й сам істотно залежить від цих технологій. З іншого боку, обидва ці елементи впливають на фактичний стан «ядра» і залежать від нього. Завдання маркетингу на цій фазі – розібратися в зазначеній системі взаємозв'язків, щоб:

а) побачивши глибинну або перспективну потребу, знайти спосіб її задоволення, або

б) знайшовши цікаві можливості, сформувати ринок споживачів.

*Друга фаза* – перехідний період від дозрілого «ядра» (потреба, підкріплена можливістю її задоволення) до етапу комерційної реалізації. На цьому етапі в принципі можливі два види маркетингової стратегії:

а) пасивне очікування моменту, коли практика космонавтики сформує запит на нову галузь комерційної діяльності. Це типово для «реактивного маркетингу» – такого стилю поведінки на ринку, що побудований за принципом «стимул – реакція». Очевидно, що цей варіант не виправдовує себе;

б) більше продуктивним є другий варіант, що складається у виборі науково-технічних проектів, принципово придатних для комерційного впровадження в космосі, й активних заходах по їх впровадженню. Цей вид маркетингу називається «активним». В основі його лежать принципи випередження й прогнозу.

*Третя фаза* – формування комерційної пропозиції – багато в чому визначає успіх або невдачу підприємства. Вона припускає досить ретельний аналіз, у процедурі якого можна виділити п'ять етапів (рис. 2) і відповідно п'ять груп проблем.



Рис. 2. Етапи формування комерційної пропозиції

1. На початковому етапі головне завдання аналізу полягає в тому, щоб усвідомити, у чому, власно, складається вихідна концепція, якою мірою вона пророблена, наскільки готова наукова база по всіх аспектах даної концепції – чи можуть бути адекватно описані й промодельовані відповідні фізичні механізми. У плані конкретного технічного втілення концепції ключовими є дві проблеми:

- ✦ функціонально-вартісний аналіз,
- ✦ готовність відповідних технологічних рішень.

Строго кажучи, як комерційна пропозиція вихідна загальна концепція може розглядатися тільки тоді, коли

вона представлена у вигляді ретельно проробленого у всіх ключових аспектах, обґрунтованого, і що важливо – легко сприйманого проекту.

2. Наступним, не менш важливим елементом аналізу, є вивчення ринкової ситуації. Технологія цього етапу порівняно слабо оброблена стосовно до космічного ринку. Це пов'язане з тим, що традиційним споживачем більшості космічних програм завжди був військово-промисловий комплекс, по суті – єдиний «покупець», що володіє великими ресурсами і здатний економічно «підстрахувати» розроблювача в програмах, сполучених з істотним рівнем економічного й технічного ризику. Нарешті, цей одержавлений покупець є свідомо кредитоспроможним, а проблеми економічної ефективності розробки для нього або взагалі не істотні, або вторинні.

«Цивільний», чисто комерційний, ринок не має настільки чіткої інфраструктури, і вихід на нього чреватий для розроблювача космічних проектів багатьма невизначеностями. Результат такого підприємства залежить від ряду факторів, що підлягають ретельному попередньому аналізу. Наразі можна виділити такі основні з них – питання, на які варто шукати відповіді:

- ✦ чи дозволить дана концепція створити товари або послуги, що представляють комерційну цінність?
- ✦ чи є ці товари або послуги настільки очевидно корисними, що будуть фінансуватися за рахунок держави, або буде потрібно виходити з ними на приватний ринок?
- ✦ чи можливо запропонувати їх як суспільству в цілому, так і приватним споживачам?
- ✦ чи існує попит на ці товари й послуги або його прийдеться організувати, що називається, «з нуля»?
- ✦ чи існують інфраструктури, здатні забезпечити пропозицію, продаж і розподіл таких товарів або послуг?
- ✦ наскільки централізованим або дифузійним є потенційний ринок збуту?
- ✦ який мінімальний обсяг попиту, що виправдує розгортання подібної програми, і наскільки він реальний?
- ✦ чи є пропонований продукт унікальним у своїй галузі або хоча б досить конкурентоспроможним за функціональними і (або) вартісними показниками?

З комерційної точки зору такий перелік проблем є мінімальним при рішенні найважливішого питання про економічну виправданість конкретного підприємства.

У випадку позитивного результату аналізу наведених питань остаточне рішення може бути прийнято тільки після дослідження двох ключових (критичних) моментів:

а) чи здатний космічний ринок швидко й надійно виправдати витрачені кошти?

б) наскільки космічна офера капіталовкладень краща в порівнянні із традиційною? Останнє вимагає порівняльного економічного аналізу конкуруючих технічних систем методами «витрати – ефективність» і «витрати – прибуток».

3. Проблема фінансування є наступним важливим елементом аналізу стратегії. Рівень капіталовкладень тут повинен, як мінімум, забезпечити розвиток підприємства аж до моменту виходу на етап самооплатності. У ході аналізу оцінки підлягають досить традиційні фінансові проблеми:

- ✦ можливі джерела фінансування;
- ✦ обсяг вихідних витрат і строки їхньої окупності;
- ✦ механізм організації й нарощування вихідного капіталу.

4. Цілком традиційною, але для РКТ особливо гострою, є проблема фінансового ризику. Існують різні способи зниження фінансового ризику. Найбільш відпрацьований з них – страхування, хоча для підприємств якісно нового типу – а до таких, мабуть, варто віднести більшість комерційних починань у космонавтиці – проблема адекватності страхових внесків і передбачуваного рівня ризику є надзвичайно гострою й, загалом, не має стандартного рішення [3]. Цей етап маркетингової стратегії вимагає окремого докладного теоретичного дослідження відносно принципів, форм і методів страхування. У даній роботі, як приклад, можна привести страхування супутників зв'язку, що дозволяє мінімізувати фінансовий ризик підприємця й з достатньою надійністю забезпечити не тільки повернення капіталовкладень, але й розумну норму прибутку.

Для зведення комерційного ризику космічних підприємств до розумного мінімуму повинні бути вирішені такі проблеми:

- ✦ виявлені можливі джерела ризику для підприємця;
- ✦ оцінені рівні кожного з факторів ризику;
- ✦ розроблені механізми контролю цих факторів, насамперед – шляхом аналізу стану й можливостей удосконалювання механізмів, відпрацьованих до теперішнього часу.

