

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
«БІЗНЕС ІНФОРМ»  
№ 8 '2012 г. (415)

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**  
Випускаючий редактор: 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.  
**Благуи І. С.** (Івано-Франківськ)  
д-р екон. наук, проф.  
**Гізатуллін Х. Н.** (Єкатеринбург, Росія)  
канд. екон. наук, проф.  
**Гонда В.** (Братислава, Словачія)  
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)  
д-р філософії (економіка)  
**Шоша Жан-Юг** (Ліон, Франція)

**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

Химченко А. Н., Лех Т. А. Особенности и перспективы  
становления экономики знаний..... 4

### ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Благуи І. С., Кейван О. І. Прогнозування попиту на туристичні  
послуги..... 7  
Педченко Н. С. Гармонізація управління процесом формування  
потенціалу розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації  
на основі методу таксономії..... 11

### ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Каїра З. С., Іванова О. В. Інноваційний менеджмент в охороні  
здоров'я: стратегічні альянси і взаємозв'язки між організаціями..... 18  
Герасимяк Н. В., Іванчук В. Є. Модель розвитку  
інноваційного потенціалу підприємства..... 22

### ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Горчакова І. А., Чепурко О. С. Інвестування інноваційного  
розвитку підприємств житлово-комунального господарства..... 26  
Исаева Н. И. Инвестиционный процесс в Украине  
на современном этапе..... 28

### МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

Гриценко Л. Л. Актуальні напрямки розвитку інструментарію  
інвестиційної взаємодії держави і бізнесу..... 31  
Диха М. В. Сучасний стан, тенденції та пріоритети  
соціально-економічного розвитку України..... 35  
Гордієнко В. П. Інноваційно-інвестиційна модель  
єврорегіонального співробітництва..... 40

### РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Пашкевич М. С. Стан фінансового забезпечення інноваційного  
розвитку регіонів України..... 43

### ПРОБЛЕМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Савицька О. І. Оцінка рівня фінансової безпеки  
підприємницької діяльності в Україні..... 47

### ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Курбатова Ю. А., Долінська Р. Г. Проектування неконкурентного  
багатостовбурового альянсу в енергетичному машинобудуванні..... 51

Погасій С. С. Дослідження тенденцій розвитку та прогнозування світової енергетичної галузі.....	53
Рудька В. И. Методика оценки влияния стабилизации процесса поставки угольных концентратов на повышение потенциала внутренней среды коксохимического предприятия.....	55
Дем'яненко Т. І. Проблеми розвитку альтернативної енергетики .....	58

## ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

Донець О. С., Моїсеєнко О. Ю. Інформаційно-аналітичне забезпечення підприємства на ринку плодоовочевої продукції.....	60
Прий К.А. Посткризове управління сільськогосподарським підприємством.....	63
Чирва Ю. Є., Нестеренко О. М. Оцінка економічної безпеки цукропереробного підприємства на основі інтегральної моделі.....	67
Христенко Г. М. Організаційно-економічні проблеми техніко-технологічного забезпечення зерновиробництва.....	70

## ЕКОНОМІКА БУДІВНИЦТВА

Серіков А. В., Гранько К. Б. Фінансово-виробничий потенціал будівельного підприємства в дзеркалі його SWOT-аналізу та синтезу .....	74
Бутник Д. В. Основные принципы и факторы, влияющие на эффективность управления энергоресурсами в строительной отрасли.....	79

## ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Кошевець В. В., Швіндіна Г. О. Виробництво екологічно чистої продукції як один із факторів формування ділової репутації.....	83
Юдін М. А. Використання потенціалу нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії у процесі енергозбереження за допомогою впровадження сучасних організаційно-економічних форм.....	86
Панченко О. В. Фактори еколого-економічної оптимізації використання твердих побутових відходів у теплоенергетиці.....	90
Шишкіна І. О. Формування ефективної інфраструктури міжнародного ринку відновлювальних джерел енергії.....	92

## ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Краснокутська Н. С. Репутаційний потенціал як чинник розвитку торговельних підприємств України.....	97
Кісь П. В., Кісь О. П. Регулювання інформаційного представлення туристичних ресурсів у проекті Закону України «Про туристичні ресурси» .....	100
Матюшенко І. Ю., Костенко Д. М. Перспективи розвитку торгівлі високотехнологічними товарами у світі та Україні.....	103
Наумік К. Г., Бикова Г. Ю. Соціальний розвиток реформування житлово-комунальної сфери (регіональний рівень, місто Харків).....	114

## ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Назарова Г. В., Лебединська О. С. Процедура здійснення аудиту персоналу на основі врахування можливих ризиків.....	117
Мигай Н. Б., Шемет Л. Г. Новые подходы к внедрению гибких систем оплаты труда на отечественных предприятиях .....	121
Рудов Б. А. Удосконалення механізму мотивації в умовах постіндустріальної економіки.....	124
Машіко К. С. Теоретичні засади дослідження сутності кадрового потенціалу на галузевому рівні.....	128
Медведев В. С. Використання нейронних мереж для нормування праці виробничого персоналу .....	131

## ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Міщенко В. А., Петренко М. В. Аналіз методологічних підходів до оцінки фінансового стану підприємства.....	134
Ніколаєв І. В. Порівняльний аналіз моделей управління ризиками підприємств .....	137

### 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 № 9 від 18.07.12 р.  
вченої ради НДЦ ІПР НАНУ  
№ 7 від 11.06.12 р.

Здано до набору 17.07.2012 р.  
Підписано до друку 17.08.2012 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 35,0. Обл.-вид. арк. 45,5.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»  
Замовлення № 635. Наклад 300 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2012



Леоніова Ю. О. Удосконалення технології управління закупівельною діяльністю на підприємстві.....	139
Радзівіло І. В.. Удосконалення механізму оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства.....	142

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК І АУДИТ

Голуб Ю. О. Застосування процедури аналізу доцільності кредитування суб'єктів господарювання в аудиторській діяльності.....	148
Прокопшина О. В., Козубова Н. В. Фінансовий та управлінський облік прибутку підприємств туристичної галузі.....	151
Рета М. В. Логістичні витрати: визначення, класифікація та облік.....	155
Швець Н. В., Бродський О. А. Проблемні питання аналізу основних засобів підприємства.....	159

## ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Булеєв І. П., Коритько Т. Ю., Крук О. М. Роль фінансового контролю в запобіганні втрат бюджетних коштів.....	163
Леонов С. В. Крива доходності як індикатор ризику дефолту емітентів облігацій.....	167
Чернышов С. И. Финансовые потоки в контексте объективно присущих им закономерностей.....	170
Білашенко О. С. Оцінка ефективності фінансової складової корпоративного управління в банку в рамках англо-саксонської моделі.....	174

## МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Алькема В. Г. Концептуалізація оцінювання розвитку мікрологістичних систем.....	177
Божко В. П., Кащеева І. О. У чому полягає секрет успішної реорганізації.....	181
Дмитрієв І. А., Близняк А. О. Особливості інтеграції підрозділу управління економічною безпекою в організаційну структуру підприємства.....	184
Нусінов В. Я., Ярова А. Б. Оцінка ефективності антикризових заходів за умов обмеження в часі з позиції втрат підприємства та його власників на гірничо-збагачувальних комбінатах.....	186
Дякон А. А. Діагностика ефективності контролю бізнес-процесів підприємства.....	188
Зоріна О. І., Наумова О. Е., Антонова О. І. Застосування концепції інтегрованого маркетингу на залізничному транспорті в умовах реформування галузі.....	192
Копосов Г. О., Шелухін П. Г. Управління підприємством в умовах невизначеності на основі розробки системи гештальтів (образів).....	195
Мельникова К. В. Методичний підхід до оцінки ефективності логістичних стратегій.....	198
Науменко М. О. Організація стратегічного управління інтегрованими корпоративними структурами засобами збалансованої системи показників.....	201

Оганезова А. В. Сбалансированная система показателей – универсальный механизм управления стратегическим развитием медицинских организаций.....	205
Посохов І. М. Дослідження факторів ризиків корпорацій.....	207
Третьяк В. П. Управленческое консультирование в малом и среднем бизнесе в Украине.....	211
Бабенко Г. Є. Проблеми впровадження організаційних змін на комунальних підприємствах України.....	214
Вручко М. М. The role of the country peculiarities of corporate governance systems development in the assessment of their effectiveness.....	216
Григорьева Ю. О., Татарченко Ю. В. Методика выбора стратегии антикризисного управления предприятием.....	218
Денисюк О. В. Умови формування управлінських компетенцій підприємства.....	221
Мавріду В. Ю. Методичний підхід до оцінки рівня використання моделі «Мозаїка бренду» на підприємстві.....	224
Мироненко І. І. Особливості споживчої поведінки та принципи впливу на промислового споживача.....	229
Семенова Г. І. Сутнісний зміст і таксономія ризиків девелоперських проектів.....	231

## ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бабенко Н. О. Стратегія просування web-сайту компанії.....	235
Кинторяк Е. Н., Остапенко И. Н. Творчество как составляющая интеллектуального капитала вуза (в условиях дистанционного обучения).....	237
Остапенко И. Н., Золотых Е. С., Кинторяк Е. Н. О некоторых вопросах организации работы в группах в рамках дистанционного обучения.....	241
Полякова О. Ю., Чуйко И. М. Дистанционное образование: взгляд изнутри.....	245
Руденко Г. Р. Аналіз програмного забезпечення логістичного моделювання.....	247
Фиащенко А. С. Административный полигон как способ применения информационных технологий в подготовке работников милиции к охране общественного порядка.....	251
Філіпенко Т. В., Мердова О. М. Інтернет-технології в дистанційному навчанні як інноваційна форма юридичної освіти.....	253
Вильхивская О. В. Сущность понятия «электронный бизнес» и этапы его развития.....	255

## ЕКОНОМІЧНА ІСТОРІЯ

Руденко Р. Г., Зима О. Г. Соціально-економічний характер реформи 1965 р. у промисловості як проблема.....	263
---	-----

## ІНФОРМАЦІЯ

Анотації.....	265
Відомості про авторів.....	282
Інформація для авторів.....	291

### Уточнение

**В журнале «Бизнес Информ» № 5' 2012 были ошибочно указаны сведения об авторе:**

1. На стр. 99 после вместо слова «Харків» следует читать слово «Київ».
2. На стр. 290 в сведениях о **Жаворонкове Владимире Александровиче** везде вместо слов на украинском, русском и английском языках «Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»» следует читать «Національний авіаційний університет (Київ)» с соответствующим переводом на русский и английский языки.

Приносим автору извинения.

# ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

ХИМЧЕНКО А. Н.

кандидат экономических наук

ЛЕХ Т. А.

Донецк

Человечество вступило в новый этап своего развития – информационное общество, основу которого составляют процессы производства, распространения и использования информации. Причем речь идет не об информации вообще, а, прежде всего, о знании, т. е. информации, воплощенной в сведениях о законах природы и общества, навыках и способностях людей и т. д. На смену индустриальной экономике, где преобладало массовое производство, пришла экономика знаний, главенствующее значение в которой приобрел творческий, интеллектуальный труд, а рабочая сила получила качества человеческого капитала.

В настоящее время возрастает ценность уникальных видов знания, обладание которыми обеспечивает большие экономические и социальные преимущества. Экономика знаний, таким образом, резко повышает ценность фундаментальных исследований как источника принципиально нового знания и базиса высокотехнологичного производства. Данные изменения обусловили необходимость пересмотра, конкретизации и углубления отдельных положений современной экономической теории и включение в анализ закономерностей развития экономики знаний.

Термин «экономика, базирующаяся на знаниях» или «экономика знаний» был предложен в 1962 г. американским экономистом Фрицем Махлупом, который обозначил им сектор экономики, ориентированный на производство знаний. Сейчас этот термин используется более широко для определения типа экономики, в котором знания играют решающую роль, а создание и использование знаний становится источником роста, определяющим конкурентоспособность компаний, регионов и стран.

В современной экономической литературе чаще всего используется определение, предложенное специалистами Всемирного банка, согласно которому под экономикой знаний следует понимать «экономiku, которая создает, распространяет и использует знания для ускорения собственного роста и повышения конкурентоспособности» [1].

Анализ теоретических положений, представленных в современной научной литературе [1 – 6], позволяет сформулировать авторское определение экономики знаний.

*Экономика знаний – это этап хозяйственного развития общества, в котором ведущим фактором производства являются знания, имеющие самостоятельную экономическую ценность и присутствующие*

*в каждом виде экономической деятельности, расширенное воспроизводство которых обеспечивает эффективный рост и развитие всех хозяйствующих субъектов и экономики в целом.*

Процесс становления экономики знаний означает переход общества на новый этап хозяйственного развития, в котором главным экономическим ресурсом выступают знания.

В экономике, основанной на знаниях, происходит существенное повышение роли человека в создании общественного богатства. Эта роль стала значительно более высокой по сравнению с ролью других факторов производства. Человек становится не просто субъектом репродуктивного труда с элементами творчества, а преимущественно субъектом творческого труда, обладающим не только высокоразвитыми способностями, высоким профессионализмом и интеллектом, но и широким кругом разнообразных потребностей.

Многочисленные исследования проблемы информатизации образования в основном акцентировали внимание на новых возможностях, перспективах использования информационно-телекоммуникационных технологий для повышения эффективности образовательного процесса. Последствия взаимодействия человека с новой виртуальной средой и новейшими технологиями оказались противоречивыми. С одной стороны, становление информационного общества открывает новые перспективы для интенсификации и расширения культурной коммуникации, взаимодействия, реализации сущностных сил человека. Но, вместе с тем, порождает опасность манипулирования индивидуальным, групповым и массовым сознанием, трансформации социально-психологического климата, информационной зависимости, формирования одномерного человека [2, с. 31].

Глобальное коммуникативное пространство предопределяет господство интегративных языковых тенденций, расширяет «псевдокультурное» поле общения, нарушает соотношение между высокой и массовой культурами в пользу последней. Стал увеличиваться цифровой разрыв как между государствами, так и между разными социальными группами внутри стран, что обусловило рост экономического и цифрового неравенства. Все чаще специалисты стали говорить о возникновении кризисных явлений в сфере морали, культуры, психологического здоровья общества [2, с. 32].

По мере развития информационного общества появились исследования, в которых шла речь о так называемом «опасном знании», «обществе не-знания» (В. Горохов). «Если в информационном обществе возникла надежда с помощью всех благ компьютерной революции стать более информированным, чем раньше, узнавать быстрее и полнее все, что происходит в мире, в культуре, в науке и технике, то сегодня эта надежда

рухнула под напором избыточной и часто фальсифицированной информации. И действительно, все, а не только отдельные философы, поняли, что знают определенно только то, что на самом деле ничего не знают... Но самое главное, что не только мы, но и те, кто управляет нами и обществом в целом... также не имеют ясного представления о том, что нужно делать и что нужно знать, чтобы делать» [3, с. 66 – 67].

Становление такого общества основывается на развитии и системном взаимодействии науки, образования и инноваций. Поэтому человек, который хочет быть успешным в обществе знаний, должен уметь: гибко адаптироваться к быстро меняющимся жизненным ситуациям, самостоятельно приобретая необходимые знания, умело применять их на практике для решения разнообразных проблем, чтобы на протяжении всей жизни найти в ней свое место; самостоятельно развивать и совершенствовать интеллект, культурный уровень; быть человеком высокой нравственности [2, с. 34].

Половина богатства мира сосредоточена в странах «семерки» и Европейского Союза. И это богатство, в основном, составляет человеческий капитал, что характеризует переход к качественно новому типу экономического развития стран, базирующемуся на создании и воспроизводстве человеческого капитала.

Структура национального богатства стран на начало XXI в. выглядит следующим образом: в СНГ на человеческий капитал приходится 50%, природные ресурсы – 37,5%, воспроизводимые (основной капитал) – 12,5%; в странах «Большой семёрки» – 78,2%, 3,6% и 18,2%. В стоимостном выражении объём богатства для стран СНГ составляет 80 трлн долл., для стран «Большой семёрки» 275 трлн долл., причём на душу населения 275 и 360 тыс. долл. соответственно [4, с. 25].

Коллективом российских ученых под руководством Л. Нестерова и Г. Ашировой были получены экспериментальные оценки национального богатства, которые отображают результаты накопления общего объема богатства в странах СНГ (табл. 1). Человеческий капитал Украины оценивается в 4,5 трлн долл. США, или 91,8 тыс. долл. США на душу населения, что меньше аналогичных показателей для России и Беларуси.

Таблица 1

**Экспериментальные оценки человеческого капитала Украины, России и Беларуси [5]**

Страна	Общий объем, трлн долл. США	На душу населения, тыс. долл. США
Беларусь	1,8	181,6
Украина	4,5	91,8
Россия	28,7	197,1

На рубеже XX – XXI вв. происходят трансформации знаний как экономической категории, они становятся ведущим экономическим фактором, который обуславливает формирование экономики знаний.

Парадигма экономики знаний является синтезом идей, институтов и практического опыта, которые полу-

чили свое развитие в различных экономических, философских, социологических, правовых и других теориях. Процесс формирования экономики знаний происходит под воздействием человеческого, технологического и информационного факторов.

В трудах ряда известных экономистов акцентируется внимание на экономической роли знаний. С точки зрения С. Кузнеця, возрастание багажа полезных знаний и расширение сфер их применения составляют суть современного экономического роста. По мнению Ф. Хайека, конкуренция есть процедура открытия новых знаний. Д. Тис высказывает мысль, что экономическое процветание основывается на знаниях и их полезном применении. Т. Сакайя называет характерным признаком современного общества факт непосредственно воплощения знаний в большинстве создаваемых в обществе благ; экономика, по его мнению, превращается в систему, функционирующую на основе обмена знаний. П. Друкер считает, что трансформации конца XX в., которые принято называть информационной либо технологической революцией, на самом деле представляют собой революцию знаний.

Обобщая существующие концепции, можно выделить основные признаки знания как экономического фактора. Знания участвуют в производстве, распределении и потреблении. Как экономический продукт они содержатся в создании любого товара или услуги и являются частью добавленной стоимости в формировании последней. Знания в качестве ресурса составляют основу современных технологий производственных и управленческих процессов, стимулируют возникновение новых видов деятельности, производств и отраслей. Знания обладают экономической ценностью и влияют на такие параметры, как рост эффективности, снижение издержек, повышение рентабельности инвестиций, качественные изменения технологий и продукции.

Сегодня определяющим фактором успеха в становлении общества знаний является готовность и способность людей адекватно воспринимать, понимать и творить новации. Отсюда, главное задание образовательной сферы заключается в формировании инновационного мышления, ориентированного на эффективное создание новаций и конструктивное отношение к нововведениям как особо важной личной и общественной ценности [2, с. 34].

Под влиянием знаний происходят изменения основных экономических факторов. Труд стал существовать в двух формах – физической и интеллектуальной, производительность труда стала зависеть не от ловкости работника, а от используемых технологий, процесс труда систематически совершенствуется, интеллектуальный труд постоянно увеличивает свою долю в цене товара. Знания, создавая сберегающие технологии, постепенно снижают экономическое участие фактора земли в производственной функции. Интеллектуальный капитал приобретает правовое равенство наряду с денежным капиталом и расширяет свое экономическое влияние. Традиционные факторы (труд, земля, капитал) в производстве в известной мере заменяются чет-

вертым – знаниями, что для развитых стран означает: продукция высокотехнологичных отраслей (т. е. знания) количественно составляет 80 – 95% ВВП [6, с. 114].