5. Заключним етапом аналізу є аналіз правового забезпечення й організаційної інфраструктури. Основними проблемами для аналізу тут є:

- ✦ дослідження існуючих правових механізмів;
- ✦ оцінка їхнього впливу на комерціалізацію РКТ;
- ✦ можливість і необхідність модифікацій цих механізмів;
- ✦ роль існуючого механізму державного керування в даній області;
- ✦ наявність і ефективність відповідних міжнародних інфраструктур;
- ✦ наявність і можливість ефективного використання національних і міжнародних космічних коштів: космодромів, систем спостереження й зв'язку, транспортних систем і т. ін.

#### ВИСНОВКИ

У роботі був виконаний аналіз різних аспектів вибору пріоритетних напрямків комерціалізації космонавтики. Узагальнюючи його, була представлена маркетингова стратегія. Основу її фундаменту становлять три принципові положення.

1. Перспективність того або іншого напрямку комерціалізації визначається, у першу чергу, рівнем відповідної інфраструктури.

2. Механізми виникнення й розвитку відповідного напрямку лежать в основному в соціально-психологічній сфері.

3. Відправною точкою стратегії є деяке «ядро», під яким мається на увазі або потреба в тому чи іншому напрямку діяльності, що впливає із сьогоденного стану речей, або можливість принципово нового підприємства, обумовлена появою, наприклад, нової наукової теорії, новій технології й т. ін. У цілому, процедура аналізу, розробки й реалізації маркетингової стратегії виявляється досить складною. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Батурін Ю., Тимофєєва І. П'ять мільйонів космічних туристів заселяться в 2030 році // Нова газета; кольоровий випуск.– 26.01.2011.– № 1-3(14).

2. Сємін В. Г. Супутниковий зв'язок з рухливими об'єктами // Астронавтика й ракетодинаміка.– 2010.– № 3.– С. 32 – 36.

3. Конахевич Ю. Г. Космічні дослідження й комерціалізація космічних апаратів / Під ред. І. І. Шунейко // Астронавтика й ракетодинаміка; експрес-інформація.– М., 2009.– № 2.

4. Білорус О. Г., Лук'яненко Д. Г. Глобалізація і безпека розвитку : Монографія.– К. : Києво-Могилян. акад., 2001.– 743 с.

5. Чёрная О. А. Особенности использования социально-ориентированной концепции маркетинга в высокотехнологических отраслях / О. А. Чёрная // Передовые космические технологии на благо человечества. Сборник тезисов докладов международной конференции.– Днепропетровск : Национальный центр аэрокосмического образования молодёжи им. А. М. Макарова, 2007.– С. 69.



# ИНФОРМАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ КОНТРОЛЯ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

КУЗНЕЦОВ А. А.

соискатель

Днепропетровск

Эффективность разработки и реализации стратегии развития бизнеса компании определяется качественным уровнем персонала, который занимается этим вопросом на всех уровнях управления: начиная от членов Наблюдательного Совета и заканчивая рядовыми сотрудниками компании. Недаром еще в начале прошлого века Генри Форд-старший говорил: «Заберите у меня заводы – и через год я построю новые, заберите у меня мою команду – и через год мои заводы зарастут травой» [1, с. 37]. При внедрении стратегии развития бизнеса компании необходимо четко определить порядок внедрения такой стратегии, которая, по сути, будет своего рода реформой всего бизнеса, а, значит, потребует создания команды реформаторов и вызовет, безусловно, сопротивление со стороны ряда сотрудников, так как люди всегда боятся перемен.

Поэтому залогом эффективности развития бизнеса в целом является обеспечение эффективного развития корпоративной культуры промышленного предприятия. Информатизация современной экономики и общества в целом требует пересмотра традиционных подходов к управлению корпоративной культурой предприятия. Как справедливо отмечала М. Тетчер: «в 1990 году мы не могли предположить, как велико будет воздействие информационной революции на бизнес, образ жизни и даже ход военных действий» [2, с. 25].

Проведенный анализ специальной литературы свидетельствует о недостаточности исследований в данном направлении в современной науке и практике.

Целью статьи является обоснование теоретических и практических аспектов формирования информационного механизма для контроля развития корпоративной культуры промышленного предприятия.

Эффективное управление корпоративной культурой предприятия можно обеспечить путем построения комплексной информационной системы, в которой накапливается информация о состоянии реализации корпоративной культуры с детализацией по всем уровням управления и направлениям, и с использованием которой можно получать информацию в виде отчетов для:

- 1) внешних пользователей;
- 2) целей периодического планирования, контроля и оценки;
- 3) принятия решений в нестандартных ситуациях и при выборе политики фирмы.

Составление отчетов первой группы (внешних отчетов) относится к сфере публичных отчетов, которая жестко подчинена стандартным принципам.

При этом внешними пользователями являются собственники, инвесторы, общественность и кредиторы (фактические или потенциальные).

Составление отчетов второй и третьей групп является прерогативой органов управления компании. Эти отчеты содержат информацию не только об общем положении корпоративной культуры предприятия, но и о состоянии дел непосредственно в разных сегментах управления. Подобные сведения необходимы внутренним пользователям информации.

Переход от административных методов управления экономикой к рыночным условиям хозяйствования изменил запросы пользователей информации.

Исследованием вопросов построения корпоративного документооборота занимался Саттон Майкл Дж. Д. [4]. В рыночной экономике значительно усложнился процесс управления предприятием, которому предоставлена полная хозяйственная и финансовая самостоятельность. Первая заключается в самостоятельном выборе вида деятельности, партнеров по бизнесу, определении рынков сбыта продукции «услуг» и др. Финансовая самостоятельность предприятия состоит в его полном самофинансировании, определении финансовой стратегии, политики ценообразования и др.

Информацией обычно считают данные, факты, наблюдения, т. е. все то, что расширяет наши представления об объекте исследования.

Для контроля управления корпоративной культурой предприятия менеджеры могут использовать как неколичественную информацию (слухи и т. п.), так и количественную, которая, в свою очередь, делится на учетную и не учетную.

К информационному обеспечению управления корпоративной культурой предприятия следует предъявлять такие требования:

- 1) быть полезной для принятия управленческих решений;
- 2) привлекать внимание управляющих к сферам потенциального риска;
- 3) объективно оценивать работу менеджеров предприятия.

Управленческая информация считается полезной лишь тогда, когда она положительным образом влияет на результаты работы менеджеров предприятия.