**В** Украине развитие экономики знаний сдерживается рядом обстоятельств: зависимость хозяйствования от административно-бюрократической системы; сырьевая направленность экспорта; занижение стоимости рабочей силы; низкое участие науки в экономике; теневой и полутеневой бизнес; незначительная поддержка малого бизнеса; монополизм и неэффективность ряда отраслей хозяйствования; высокий уровень экономической дифференциации разных регионов страны и т. п. Следует подчеркнуть положительные черты, способствующие становлению экономики знаний: высокий научный потенциал; высокий уровень грамотности населения; относительно быстрые темпы информатизации общества; разработка и внедрение социальных программ; стабилизация политико-правового режима в стране; ориентир на рыночное ведение хозяйства и построение правового социального государства, др.

Знания участвуют в ведении бизнеса и влияют на эффективность и конкурентоспособность компании. На практике это проявляется в проектировании и производстве сложных продуктов и услуг, а также в их доставке потребителю; в обеспечении устойчивого развития компании в условиях возрастания динамичности и изменчивости окружающей среды; в снижении неопределенностей и рисков, связанных с тенденциями политического и экономического развития современного мира; с потребностью прогнозирования и умением реагировать на ситуацию; в соединении технологических и коммерческих знаний; в способности к постоянному обновлению организационной структуры компании.

Для определения экономической выгоды, которую приносит экономический ресурс знания, и наблюдения за ростом интеллектуальных активов необходимо их измерение. Наиболее распространены методы конвертации интеллектуальных активов в стоимость, например, надбавка гудвилл, представляющая собой разницу между финансовыми активами компании и ее акционерной стоимостью, которая создается за счет интеллектуальных фондов, влияющих на прибыль и убытки компании (модели Дж. Тобина, К.-Э. Свейби, П. Страссмана). Иные методики позволяют проследить условную связь между работой сотрудников и увеличением прибыли компании, связывают воедино материальные и нематериальные показатели. Методики измерения знания следует рассматривать как инструмент управления компанией, определения стратегии ее развития, а также как демонстрацию достигнутой привлекательности.

### ВЫВОДЫ

На современном этапе происходит изменение парадигмы экономического развития, основанной на развитии знаний и информационных технологий. Формируется новая система управления экономикой, подразумевающая высокий уровень социально-экономического развития. Важным фактором управления социально-

ориентированной экономикой является развитие теории человеческого капитала. ■

### ЛИТЕРАТУРА

1. Мильнер Б. З. Управление знаниями в современной экономике. Научный доклад / Б. З. Мильнер. – М. : Институт экономики РАН, 2008. – 76 с.
2. Наумкина Е. А. От информационного общества к обществу знаний: образовательный аспект / Е. А. Наумкина // Філосо. науки: зб. наук. пр. – Суми : СумДПУ ім. А. С. Макаренка, 2009. – С. 30 – 37.
3. Горохов В. Г. Научно-техническая политика в обществе не-знания / В. Г. Горохов // Вопросы философии. – 2007. – № 12. – С. 65 – 80.
4. Сухарев О. Национальное богатство и структурная политика / О. Сухарев // Экономист. – 2006. – № 2. – С. 24 – 38.
5. Аширова Г. Т. Современные проблемы оценки человеческого капитала / Г. Т. Аширова // Вопросы статистики. – 2003. – № 3. – С. 30.
6. Тимина Е. И. Интеллектуальные ресурсы в парадигме когнитивной экономики / Е. И. Тимина // Экономико-правовое развитие современной России. Сб. науч. тр. Выпуск 7. / под общ. ред. И. Н. Шапкина. – М. : МИЭМП, 2009. – 272 с., С. 110 – 123.

# ПРОГНОЗУВАННЯ ПОПИТУ НА ТУРИСТИЧНІ ПОСЛУГИ

БЛАГУН І. С.

доктор економічних наук

КЕЙВАН О. І.

Івано-Франківськ

**Р**озвиток туристичного ринку стимулює інвестиційні вкладення, сприяє експортному потенціалу міжнародній діяльності, підвищенню ділової активності та розширенню виробництва товарів і послуг, відіграє значну роль в забезпеченні зайнятості населення внаслідок створення додаткових робочих місць.

Ефективність функціонування туристичного ринку значною мірою визначається наявністю методичних підходів до дослідження його кон'юнктури, динаміки та структури змін.

Моделі прогнозування розвитку туристичного ринку дозволяють визначити нову структуру туристичного ринку залежно від еластичності реакції туристів та ієрархії їхніх потреб в контексті кон'юнктурних чинників. Реалізація таких моделей може забезпечити розвиток туристичної індустрії через встановлення й підтримання рівноваги між збереженням природних та історико-культурних ресурсів, створення сприятливих умов для формування якісного туристичного продукту.

Дослідження різних аспектів розвитку туристичного ринку містяться у працях Г. О. Ворошилової [1], Л. П. Дядечко [2], О.М. Кальченко [3], О.О. Любіцевої, Є. В. Панкової, В. І. Стафійчука [5; 6], М. П. Мальської, Н. В. Антонюк, Н. М. Ганич [7], І. В. Свида [8], Т. І. Ткаченко [10], Б. В. Шупіка [12]. У контексті моделювання розвитку туризму виділимо праці Ю. А. Семенова, А. А. Деміна [9], А. М. Трамова [11].

Проте, навіть за умов наявності значних напрацювань, недостатньо вивченими є особливості розвитку туристичного ринку, його кон'юнктура, динаміка та структура змін, залишається недостатньою ефективність методів прогнозування розвитку туризму.

*Метою* даної статті є аналіз і узагальнення методичних підходів до моделювання і прогнозування процесів розвитку туристичного ринку, що дозволяють виявляти існуючі функціональні залежності в даних процесах, і розробка прогнозних моделей попиту на туристичні послуги, що дозволяють формувати ефективну структуру туристичного ринку в майбутньому.

Перспективним напрямком в моделюванні процесів розвитку туризму є використання дифузних моделей, на основі яких визначають місця розміщення нових туристичних центрів, оцінюють вплив таких центрів на існуючу кон'юнктуру туристичного ринку з урахуванням конкурентних чинників, процесів адаптації, субституції та стохастичних процесів розвитку його структури.

Нехай  $f(t)$  – функція ймовірності придбання потенційними туристами туру в момент часу  $t$ , а  $F(t)$  – функція ймовірності, яка описує частину потенційних туристів від всього населення в той же момент часу. Тоді  $f(t) / [1 - F(t)]$  – умовна ймовірність прибуття деякої кількості туристів в певний момент часу  $t$ . Можна припустити, що дана умовна ймовірність може бути описана лінійною залежністю  $F(t)$ , тобто  $f(t) / [1 - F(t)] = a + b \cdot F(t)$ , де  $a, b$  – коефіцієнти. Якщо позначити через  $N$  загальну кількість потенційних туристів, то кількість прибуття туристів у момент часу  $t$  буде дорівнювати  $Y_t = N \cdot f(t)$ , тоді як кількість потенційних туристів  $N_t = N \cdot F(t)$ . Тоді загальна кількість прибулих туристів складе:

$$Y_t = a(N^* - N_t) + b \cdot N_t(1 - N_t / N^*). \quad (1)$$

Можна описати  $N$  як функцію факторних ознак у логарифмічній формі:

$$\ln(N_t^*) = d_0 + \sum_{j=1}^k d_j \ln X_{jt}, \quad (2)$$

де  $X_{jt}$  – факторні ознаки,  $d_j$  – коефіцієнт регресії.

За допомогою (1) можна також записати  $Y_t$  як квадратичну функцію  $N_{t-1}$

$$Y_t = aN^* + (b-a)N_{t-1} - (b/N^*)N_{t-1}^2. \quad (3)$$

Підставляючи (2) в (3), отримуємо:

$$Y_t = \alpha \exp \left[ d_0 + \sum_{j=1}^k d_j X_{jt} \right] + (b-a)N_{t-1} - bN_{t-1}^2 / \exp \left[ d_0 + \sum_{j=1}^k d_j X_{jt} \right]. \quad (4)$$

Якщо позначимо  $\alpha = a \cdot \exp(d_0)$ ,  $\beta = (b-a)$  і  $\gamma = b / \exp(d_0)$ , то отримуємо такий вираз для визначення загальної кількості туристів:

$$Y_t = \alpha \exp \left[ \sum_{j=1}^k d_j X_{jt} \right] + \beta N_{t-1} - \gamma N_{t-1}^2 / \exp \left[ \sum_{j=1}^k d_j X_{jt} \right]. \quad (5)$$

Оцінити параметри  $a, b$  і  $d$  на основі значень  $\alpha, \beta$  і  $\gamma$  можливо при визначенні  $b_0$ . Для оцінки параметрів отриманої моделі повинні використовуватися нелінійні методи, оскільки має місце параметрична нелінійність. Основною заслугою моделі є її повна несуперечність в умовах відсутності стаціонарних даних.

**А**даптивні моделі використовують статистичні дані по кількості прибулих туристів за деякий ретроспективний період. Заслугою даного підходу є той факт, що статистичні дані відображають дію абсолютно всіх, навіть не дуже важливих факторів. Більше того, дані моделі володіють непоганими прогнозними якостями, оскільки враховують інерцію і запізнення

впливу факторних ознак. За сукупністю ознак адаптивні статистичні моделі можуть бути віднесені до динамічних прогнозних моделей.

Одним із факторів, який впливає на обсяг туристичного ринку, є сезонність. Коливання попиту на туристичні послуги дає криву сезонності. Дослідження динаміки показника туристичного потоку дозволяє кількісно оцінити розвиток туризму і дати прогноз його розвитку на найближчу перспективу.

З урахуванням сезонної хвилі можна побудувати прогноз, який враховує сезонні коливання. Однак перш ніж вирахувати сезонну хвилю, фактичні дані повинні бути оброблені так, щоб була виявлена загальна тенденція. Для цього використано метод аналітичного вирівнювання ряду динаміки.

При використанні методу аналітичного вирівнювання алгоритм вирахування індексів сезонності такий:

- ✦ по відповідному тренду вираховуються для кожного кварталу вирівняні рівні на момент часу  $t$ ;
- ✦ визначаються відношення фактичних квартальних даних ( $y_i$ ) до відповідних вирівняних даних ( $\bar{y}_i$ ):

$$I_i = (y_i \div \bar{y}_i);$$

- ✦ знаходяться середньгеометричні значення їх співвідношень, розрахованих за однойменними періодами:

$$I_c = \sqrt[n]{I_1 \cdot I_2 \cdot I_3 \cdot \dots \cdot I_n},$$

де  $n$  – кількість однойменних періодів.

Як вихідні дані для прогнозування були взяті дані про динаміку туристичного потоку (кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності) по Івано-Франківській області з першого кварталу 2007 р. по четвертий квартал 2011 р.

Побудова тренду дозволяє розрахувати індекси сезонності, представлені в *табл. 1*. На основі отриманого тренду ( $Y = 396161,1 - 41281,4t + 1242,2t^2 - 7,5t^3$ ) можна стверджувати про наявність тенденції спадання в досліджуваному ряді динаміки.

**Таблиця 1**

Квартал \ Рік	I	II	III	IV
2007	0,981	0,916	1,380	0,946
2008	0,745	0,656	1,109	0,861
2009	1,175	1,175	1,916	1,425
2010	0,277	0,313	0,530	0,403
2011	1,003	1,169	2,098	1,489
$I_c$	0,751	0,763	1,267	0,930

Аналіз індексів свідчить про наявність сезонної хвилі в досліджуваному ряді динаміки. Найбільшою величини туристичний потік досягає в III кварталі (див. *табл. 1*).

Для побудови прогнозних значень необхідно значення кожного місяця тренду помножити на відповід-

ний індекс сезонності. Як індекс сезонності використано середнє геометричне значення індексів сезонності за 2007 – 2011 рр.

Результати прогнозування на основі отриманого тренду представлені в *табл. 2*. Згідно з прогнозними значеннями, туристичний потік у четвертому кварталі 2012 р. збільшиться в 1,45 раза в порівнянні з аналогічним періодом 2011 р. та 1,75 раза – у порівнянні з аналогічним періодом 2010 р. У третьому кварталі 2013 р. туристичний потік збільшиться в 1,7 раза в порівнянні з аналогічним періодом 2011 р., у 1,83 раза – у порівнянні з аналогічним періодом 2010 р.

**Таблиця 2**

**Прогнозні значення туристичного потоку по Івано-Франківській області (осіб)**

Квартал \ Рік	I	II	III	IV
2012	5806	7233	16121	16203
2013	17663	23639	50377	46333

Отримані прогнозні значення показують, що при збереженні основних макроекономічних параметрів зростання економіки туристичний потік по Івано-Франківській області буде також збільшуватися, що в цілому свідчить про покращення розвитку туристичної індустрії регіону.

Попит на туристичні послуги виражається кількістю приїжджжх туристів або витратами, здійсненими в країні перебування. Рівняння попиту туризму можна записати в такому вигляді:

$$AR_t = \alpha_1 AR_{t-1} + \alpha_2 Y_t + \alpha_3 ER_t + \beta_t + \xi_t,$$

де  $AR_t$  – ендогенна змінна, яка представляє логарифм кількості туристів або витрат туризму залежно від цілі моделі;  $AR_{t-1}$  – представляє процес авторегресії моделі;  $Y_t$  – наявний дохід на одну особу;  $ER_t$  – логарифм комбінації реального ефективного обмінного курсу валюти доходу туриста відносно внутрішньої валюти і відносно валюти конкурентного призначення відповідно;  $\beta_t$  – сезонна компонента, представлена для щоквартальних коливань:

$$\beta_t = \gamma_1 \cos \frac{\pi}{2} t + \gamma_1^* \sin \frac{\pi}{2} t + \gamma_2 \cos \pi t;$$

$\xi_t$  має нульову середню і варіацію  $\sigma^2$ ;  $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \gamma_1, \gamma_1^*, \gamma_2$  – параметри.

Динамічні моделі в економіці поступово стають інструментом практичних розрахунків в повсякденній діяльності з управління підприємством. Траєкторія розвитку підприємства при цьому вираховується у вигляді план-матриці розвитку, яка містить щоквартальні показники фінансового стану за кожний квартал планового періоду. У перелік показників входить: власний капітал, залучені засоби, відсоткові і безвідсоткові доходи, операційні і господарські витрати, прибуток, показники ефективності використання активів.

Основні показники економічних об'єктів (ресурси, витрати, доходи, податки тощо) представляються



скалярними векторами, які відображають величину вартості ресурсів за одиницю часу. Динамічні моделі, які оперують ресурсами та їх потоками, пропонують новий погляд на функціонування економіки. Кругообіг капіталу не просто проявляє свою присутність в деяких економічних системах, а є іманентним фактором економіки в цілому. У зв'язку з цим, у подальшому, очевидно, отримають розвиток математичні моделі з нелінійним зворотнім зв'язком, на основі теорії фракталів.

Реальні об'єкти економіки характеризуються агрегованими економічними показниками. При цьому існують показники на різних рівнях агрегування. Наприклад, просумувавши доходи і витрати окремих підрозділів, можна виявити взаємозв'язок між доходами і витратами підприємства в цілому. Відповідно, підприємство може бути представлено декількома моделями, які відрізняються рівнем деталізації. Іншими словами, економіка підприємства може бути відображена комплексом моделей залежно від цілей аналізу і системи показників.

На основі операторного методу моделювання побудуємо динамічну модель туристичного підприємства.

**Р**озглянемо змінні моделі:  $K_{СП}$  (грн) – початковий обсяг власного грошового капіталу;  $K_{СТ}$  (грн) – поточний обсяг власного грошового капіталу;  $K_{ПР}$  (грн) – обсяг позичених засобів (залучені ресурси);  $K_{ОК}$  (грн) – загальний обсяг оборотного капіталу;  $K_{ФН}$  (грн) – обсяг основних фондів;  $K_{Ф}$  (грн) – необоротний капітал;  $y_K$  – потік капіталовкладень;  $Y_K$  – потік капіталовкладень в кінці року;  $E_{ПР}$  (%/рік) – ціна залучених річних засобів в % річних;  $y_{ПС}$  (грн/рік) – потік перенесеної вартості в складі реалізованої продукції (послуг) туристичного підприємства;  $p_M$  – маржинальна рентабельність підприємства;  $y_{ПР}$  (грн/рік) – потік платежів за залучені ресурси;  $y_T$  – потік поточних доданих витрат (включаючи оплату праці);  $y_{СП}$  (грн/рік) – потік собівартості продукції (послуг) підприємства;  $y_A$  (грн/рік) – потік амортизованих нарахувань, який враховується в собівартості продукції підприємства;  $y_H$  – частина податку на додану вартість;  $y_{П}$  – частина податку на прибуток;  $y_{ДЗ}$  (грн/рік) – загальний потік доданих витрат;  $y_H$  (грн/рік) – потік ПДВ;  $Y_A$  (грн) – вартість амортизації в кінці року;  $y_{П}$  (грн/рік) – потік прибутку;  $Y_{П}$  (грн) – прибуток наростаючим підсумком після вирахування податку на прибуток;  $\beta_{П}$  – частина прибутку, направлена на накопичення капіталу;  $\tau_{об}$  – час оборотності капіталу;  $\Delta K$  (грн) – приріст капіталу підприємства;  $1/s$  – оператор інтегрування.

У даній моделі розглянемо п'ять незалежних векторів: початковий власний оборотний капітал  $K_{СП}(s)$ , необоротний капітал (основні фонди)  $K_{ФН}(s)$ , залучений капітал (позичені фінансові ресурси)  $K_{ПР}(s)$ , капіталовкладення  $y_K(s)$  і вектор поточних доданих витрат  $y_T(s)$ . Дані вектори запишуться у вигляді дійсних чисел, які діляться на комплексну змінну  $s$ , розглядаючи динаміку розвитку для випадку, коли незалежні вектори рівні постійній величині, яка не змінюється з часом.

$$\begin{aligned} K_{СП}(s) &= K_{СП}/s, \\ K_{ФН}(s) &= K_{ФН}/s, \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} K_{ПР}(s) &= K_{ПР}/s, \\ y_K(s) &= y_K/s, \\ y_T(s) &= y_T/s. \end{aligned} \quad (6)$$

У представлений моделі капіталні вкладення враховуються у вигляді незалежного вектора потоку капітальних витрат  $y_K$ . На виході інтегруючої ланки вектор капітальних витрат в кінцевому підсумку  $Y_K$  сумується з початковою величиною основних фондів підприємства і одночасно зменшує величину оборотного капіталу підприємства.

Обсяг основних фондів підприємства в моделі рівний сумі:

$$K_{Ф} = K_{ФН} + Y_K. \quad (7)$$

Обсяг оборотних засобів рівний

$$K_{ОК} = K_{СТ} + K_{ПР} - Y_K. \quad (8)$$

Наступна ланка відображає операцію нарахування амортизації. Якщо помножити обсяг основних фондів (вектор  $K_{Ф}$ (грн)) на передавальну функцію ланки  $1/\tau_C$  [1/рік], отримаємо вектор потоку амортизаційних нарахувань:

$$y_A = K_{Ф} / \tau_C \text{ (грн/год.)}. \quad (9)$$

Вектор потоку поступає на вхід ланки інтегрування. Вектор на виході ланки інтегрування має вигляд:

$$Y_A = \frac{K_{Ф}}{\tau_C}. \quad (10)$$

Базуючись на співвідношеннях (6), неважко переконатися, що для вектора доданих витрат маємо:

$$y_{ДЗ}(s) = y_{ДЗ}/s, \quad (11)$$

де

$$y_{ДЗ} = y_T + y_{Ф} + y_{ПР} = y_T + \frac{K_{Ф}}{\tau_C} + K_{ПР}E_{ПР}, \quad (12)$$

тобто  $y_{ДЗ}$  є також дійсною величиною, рівною сумі дійсних величин поточних додаткових витрат  $y_T$ , амортизації  $y_A$  і плати за залучений капітал  $y_{ПР}$ .

**В**ідтворення виробничого капіталу підприємства (основного і оборотного) включає такий набір агрегованих показників, які визначають його динаміку, який включає такі оператори:

- ★ ланка з коефіцієнтом передачі  $1/\tau_{об}$ , яка перетворює вектор виробничих активів (сумарний обсяг оборотного капіталу) у вектор потоку собівартості  $y_{ПС}$  реалізованої продукції;
- ★ ланка з коефіцієнтом передачі  $1 + p_M$ , яка формує вектор потоку виручки  $y_B$ ;
- ★ інтегрована ланка в ланцюжку зворотного зв'язку з коефіцієнтом передачі  $1/s$ , яка відтворює вектор потоку прибутку  $y_{П}$  у вектор прибутку  $Y_{П}$  наростаючим підсумком з вирахуванням податку на прибуток;
- ★ ланка капіталізації прибутку з коефіцієнтом передачі  $\beta_{П}$ , яка відтворює  $Y_{П}$  у приріст капіталу підприємства.

У даній моделі час оборотності не відноситься до потоку всіх витрат. Він служить для встановлення взаємозв'язку перенесеної вартості з величиною капіталу підприємства. Для його знаходження необхідно по-

рахувати витрати підприємства за певний період, з яких стягується ПДВ. На основі балансу обрахувати середню величину оборотного капіталу підприємства. Після цього капітал розділити на величину річних витрат. Іншими словами капітал розділити на величину потоку, з одиницею вимірювання [грн./рік], і порахувати час оборотності перенесеної вартості.

Собівартість продукції підприємства в моделі з багатьма параметрами буде складатися з суми доданих витрат і доданої вартості ПДВ. Додаткова вартість рівна  $Y_{ПС} P_M$ . Частина  $\beta_{\Pi}$  капітального прибутку і амортизація дають приріст власного оборотного капіталу на поточний момент часу.

Час обороту капіталу, час обороту основних фондів, ціна залучення, маржинальна рентабельність – усі ці показники виступають передавальними характеристиками операторів і одночасно є якісними показниками підприємства, які вимірюються в процесі його діяльності.

Розглянемо рівняння динаміки змін прибутку:

$$y_{\Pi} = y_B - y_{СП} = \frac{K_{OK}(1 + P_M)}{\tau_{об}} - \left( \frac{K_{OK}}{\tau_{об}} P_M \gamma_H + y_{ДЗ} \right). \quad (13)$$

Після скорочення однакових складників маємо:

$$y_{\Pi} = y_B - y_{СП} = \frac{K_{OK}(1 + p - P_M \gamma_H)}{\tau_{об}} - y_{ДЗ}. \quad (14)$$

З урахуванням (8) запишемо рівняння для  $K_{OK}$ :

$$K_{OK} = K_{СП} + \Delta K + K_{ПР} - Y_K. \quad (15)$$

Для  $\Delta K$  справедлива рівність:

$$\Delta K = Y_A + Y_{ПН} = Y_A/s + \beta_{\Pi}(1 - \gamma_{\Pi})y_{\Pi}/s. \quad (16)$$

Підставивши (15) і (16) в (13), отримаємо рівняння, яке має шуканий параметр  $y_{\Pi}$ , вихідні величини незалежних векторів і передавальні функції операторних ланок:

$$y = (K_{СП} + K_{ПР} - Y_K) \frac{(1 + P_M - P_M \gamma_H)}{\tau_{об}} + \left( \beta_{\Pi}(1 - \gamma_{\Pi}) \frac{y_{\Pi}}{\tau_{об}s} + \frac{Y_A}{\tau_{об}s} \right) (1 + P_M - P_M \gamma_H) - y_{ДЗ}. \quad (17)$$

Розв'язавши його відносно шуканого потоку прибутку, отримуємо таке рівняння:

$$y_{\Pi} = \frac{\left( K_{СП} + K_{ПР} - Y_K + \frac{Y_A}{s} \right) \times (1 + P_M - P_M \gamma_H) - y_{ДЗ} \tau_{об}}{\tau_{об} - (1 + P_M - P_M \gamma_H)(1 - \gamma_{\Pi}) \frac{\beta_{\Pi}}{s}}. \quad (18)$$

З урахуванням співвідношень (6) рівняння буде мати вигляд:

$$y_{\Pi}(s) = \frac{\left( K_{СП}(s) + K_{ПР}(s) - Y_K(s) + \frac{Y_A(s)}{s} \right) \times (1 + P_M - P_M \gamma_H) - y_{ДЗ}(s) \tau_{об}}{\tau_{об} - (1 + P_M - P_M \gamma_H)(1 - \gamma_{\Pi}) \frac{\beta_{\Pi}}{s}}.$$

Інтегральні характеристики підприємства, такі як щоквартальні доходи, витрати, середня величина власного основного і оборотного капіталу, залучених ресурсів тощо, є достатньо стабільними агрегованими показниками діяльності підприємства, характерними для детермінованої системи. Очевидно, таке підприємство правомірно розглядати як детерміновану систему, параметри якої мають власну динаміку, взаємозалежність і свою траєкторію зміни в часі, яку можливо в принципі прогнозувати і планувати.

Як вихідні дані розрахунково-планових показників прийнято такі:

- ✦ капітал підприємства;
- ✦ додаткові витрати;
- ✦ маржинальна рентабельність;
- ✦ час оборотного капіталу;
- ✦ частина капітального прибутку.

Капітал підприємства в кожному наступному кварталі збільшується на величину приросту, отриманого за підсумками минулого кварталу. Екстраполяція додаткових витрат і якісних показників здійснюється з коректуванням врахування тенденції їх зміни.

Особа, яка приймає рішення, може внести додаткову корекцію маржинальної рентабельності й часу оборотності, тобто як планові або прогнозні зміни може бути доданий коригуючий відсоток до базової розрахункової величини. Для будь-якого планового кварталу базове розрахункове значення може бути зменшено/збільшено на величину пропорційно введеного відсотка.

**Н**аведена корекція зростання маржинальної рентабельності дає можливість врахувати зміни планової ціни реалізації, що відображає зв'язок ціноутворення з величиною перенесеної вартості. Рентабельність реалізації турпослуг при постійній величині маржинальної рентабельності буде залежати від величини додаткових витрат. Чим нижчі додаткові витрати, тим більша величина рентабельності реалізованих послуг, незалежно від перенесеної вартості. Прийнята умова (постійність величини маржинальної рентабельності) змінює вигляд траєкторії росту капіталу. У цьому випадку темп зростання капіталу стає змінною величиною, яка змінюється з часом.

Щоб внести необхідні зміни в траєкторію розвитку, потрібно провести планове коригування вихідних даних і передавальних характеристик ланок. Ці зміни можуть базуватися на оцінках стану ринку або на планових змінах всередині підприємства (організаційні, технологічні перебудови, прискорення реалізації продукції тощо). Менеджер може розрахувати низку варіантів розвитку фінансового стану, вносячи відповідні виправлення плану, як на початковому етапі, так і в процесі його реалізації.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, запропоновано прогнозні моделі попиту на туристичні послуги з урахуванням сезонної хвилі, що дозволяють кількісно оцінити розвиток туризму і дати його прогноз на найближчу перспективу.

Розглянута модель динаміки розвитку туристичного підприємства є ефективним інструментом побудови план-матриці розвитку підприємства на основі аналізу динаміки як кількісних, так і якісних показників його фінансового стану. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Ворошилова Г. О.** Розвиток інвестиційних процесів у міжнародному туризмі / Г. О. Ворошилова // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. – Донецьк : ДонНУ, 2010. – 1050 с.
2. **Дядечко Л. П.** Економіка туристичного бізнесу / Л. П. Дядечко. – К. : Центр навч. літ-ри, 2007. – 224 с.
3. **Кальченко О. М.** Проблеми формування інвестиційної політики в туристичній галузі / О. М. Кальченко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – Чернігів : ЧНТУ, 2009. – № 38.
4. **Любіцева О. О.** Ринок туристичних послуг / О. О. Любіцева. – К. : Альтерпрес, 2006. – 436 с.
5. **Любіцева О. О.** Туристичні ресурси України / О. О. Любіцева, Є. В. Панкова, В. І. Стафійчук. – К. : Альтерпрес, 2007. – 369 с.
6. **Мальська М. П.** Міжнародний туризм і сфера послуг / М. П. Мальська, Н. В. Антонюк, Н. М. Ганич. – К. : Знання, 2008. – 661 с.
7. **Мацола В. І.** Рекреаційно-туристичний комплекс України / В. І. Мацола : монографія (Ін-т регіональних досліджень НАН України / редкол. М. І. Долішній (відп. ред.). – Львів, 1997. – 259 с.
8. **Свида І. В.** Сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку вітчизняного ринку туристичних послуг / І. В. Свида // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2009. – № 28(3). – С. 64 – 69.
9. **Семенова Ю. А.** Практическое использование адаптивных моделей в туризме / Ю. А. Семенова, А. А. Демин // Культура народов Причерноморья. – Симферополь : Межвузовский центр «Крым», 2001. – № 16. – С. 34 – 39.
10. **Ткаченко Т. І.** Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Т. І. Ткаченко. – К. : Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2006. – 537 с.
11. **Трамова А. М.** Математическое моделирование развития туризма в сфере услуг : [Электронный ресурс] / А. М. Трамова // Сетевой электронный научный журнал «Системотехника». – 2010. – № 8. – Режим доступа : <http://systech.miem.edu.ru/2010/tramova.htm>
12. **Шупік Б. В.** Зарубіжний досвід у регулюванні туризму / Б. В. Шупік // Держава та регіони. – 2009. – № 1. – С. 200 – 207.

УДК 3.071:[005.93+334.735]

## ГАРМОНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ НА ОСНОВІ МЕТОДУ ТАКСОНОМІЇ

ПЕДЧЕНКО Н. С.

кандидат економічних наук

Полтава

Управління процесом формування потенціалу розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації обумовлює необхідність застосування порівняльного дослідження, що полягає у співставленні даних про результати господарювання. Таке дослідження вимагає значної кількості показників, які дозволять надати всебічну характеристику об'єкта дослідження та більш повно змалювати картину перспективності подальшого розвитку. У контексті даного питання важливу роль відіграє гармонізація управління процесом формування потенціалу розвитку на основі методу таксономії як нового підходу в практиці господарювання підприємств та організацій споживчої кооперації, що дозволить спрямувати різновекторні складові та об'єднати їх в єдиний інтегральний показник.

За твердженням В. Плюта, таксономія (від грецької  $\tau\alpha\sigma\sigma\epsilon\iota\nu$  – порядок, розміщення і  $\nu\omicron\mu\omicron\varsigma$  – закон, наука) – це наука про правила упорядкування і класифікації [14, с. 7].

Термін «таксономія» вперше був запропонований в 1813 р. Огюстеном Декан্ডолем, який займався класифікацією рослин, і застосовувався лише в біології [2]. Пізніше термін стали використовувати в ширшому сенсі, і сьогодні він може пропонуватися для групування речей. Майже будь-які об'єкти, живі та неживі, чи навіть події, можуть бути прокласифіковані відповідно до розробленої таксономічної схеми, у якій буде дотримана ієрархічність від простого до складного чи навпаки. Таксономії, що складені з таксономічних одиниць, зазвичай знаходяться у ієрархічній структурі, відображаючи співвідношення між батьківськими та дочірніми складовими.

Одним з перших, хто почав використовувати спеціальну дослідну методику агрегування ознак, став З. Хельвіг, який запропонував таксономічний показник як синтетичний показник, об'єднаний із усіх ознак, що характеризують економічне явище [14, с. 8; 18, с. 78; 13]. Цікавилися і мають значні результати, присвячені даній проблематиці, наукові праці таких вчених як В. Плюта, С. Айвазян, З. Бажаева [14; 18].

Сьогодні таксономічний метод пропонують розглядати при аналізі внутрішніх ресурсів підприємства [18], рівня розвитку регіональних ринків праці [6], тенденцій розвитку промисловості [3], для оцінювання соціально-

економічної безпеки [1], та все частіше при визначенні саме інтегральних показників: оптимальності структури капіталу [4], рівня організації кредитної діяльності [5], соціально-економічного розвитку регіонів [13].

**Н**а наш погляд, актуальним є питання розрахунку інтегрального показника як агрегованого узагальнення значення багатьох ознак, що всебічно описують рівень гармонізації управління процесом формування потенціалу розвитку, для підприємств та організацій споживчої кооперації. Ускладненням це питання постає як через наявність трьох рівнів формування потенціалу розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації, так і через особливості її функціонування, зокрема входження до її складу 21 обласної спілки, 190 районних споживчих спілок, 180 районних споживчих товариств та 1652 споживчих товариств [7]. Відповіддю на таке непросте, але цікаве наукове і практичне питання і може стати метод таксономії. Наші наукові симпатії можемо пояснити явними перевагами такого методу, що виражені такими позиціями:

- ✦ «спеціально орієнтований на дослідження об'єктів, що характеризуються великою кількістю різнорідних параметрів» [1];
- ✦ «допоможе «згорнути» багатомірний статистичний матеріал ... у часі та просторі у єдину кількісну характеристику» [5];
- ✦ як синтетична величина врахує «вплив значень всіх індивідуальних показників» [6, с. 142];
- ✦ характеризує та ілюструє зміну значень показників, що формують синтетичний [3];
- ✦ дозволить вирішити «проблему упорядкування багатомірних об'єктів або процесів щодо заданого нормативного вектора-еталона» [4, с. 113];

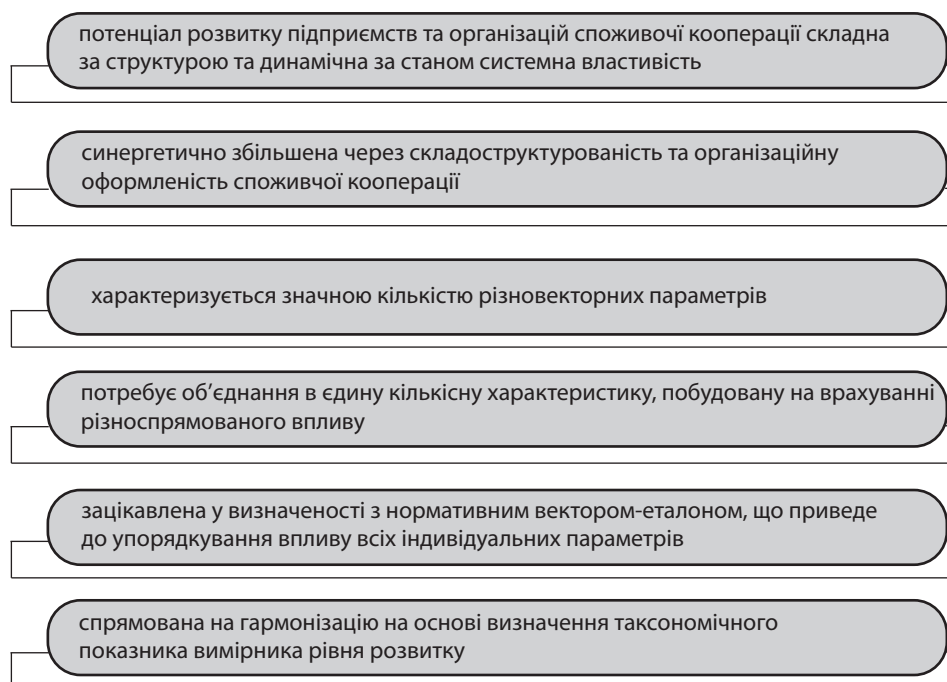
- ✦ підкреслює наявність або відсутність однорідності у сукупності, що досліджується, визначає локальні згущення або розрідження і навіть вільні місця у сукупності «крапок-об'єктів» [18, с. 78].

Крім цього, всі показники, що взяті в основу дослідження, поділяються на стимулятори, ті, що позитивно впливають на синтетичний, і на дестимулятори, що гальмують його розвиток. Це дозволить в подальшому регулювати вектори розвитку через стимулювання позитивних впливів та нівелювання дії дестимуляторів.

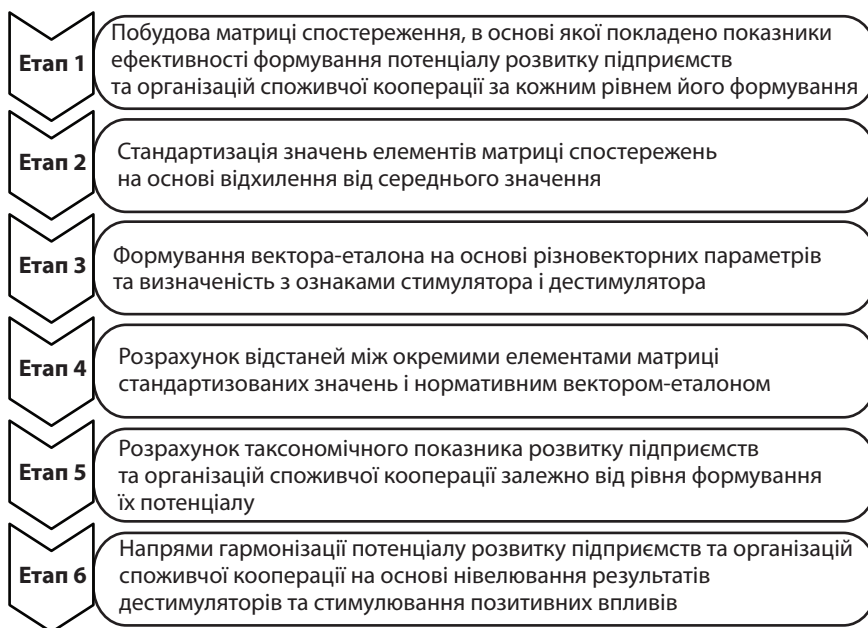
Екстраполюємо вказані переваги на об'єкт дослідження та відтінимо основні переваги такого методу при оцінці ефективності формування потенціалу розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації (рис. 1). Виходячи з того, що процес формування потенціалу розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації має три рівні, зокрема структурно-галузевий, господарський, інституціональний, кожен з яких має свої складові (трудова, матеріальна, інформаційна, запаси – перший рівень, фінансову, інвестиційно-інноваційну – другий рівень, соціальну, управлінську, маркетингову – третій рівень) та ключові чинники успіху, то гармонізація його управління на основі метода таксономії вимагає визначеності з показниками, що будуть використані при розрахунку інтегрального.

Алгоритм використання таксономічного показника наведемо на рис. 2.