При построении механизмов контроля эффективности реализации корпоративной культурой предприятия основное внимание следует уделить организационным подразделениям – структурным элементам компании, возглавляемый руководителем, который несет ответственность за целесообразность понесенных расходов. Степень детализации мест возникновения затрат и их увязку с центрами ответ-

ственности должна устанавливаться исполнительным органом по согласованию с Наблюдательным Советом. Таким образом, внимание при контроле эффективности реализации корпоративной культуры предприятия будет фокусироваться как на хозяйственной деятельности в целом, так и на отдельных функциях.

**Р**азличными аспектами реализации корпоративной культуры предприятия в настоящее время занимаются отдельные подразделения, информация оказывается разбросанной между различными службами, что обуславливает отсутствие возможности ее оперативного комплексного использования.

Анализ эффективности реализации корпоративной культурой предприятия если и проводится, то с серьезным запозданием, когда основные мотивационные механизмы для персонала предприятия уже сформированы и возможность повлиять на них упущена; эффективность работы отдельных структурных подразделений, как правило, не анализируется вовсе.

Таким образом, основными целями контроля реализации корпоративной культуры предприятия должны быть:

- 1) оказание помощи управляющим;
- 2) контроль, планирование и прогнозирование реализации корпоративной культуры предприятия;
- 3) выбор наиболее эффективных путей развития корпоративной культуры предприятия;
- 4) принятие стратегических, тактических и оперативных управленческих решений по реализации корпоративной культуры предприятия;
- 5) обеспечение базы для оптимизации направлений развития корпоративной культуры предприятия.

Процесс принятия управленческих решений предполагает сравнение двух или более вариантов решения какой-либо проблемы и выбор лучшего.

Особого внимания заслуживает цель — принятие решений в отношении реализации корпоративной культуры предприятия.

Отличительной чертой предлагаемого механизма контроля реализации корпоративной культуры предприятия является то, что ответственность за реализацию конкретных направлений управления корпоративной культурой предприятия и, соответственно, за все виды ресурсов на всех без исключения этапах кругооборота средств в процессе деятельности компании закрепляется персонально.

По мере развития промышленных предприятий, увеличения оборотов и количества проводимых операций возникает необходимость совершенствования управления бизнесом и контроля деятельности всех подразделений. Для решения этой задачи целесообразно внедрение современной автоматизированной системы класса ERP. Проект должен предусматривать автоматизацию широкого спектра задач, включая управление производством, материальными запасами, производственными мощностями, а также управление персоналом.

До настоящего момента стоимость проектов комплексной автоматизации управления слишком высока для предприятий. Поэтому для отечественных компа-

ний возможен другой путь – разработка и внедрение автоматизированной системы с помощью профессиональных консультантов. При этом во главу угла была поставлена необходимость исходить из специфики нашего предприятия и реальных потребностей менеджеров и собственников в информации.

С появлением системы класса ERP компания получила возможность создать целостный управленческий комплекс: 1) управление продажами (прямые продажи и торговля); 2) управление закупками; 3) интегрированное управление финансами и бухгалтерский учет; 4) управление персоналом; 5) управление оборотными активами.

*Целью внедрения является построение комплексной системы управления в соответствии с принципами концепции ERP (Enterprise Resource Processing).*

С использованием внедренной ERP системы был разработан и внедрен четырехуровневый механизм контроля реализации корпоративной культуры предприятия.

Схематично предложенный механизм контроля реализации корпоративной культуры предприятия представлен на *рис. 1*.

**1 уровень** – разработка концепции корпоративной культуры предприятия – Стратегический план на 3 года; контроль реализации корпоративной культуры предприятия – Отчет о реализации корпоративной культуры предприятия - за 3 года.

**2 уровень** – Детализация концепции корпоративной культуры предприятия – План на 1 год (на основе Стратегического плана на 3 года); контроль реализации концепции корпоративной культуры – отчет на 1 год (на основе отчетов по исполнению квартальных бюджетов);

**3 уровень** – разработка тактики развития корпоративной культуры предприятия – бюджеты на квартал (на основе Бизнес-плана на текущий год); контроль реализации тактики развития корпоративной культуры предприятия – отчеты по исполнению бюджетов на квартал (на основе отчетов по исполнению бюджетов за месяцы, входящие в отчетный квартал);

**4 уровень** – постановка оперативных задач по развитию корпоративной культуры предприятия – бюджеты на текущий месяц (на основе бюджетов на квартал); контроль реализации оперативных задач по развитию корпоративной культуры предприятия – отчеты по исполнению бюджетов за текущий месяц (на основе фактических показателей за месяц).

При разработке комплекса управленческих отчетов, с использованием которых менеджмент может контролировать эффективность реализации корпоративной культуры предприятия, следует выделять четыре глобальных направления:

- 1) кадровая перспектива,
- 2) мотивационная перспектива,
- 3) стимулирующая перспектива;
- 4) организационная перспектива.

По каждой из перспектив необходимо разрабатывать и взаимоувязывать направления оценки эффективности реализации корпоративной культуры с позиции общей стратегии развития предприятия.



Рис. 1. Механизм контроля развития корпоративной культуры предприятия (авторская разработка)

## ВЫВОДЫ

В целом предложенный информационный механизм контроля развития корпоративной культуры промышленного предприятия направлен на формирование системного управления корпоративной культурой, обеспечивает ее развитие в компиляции с общей стратегией развития бизнеса промышленного предприятия. Для формирования практического механизма синергетического предоставления информации управленческому персоналу за разные временные промежутки (год, квартал, месяц, декада, неделя, день, on-line) целесообразно разработать комплекс управленческих отчетов относительно развития корпоративной культуры предприятия. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Форд Г. Моя жизнь, мои достижения / Г. Форд ; пер. с англ. Е. А. Бакушева. – Мн.: Попурри, 2007. – 352 с.
2. Тэтчер Маргарет. Искусство управления государством. Стратегии для меняющегося мира / Пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 504 с.
3. Маслоу А. Мотивация и личность. 3-е изд. / Пер. с англ. – СПб. : Питер, 2008. – 352 с.

4. Саттон Майкл Дж. Д. Корпоративный документооборот: принципы, технологии, методология внедрения / Майкл Дж. Д. Саттон. – Санкт-Петербург : ООО «БМикро», 2002. – 448 с.

5. Шконда В. В., Кальянов А. В. Корпоративна культура в управлінні людським потенціалом: Монографія / В. В. Шконда, А. В. Кальянов. – Донецьк: Ноулідж (Донецьке відділення), 2009. – 168 с.

6. Носков В., Кальянов А., Єфросініна О. Психологічні детермінанти корпоративної культури // Соціальна психологія. – 2006. – № 3(17). – С. 76 – 88.

7. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство / Э. Х. Шейн. – СПб. : Питер, 2002. – 336 с.

8. Канеман Д. Внимание и усилие / Пер. с англ. И. С. Уточкина. – М. : Смысл, 2006. – 288 с.

9. Уильямсон О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / Оливер Уильямсон // Альманах THESIS. – 1993. – Вып. 3. – С. 41 – 49.

10. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход / Беккер Г. С. ; [пер. з англ. Е. Батракова, Р. Капелушников, Б. Максименко та ін.]. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.

## МОТИВАЦИОННЫЕ ТЕОРИИ ПЕРСОНАЛА И УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ ТРУДА

ПХАЛАДЗЕ С. Г.

Харьков

**В** современном мире мотивация трудящихся становится основным средством побуждения персонала к решению стоящих перед организацией задач.

Актуальность данной темы определяется тем, что от эффективной системы мотивации зависит не только повышение социальной и творческой активности конкретных работников, но и конечные результаты деятельности предприятий различных форм собственности и сфер деятельности.

*Цель статьи* – проанализировать различные теории мотивации персонала, способы построения политики управления мотивацией и особенности их применения в условиях украинских предприятий.

В литературе приведены различные определения мотивации. На наш взгляд, наиболее удачным является: «Мотивация – это воздействие на поведение человека для достижения личных, групповых и общественных целей. При выборе форм и методов мотивации прежде всего необходимо учитывать мотивы людей, т. е. то, что вызывает их действия» [1].

Вопросам управления мотиваций труда посвящены работы отечественных и зарубежных ученых: Выгодского А. С. и его учеников Леонтьева А. Н. и Ломова Б. Ф., а также Веснина В. Р., Виханского А. С., Бусыгина А. В., Грачева М. В., Здравомыслова А. Г., Ильина Е. П., Кутелева П. В, Лобанова А. А, Маслоу А. Х., Мак-Клеланда Д., Альберта М., Мескона М. Х, Максвелла Дж., Хедоури Ф. и др.

Рассмотрим основные теории мотивации персонала. На сегодняшний день всю совокупность теорий мотивации разделяют на 2 группы: содержательные и процессуальные.

### Содержательные теории мотивации

Эти теории анализируют факторы, оказывающие влияние на мотивацию. Они описывают структуру потребностей, их содержание и то, как данные потребности связаны с мотивацией человека. Первая теория появилась ещё в 1940-х годах, сформулировал ее Абрахам Маслоу и назвал иерархией потребностей. Впоследствии эта теория была уточнена психологом Г. Мурреем, но по сей день теория Маслоу широко распространена и применима. После обобщения иерархии потребностей Маслоу над различными теориями мотивации трудилась ещё многие авторы: разработана теория приобретенных потребностей Мак-Клеланда, теория ERG Альдерфера, теория факторов Герцберга [2].

В соответствии с теорией иерархии потребностей А. Маслоу люди испытывают определенный набор четко выраженных потребностей, которые могут быть объ-

единены в отдельные группы, расположенные иерархически. Это потребности: физиологические, безопасности, принадлежности и причастности, признания и уважения, самовыражения. Потребности высших уровней не мотивируют человека, пока не удовлетворены хотя бы частично потребности низшего уровня [2].

К. Альдерфер в своей теории ERG исходит из того, что потребности человека можно объединить в 3 группы, расположенные иерархически: существования, связи, роста. Различие теорий К. Альдерфера и А. Маслоу состоит в том, что, по А. Маслоу, движение от одной потребности к другой происходит только снизу вверх. К. Альдерфер считает, что движение происходит в обе стороны: вверх, если не удовлетворена потребность низшего уровня, и вниз, если не удовлетворена потребность более высокого уровня [3].

Автор теории приобретенных потребностей Д. Мак-Клеланд считает, что на мотивацию и поведение людей существенно влияют три потребности, приобретенные под влиянием жизненных обстоятельств, опыта и обучения:

- ✦ *в достижении* (люди с выраженной потребностью в достижении выбирают персональные, умеренно сложные задачи и цели, несущие в себе элементы вызова и гарантирующие немедленный ощутимый результат);
- ✦ *в соучастии*, проявляющаяся в стремлении к дружеским отношениям с окружающими;
- ✦ *во власти*, проявляющаяся в стремлении контролировать ресурсы и происходящие вокруг процессы [3].

Согласно теории 2-х факторов Ф. Герцберга, на удовлетворенность человека работой влияют две группы факторов:

- ✦ *гигиенические* (или факторы «здоровья») – зарплата, безопасность на рабочем месте, условия на рабочем месте, статус, правила, порядок работы, качество контроля со стороны руководства, отношения с коллегами и подчиненными; наличие таких факторов снижает у человека чувство неудовлетворенности работой;
- ✦ *мотивирующие* – достижение, признание, ответственность, продвижение, содержание работы, возможность роста; именно эти факторы заставляют человека работать в полную силу [2].

Рассмотрим вторую, более современную группу теорий мотивации – процессуальные теории мотивации.

Теории мотивации, рассматривающие динамику взаимодействия различных мотивов, т. е. то, как инициируется и направляется поведение человека, называются *теориями процесса мотивации*. Эти теории позволяют узнать, как строится процесс мотивации и как можно осуществлять мотивирование людей на достижение желаемых результатов. Назовём некоторые из них.

**Теория ожидания** (К. Левин, В. Врум и др.) основана на том, что наличие потребности не является единственным необходимым условием мотивации человека к достижению определенной цели. Человек должен также надеяться на то, что выбранный им тип поведения действительно приведет к удовлетворению или получению желаемого [2].

При этом ключевую роль играет полнота реализации 3-х факторов:

- ✦ дополнительно затраченные усилия должны обеспечивать получение ожидаемого результата;
- ✦ за полученный результат должно быть обеспечено ожидаемое вознаграждение;
- ✦ реально полученное вознаграждение должно соответствовать (быть валентным) ожидаемому.

Согласно **теории постановки целей** (Э. Лок, Т. Райен и др.), поведение человека определяется целями, которые он ставит перед собой. При этом уровень исполнения работы зависит от 4-х характеристик целей:

- ✦ сложности (степень профессионализма и уровень исполнения, необходимые для ее достижения);
- ✦ специфичности (количественная ясность цели, ее точность и определенность);
- ✦ приемлемости (степень, до которой человек воспринимает цель как собственную);
- ✦ приверженности (готовность затрачивать усилия определенного уровня для достижения цели) [2].