Пропонуємо, дотримуючись логічності дослідження, провести таксономічний аналіз для кожного рівня формування потенціалу розвитку за загальними показниками функціонування Укоопспілки в цілому. Це дозволить комплексно оцінити кожен рівень ефективності формування потенціалу розвитку, взявши за основу максимальну кількість показників, та отримати загальну картину змін, які відбуваються в переліку ознак, що вивчаються в динаміці.



**Рис. 1. Переваги застосування таксономічного аналізу для гармонізації потенціалу розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації [систематизовано автором]**



**Рис. 2. Алгоритм розрахунку таксономічного показника оцінки ефективності формування потенціалу розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації [систематизовано автором]**

На першому етапі здійснюється формування матриці спостережень ( $X_k$ ), яка може бути представлена таким чином:

$$X_k = \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{ij} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{ij} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{i1} & x_{i2} & \dots & x_{ij} & \dots & x_{in} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mj} & \dots & x_{mn} \end{pmatrix}, \quad (1)$$

де  $i$  – порядковий номер періоду (від 1 до  $n$ );  
 $j$  – показник, який характеризує стан відповідного об'єкта;

$x_{ij}$  – значення показника  $j$  для періоду  $i$  (від 1 до  $m$ ) [14, с. 10].

Для побудови матриці проведено відбір показників, які, на нашу думку, найбільш істотно характеризують рівень ефективності управління показниками першого рівня формування потенціалу розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації з метою гармонізації функціонування системи, і на основі яких буде розраховано таксономічний показник. До його складу включено: питома вага персоналу з вищою освітою; середньомісячна заробітна плата працівника; загальний обсяг роздрібного товарообороту; роздрібний товарооборот підприємств громадського харчування; обсяг промислової продукції; мережа роздрібної торгівлі; мережа закладів ресторанного господарства; мережа ринків; зведений чистий результат торгівлі; зведений чистий результат ресторанного господарства; зведений чистий результат заготівлі; оборотність товарів; кількість збиткових підприємств; середньоспискова чисельність працюючих; обсяги збитків (табл. 1).

Елементи даної таблиці – це показники, виражені в специфічних ознаках в різних одиницях виміру. Тому

для проведення наступних розрахунків проведемо стандартизацію, що дозволить звести всю одиницю виміру до єдиної величини, тобто вирівняти значення ознак. Така трансформація відбувається за такою формулою:

$$Z_{ik} = \frac{x_{ik} - \bar{x}_k}{s_k}, \quad (2)$$

причому

$$\bar{x}_k = \frac{1}{w} \sum_{i=1}^w x_{ik}; \quad (3)$$

$$s_k = \left[ \frac{1}{w} \sum_{i=1}^w (x_{ik} - \bar{x}_k)^2 \right]^{\frac{1}{2}}, \quad (4)$$

де  $k = 1, 2, \dots, n$ ;

$n$  – кількість ознак;

$w$  – кількість одиниць;

$x_{ik}$  – значення ознаки  $k$  для одиниці  $i$ ;

$\bar{x}_k$  – середнє арифметичне значення ознаки  $k$ ;

$s_k$  – стандартне відхилення ознаки  $k$ ;

$Z_{ik}$  – стандартизоване значення ознаки  $k$  для одиниці  $i$  [14, с. 11].

Після проведення стандартизації ознак, матрицю даних ( $Z$ ) приведемо в табл. 2.

Побудова показника ефективності управління складовими структурно-галузевим рівнем формування потенціалу розвитку підприємств і організацій споживчої кооперації полягає у визначенні елементів матриці спостережень та їх стандартизації, після чого проводиться диференціація ознак. При цьому всі стандартизовані ознаки розподіляємо на стимулятори та дестимулятори. Основою такого поділу є спрямованість впливу кожного з показників на рівень ефективності формування потенціалу розвитку системи споживчої кооперації. Ознаки, які позитивно впливають на загальний рівень розвитку об'єкта (стимулюють його), є стимуляторами, ознаки, що уповільнюють потенціал розвитку підприємства, є

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку таксономічного показника за складовими першого рівня формування потенціалу розвитку підприємств та організації споживчої кооперації за 2001 – 2010 рр.

Рік	Питома вага персоналу з вищою освітою	Середньомісячна заробітна плата працівника, грн	Загальний обсяг роздрібного товарообороту, тис. грн	Роздрібний товарооборот підприємств громадського харчування, тис. грн	Обсяг промислової продукції, тис. грн	Мережа роздрібноі торгівлі, од.	Мережа закладів ресторанного господарства, од.	Мережа ринків, од.	Зведений чистий результат торгівлі, тис. грн	Зведений чистий результат ресторанного господарства, тис. грн	Зведений чистий результат заготівлі, тис. грн	Оборотність товарів, дні	Кількість збиткових підприємств, од.	Середньоспискова чисельність працюючих, осіб	Обсяги збитків, тис. грн
2001	10,7	175	1656,10	325,10	434,70	24635	7546	725	-21692	-3463	-5513	39	2623	161389	86766
2002	11,7	219	1766,50	363,00	387,20	22586	7340	672	-3174	-465	-1064	40	1761	138678	40392
2003	12,6	271	1904,60	395,10	414,40	20389	6803	622	458	219	3	40	1300	121178	35492
2004	13,7	338	2158,10	446,70	422,70	18166	6132	586	2289	882	-41	37	960	105684	29089
2005	14,3	459	3610,30	479,90	447,00	16782	5510	563	10511	1063	-299	35	647	93996	24632
2006	15,6	592	2947,90	516,80	458,60	14653	4873	533	22938	2368	657	37	421	85150	19554
2007	16,4	770	3208,90	591,03	498,90	13194	4387	506	31154	4865	1564	37	248	77749	15556
2008	17,6	1043	3303,90	692,10	589,50	12057	3905	481	42523	5768	3223	33	162	75573	14417
2009	19,5	1200	3390,50	693,40	529,20	11340	3709	460	30994	5512	750	32	135	67198	9951
2010	20,5	1423	3835,20	731,40	504,40	10694	3485	423	32281	5680	1372	30	35	59536	3534

Джерело: складено автором на основі [7 – 12, 15 – 17].

дестимуляторами. Поділ ознак на стимулятори та дестимулятори – основа для побудови вектора-еталона, який являє собою точку  $P_0$  з координатами:

$$z_{01}, z_{02}, \dots, z_{0n}$$

При цьому дані координати визначаються за такими формулами:

$$z_{0s} = \max z_{rs}, \text{ якщо } s \in I, \quad (5)$$

$$z_{0s} = \min z_{rs}, \text{ якщо } s \notin I \quad (s = 1, \dots, n), \quad (6)$$

де  $I$  – множина ознак;  $z_{rs}$  – стандартизоване значення ознаки  $s$  для одиниці  $r$  [14, с. 16].

Таким чином, для підприємств та організацій споживчої кооперації вектор-еталон має координати приведені у табл. 3. Показниками-стимуляторами є питома вага персоналу з вищою освітою; загальний обсяг роздрібного товарообороту; роздрібний товарооборот підприємств громадського харчування; обсяг промислової продукції; мережа роздрібноі торгівлі; мережа закладів ресторанного господарства; мережа ринків; зведений чистий результат торгівлі; зведений чистий результат ресторанного господарства; зведений чистий результат заготівлі; оборотність товарів. Показниками-дестимуляторами є середньомісячна заробітна плата працівника; кількість збиткових підприємств; середньоспискова чисельність працюючих; обсяги збитків.

Наступним етапом алгоритму оцінки ефективності управління процесом формування потенціалу розвитку є розрахунок відстаней між окремими елементами матриці стандартизованих значень і нормативним вектором-еталоном та визначення таксономічного показника розвитку (табл. 4).

Інтерпретуються таксономічний показник таким чином: потенціал розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації на першому рівні його формування має несталу тенденцію і свідчить про недостатній рівень ефективності управління.

Таблиця 2

## Матриця стандартизованих показників

Рік	$z_{1k}$	$z_{2k}$	$z_{3k}$	$z_{4k}$	$z_{5k}$	$z_{6k}$	$z_{7k}$	$z_{8k}$	$z_{9k}$	$z_{10k}$	$z_{11k}$	$z_{12k}$	$z_{13k}$	$z_{14k}$	$z_{15k}$
2001	-1,05	-1,13	-1,44	-1,42	-0,58	1,76	1,50	1,84	-1,90	-1,91	-2,57	0,92	2,24	2,01	2,63
2002	-0,82	-1,02	-1,29	-1,15	-1,40	1,32	1,36	1,26	-0,94	-0,91	-0,52	1,23	1,16	1,28	0,56
2003	-0,62	-0,90	-1,12	-0,92	-0,93	0,85	0,99	0,71	-0,75	-0,68	-0,03	1,23	0,59	0,72	0,34
2004	-0,36	-0,74	-0,79	-0,55	-0,79	0,37	0,53	0,32	-0,65	-0,46	-0,05	0,31	0,16	0,23	0,05
2005	-0,22	-0,45	1,06	-0,31	-0,37	0,07	0,10	0,06	-0,22	-0,40	-0,17	-0,31	-0,23	-0,15	-0,15
2006	2,20	-0,14	0,22	-0,05	-0,17	-0,39	-0,34	-0,26	0,42	0,04	0,27	0,31	-0,51	-0,43	-0,37
2007	0,26	0,29	0,55	0,48	0,52	-0,70	-0,68	-0,56	0,85	0,88	0,69	0,31	-0,73	-0,67	-0,55
2008	0,54	0,94	0,67	1,21	2,08	-0,95	-1,01	-0,84	1,44	1,18	1,45	-0,92	-0,83	-0,74	-0,60
2009	0,98	1,31	0,78	1,22	1,04	-1,10	-1,15	-1,07	0,84	1,10	0,31	-1,23	-0,87	-1,00	-0,80
2010	1,21	1,84	1,35	1,49	0,61	-1,24	-1,30	-1,47	0,91	1,15	0,60	-1,84	-0,99	-1,25	-1,09

Джерело: складено автором на основі табл. 1.

Таблиця 3

## Вектор-еталон показників першого рівня формування потенціалу розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації

Вектор-еталон	Питома вага персоналу з вищою освітою	Середньомісячна заробітна плата працівника, грн	Загальний обсяг роздрібного товарообороту, тис. грн	Роздрібний товарооборот підприємств громадського харчування, тис. грн	Обсяг промислової продукції, тис. грн	Мережа роздрібної торгівлі, од.	Мережа закладів ресторанного господарства, од.	Мережа ринків, од.	Зведений чистий результат торгівлі, тис. грн	Зведений чистий результат ресторанного господарства, тис. грн	Зведений чистий результат заготівлі, тис. грн	Оборотність товарів, дні	Кількість збиткових підприємств, од.	Середньоспискова чисельність працюючих, осіб	Обсяги збитків, тис. грн
$P_0$	2,20	-1,13	1,35	1,49	2,08	1,76	1,5	1,84	1,44	1,18	1,45	1,23	-0,99	-1,25	-1,09

Джерело: складено автором на основі табл. 2.

Таблиця 4

## Розрахунок відстаней між окремими спостереженнями і вектором-еталоном та побудова таксономічного показника

Показник відстані	Значення	Модифікований показник	Значення	Таксономічний показник	Значення
$C_{i02001}$	10,27	$d_{i2001}$	0,91	$K_{i02001}$	0,09
$C_{i02002}$	8,21	$d_{i2002}$	0,89	$K_{i02002}$	0,11
$C_{i02003}$	7,41	$d_{i2003}$	0,80	$K_{i02003}$	0,20
$C_{i02004}$	7,02	$d_{i2004}$	0,76	$K_{i02004}$	0,24
$C_{i02005}$	6,51	$d_{i2005}$	0,70	$K_{i02005}$	0,30
$C_{i02006}$	5,88	$d_{i2006}$	0,64	$K_{i02006}$	0,36
$C_{i02007}$	5,96	$d_{i2007}$	0,64	$K_{i02007}$	0,36
$C_{i02008}$	6,33	$d_{i2008}$	0,68	$K_{i02008}$	0,32
$C_{i02009}$	6,87	$d_{i2009}$	0,74	$K_{i02009}$	0,26
$C_{i02010}$	7,56	$d_{i2010}$	0,82	$K_{i02010}$	0,18

Джерело: складено автором на основі табл. 1, 2, 3.

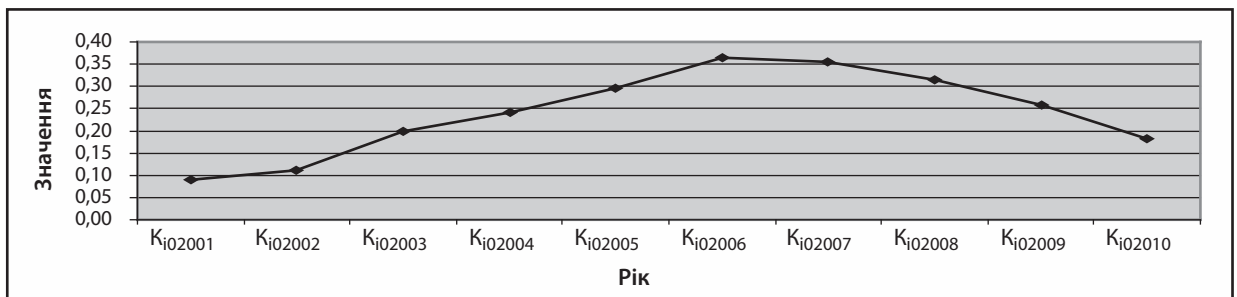


Розрахунок інтегрального показника як агрегованого узагальнення значення таких показників, як: питома вага персоналу з вищою освітою; середньомісячна заробітна плата працівника; загальний обсяг роздрібного товарообороту; роздрібний товарооборот підприємств громадського харчування; обсяг промислової продукції; мережа роздрібно торгівлі; мережа закладів ресторанного господарства; мережа ринків; зведений чистий результат торгівлі; результат ресторанного господарства; результат заготівлі; оборотність товарів; кількість збиткових підприємств; середньоспівкова чисельність працюючих; обсяги збитків засвідчив стау тенденцію до позитивного розвитку протягом 2001 – 2006 рр. та його зниження протягом 2007 – 2010 рр. (рис. 3).

зобов'язань; прострочена дебіторська заборгованість; співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості; обсяги банківських кредитів та позик.

Дані рис. 4 дозволяють відмітити, що кращими роками для потенціалу розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації на основі складових другого рівня його формування, судячи з позитивного нарощення таксономічного показника, є 2005 – 2007 рр. Аналогічно складовим першого рівня відбувається падіння, обумовлене кризовими явищами в економіці країни протягом 2008 – 2009 рр. і часткове покращення ситуації у 2010 р.

Проведемо розрахунок таксономічного показника для третього рівня формування потенціалу розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації. Для

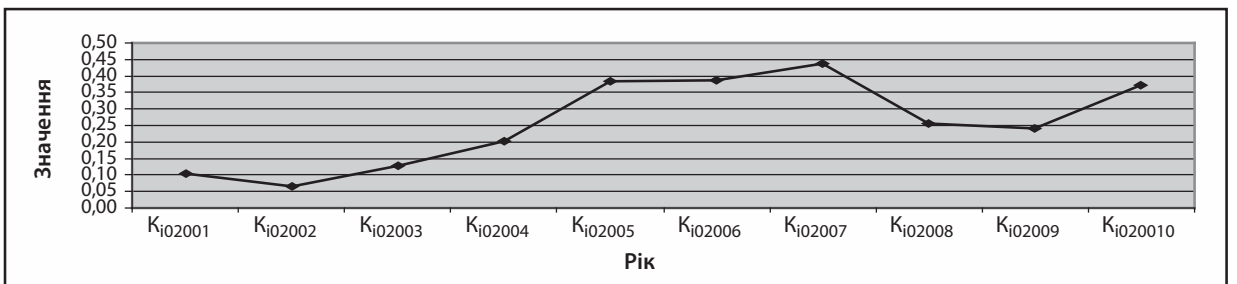


Джерело: складено автором на основі табл. 4.

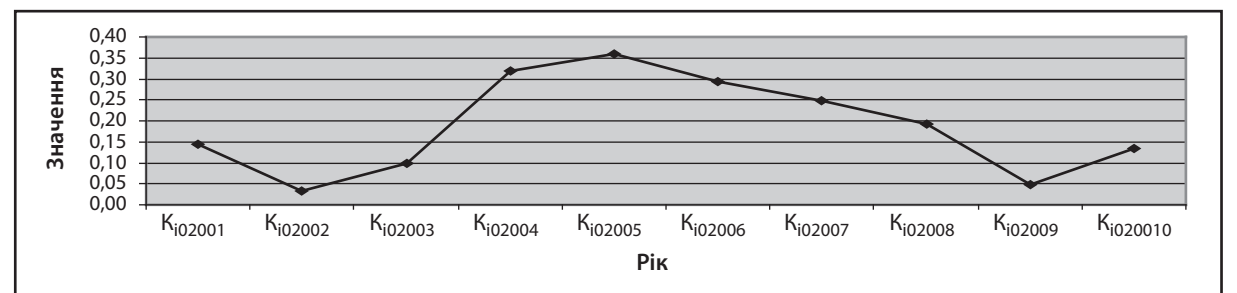
**Рис. 3. Динаміка таксономічного показника для складових першого рівня формування потенціалу розвитку**

Аналогічно проведемо розрахунок таксономічного показника для другого рівня формування потенціалу розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації. Для цього будуть використані такі складові: обсяги інвестицій в основний капітал; витрати, пов'язані з поліпшенням об'єктів; обсяги незавершеного будівництва; обсяги чистого прибутку від господарської діяльності; розміри статутного капіталу; розміри пайового капіталу; власні кошти; фінансові інвестиції; власні кошти в обороті; співвідношення оборотних активів до поточних

цього будуть використані такі показники: середньоспівкова чисельність працюючих; кількість пайовиків; кількість студентів, які навчаються за напрявленнями; матеріально-технічна база, розташована у сільській місцевості; витрати, пов'язані з управлінням у ресторанному господарстві; витрати, пов'язані з управлінням в торгівлі; виконання планового завдання з роздрібного товарообороту; виконання планового завдання ресторанним господарством; непродуктивні витрати. Дані рис. 5 свідчать про низький рівень ефективності управ-



**Рис. 4. Динаміка таксономічного показника для складових другого рівня формування потенціалу розвитку**



**Рис. 5. Динаміка таксономічного показника для складових третього рівня формування потенціалу розвитку**

ліній третім рівнем формування потенціалу розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації, що підтверджується значенням таксономічного показника. Його найбільше значення складає 0,36 лише у 2005 р., після чого спостерігається різке падіння, і станом на 2010 р. майже дорівнює рівню 2001 р. (0,13).

## ВИСНОВКИ

Таким чином, запропоновані підходи дозволять гармонізувати управління процесом формування потенціалу розвитку для підприємств та організацій споживчої кооперації на основі розрахунку інтегрального показника як агрегованого узагальнення значення багатьох ознак і визначеності у спрямованості впливу показників з метою його стимулювання або стримування. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Бєлай С.** Застосування таксономічного методу для оцінювання соціально-економічної безпеки регіонів України / С. Бєлай // Державне управління та місцеве самоврядування. – 2011. – № 4(11) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Dums/2011\\_4/index.html](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dums/2011_4/index.html)
- 2.** Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki>
- 3. Дутченко О. М.** Аналіз тенденцій розвитку промисловості України / О. М. Дутченко, І. В. Бєлова, О. О. Дутченко // Бізнес Інформ. – 2011. – № 4. – С. 41 – 43.
- 4. Калашникова К. М.** Застосування таксономічного аналізу для визначення інтегрального показника оптимальності структури капіталу / К. М. Калашникова // Управління розвитком. – 2012. – № 2(123). – С. 112 – 115.
- 5. Калишенко В. О.** Застосування таксономічного аналізу для визначення інтегрального показника рівня організації кредитної діяльності ПАТ «Ощадбанк» / В. О. Калишенко, О. І. Буркун [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [.gisar.eu/ru/node/462](http://gisar.eu/ru/node/462)
- 6. Осадча Ю. В.** Аналіз рівня розвитку регіональних ринків праці / Ю. В. Осадча // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 1(11). – С. 142 – 145.
- 7.** Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій Кримспоживспілки, облспоживспілок за 2010 рік. – К. : Центральна спілка споживчих товариств України / Укоопспілка, 2011. – 103 с.
- 8.** Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій системи Укоопспілки за 2007 рік. – К. : Центральна спілка споживчих товариств України / Укоопспілка, 2008. – 109 с.
- 9.** Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Укоопспілки за 2006 рік. – К. : Центральна спілка споживчих товариств України / Укоопспілка, 2007. – 111 с.
- 10.** Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Укоопспілки за 2005 рік. – К. : Центральна спілка споживчих товариств України / Укоопспілка, 2006. – 127 с.
- 11.** Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Укоопспілки за 2004 рік. – К. : Центральна спілка споживчих товариств України / Укоопспілка, 2005. – 126 с.
- 12.** Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій системи Укоопспілки за 2002 рік. – К. : Центральна спілка споживчих товариств України / Укоопспілка, 2003. – 134 с.
- 13. Пантилей В.** Таксономічна оцінка інтегрального соціально-економічного розвитку регіонів України і Польщі / В. Пантилей // Часопис соціально-економічної географії. – Харків, 2008. – Вип. 4(1). – С. 128 – 134.
- 14. Плюта В.** Сравнительный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / Пер. с научной редакции В. М. Жуковой. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.
- 15.** Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій системи Укоопспілки за 2009 рік. – К. : Центральна спілка споживчих товариств України / Укоопспілка, 2010. – 107 с.
- 16.** Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій системи Укоопспілки за 2004 – 2008 роки. – К. : Центральна спілка споживчих товариств України / Укоопспілка, 2009. – 118 с.
- 17.** Показники господарсько-фінансової діяльності підприємств і організацій системи Укоопспілки за 1999 – 2003 роки. – К. : Центральна спілка споживчих товариств України / Укоопспілка, 2004. – 140 с.
- 18. Саблина Н. В.** Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия / Н. В. Саблина, В. А. Теличко // Бізнес Інформ. – 2009. – № 3. – С. 78 – 82.

# ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ОХОРОНІ ЗДОРОВ'Я: СТРАТЕГІЧНІ АЛЬЯНСИ І ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ МІЖ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

КАЇРА З. С.

доктор економічних наук

ІВАНОВА О. В.

кандидат наук з державного управління

Донецьк

Для функціонування в сучасному складному конкурентному середовищі організації охорони здоров'я повинні постійно оцінювати це оточення, змінювати свої цілі та стратегії. Уряди все більшою мірою очікують, що установи охорони здоров'я, особливо лікарні, не тільки залишаться в межах своїх бюджетів, але також, у багатьох випадках, зменшать витрати. У відповідь багато лікарень намагаються вдосконалювати свої програми, враховуючи також потреби суспільства і послуги, що надаються іншими організаціями в цій сфері.

У даний час всю більшу увагу отримують методи надання послуг, засновані на населенні. Так, регіони Канади – Британська Колумбія, Саскачеван і Нью Брунсвік – представили програму регіоналізації, в якій ухвалення рішень переходить до місцевих рад, разом із повною відповідальністю за надання медичних послуг і деяких соціальних послуг для населення в певній географічній області [1, 2]. При такому підході планування починається з оцінки характеристик і потреб в послугах охорони здоров'я обслуговуваного населення. У цьому підході термін «здоров'я населення» включає новий образ мислення: моделі надання охорони здоров'я пов'язуються безпосередньо з потребами населення [3]. Така перспектива примушує практикуючих лікарів ширше розглядати здоров'я, що протилежно традиційним думкам у медицині. Згідно з даною точкою зору з акцентом на потребах населення основне значення в більшості організацій набуває стратегічного планування.

Метою статті є аналіз і адаптація зарубіжного досвіду застосування інноваційних методів управління в охороні здоров'я на основі стратегічних альянсів.

Лікарні та інші організації охорони здоров'я прикладають великих зусиль, обговорюючи місії та формулюючи чітке бачення свого «бізнесу» для пред'явлення суспільству, уряду та іншим організаціям, по відношенню до яких вони є підзвітними. При цьому організації охорони здоров'я переймають ряд організаційних моделей і лікарських практик щодо поліпшення якості, що включають якість менеджменту або програми постійного поліпшення якості. У цих стратегіях, адаптованих із практики реального бізнесу, головною дійовою особою є «споживачі», або «клієнти»; у лікарнях такі програми застосовуються як частина медичного підходу, «сфокусованого або «сконцентрованого» на пацієнті.

Незалежно, чи такі стратегії якості є випадковими або запланованими, вони доповнюють підходи, зосереджені на населенні, для використання в способах надання медичних послуг.

Необхідність фінансової підзвітності й очікування щодо стримування витрат примушують лікарні й інші організації шукати стабільну нішу в навколишньому середовищі, що швидко змінюється. Більшість організацій усвідомлюють, що вони не в змозі «бути всім для всіх людей»; отже, вони шукають місію, яка була б доповнюючою, а не конкурентною, для інших провайдерів медичних послуг для населення. Так, у Канаді, не дивлячись на обережні дискусії, що продовжуються, більшість госпіталів, як мінімум, ведуть переговори з сусідами про різні типи співпраці [3]. В окремих випадках вони розробляють складні плани, щоб співпрацювати в широких різноманітних клінічних програмах. Одним із прикладів інноваційних форм організації охорони здоров'я є мережа Health Network в області Оттави. Протягом останніх п'яти років під керівництвом Ради з Охорони здоров'я району Оттава-Карлтон ця організація розробила мережу співтовариств із послуг з охорони здоров'я і соціальних послуг для забезпечення амбулаторного лікування для населення, що проживає в географічній зоні площею 1027 км<sup>2</sup>. Потреба в соціальних і медичних послугах оцінювалася шляхом опитування домогосподарств, дискусій із провайдерами медичних послуг і опитування пацієнтів, включаючи виписаних пацієнтів з лікарень. Місією цієї мережі є пропозиція суспільству повного медичного обслуговування, не заснованого на лікарнях. Ця мережа не конкурує з госпіталями, проте надає додаткові послуги для задоволення потреб населення більш ґрунтовно.

**Визначення стратегічного альянсу.** «Стратегічний альянс» – це термін, що описує широку різноманітність міжорганізаційних взаємозв'язків, сприяючих досягненню цілей організацій – учасників альянсу. Наприклад, спільні підприємства є кооперативними формами організації між незалежними сторонами, які, інакше, могли б конкурувати [4]. У широкому сенсі стратегічний альянс означає вільну домовленість між організаціями, призначену для досягнення довгострокової стратегічної мети, яка не може бути досягнута організацією окремо, отже, формування таких альянсів тісно пов'язане із стратегічним плануванням.

У окремих галузях компанії можуть прагнути до формування стратегічних альянсів унаслідок витрат, складності виробничих операцій, термінів введення нових продуктів і ризиків, що сприймаються при розвитку нових технологій. Організації охорони здоров'я стикаються з подібними проблемами і невизначеністю. Оскільки їх фінансування знаходиться під

загрозою зменшення з боку уряду, вони намагатимуться зменшити невизначеність майбутнього та їх оточення, об'єднуючись разом [5]. За допомогою стратегічного альянсу організації можуть досягти такого:

- ✦ отримати економії масштабу та контролювати витрати;
- ✦ збільшити доступність і якість послуг для пацієнтів і суспільства;
- ✦ збільшити свою здатність залучати персонал і фінансування;
- ✦ підсилити свій вплив у політичній системі і системі охорони здоров'я [3, 6].

**Н**е зважаючи на те, що стратегічні альянси чітко включають збільшення організаційної взаємозалежності, більшість форм альянсів дозволяють їм зберігати істотну незалежність і автономію, тією мірою, яка неможлива для менш гнучких угод, як наприклад, злиттів [7, 8].

Для успіху стратегічних альянсів усі сторони повинні розуміти, що саме вони отримують від цього; переважною є безпрограшна ситуація, при якій всі сторони виграють і не доводиться нічим жертвувати. У цілому, організації, залучені в альянсах, порівну розділяють всі вигоди [4].

**Характеристики стратегічного альянсу.** Типи стратегічних альянсів між організаціями варіюють; цю різноманітність можна описати в термінах таких семи характеристик:

**Координація:** ступінь координації послуг або програм варіює. Після укладення договорів про альянс деякі угоди можуть потребувати дуже незначного контакту або координації, наприклад, система напрямів між лікарнями для пацієнтів, що вимагає особливих процедур.

**Формальність.** Деякі угоди є дуже офіційними; вони вимагають юридичних контрактів; інші домовленості можуть бути зроблені на основі рукостискання або розуміння між залученими людьми.

**Ризик.** Потенціал успіху або невдачі сумісних програм варіює, оскільки діє можливий ефект невдалого спільного підприємства на всю організацію. Невдача, ймовірно, матиме серйозний вплив, коли спільні підприємства зачіпають ключові програми або великі перерозподіли ресурсів у нові програми.

**Зобов'язання.** Тип внесків або внесків, вкладених в спільне підприємство кожною організацією, може варіювати. Внески можуть включати гроші, персонал, простір і час. Зокрема, привабливими можуть бути альянси між організаціями з різними, але взаємодоповнючими ресурсами [3, 4].

**Асиметрія.** У деяких угодах очікування одних учасників можуть бути вище, ніж у інших [5]. Очікування можуть ґрунтуватися на відмінностях між розмірами і ресурсами організацій. Проте, така асиметрія має наслідки: неоднаковий внесок до альянсу може в результаті призвести до домінування однієї або декількох організацій і до незбалансованого розподілу влади або контролю над операціями усередині альянсу.

**Централізація.** Підприємства відрізнятимуться за їхньою важливістю в місії організації. Чим більше

централізація, тим більше необхідність укладення офіційного договору і зобов'язань, і тим більше ризик для організації.

**Невизначеність.** Невизначеність або непередбачуваність результату може значно варіювати. Чим більше невизначеність, тим більше тенденція до перебільшення сприйнятої ризику.

**Структури стратегічних альянсів.** Структура стратегічних альянсів також варіює. Деякі приклади різних структур або організаційних угод ілюструє *рис. 1*; нижче приведений зміст кожної структури:

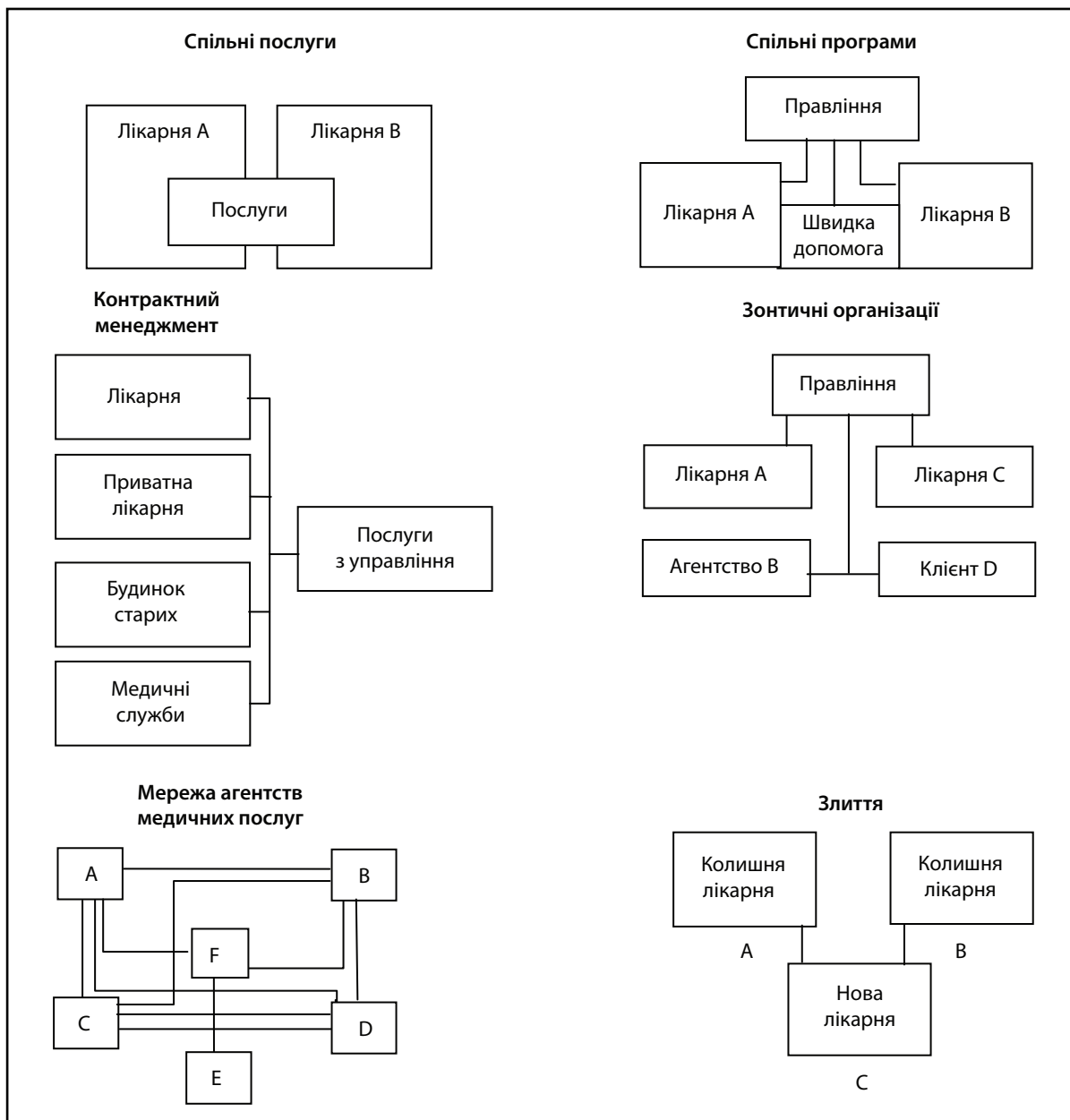
**Спільні послуги.** Канадські лікарні всі великою мірою розвивають спільні послуги. Лікарні, що беруть участь у цьому, зазвичай розташовані близько один до одного, і більшість загальних послуг часто включають такі дії, як обслуговування домашнього господарства, пральні, майстерні, фармація та закупівлі. Асоціації провінційних лікарень часто грають провідну роль, надаючи своїм членам програми по сумісному сервісу, які можуть включати фінансове інвестування (наприклад, пенсійні фонди), гігієну праці, формування угод, закупівлі, зокрема, продукти харчування і менеджмент медичних відходів.

Недавно лікарні почали розробляти програми спільних послуг для клінічної діяльності, включаючи лабораторні, радіологічні послуги, швидку допомогу, а також консультації. Угоди щодо спільних послуг можуть бути неофіційними і добровільними, з невеликим ризиком для організацій, що беруть у цьому участь [1]. Спільні послуги представляють поширений тип альянсу. Менш поширеним є розподіл інформації, який починають упроваджувати деякі лікарні. Наприклад, лікарні об'єднують спеціалізовані мережі з обміну інформацією, що дозволить організаціям-учасникам порівнювати різні показники ефективності роботи.

**Спільні програми.** Спільні програми зазвичай виконуються спільно для зниження експлуатаційних витрат і поліпшення доступу до медичних послуг. Так, дві або три лікарні можуть брати участь у спільній програмі з невідкладної допомоги, з гарантією, що ці послуги доступні для суспільства без дублювання.

Сумісними програмами може управляти напівавтономне правління. Формування таких програм вимагає формальніших угод і письмових договорів між організаціями, ніж спільні послуги, а також відносно високий рівень зобов'язань від медичного персоналу, інших співробітників і керівництва.

**Контрактний менеджмент.** Лікарні можуть укладати контракти з приватними або неприбутковими організаціями, які згодні надавати спеціальні послуги декільком організаціям. Найбільш загальними випадками є послуги з охорони, послуги з адміністративно-господарських робіт по домоводству, і послуги, пов'язані з живленням. Такі контракти можуть полягати із службами управління (спеціалізованими сторонніми агентствами або внутрішніми підрозділами даної організації, що надають певні послуги з управління. Команда вищого рівня управління може включати професійних керівників компанії, які ухвалюють стратегічні та довгострокові рішення. Цей рівень включає головного виконавчого



**Рис. 1. Приклади видів стратегічних альянсів; А, В, С, D, Е і F представляють окремі установи охорони здоров'я**

**Джерело:** Peggy Leatt, Janet Barnsley. Physicians in Health Care Management: Strategic Alliances and Relationships between Organizations / CAN. MED. ASSOC J. – 15.09.1994; 151 (6). – P. 765.

директора або президента компанії як топ-менеджмент, підзвітний правлінню за операції організації. Такі контракти зазвичай є офіційними, і угоди можуть викликати певний ризик для організації, особливо, у разі контрактних послуг для вищого рівня управління.

**Зонтичні організації.** Зонтична організація визнається як установа, що підтримує кілька інших організацій, що працюють в певній області; така установа є представником об'єднання (союзу) цих організацій і має власну назву. У цій угоді формується правління для нагляду за операціями декількох організацій. Організації можуть розподіляти відповідальність за надання медичних і соціальних послуг населенню в даному географічному регіоні. Відповідальність правління може бути в діапазоні від системи планування до розподілу й управління ресурсами об'єднаних організацій. Зонтична угода зазвичай пов'язана

з високим ступенем координації між організаціями, що беруть участь. Договори можуть бути офіційними, з високим рівнем зобов'язання для керівництва і медичного персоналу. Такий договір фактично наново визначає місії організацій, і, отже, є головним в їх діяльності.

**Мережа агентств медичних послуг.** Мережа організацій у Канаді, як Health Network в районі Оттави, сформована для надання послуг специфічному цільовому сегменту (наприклад, старезним) у цій географічній зоні. Такий тип договорів може визначитися вільно, і приєднання до такої мережі не вимагає зобов'язань щодо ресурсів і ухвалення асоційованих ризиків. Може стати потрібним достатньо великий об'єм роботи з координації між учасниками мережі.

**Злиття.** Злиття двох або більше організацій для формування нової організації є найбільш екстремаль-

ною формою стратегічного альянсу. До характеристик злиття зазвичай відносяться обширна координація, офіційні угоди, численні зобов'язання медичного персоналу і вищого керівництва, а також значний ризик. Злиття може бути асиметричними, що включають крупну і невелику організацію. Вони зазвичай вносять зміни в головну місію організацій, що беруть участь. Успішне завершення злиття може бути через 5 і більше років і включає велику частку невизначеності.