**Теория равенства – справедливости** (основатель С. Адамс) исходит из того, что в процессе работы человек сравнивает оценку собственных действий с оценкой таких же действий других людей. И если при этом человек обнаруживает недо вознаграждение, у него возникает чувство неудовлетворенности, и он может сократить затраты труда, предпринять попытку увеличить вознаграждение, потерять уверенность в себе, покинуть организацию и т. д. Все последствия не вознаграждения отрицательны.

В соответствии с **теорией партисипативного управления**, если человек заинтересовано принимает участие во внутриорганизационной деятельности, он получает от этого удовлетворение, работает лучше, с большей отдачей.

Модель Портера – Лоулера является комплексной процессуальной теорией мотивации, включающей элементы теории ожиданий и теории справедливости [3].

Управление мотивацией труда включает : а) выбор мотиваторов труда; б) политику заработной платы; в) политику вознаграждений и услуг; г) политику участия в успехе; д) управление затратами на персонал

Выбор мотиваторов труда является основой управления трудом. Мотивация труда связана с природой стимулов к труду. Построение схемы «потребности – интересы- стимулы (мотивы) – вознаграждение» помогает понять, как осуществляется побуждение человека к активному труду.

При построении системы мотивации труда важно соблюдать следующие традиционные принципы:

- ✦ типичность и прогрессивность отобранных интересов;
- ✦ присутствие в каждом стимуле личного интереса;
- ✦ присутствие в одном стимуле нескольких противоположных интересов;
- ✦ главенство одних стимулов над другими;
- ✦ простоту и наглядность системы [4].

Присутствующие в мотивации труда стимулы требуют проверки относительно последствий своих действий. Необходимость этого объясняется тем, что использование прогрессивных стимулов может привести к противоположному результату. Например, стимул роста объема работы в чистом виде является антистимулом повышения качества продукции. Кроме того, нужен анализ суммы векторов действия стимулов и их соответствия общечеловеческим ценностям и предпочтительности. Предпочтительными являются стимулы, связанные с интересами: потребительскими, экономическими, социальными, профессиональными, материальными, моральными, познавательными, оздоровительными, духовными, этическими, эстетическими, творческими, техническими, региональными.

Таким образом, сущность мотивации труда заключается во влиянии стимулов труда на интересы работника. Главный личный интерес работника заключен в стремлении получить доход от работы. Поэтому оплата труда лежит в основе всех систем мотивации работника к продуктивному труду. Следовательно, управление мотивации труда опирается на политику заработной платы, т. е. выбор и обоснование форм и систем заработной платы, наиболее эффективных в данных условиях работы для достижения поставленных целей в деятельности предприятия. Речь идет о системе целей и мер, с помощью которых оказывается воздействие на размер, состав и динамику заработной платы работников коллектива.

Также управление мотивацией труда опирается на политику вознаграждения и услуг, т. е. премирование и выплаты социального характера. Выбор вида премирования зависит от условий деятельности, но на размер вознаграждения определяющее влияние оказывает финансовое положение предприятия. Эталоном вознаграждения работника является его личные интересы. Так, если для работника наибольший интерес представляют вопросы карьеры, то для него системой вознаграждений предпочтение должно быть отдано возможностям роста по службе. Для другого работника система мотивации в вознаграждении может быть акцентирована на вопросах жилья, режиме работы, самостоятельности при исполнении функций и т. д. Как различаются физические и умственные способности людей, так должны быть различны стимулы их труда. Индивидуализация вознаграждения, применяемая наряду с общими видами премирования, повышает эффективность мотивации труда. Это связано и с тем, что современное производство характеризуется высоким уровнем взаимосвязи и взаимозависимости. Иногда погоня за безупречностью работы ведет к формированию у работника четкого, быстрого, но бездум-

ного исполнения решения руководства. Такой подход не всегда приветствуется. Считается, что лучше творческий работник, чем бездумный. Однако творческий работник должен иметь соответствующий уровень развития личности. Для многих профессий считается предпочтительным не беспрекословное исполнение приказов, а взвешиваемое и ответственное отношение к работе.

Учитывая вышеперечисленные факторы, в настоящее время считается, что для предприятия, стремящегося занять достойное место на рынке, важнейшее значение имеет инновационный подход к решению всех проблем. Инновационный подход призван обеспечить эффективный поиск оригинальных идей для решения конкретных управленческих, организационных, экономических и других задач.

Существует большое количество методов поиска новых идей и решений, которые обеспечивают эффективную творческую деятельность.

Эти методы служат надежным и эффективным инструментом инновационного менеджмента.

**Р**ассмотрим особенности применения систем мотивации персонала в условиях украинских предприятий.

Украинский бизнес – понятие не только деловое, но и философское. Многие ныне известные отечественные компании прошли путь от советского кооператива до современной корпорации, поэтому наследие 1990-х нередко проявляется в корпоративной культуре очень ярко. Причины немало количества проблем украинского бизнеса – проецирование и механическое копирование как старой советской схемы взаимоотношений и системы мотивации (если ее можно так назвать), так и западных моделей, без учета происшедших изменений и национальных особенностей [6].

Как показывает опыт, сегодня «тринадцатая зарплата» и квартальная премия не только не дают нужного эффекта, но и демотивируют сотрудников. Хотя западные бонусные системы и командная работа на результат – тоже не панацея. Без учета местной специфики – как рынка, так и компании – модные нововведения только ухудшают ситуацию, способствуют большему оттоку из компании квалифицированных кадров. Как показывает практика, внедряя даже системы эффективности в украинских предприятиях, менеджеры, непосредственно работающие с персоналом и понимающие важность данной системы, не знают что с ней делать, так как на сегодняшний день аттестация внедрена во многих украинских компаниях и проводится, как правило, раз в полгода-год. Руководство ставит перед каждым подчиненным цели и через полгода оценивает, насколько данный сотрудник выполнил эти обязательства. На основании этого ему могут начисляться бонусы, но система эффективности предполагает не только это, а также и анализ полученных на основе аттестации данных, соответственно незнание менеджеров этой системы делает ее не такой уж эффективной [6].

Большинство современных украинских предприятий возникли на основе советских предприятий, поэтому значительная часть проблем, существующих на них в

настоящее время, своими причинами имеют устаревшие управленческие структуры и решения, не свойственные рыночной экономике. В частности, системы мотивации, принятые в таких компаниях, лишь формально ориентировали людей на результат. Это был конгломерат решений на советской основе с западными надстройками, в котором не учитывались ни особенности именно этой компании, ни украинского бизнеса в целом.