**Планування успішного альянсу.** Організації, що обдумують формування альянсу, повинні ще до вступу до альянсу розробити докладний план. Для успішного управління стратегічним альянсом організації мають:

- ✦ чітко накреслити цілі і завдання;
- ✦ виділити достатні ресурси для альянсу;
- ✦ визначити підзвітність для альянсу;
- ✦ виконувати моніторинг процесу на основі регулярної звітності.

Успішні стратегічні альянси створюються згідно з тією ідеєю, що кожен, залучений до альянсу, матиме вигоду, усі сторони повинні бути переможцями.

**Роль лікаря в майбутніх стратегічних альянсах.** Організаційні експерти вважають, що враження і відчуття від використання організацій як один з принципів оцінки ступеня оригінальності організації або програми радикально зміниться в майбутньому. Організації охорони здоров'я, ймовірно, дотримуватимуться тенденцій в промисловості щодо збільшення створення стратегічних альянсів. Інноваційні у відповідь організаційні форми створюватимуться як форми, придатні для лікарень, центри і практикуючі лікарі визнають, що їх організації не можуть успішно діяти самостійно. Такі альянси включатимуть різні типи спільних підприємств, в яких робота в команді є нормою для лікарів-професіоналів будь-якого високого рівня. Традиційні межі організацій будуть розмитими, мінливими і часто – тимчасовими.

## ВИСНОВКИ

Лікарі можуть чекати побачити більше стратегічних альянсів і міжорганізаційних угод як між докторами, так і лікарями. Оскільки лікарні та інші організації охорони здоров'я змінюють і звужують свої місії, характер напрямів ставатиме складнішим. Лікарі, що працюють в лікарнях, повинні брати участь в стратегічному плануванні і розпізнаванні програмних пріоритетів. Істотним є кваліфіковане клінічне знання, якщо адміністратори лікарні готові повною мірою усвідомити результати впливу на клініку всіх типів стратегічних альянсів. Слід чекати, що на користь пацієнтів і суспільства лікарі підтримуватимуть і захищатимуть нові організаційні угоди, що сприятимуть координації охорони здоров'я, а не фрагментації. Лікарі також відіграватимуть важливу роль в інтеграції моделей медичних послуг між організаціями для гарантії, що заради зниження витрат не погіршає якість медичних послуг. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Peggy Leatt, Janet Barnsley.** Physicians in Health Care Management: Strategic Alliances and Relationships be-

tween Organizations / Can. Med. Assoc J.- 15.09.1994; 151 (6). – P. 763 – 767.

2. Zuckerman HS, Kaluzny AD: Strategic alliances in health care: The challenges of cooperation, [review] Front Health Serv Manage 1991; 7 (3): 3-23

3. **Cyglер J.** Alliances strategiczne / J. Cyglер. – Warszawa : DIFIN, 2002. – 206 s.

4. **Каіра З. С.** Детерминанты показателей работы стратегических альянсов: теоретическая перспектива / Proceedings International Conference «Partnership Enterprises» Warsaw School of Economy, Warsaw. – 2002. – С. 281 – 290.

5. **Каіра З. С.** Стратегічні альянси / З. С. Каіра, А. І. Омелянчук, О. В. Іванова. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд., 2006. – 204 с.

6. Mohr RA: An institutional perspective on rational myths and organizational change in health care. Med Care Rev 1992; 49:233 – 255.

7. Pointer DD, Begun JW, Luke RD: Managing interorganizational dependencies in the new health care market place. Hosp Health Serv Adm 1988; 33: 167 – 177.

8. Greene J: The costs of hospital mergers. Mod Healthc 1992; 22 (5): 40,42 – 43.

## МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ГЕРАСИМЯК Н. В.

кандидат економічних наук

ІВАНЧУК В. Є.

Луцьк

Головним чинником економічного зростання й забезпечення належного місця вітчизняної економіки у світовій економічній системі є ефективне використання інновацій, які перетворюються на вирішальний фактор соціально-економічного розвитку і відіграють провідну роль у вирішенні економічних, екологічних, соціальних та культурних завдань. У цьому зв'язку особливої актуальності набуває розгляд комплексу питань щодо інноваційної діяльності підприємств і, власне, інноваційного потенціалу як системного показника, що характеризує рівень ефективності управління підприємством у реалізації стратегії інноваційного розвитку.

Теоретичному та методологічному дослідженню питань, пов'язаних з інноваційним потенціалом підприємства та управління ним, присвятили праці такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як В. Александрова, О. Амоша, Р. Акофф, І. Балабанов [1], І. Бузько [2], В. Верба [3], Л. Водачек, В. Гейц, П. Друкер, В. Занько [4], С. Ілляшенко [5], С. Кочетов [6], Н. Краснокутська, О. Кузьмін, Н. Лебедева [7], А. Майкл [8], О. Сиволовська [9], І. Федунів [10], В. Фридлянов [11], Р. Фостер, Й. Шумпетер.

Аналіз опублікованих результатів досліджень цих авторів доводить, що в переважній їх більшості лише декларуються загальні засади управління інноваційним потенціалом підприємства. Варто зауважити, що проблема розвитку інноваційного потенціалу підприємства, а саме формування моделі його розвитку, потребує подальших досліджень.

Мета статті полягає в обґрунтуванні та побільшому розвитку теоретико-методичних підходів до формування моделі інноваційного розвитку підприємства, а також обґрунтуванні конкурентних стратегій.

Поняття «інноваційний потенціал» має широке коло визначень. У багатьох дослідженнях автори концентрують свої зусилля на розкритті окремих сторін інноваційного потенціалу, тому в літературі представлені його специфічні визначення, що слабо співвідносяться між собою. Ми погоджуємося із думкою В. А. Верби, І. В. Новикової та С. В. Кочетової та вважаємо, що інноваційний потенціал підприємства – це сукупність науково-технічних, технологічних, інфраструктурних, фінансових, правових, соціокультурних та інших можливостей (ресурсів), що забезпечують створення й реалізацію нововведень.

Сформульоване визначення дає змогу обґрунтувати сутність та елементи моделі розвитку інноваційного потенціалу підприємства. На думку Сиволовської О. В.,

процес управління інноваційним розвитком підприємства повинен здійснюватися на трьох рівнях – держави, регіону і підприємства, кожен з яких містить набір цілей, напрямів, функцій [9]. Під моделлю інноваційного розвитку пропонуємо розуміти особливу систему відносин, інститутів та інституцій, які створюють відповідні умови здійснення науково-технічного прогресу в межах і під впливом визначеної державної інноваційної політики.

Заслугове на увагу підхід до трактування інноваційної моделі розвитку, запропонований В. В. Зянько. Він розглядає її як концепцію, в якій визначені пріоритети та обґрунтовані якісні і кількісні критерії інноваційного напрямку розвитку підприємства, що покладені в основу його стратегічної інноваційної політики [4].

Готовність організації до прийняття інновацій визначається рівнем забезпечення відповідними ресурсами: науковими, технічними, технологічними, кадровими, просторовими тощо (рис. 1).

Стратегії розвитку інноваційного потенціалу підприємства, на думку Федулової І. В., і ми з нею погоджуємося, формуються за допомогою таких імперативів, як загальна соціально-економічна місія, інноваційні задачі і рівень факторів інноваційного розвитку [10]. Такий підхід дозволить пов'язати фазу, на якій знаходиться підприємство, можливості її розвитку і зміну місії і завдань його розвитку (рис. 2).

Згідно з даною моделлю видно, що на інноваційний потенціал впливають місія, цілі підприємства, а також сильні та слабкі сторони його діяльності. Під інноваційним кліматом пропонуємо розуміти стан зовнішнього середовища, що впливає на інноваційний потенціал підприємства (ринкові можливості та загрози). Інноваційно-адаптаційна стратегія – один із засобів досягнення цілей організації в нових умовах, який відрізняється від інших засобів своєю новизною, передусім для даної організації, для галузі ринку, споживачів або країни в цілому. Оцінку інноваційно-адаптаційного потенціалу пропонуємо здійснювати враховуючи наявний інноваційний потенціал підприємства та інноваційний клімат. Стратегію розвитку інноваційного потенціалу пропонуємо формувати виходячи зі стану кризи певного виду ресурсу.

У табл. 1 показані основні напрями інноваційного розвитку промислового підприємства у відповідності із типом кризи інноваційного розвитку.

Розглянемо детальніше кожен з видів стратегії. **Конкурентна стратегія лідерства** за витратами найбільш прийнятна тоді, коли на ринку багато споживачів, які достатньо активно реагують на ціни. Вона спрямована на зниження витрат на всіх етапах та напрямках виробництва і обігу. Її завданням є створення стійкої переваги над конкурентами у витратах. Маючи такі переваги, підприємство може: повести конкурентну боротьбу за розширення своєї частки ринку шляхом

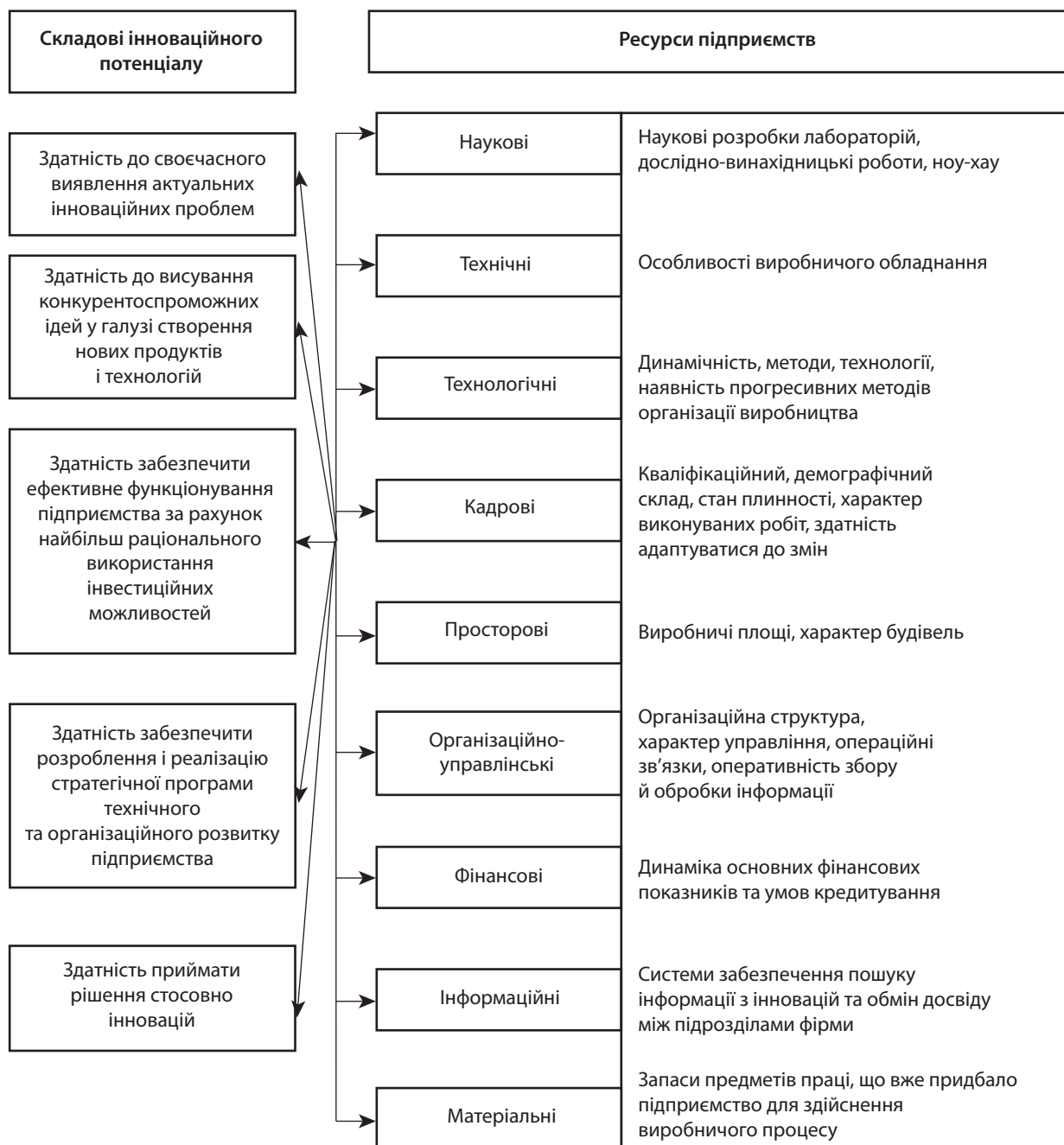


Рис. 1. Складові елементи інноваційного потенціалу підприємства

продажі товару по цінах конкурентів і нижчих (дешевих); отримувати високі прибутки, продаючи товар по ринкових цінах, при нижчих від ринкових затратах.

Стратегія широкої диференціації є способом завоювання конкурентних переваг шляхом розширення споживчих якостей товару понад ті, якими володіє конкурент. Застосування стратегії диференціації стає можливе у міру того, як диференціюються, урізноманітнюються запити споживачів, які уже не обмежуються стандартним, хоч і дешевим товаром (послугою). Результативною стратегія диференціації стає лише тоді, коли виробник, що її застосовує, знаходить шлях бути єдиним, хто пропонує покупцям додаткові риси даного товару, які непросто скопіювати, а покупці масово бажать товар з такими додатковими характеристиками.

При цьому витрати по здійсненню диференціації покриваються за рахунок збільшення ціни на оновлений і змінений товар. Якщо ж покупці не бачать ніякої цінності у додаткових рисах диференційованого товару, щоб його купити замість товару конкурента, або якщо ці додаткові риси легко копіюються, стратегія диференціації успіху мати не буде.

*Стратегія оптимальних витрат* – це стратегія, яка орієнтована на надання покупцям найбільше цінностей за їхні гроші. Йдеться про одночасну орієнтацію як на низькі витрати (дешеву продукцію), так і на децю кращі характеристики та привабливість товару. Ідея полягає у створенні підвищеної цінності, що перевищує очікування покупців по всіх параметрах товару (якість, характеристики, привабливість, обслуговування) з од-



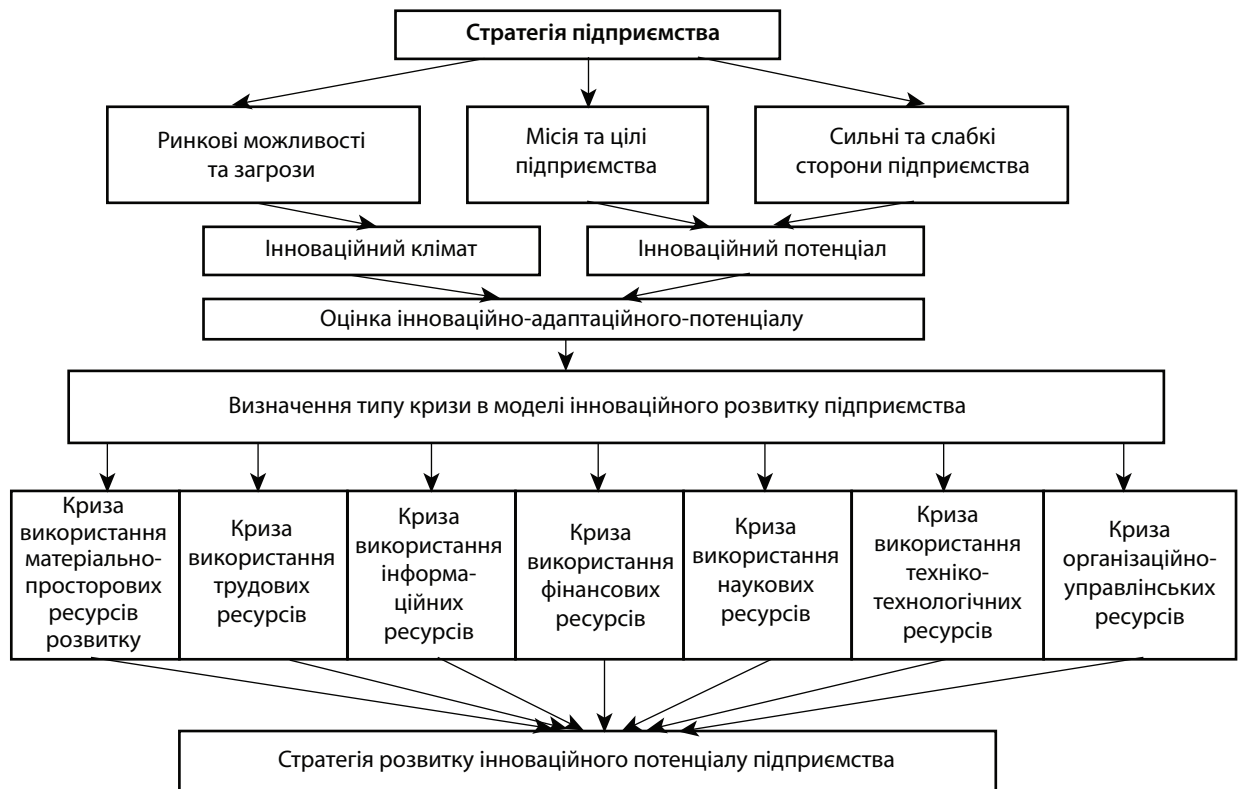


Рис. 2. Модель процесу формування стратегії розвитку інноваційного потенціалу підприємства

Розроблено на основі [10, 11].

Таблиця 1

Стратегії розвитку інноваційного потенціалу підприємства

Вид кризи	Напрямок розвитку інноваційного потенціалу	Конкурентні стратегії розвитку	Особливості конкурентних стратегій
1	2	3	4
1. Криза використання матеріально- просторових ресурсів	Розвиток ресурсної складової в напрямку економії сировини і матеріалів і найкращого їх використання на підприємстві, пошук нових видів сировини	Стратегія лідерства за витратами	Стратегія збільшення обсягів продаж
2. Криза використання трудових ресурсів	Розвиток ресурсної складової в напрямку економії трудових ресурсів і найкращого їх використання на підприємстві, підвищення кваліфікації працівників		
3. Криза використання інформаційних ресурсів	Розвиток ресурсної складової в напрямку економії інформаційних ресурсів і найкращого їх використання на підприємстві, пошук нових шляхів забезпечення підприємства необхідними інформаційними ресурсами		
4. Криза використання фінансових ресурсів	Розвиток ресурсної складової в напрямку забезпечення підприємству оптимальної ефективності (прибутковості), забезпечення фінансовими ресурсами і найкращого їх використання, забезпечення оборотними коштами		
5. Криза використання наукових ресурсів	Продуктові інновації (нові способи використання товару, нова продукція на заміну традиційної)	Стратегія широкої диференціації	Стратегія товарної спеціалізації Стратегія споживчої спеціалізації Стратегія диверсифікації

1	2	3	4
6. Криза використання техніко-технологічних ресурсів	Осмислена відмова від інноваційної діяльності, поліпшуючі технологічні інновації (модернізація або модифікація техніки і технології)	Стратегія оптимальних витрат	Стратегія зниження витрат Стратегія оптимізації ланцюга цінностей Стратегія скорочення кількості товарних груп і моделей товарів
7. Криза організаційно-управлінських ресурсів	Організаційні інновації (впровадження нових методів організації виробництва, маркетингу, системи управління, нових фінансових інструментів, нових форм активізації персоналу)	Сфокусовані стратегії на базі низьких витрат і широкої диверсифікації	Стратегії зливання і поглинання Стратегія виходу на міжнародний ринок Удосконалення або створення нових конкурентних можливостей

Розроблено на основі [10].

ночасним переконанням споживачів у розумності ціни за таку цінність. Мета даної стратегії полягає в тому, щоб зарекомендувати себе спочатку виробником з низькими витратами й відмінними характеристиками, а пізніше, використовуючи перевагу у витратах, знижувати ціну в порівнянні з аналогічними товарами, що випускаються конкурентами [7].

Сфокусовані стратегії на базі низьких витрат і широкої диверсифікації поєднують в собі риси стратегій, суть яких розкрита вище.

Відповідно до наведеної схеми (див. рис. 2) особа, що приймає рішення на підставі відповідної інформації, що надходить із зовнішнього середовища (стан ринку, дії конкурентів, потреби споживачів тощо), а також внутрішнього середовища, з урахуванням фази кризи у моделі інноваційного розвитку, використовуючи створену методіку, обирає напрям інноваційного розвитку підприємства, зокрема вид конкурентної стратегії.

Таким чином вибір напрямку інноваційного розвитку для підприємства відбувається на засадах відповідності їх певним критеріям, основними з яких слід вважати мету, інноваційний клімат і інноваційний потенціал підприємства. Ґрунтуючись на виділених критеріях, можна дослідити еволюційний шлях розвитку підприємства, що дозволить виявити той потенціал, який підприємство в змозі ефективно використати і за рахунок якого можливо отримати додатковий прибуток. Подальші дослідження проблематики, що актуалізується в цій статті, мають бути спрямовані на вдосконалення системи управління інноваційним потенціалом підприємства та обґрунтування критеріїв ефективності реалізації стратегій розвитку інноваційного потенціалу, зокрема конкурентних стратегій. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / И. Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2000. – 432 с.

2. Бузько И. Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий: монография / И. Р. Бузько, И. Е. Дмитренко, О. А. Суценко. – Алчевск: Изд-во ДГМИ, 2002. – 216 с.

3. Верба В. А. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В. А. Верба, І. В. Новікова // Проблеми науки. – 2003. – № 3. – С. 22 – 31.

4. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку: монографія / В. В. Зянько. – Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2005. – 263 с.

5. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С. М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.

6. Кочетов С. В. Методи стимулювання інноваційного потенціала підприємства / С. В. Кочетов // Інновації. – 2005. – № 7. – С. 112.

7. Лебедева Н. М. Культура и инновации: к постановке проблемы / Н. М. Лебедева, Е. Г. Ясин // Форсайт. – № 2 (10), 2009. – С. 16 – 26.

8. Майкл Л. Стремительные инновации / Л. Майкл, Д. Ворс, Вотсон-Хемфил Кимберли; пер. с англ. – К.: Companion Group, 2006. – 350 с.

9. Сиволовська О. В. Розробка системної моделі інноваційного розвитку промислового підприємства / О. В. Сиволовська: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / Українська держ. академія залізничного транспорту. – Х., 2005. – 19 с.

10. Федулова І. В. Аналіз досвіду удосконалення інноваційного процесу / І. В. Федулова // Наукові праці Національного університету харчових технологій: економіка. – К.: НУХТ, 2007. – № 21. – С. 123 – 129.

11. Фридлянов В. Н. Инновационный потенциал как фактор развития. Межгосударственное социально-экономическое исследование / В. Н. Фридлянов, Б. К. Лисин // Инновации. – 2002. – № 7. – С. 17 – 34.

## ІНВЕСТИВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

**ГОРЧАКОВА І. А.**

*кандидат педагогічних наук*

**ЧЕПУРКО О. С.**

**Донецьк**

**Ж**итлово-комунальний сектор є ресурсомісткою галуззю економіки України. У ЖКГ споживається 44% енергетичних ресурсів, що становить близько 30% загальних витрат палива в країні. Ефективне використання енергетичних ресурсів у ЖКК є вирішальним чинником їх функціонування в ринкових умовах для надання споживачам відповідного рівня і якості житлово-комунальних послуг.

Сьогодні в житлово-комунальному комплексі України питомі витрати енергетичних ресурсів під час виробництва й надання житлово-комунальних послуг у 2-3 рази більші, ніж у розвинених країнах Європейського Союзу. При цьому зазначена сфера є однією з найменш реформованих у національній економіці й до того ж досить чутливою до впливу негативних економічних тенденцій і політичних факторів.

Діяльність більшості підприємств ЖКК, особливо підприємств комунальної теплоенергетики, збиткова й характеризується неефективним використанням виробничих і фінансових фондів.

Зношення основних фондів на більшості підприємств комунальної теплоенергетики досягло межі експлуатаційної безпеки й має тенденцію до подальшого зростання. Підприємства комунальної теплоенергетики завантажені лише на 70%, використання недосконалого й застарілого устаткування призводить до перевитрат палива на 20% щодо світового рівня. В аварійному стані знаходиться кожний десятий кілометр трубопроводів.

Ринок житлово-комунальних послуг України потребує впровадження наукових розробок як ніякий інший. Значне відставання фактичного від необхідного рівня використання прогресивних технологічних процесів зумовлене недостатністю фінансування й ресурсного забезпечення підприємств ЖКК.

Аналіз статистичних показників фінансової діяльності підприємств України показав, що основними причинами дефіциту фінансових ресурсів є дефіцит інвестицій, низька платіжна дисципліна споживачів житлово-комунальних послуг, перевищення рівня витрат на виробництво теплової енергії над рівнем тарифів. Дефіцит фінансових ресурсів підсилює вплив світової економічної кризи на фінансовий стан українських підприємств ЖКК і сприяє прискоренню розвитку негативних тенденцій у галузі.

Використання традиційних джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств ЖКК має ряд об-

межень, деякі з яких не сумісні з перспективами її активізації.

Особливостям управління підприємствами, які функціонують в умовах ринку природної монополії, зокрема ринку житлово-комунальних послуг, присвятили свої дослідження У. Баумоль, Дж. М. Бьюкенен, Н. Демзетц, Д. Морріс, Б. Дж. Сімпсон, Дж. Панзар, Р. Познер, Дж. Стиглер, Р. Вілліг, О. Вільямсон, Ф. Хаек, Д. Хей, Б. І. Адамов, В. М. Андрієнко, М. Г. Білопольський, С. В. Богачов, П. Т. Бубенко, В. В. Дорофійенко, А. В. Завада, В. М. Інякін, В. І. Логвиненко, О. О. Лук'яченко, Г. І. Онищук, В. П. Полуянов, Г. М. Семчук, В. І. Чиж, Б. Г. Шелегеда та інші.

Аналіз світового досвіду застосування різних способів фінансової підтримки інноваційної діяльності показав, що одним з найбільш ефективних джерел є венчурне фінансування.

Виявлено, що венчурні ринки в Україні не орієнтовані на її соціальну інфраструктуру. Жоден з українських венчурних фондів не інвестує свої кошти у сферу ЖКК.

У зв'язку з вищенаведеним є нагальна потреба у модифікації ринку венчурного фінансування в Україні за допомогою відповідного інституціонального забезпечення з метою переорієнтації венчурних фінансових потоків на інноваційну діяльність підприємств ЖКК.

**З**а визначенням Європейської Асоціації венчурного фінансування, венчурний капітал – це акціонерний капітал, що надається професійними фірмами, які інвестують кошти в приватні підприємства, демонструють значний потенціал зростання на їх початковому етапі розвитку, у процесі розширення і трансформації, одночасно керуючи цими підприємствами.

Протягом останнього десятиліття все частіше у нормативно-правових актах України зустрічається термін «венчурний фонд», однак до цього часу відсутнє визначення його суті, принципів діяльності, функцій, а також інших термінів, пов'язаних із венчурним бізнесом. Вперше поняття венчурний фонд було закладено у Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15 березня 2001 року. Згідно з даним документом поняття венчурного фонду в Україні відрізняється від загальноприйнятого: у нас це специфічний ІСІ, правила формування, існування та закриття якого вмонтовані у загальні правила діяльності ІСІ та компаній з управління активами, а саме – це недиверсифікований ІСІ закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів власного випуску та активи якого більш ніж на 50% складаються з корпоративних прав і цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі або у торговельно-інформаційній системі. Таке визначення проіснувало до 2009 р., оскільки в цьому році було внесено зміни до відповідного Закону. Так, венчурним

фондом визначається недиверсифікований ІСІ закритого типу, який здійснює виключно приватне (закрите) розміщення цінних паперів ІСІ серед юридичних осіб та фізичних осіб. є венчурним фондом [1].

Позитивним зрушенням у секторі вітчизняного інноваційного бізнесу може стати прийняття закону «Про венчурні фонди інноваційного розвитку». На сьогодні існує його проект, де вперше робиться спроба визначити правові засади створення нового фінансового інструменту, який забезпечив би спрямування інвестиційних потоків в інноваційні сектори економіки. Таким інструментом мають стати венчурні фонди інноваційного розвитку.

**О**бсяг венчурного капіталу не такий вже й великий у порівнянні з інвестиційними коштами світової економіки, але він дуже важливий для успішного розвитку технологічно орієнтованих країн. Зарубіжний досвід свідчить про те, що інноваційна сфера, і особливо венчурний бізнес, регулюються одночасно десятками законів, однак вони мають бути стабільними та гнучкими, не суперечити один одному, сприяти розвитку венчурної діяльності і в той же час забезпечувати інноваційний розвиток економіки.

Виявлено, що венчурні ринки в Україні зовсім не орієнтовані на її соціальну інфраструктуру [2 – 5]. Жоден з українських венчурних фондів не інвестує свої кошти у сферу ЖКГ.

Проведений аналіз потенційних венчурних інвесторів показав, що одним з найбільш зацікавлених у відновленні якості житлово-комунальних послуг суб'єктом ринку й одним з найбільш надійних позичальників є населення України. Це також один з основних споживачів житлово-комунальних послуг (77% споживання теплової енергії).

Вільні фінансові ресурси населення у вигляді банківських вкладів у десятки разів перевищують інноваційні потреби галузі (по Донецькій області це, наприклад, 15 млрд грн і 140 млн грн відповідно). Крім того, виявлені тенденції домашніх господарств в Україні до заощадження й кредитування послужили підставою розглядати населення – споживачів житлово-комунальних послуг – як потенційних інвесторів інноваційної діяльності підприємств галузі.

Мова піде про стимулювання споживачів житлово-комунальних послуг до інвестування у модернізацію технологій шляхом упровадження інноваційних проектів на підприємствах ЖКГ. Мотивація забезпечуватиметься гарантією задоволення прагнень споживачів до одержання послуг вищої якості завдяки впровадженню інноваційних проектів, гарантії повернення інвестованих споживачами коштів за допомогою зарахування цих коштів як оплати за подальше користування ними, гарантії надання економічних вигід у вигляді дивідендів на вкладений капітал у випадку реалізації інноваційного проекту.

Пропонується модифікація ринку венчурного фінансування в Україні шляхом створення венчурних організацій споживачів комунальних послуг, що ґрунтуватиметься на використанні авансованих споживачами платежів за комунальні послуги як джерел венчурного капіталу.

Венчурне фінансування підприємств ЖКГ здійснюватиметься за такими етапами:

- ✦ венчурне фінансування інноваційних проектів споживачами за рахунок майбутніх платежів за ЖКП;
- ✦ інноваційні проекти;
- ✦ подальше надання оплачених житлово-комунальних послуг.
- ✦ забезпечення заявленої якості житлово-комунальних послуг і дивідендів від надприбутків;
- ✦ реалізація інноваційних проектів;
- ✦ інновацій у виробництво житлово-комунальних послуг.

Ефективність реалізації значною мірою залежатиме від механізму заохочування, який дозволить

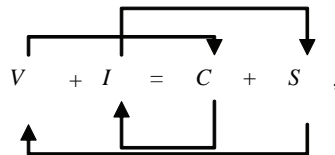
- ✦ венчурним інвесторам-споживачам одержувати житлово-комунальні послуги заявленої якості й дивіденди від надприбутків,
- ✦ інноваційним підприємцям – реалізовувати проекти,
- ✦ підприємствам ЖКГ – активізувати інноваційну діяльність.

**Р**еалізація механізму дозволить змінити спрямованість венчурного фінансування на інноваційний розвиток підприємств ЖКГ, забезпечити фінансовими ресурсами розвиток індустрії інноваційних технологій з виробництва послуг ЖКГ і активізувати інноваційну діяльність підприємств галузі для більш якісного задоволення запитів споживачів.

Ефективність розробленого механізму багато в чому залежатиме від ступеня реалізації фінансових інтересів учасників венчурного фінансування і якості управління фінансовими потоками.

Управління фінансовими потоками венчурного фінансування комунального підприємства ґрунтуватиметься на реалізації інтересів всіх суб'єктів-учасників венчурного фінансування шляхом економічно обґрунтованого розподілу витрат, вигід і ризиків, пов'язаних з реалізацією інноваційного проекту.

Формалізація руху фінансових потоків при венчурному фінансуванні підприємств ЖКГ має такий вигляд:



- де  $V$  – інвестиції;  
 $I$  – доходи підприємства ЖКГ;  
 $C$  – оплата спожитих послуг,  
 $S$  – заощадження населення.

Особливістю використання венчурного капіталу як джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств ЖКГ є виникнення високих кредитних й інвестиційних ризиків. Пропонується метод управління кредитними й інвестиційними ризиками підприємств ЖКГ, що виникають при венчурному фінансуванні споживачами ЖКП, який спирається на використанні ретроспективи платіжної дисципліни споживачів ЖКП як

кредитної історії й побудову кредитного рейтингу споживачів комунальних послуг.

Запропонований метод дозволяє, не працюючи прямо з населенням, використати фінансову надійність кінцевих споживачів комунальних послуг для компенсації такої негативної риси комунальних підприємств як відсутність кредитної історії.

Оцінка можливості комунального підприємства повертати позикові кошти здійснюється на основі оцінки платоспроможності населення в оплаті комунальних послуг. Реалізація запропонованого методу є підставою при виборі інноваційного проекту.

#### **ВИСНОВКИ**

Запропоновані механізми дозволять подолати дефіцит і дорожнечу інвестиційних ресурсів, хеджувати

ризик, а також забезпечити стабільність й ефективність заходів, що реалізовуватимуться в рамках процесу інноваційного розвитку підприємств ЖКГ. ■

#### **ЛІТЕРАТУРА**

**1.** Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» № 639-УІ від 18 грудня 2008 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

**2. Москвін С. О.** Венчурні фонди інноваційного розвитку / С. О. Москвін // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2. – С. 89 – 95.

**3. Кутрань К. В.** Венчурне інвестування в умовах фінансової кризи // Економіка і держава. – 2009. – № 9. – С. 14 – 16.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС В УКРАИНЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

**ИСАЕВА Н. И.**

*кандидат экономических наук*

**Харьков**

**В** современных условиях инвестиции выступают важнейшим средством обеспечения условий выхода из сложившегося экономического кризиса, структурных сдвигов в народном хозяйстве, обеспечения технического прогресса, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности на всех уровнях. В связи с этим в статье предложен анализ уровня развития прямых иностранных инвестиций на современном этапе и поиск путей активизации инвестиционного процесса как одного из наиболее действенных механизмов социально-экономических преобразований.

Инвестиции в рыночных условиях являются решающим условием и важным фактором планирования развития производственной, коммерческой и инновационной деятельности. Сложившаяся в Украине экономическая ситуация значительно усложняет инвестиционную деятельность: требуется разработка адекватного рыночным отношениям инвестиционного механизма, органически сочетающего формы частного и государственного инвестирования, оптимизации взаимосвязей различных субъектов инвестиционной деятельности, разработки соответствующей законодательно-нормативной базы и другие меры, регламентирующие инвестиционный процесс, как на уровне отдельной фирмы, компании или отрасли, так и на уровне национальной экономики в целом [1, 2].

Прямые иностранные инвестиции – ключевой ресурс для ускоренного развития всех переходных экономик, независимо от их географии, общественного строя и потенциала внутреннего рынка.

Согласно данным Госкомстата Украины в 2011 г. чистый приток прямых иностранных инвестиций в экономику Украины составил 4,56 млрд долл. США, что практически соответствует уровню 2010 г.; годом ранее чистый приток прямых иностранных инвестиций в экономику страны составил 4,66 млрд долл. США [3].

Основные потоки прямых иностранных инвестиций в 2011 г. были направлены из таких стран: Кипр – 2,60 млрд долл. США (57% от общего объема чистого притока прямых иностранных инвестиций), Австрия – 0,69 млрд долл. США (15,2%), Германия – 0,3 млрд долл. США (6,6%), Великобритания – 0,22 млрд долл. США (4,8%), РФ – 0,19 млрд долл. США (4,2%), Виргинские острова – 0,16 млрд долл. США (3,5%).

Большая часть прямых иностранных инвестиций – 2,79 млрд долл. США (или 61% от общего объема) была направлена в финансовый сектор – 1,21 млрд долл. США (27%), операции с недвижимостью – 0,93 млрд долл. США (20%) и строительство – 0,65 млрд долл. США (14%) (табл. 1) [3 – 5].

Из отраслевых приоритетов инвестирования экономики Украины в 2011 г., следует, что основные представители частного сектора иностранных государств придерживаются единой инвестиционной стратегии в отношении Украины, при этом основной интерес вызывает финансовый сектор и сектор девелопмента.

Среди основных инвесторов никто серьезно не заинтересован в инвестициях, например, в промышленный сектор. Мало того, в большинстве случаев наблюдался отток инвестиций из перерабатывающих отраслей. К примеру, в химической и нефтехимической промышленности по инвесторам из США наблюдался отток инвестиций в размере 122 млн. долл. США, по Германии – 62 млн. долл. США.

Увеличились объемы капитала из Российской Федерации – на 323,4 млн долл., Кипра – на 150,7 млн долл., Люксембурга – на 101,6 млн долл., Казахстана – на 97,4

млн долл., Франции – на 78,2 млн долл. За счет продажи капитала нерезидентам других стран и извлечения инвестиций уменьшились объемы капитала инвесторов из США на 89,6 млн долл., Греции – на 45,5 млн долл. и на 77,8 млн долл. – за счет курсовой разницы и извлечения капитала – инвесторов из Соединенного Королевства.

Большая часть инвестиций в Украину – это не совсем инвестиции, это средства наших украинских инвесторов, только завезенные из-за границы. Приблизительно 30% всего объема инвестиций – это настоящие зарубежные инвестиций.

Таблица 1

Рейтинг основных иностранных инвесторов Украины и их инвестиционных предпочтений в 2011 г.