В таких компаниях еще с советских времен было принято давать менеджерам проектов высокую зарплату и ежеквартально премировать. Из западной практики «внедрили» премии по завершении проекта. Почему система мотивации построена именно так, никто из руководителей точного ответа дать не может, но все были убеждены, что высокая зарплата достаточно мотивирует людей к работе – из-за страха потерять место. Каков же был эффект от данной «системы» мотивации? Прямой интерес любого менеджера проектов в такой компании – растянуть проект как можно дольше во времени, чтобы продолжались начисления премий!

**З**акон проектного менеджмента гласит: никакая корпоративная система управления проектами не может работать без системы мотивации, причем построенной именно под нее. Система мотивации – это инструмент, который дает толчок к деятельности сотрудников, без него эффективное управление проектами невозможно. Только при личной заинтересованности каждого участника они будут завершены с выгодой для компании.

В данном случае может быть предложена следующая схема: выплата бонусов за успешное завершение каждого из этапов проекта в определенный срок. Так, люди, работавшие в команде, могли влиять на свое благосостояние в период, воспринимаемый как достигнутое время – три-четыре месяца.

Также практический опыт свидетельствует о том, что бонусы со слишком долгим периодом ожидания демотивируют. Это относится и к тринадцатой зарплате – традиционному советскому бонусу. Немало времени у консультантов заняли объяснения руководству компании, почему сама по себе высокая зарплата, без бонусов, не является мотиватором. Зарплата – это вознаграждение за выполнение сотрудником своих должностных обязанностей. Выходит, что человеку платят за время, проведенное на рабочем месте, и выполнение обязанностей. Зарплата не предполагает работы на единый результат компании (команды проекта и т. д.).

Проектная же система мотивации – это вознаграждение за результат, без квартальных премий и т. д. Поэтому мотивационный фонд стоит разделить на две части (в определенной пропорции для каждой компании). Одна из них – постоянные оклады, другая – переменные выплаты по бонусам. Если сотрудник понимает, что он не просто проводит время за компьютером (станком и т. д.), а работает на результат, то за эффективную работу он получит больше, но опять же – не сразу, а по частям, согласно этапам прохождения проекта. Существует одно важное условие эффективной работы системы мотивации, которое не было соблюдено в описы-

ваемой строительной корпорации. Каждый сотрудник должен понимать, за какой участок работы отвечает он, а за какой – его коллеги. Если же происходит наложение сфер ответственности, это демотивирует людей. К тому же, нечеткое закрепление ответственности губит дело: если за какой-либо процесс отвечают все сразу, значит, не отвечает никто. Иными словами, мотивация «за результат» работает только тогда, когда понятны и приняты роли каждого члена команды в проекте.

Причем система мотивации должна включать в себя набор из нескольких компонентов: за личный результат и за командную работу. Если человеку непонятно, какого результата ждут именно от него, а какого – от совместной работы, это также демотивирует: неясно, кто и за что получит вознаграждение.

При этом нужно четко разграничивать сферы ответственности. Система мотивации будет действительно мотивировать сотрудников, если каждый член команды знает, за какой результат он лично отвечает и какое вознаграждение получит за выполнение поставленной задачи в срок (причем информация о суммах окладов и бонусов должна быть конфиденциальной). Сам принцип начислений следует сохранять от начала до конца проекта без изменений – неуверенность в получении оклада (фиксированной части) также демотивирует.

Руководство компании строило отношения с работниками исключительно в плоскости материальной мотивации. А ведь нематериальные ценности – это тоже ценности, важные для сотрудников. Вспомним теорию А. Маслоу: достигнув удовлетворения базовых потребностей, человек хочет добиться уважения окружающих, стремится к повышению статуса, к самореализации. Почему же не использовать также и эти мотиваторы? Основной из них – возможность карьерного роста: успешно закончив данный проект, можно рассчитывать на получение следующего, более сложного, с более высокой ответственностью и, следовательно, – статусом в компании. При отсутствии четкой связи между результатом работы и возможностями роста, где не проявляется ни теория ожиданий, ни теория 2-х факторов (нет реализации мотивирующего фактора) – произойдет мозапуск демотиваторов.

Соответственно, мы можем говорить, что современному отечественному бизнесу уже не подходят эклектические «советско-западные» модели системы мотивации. Он из них попросту вырос. Менеджерам следует учитывать пространство и время, в котором работают наши компании.

Следует создавать индивидуальную модель мотивации для каждой конкретной компании, для каждого конкретного проекта.

**А**нализируя все вышесказанное, можно отметить, что при создании системы мотивации необходимо анализировать и приспосабливаться к определенным условиям рынка, не копируя мотивационные системы у успешных компаний без анализа различий условий функционирования. Соблюдая эти условия, мы можем говорить не только о стабильной прибыли, но и долгосрочном развитии компании и не просто о

работниках, механически выполняющих свои функции, а о сплоченном коллективе, нацеленном на рост и инновации. ■

## ЛИТЕРАТУРА

**1. Грузинов В. П.** Экономика предприятия/ Грузинов В. П., Грибов В. Д.: Учебное пособие.– 2-е изд.– М. : Финансы и статистика, 1999.– 208 с.

**2. Тузова А. А.** Мотивация трудовой деятельности / Тузова А. А. : Учебное пособие.– М. : МИЭМП, 2006.– 120 с.

**3. Владимирова Л. П.** Экономика труда / Владимирова Л. П. : Учебное пособие.– М. : Издательский Дом «Дашков и К», 2000.– 220 с.

**4. Мескон М. Х.** Основы менеджмента / Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. / Пер. с англ.– М. : Дело, 1992.– 702 с.

**5. Веретенко Д.** Менеджер по персоналу.– [Электронный ресурс].– Режим доступа : [www.hrliga.com/](http://www.hrliga.com/)

**6.** Правила внедрения оценки персонала. Интервью Илоны Шаровой : компания Хадсон.– [Электронный ресурс].– Режим доступа : [www.psychologiya.com.ua](http://www.psychologiya.com.ua)

**Научный руководитель –**

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия ХГУ «НУА» Данько Н. И.

## БРЕНД КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

ТАХТАУЛОВ М. В.

Харьков

**Б**рендинг как массовое явление впервые появился в XIX веке – с выводом на рынок первых марочных быстропродаваемых товаров массового потребления (FMCG), хотя отдельные упоминания о торговых марках встречались и существенно раньше. Еще в Древнем Риме было фабричное клеймо Fortis, которое стало настолько популярным, что его даже начали копировать другие производители. В те времена брендинг был чем-то на уровне клеймения скота и играл лишь малую часть своей нынешней роли в обществе. В конце XIX века индустриализация постепенно перемещала производство многих домашних товаров повседневного спроса, например таких, как мыло, на крупные централизованные фабрики. Эти фабрики, производящие серийную продукцию, должны были продавать их на более широких, чем прежде, географических рынках, при том что покупатели в те времена были знакомы лишь с товарами местного производства. Производителям стало очевидно, что упаковка мыла, содержащая на себе лишь родовое название продукта, имеет значительные трудности со сбытом ввиду сильной конкуренции с местными, более известными и привычными для потребителей продуктами. Производители FMCG-товаров были поставлены перед необходимостью убедить рынок доверять товарам неместного изготовления. Одними из первых брендированных продуктов стали супы Campbell's, овсяные хлопья Quaker Oats и газированный напиток Coca-Cola [1, с. 15].

В течение нескольких первых десятилетий XX века производители в основном разрабатывали свои бренды самостоятельно, поручая их дальнейшее продвижение рекламным агентствам. В результате многие торговые марки того времени были созданы самостоятельно, являлись описательными или назывались по фамилиям их основателей. К 1940-м годам изготовители поняли, что потребители не только покупают их брендированные товары, но и выстраивают отношения с брендами в социальном, психологическом и антропологическом аспектах. Осознав это, изготовители быстро научились связывать другие виды ценности марки, например «молодость», «развлечения» или «роскошь», с их продуктами. Это положило начало явлению, хорошо известному в наше время, когда потребители покупают марку вместо самого продукта и тем самым удовлетворяют не только свою потребность в определенном товаре, но и другие потребности, находящиеся на более высоком уровне в известной пирамиде Маслоу.

С момента своего возникновения до наших дней инструментальный брендинг сильно изменился, а сам брендинг повзрослел, вобрав в себя множество неясных и поначалу неизвестных аспектов, со временем

превратившихся в его отдельные направления. Считаемый поначалу частью маркетинга, или даже относимый к рекламе, брендинг постепенно превратился в важнейший инструмент менеджмента, позиционирования и достижения долговременного финансового успеха, управляя при этом и рекламой, и маркетингом, и связями с общественностью, и подбором персонала, и корпоративной культурой.

*Цель статьи* – рассмотреть подходы различных авторов к определению понятия «бренд» и предложить уточненное определение.

*Задачи:* анализ различных подходов авторов к определению понятия «бренд»; формирование общего, уточненного определения данного понятия.

*Предмет исследования:* система различных подходов определения понятия бренд и характер восприятия бренда потребителями.

В качестве методологической базы использовались работы: Траута Дж., Котлера Ф., Уиллера А., Мироновой Ю., Носова И., а также публикации западных брендинговых агентств.

**В** основе бренда, как правило, лежит торговая марка. Но далеко не всякая торговая марка может стать брендом даже при активных усилиях по ее продвижению. *Бренд* – это стереотип, устойчивый образ, сложившийся в представлении потребителя, в его сознании и подсознании. И образ этот, с одной стороны, отличается от образов продуктов-конкурентов, а с другой стороны – близок и притягателен для данного потребителя.

Для того, чтобы достичь этой устойчивости и притягательности, необходимо опираться на стереотипы и образы, которые уже есть у потребителя. То есть, по сути, бренд – это то, что потребитель хочет услышать, хочет принять, с чем он готов себя идентифицировать, что соответствует его личным представлениям об идеальном продукте.

Торговая же марка – это знак качества, определенный уровень которого гарантирует производитель продукта. Это «обещание» производителя покупателю в том, что продукция соответствует некоему внутреннему стандарту. Стандарт касается потребительских свойств продукта и, по сути, у всех конкурирующих торговых марок стандарт этот примерно одинаков [3, с. 24].

Существует такой парадокс. Когда при опросах покупатели описывают свои критерии выбора продукта, рациональная и чувственно-эмоциональная составляющая этих критериев согласованы. Но, как ни странно, покупатели выбирают продукт, совершенно не опираясь на описанные ими же критерии. Оказывается, что чувственно-эмоциональную составляющую очень трудно выявить, поскольку при прямом вопросе о чувствах по отношению к продукту опрашиваемый описывает не сами чувства, а анализ этих чувств, вы-



являя, как ему кажется, их рациональные причины. То есть, на самом деле повторяет свои рациональные критерии.

Но стоит разорвать эту цепочку при помощи специальных методик выявления отношений к продукту, применяющихся в ходе качественных исследований, и оказывается, что определяет выбор именно чувственно-эмоциональная установка, и она не связана с рациональными доводами, хотя покупатель и уверен, что выбор сделан вполне рационально. Таким образом, мы выбираем тот или иной продукт в соответствии с тем, что мы чувствуем, и выбор этот не связан напрямую с тем, что мы знаем о товаре.

И тут на помощь производителю товара приходит бренд, который как раз и учитывает эти эмоционально-чувственные установки. И чем точнее бренд соответствует этим установкам, тем весомее конкурентное преимущество товара, к которому привязан бренд.

**Т**ак уж выходит, что редко когда производитель относится к целевой аудитории своего продукта. И даже если он является типичным его потребителем, на его мнение влияет множество факторов, не известных или не интересных рядовому покупателю. Маркетологи сталкиваются со множеством случаев, когда исследования показывают, что те признаки товара, которые производитель считал неоспоримыми преимуществами, ничего не значат для целевой аудитории его продукта или, хуже того, отталкивают покупателя. И вся дорогостоящая система продвижения при этом работает не на производителя, а против него. За его же деньги.

Отсюда вывод: прежде чем планировать продвижение, необходимо озаботиться тем, что именно мы скажем нашему потребителю, и насколько то, что мы скажем, будет значимо именно для него. А узнать это можно только посредством маркетинговых исследований.

Потребителя нельзя заставить купить то, что ему не нужно. Но можно подать продукт как реализацию именно ваших желаний.

Бренд – это «мечта», которая была у вашего потребителя еще до того, как вы создали бренд. А мечту навязать нельзя.

Бренд учитывает стереотипы и предпочтения потребителей. У широкого круга потребителей не может быть одинаковых стереотипов и предпочтений. Основу бренда составляют те установки, которые человек приобретает в результате накопления опыта, под влиянием социального и профессионального окружения, культурной среды. А потому бренд создается для аудитории, обладающей общностью этих признаков [2, с. 132].

Такая целенаправленность дает возможность более точно сформулировать сущность бренда, которая найдет отклик у целевой аудитории. Например, вы не сможете найти один и тот же стереотип, на котором можно построить бренд одного и того же продукта, у консерватора и новатора. Или у представителя активного образа жизни и домоседа. Эффективнее ориентироваться на носителя определенного образа жизни

для донесения до его сознания конкретной, значимой именно для него ценности.

Не стоит бояться сужения аудитории, на которую рассчитано обращение бренда. Это сужение не означает, что те, кто не входит в целевую аудиторию, не смогут быть потребителями вашего продукта. Это означает лишь то, что у представителей целевой аудитории обращение бренда вызовет больше доверия, оно будет созвучно их личности и тем самым станет побудительным мотивом к покупке в процессе выбора между вашим продуктом и продуктами ваших конкурентов.

Если вы стремитесь увеличить вероятность попадания в цель путем увеличения количества целей, то вам потребуется гораздо больше ресурсов для попадания в каждую из них. Собственно, увеличение затрат кратно количеству целей. Каждое обещание бренда удовлетворить какое-либо желание потребителя – это отдельная цель. Часто эти цели противоречат друг другу, мешая достигнуть любой из них. Например, у вас не получится убедить потребителя, что выпускаемая вами мебель одновременно и элегантна, и добротна. Необходимо определить, что для вашей целевой аудитории важнее – элегантность или добротность, и сосредоточиться на донесении именно этой ценности вашей мебели до потребителя.

Чаще всего производитель старается как можно больше ценностей вложить в свой бренд в случае неуверенности, какую же именно выбрать. Ответить на этот вопрос можно только после анализа значимых для вашей целевой аудитории ценностей. И тут без профессионально проведенных маркетинговых исследований не обойтись.

Если рассматривать бренд только как конкурентное преимущество в процессе продаж, то создание и внедрение его может оказаться недостаточно эффективным – результат будет, но и затраты слишком велики.

Однако повышение продаж – не единственный результат брендинга. Одна из главных задач бренда – повышение стоимости всего бизнеса. Если когда-то вы захотите продать ваш бизнес, то, имея бренд, сможете это сделать значительно дороже, чем суммарная стоимость принадлежащей вам земли, оборудования и технологии. Главную часть цены вашего бизнеса составит именно бренд.

Бренд позволяет тиражировать ваш бизнес, создавая торговые сети из собственных филиалов или по типу франчайзинга. Он позволяет расширять продуктовую линейку, формируя зонтичный бренд, и прикрывая этим «зонтиком» новые продукты от возможных рисков. Он автоматически создает лояльность ваших торговых партнеров. Он привлекает инвестиции.

**Б**ренд разрабатывается на основе знаний о состоянии рынка на момент создания бренда. Конечно, обязательно учитываются рыночные тенденции для прогноза ближайших изменений на рынке. Но современный мир меняется слишком быстро. И управление брендом должно основываться на непрерывной обратной связи с рынком: с покупателями и конкурентами.

Иногда изменения столь сильны, что ответная реакция на них может полностью перекроить представления о сущности бренда. И вовсе не стоит ждать падения уровня продаж как индикатора того, что бренд устарел. На основе анализа регулярно проводимых исследований рынка вы сможете принимать своевременные решения о корректировке бренда и системы его продвижения. Это поможет вам избежать кризиса. А если кризис настиг ваше предприятие – с успехом из него выйти.

Есть ситуации, когда бренд не эффективен как инструмент повышения продаж. Например, если у вашего продукта нет конкурентов. Или если в силу каких-то особенностей продукта решение о покупке не просто принимается, а тщательно просчитывается или когда необходимость покупки должна быть доказана, исходя из конкретных свойств продукта. Или если сам продукт новый и продажи его зависят исключительно от доказательства его полезности. В этих случаях бренд не слишком влияет на продажи сегодня.

Но рынок меняется, на нем возникают новые конкуренты, потребитель привыкает к новому продукту, вашему бизнесу могут потребоваться новые партнеры, вы захотите выйти на новые рынки. И тогда окажется, что бренд необходим. И значит, уже сегодня нужно формировать отношение потребителя к вашему продукту. По крайней мере, для того, чтобы потом не пришлось ломать нежелательный стереотип, стихийно сформированный рынком.

Специалисты компании определяют бренд как устойчивое, единое обещание, которое дает компания, это лицо компании, ее репрезентативная сторона. Таким образом, бренд, выполняя функцию «бизнес-карты», обеспечивает дифференцирующее качество компании на конкурентном рынке, тем самым, передавая стейкхолдерам свою ценность и позицию.

Сильный бренд помогает потребителю ускорить процесс выбора товара, а производителю позволяет обеспечить увеличение прибыли в результате расширения ассортимента товаров и знаний об их общих уникальных качествах, внедряемых с помощью комплексного образа; учесть запросы потребителей, для которых предназначен товар; а также прогнозировать развитие компании на рынке.

**Б**ренд – это устойчивое стереотипное отношение к продукту, сформированное у потребителя и основанное на его личных чувственно-эмоциональных установках и предпочтениях. Пока устойчивое отношение к продукту не сформировано в сознании потребителя – бренда не существует. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Траут Дж.** Новое позиционирование [Текст] / Дж. Траут со С. Ривкиным.– СПб. : Издательство «Питер», 2000.– 192 с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
2. **Котлер Ф., Келлер К. Л.** Маркетинг менеджмент [Текст] / Ф. Котлер, К. Л. Келлер.– 12-е изд.– СПб. : Питер, 2006.– 816 с.
3. **Уиллер А.** Индивидуальность бренда. Руководство по созданию, продвижению и поддержке сильных брендов.– М. : Альпина Бизнес Букс, 2004.– 236 с.
4. **Миринова Ю.** Что нужно знать о брендах? // Информ. и бизнес.– 2002.– № 3.– С. 54 – 55.
5. **Муромкина И.** Особенности использования брендинга на российском потребительском рынке / И. Муромкина, Е. Евтушенко // Маркетинг.– 2004.– № 1.– С. 69 –75.
6. **Носова И.** Товарный знак – визитная карточка предприятия // Тара и упаковка.– 2007.– № 2.– С. 16 –17.
7. **Погорелый С.** О значении товарного знака // Тара и упаковка.– 2005.– № 5.– С. 12 – 13.

**Научный руководитель –**  
 кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики  
 предприятия ХГУ «НУА» Данько Н. И.