Основные инвесторы экономики Украины	Чистый приток ПИИ в экономику Украины, млн долл. США	% от общего объема ПИИ в экономику Украины	Наиболее инвестиционно-привлекательные отрасли экономики Украины в 2011 г.			
			Отрасль	млн долл. США	% от общего объема чистого притока ПИИ инвестора	
1 Кипр	2600	57,00	1	Финансовая деятельность	767	30
			2	Строительство	610	23
			3	Операции с недвижимостью	279	11
2 Австрия	692	15,20	1	Финансовая деятельность	445	64
			2	Электроэнергетика	170	25
			3	Операции с недвижимостью	37	5
3 Германия	303	6,60	1	Операции с недвижимостью	192	63
			2	Финансовая деятельность	190	63
			3	Торговля автомобилями	19	6
4 Великобритания	221	4,80	1	Финансовая деятельность	152	69
			2	Операции с недвижимостью	47	21
			3	Строительство	7	3
5 РФ	191	4,20	1	Финансовая деятельность	132	70
			2	Торговля автомобилями	34	18
			3	Операции с недвижимостью	14	7
Все иностранные инвесторы	4556	100	1	Финансовая деятельность	1208	27
			2	Операции с недвижимостью	933	20
			3	Строительство	652	14

Прирост иностранного капитала наблюдался на предприятиях, осуществляющих финансовую деятельность – в сумме 591,6 млн долл., торговлю, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного употребления – 84,5 млн долл. и операций с недвижимым имуществом, аренду, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям – 55,0 млн долл. В то же время капитал прямых иностранных инвесторов на предприятиях промышленности уменьшился на сумму 226,5 млн долл. (за счет курсовой разницы и изъятие капитала) [4, 5].

По прогнозам экспертов, в ближайшее время возрастут капиталовложения в металлургию, химическую отрасль и АПК. В украинский агросектор за первый квартал инвестировали более миллиарда гривень. В основном интерес к отрасли проявляют инвесторы из Кипра, Великобритании, Дании, Германии, Польши и Австрии.

Сумма кредитов и ссуд, предоставленных украинскими резидентами предприятиям прямого инвестирования, на 1 июля 2010 г. составила 127,1 млн долл.

Общий объем прямых инвестиций в экономику стран мира, учитывая ссудный капитал, составил 6891,3 млн долл. США [3, 4].

Хотя прямые инвестиции из Украины осуществлялись в 47 стран мира, большая их часть направлена на Кипр [5]. Так, в первом полугодии 2010 г. из Украины в экономику других стран мира направлено 629,7 млн долл. прямых инвестиций. Инвестирование осуществлялось в основном в виде акций.

Объем прямых инвестиций из Украины в экономику стран мира, с учетом его курсовой разницы и потерь капитала, на 1 июля составил 6764,2 млн долл., в том числе в страны ЕС – 6458,9 млн долл. (95,5% общего объема), в страны СНГ – 211,5 млн долл. (3,1%), в другие страны мира – 93,8 млн долл. (1,4%) [3 – 5].

Такая тенденция связана с желанием отечественных предпринимателей сохранить накопленное. Практически, начиная с 2008 г., стоял вопрос: как не потерять и приумножить сбережения. Соответственно, целью вложений стали объекты в Египте, Греции, на Кипре: недвижимость этих стран пользовалась немалым спросом. Также нельзя полностью исключить вопрос вывода денег из Украины, ведь Кипр, несмотря на членство в ЕС, до сих пор остается оффшорной зоной.

Объем прямых инвестиций из Украины в экономику стран мира составила 6764,2 млн долл., в том числе в страны ЕС – 6458,9 млн долл. (95,5% общего объема), в страны СНГ – 211,5 млн долл. (3,1%), в другие страны мира – 93,8 млн долл. (1,4%). Но все же большая часть прямых инвестиций из Украины направлена на Кипр [3, 4].

Таким образом, инвестиционный оборот осуществляется преимущественно на Кипре и объясняется наличием некоторых механизмов в виде проведения взаимоинвестиций, к которым прибегают некоторые банки.

По официальным данным, инвестиции в Украину всегда были меньше, чем инвестиции из Украины. В Украине есть удобные механизмы, куда можно было бы вложить деньги, особенно для среднего класса, но пока зарубежные инвесторы не торопятся вкладывать в наше государство.

**С**уществующие в Украине препятствия осуществления инвестиционной деятельности носят системный характер и существенно тормозят увеличение объемов инвестирования в экономику государства. Инвесторы, готовые вкладывать в Украину, отмечают, что основное условие наращивание потоков – снижение уровня коррупции. Также отличные от европейских правила инвестирования не способствуют привлечению инвестиций. Самое главное – инвестор должен быть уверен, что государство не просто законодательно охраняет его активы, а борется за то, чтобы с ними ничего не случилось. Для любого инвестора это очень принципиальный вопрос [5, 6].

Поэтому важнейшими условиями привлечения инвестиций является стабилизация макроэкономической среды, а также усовершенствование законов и нормативных актов. Но, в то же время, данные вопросы не могут быть решены без общей социально-экономической стабилизации в стране. Самым существенным препятствием для деятельности иностранных инвесторов в Украине является несовершенство соответствующего законодательства. Попытки совершенствования нормативных актов целям Украины, а также мотивации иностранных партнеров обусловили частые изменения в украинском законодательстве. До последнего времени не предложено ни одного законодательного акта, который бы был достаточно отработанным и универсальным.

К главным факторам, которые сдерживают формирование экономической среды, благоприятной для привлечения инвестиций, можно отнести также и неопределенность приоритетов рыночной трансформации экономики и замедление процессов приватизации. Говоря об иностранных инвестициях нужно учитывать мировой опыт, который показывает, что наибольших успехов в привлечении иностранных инвестиций достигают те страны, которые, во-первых, ставят такую цель, как приоритетную в своей экономике, во-вторых, используют при этом больший набор мероприятий. Основные:

- ✦ создание привлекательного инвестиционного климата;
- ✦ создания международного образа страны такого, которое предоставляет инвестору лучшие возможности, чем другие страны [5, 6].

**П**одводя итог, необходимо сказать, что в целом инвестиционно-предпринимательский климат Украины является сложным. Привлекая иностранный капитал, не следует забывать, что из нынешнего кризиса Украину выведут лишь собственные усилия. Не стоит предоставлять предприятиям с иностранными инвестициями налоговые льготы, которых не имеют украинские, занятые в той же сфере деятельности. Как показал опыт, такое мероприятие почти не влияет на инвестиционную активность иностранного капитала. Необходимо пытаться создать благоприятный инвестиционный климат не только для иностранных инвесторов, но и для отечественных. Украинскому частному капиталу также нужны государственные гарантии, система страхования от некоммерческих рисков, а также стабильные условия работы при осуществлении долгосрочных капиталовложений. Нынешняя ситуация в Украине подтверждает, что оживление экономической, в том числе инвестиционной и инновационной, деятельности и улучшения на этой основе социальных условий возможно только путем решительных, комплексных, быстрых, прозрачных и последовательных рыночных реформ, которые (как показывает опыт других стран, которые реально осуществляют такие реформы) освободят предпринимательскую инициативу, создадут конкурентную среду и предоставят экономике стимулы эффективного развития. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Величко В. А. Тенденции в накоплении капитала и рост инвестиционной активности / В. А. Величко // Экономика Украины. – 2009. – № 2.
2. Закон Украины «Про инвестиционную деятельность», от 18.09.1991 года, № 1560-XII, ВР Украины.
3. Капитальные инвестиции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.dfp.gov.ua](http://www.dfp.gov.ua)
5. Прямые иностранные инвестиции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ubr.ua/business-practice/>
6. Стимулирование инвестиционной деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.in.gov.ua/>
7. Грицына В., Курнышева И. Особенности инвестиционного процесса / В. Грицына, И. Курнышева // Экономист. – М., 2008. – № 3. – С. 148.



# АКТУАЛЬНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ І БІЗНЕСУ

ГРИЦЕНКО Л. Л.

кандидат економічних наук

Суми

Оскільки можливості традиційних моделей форм та інструментів інвестиційної взаємодії держави та бізнесу в області реалізації партнерського підходу щодо організації інвестиційних процесів є обмеженими, то у сучасних умовах залишається актуальною проблема пошуку інноваційних механізмів реалізації інвестиційних проектів державно-приватного партнерства, що дозволили б досягти оптимального розподілу соціально-економічних ефектів від інвестування та ризиків між державними та приватними учасниками державно-приватного партнерства.

Представники державного сектора мають бути готові розділити з іншими учасниками свій надмірний та всеохоплюючий контроль над процесом інвестування державних програм, стратегічних та пріоритетних інвестиційних проектів та розподілити очікуваний дохід з приватними партнерами на паритетній основі. Враховуючи, що соціальні ефекти від інвестування є виключно суспільним надбанням та складають сферу економічних інтересів держави, а не бізнесу, такий розподіл повинен базуватися на можливості збільшення частки приватних інвесторів у розподілі економічних ефектів для забезпечення рівної участі сторін у розподілі цілісного соціально-економічного ефекту державно-приватних інвестицій.

Ініціативи державно-приватного партнерства не лише здатні зберегти державні кошти, але і, що набагато важливіше, дозволяють державному сектору досягти високого рівня ефективності, який природно є притаманним виключно приватному сектору економіки. З огляду на це, доцільно в моделях реалізації інвестиційної взаємодії держави та бізнесу основну увагу приділяти системі розрахунку, структурування та перерозподілу фінансових потоків за інвестиційними проектами державно-приватного партнерства, яка має задовольняти інтереси усіх стейкхолдерів та забезпечувати зв'язок між отриманням очікуваного соціально-економічного ефекту та наданням інвестиційних ресурсів.

Моделі розподілу фінансових потоків у інвестиційних проектах державно-приватного партнерства мають базуватися на оптимальному співвідношенні ризику та прибутку від інвестування. При цьому прибуток має бути пропорційний ризику відповідного партнера у рамках партнерських відносин з приводу реалізації окремого інвестиційного проекту або інвестиційної програми як сукупності проектів.

Проблеми і перспективи розвитку державно-приватного партнерства розглядають у своїх працях такі

вчені, як: В. Варнавський, А. Клименко, В. Корольов [1], Б. Винницький, М. Лендель, Б. Онищук, П. Сегварі [2], С. Грищенко [3] та ін. Однак рівень наукової розробки напрямків розвитку інструментарію інвестиційної взаємодії держави і бізнесу та впровадження нових інструментів фінансування інфраструктурних інвестиційних проектів на сучасному етапі є недостатнім.

Метою даної статті є вдосконалення моделей розподілу капітальних інвестицій та потоків доходів в системі державно-приватного партнерства з урахуванням фактора ризику та концептуальних положень ефективної організації взаємодії держави та бізнесу при реалізації державної інвестиційної політики.

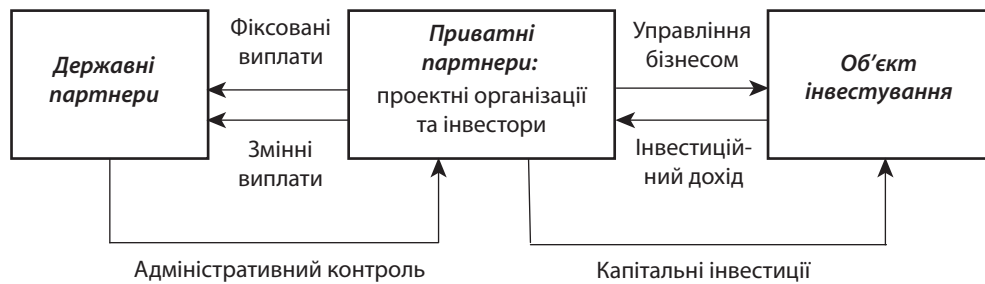
Узагальнення світового досвіду дозволяє нам запропонувати для впровадження у практику реалізації державної інвестиційної політики України декілька моделей розподілу фінансових потоків при реалізації інвестиційних проектів державно-приватного партнерства.

**Перша модель** (рис. 1) базується на допущенні, що приватний партнер має можливість профінансувати проект та управляти ним незалежно від інтервенцій представників державного сектора. Державний та приватний партнери взаємодіють протягом обмеженого періоду часу.

Для впровадження цієї моделі необхідним є існування ефективної системи моніторингу та оцінки ефективності державно-приватного інвестування. Приватні партнери при цьому співпрацюють з об'єктом інвестування та державними партнерами на основі спеціальної угоди, що регламентує рівень наданих послуг об'єкту інвестування та участі у доходах від функціонування останнього. Саме виконання норм такої угоди відслідковується державним партнером через ефективну систему моніторингу та оцінки. Крім того, у межах даної моделі можуть бути реалізовані проекти типу електронних закупок при організації системи державних закупівель.

Така модель є прийнятною, коли рівень капітальних інвестицій незначний і багато приватних інвесторів мають можливість інвестувати кошти у проект. Її ефективність доводить апробація, зокрема, E'Seva kiosks для формування транспортної інфраструктури та забезпечення виконання державних функцій у сфері постачання суспільству послуг з улаштування мережі доріг.

Для моделі I є властива така система сприйняття та перерозподілу ризиків, при якій приватні партнери поділяють весь фінансовий ризик об'єкта інвестування, а державні партнери приймають на себе тільки ризик втрати адміністративного контролю та виникнення соціальної напруги, якщо соціальні потреби, для задоволення яких реалізується інвестиційний проект, будуть задоволені не на достатньому рівні. Однак, враховуючи поточний низький рівень задоволеності суспільства



**Рис. 1. Розподіл фінансових потоків і регуляторних дій у моделі I**

Джерело: складено автором.

станом надання державних послуг у соціальній сфері та при створенні інфраструктурних об'єктів, очікується, що використання цієї моделі з високим рівнем ймовірності призведе до покращення їх рівня, а не погіршення якості обслуговування.

Відповідно, при розподілі інвестиційних доходів приватним партнерам буде доцільним виділяти більшу їх частку, коригуючи виплати державі на обсяг отриманого позитивного соціального ефекту. Це зумовлює поділ фінансових потоків, що отримує держава, на постійну та змінну частину. Фіксовані виплати відображають попередньо встановлену на стадії складання інвестиційного проекту величину очікуваного бюджетного ефекту та частки економічного ефекту, що належить державі, а змінні виплати виникають у разі отримання зниження фактичного соціального ефекту порівняно з очікуваною проектною величиною.

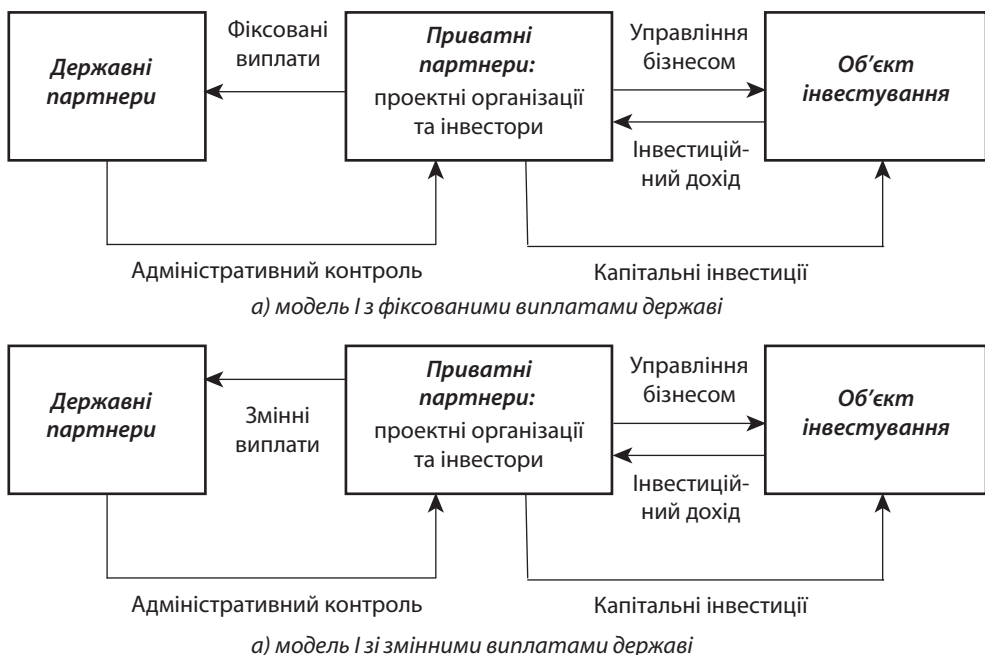
На практиці можливе використання також двох модифікацій зазначеної моделі: при наявності тільки фіксованих чи лише змінних виплат державі (рис. 2).

Варіант з лише фіксованими виплатами буде корисним у разі, якщо соціальний ефект можна спрогно-

зувати з високою вірогідністю. Однак, коли він є взагалі непередбачуваним, то більш прийнятною буде модель із змінними виплатами державному партнеру.

У моделі II капітальні вкладення, що здійснюються державою і бізнесом (об'єктом інвестування), перебувають у віданні приватного партнера (рис. 3). Ця модель особливо корисна, коли держава хоче використати ефективність приватного сектора у сфері постачання важливих послуг для громадян. Приватні інвестори не володіють достатніми коштами для того, щоб інвестувати у масштабні проекти. Саме тому дана модель забезпечує поєднання можливостей уряду щодо інвестування значних фінансових ресурсів разом зі здатністю ефективного приватного управління проектом, що забезпечує досягнення знаних позитивних результатів.

Весь фінансовий ризик у цій моделі приймається державою. Крім того, державні партнери беруть на себе адміністративний ризик невдачі проекту та подальшої втрати довіри серед громадян. Таким чином, ця модель передбачає укладання жорсткої угоди з приватними партнерами щодо рівня задоволення соціальних потреб, заради яких організується державно-приватне



**Рис. 2. Модифікації моделі I розподілу фінансових потоків і регуляторних дій між учасниками державно-приватного партнерства**

Джерело: складено автором.

партнерство, а також очікуваних соціальних ефектів. Державі необхідно здійснювати суворий контроль над діями приватного партнера щодо забезпечення ведення бізнесу при цій моделі.

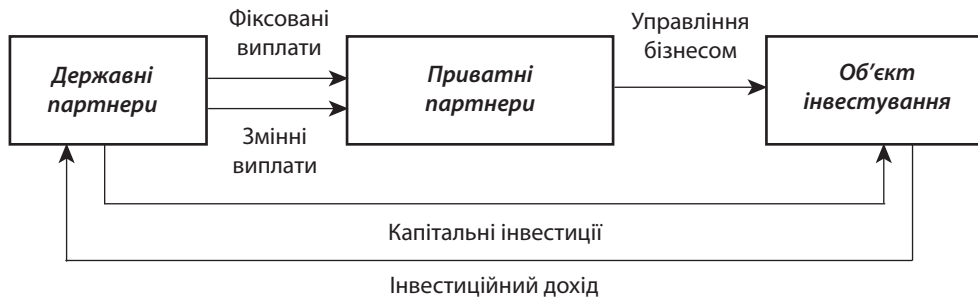
Держава є основним одержувачем інвестиційного доходу у моделі II та здійснює його перерозподіл на користь приватних партнерів у вигляді фіксованих та змінних платежів. Обсяги фіксованих та змінних платежів приватним партнерам також визначаються величиною очікуваних соціально-економічних ефектів та відповідності фактичної ефективності інвестицій прогнозі оцінкам. Фіксовані виплати – це частка приватних партнерів у отриманих економічних ефектах від реалізації інвестиційних проектів, а змінні – додаткові платежі, що виникають, якщо фактичні соціальні ефекти є вищими, ніж очікувалось.

Великі об'єкти у сфері готельного господарства та охорони здоров'я можуть бути ефективно керовані за допомогою цієї моделі. Ця модель також може бути застосована для організації роботи у великих аеропортах, залізничних станціях і в портах.

**Модель II** також має дві модифікації (рис. 4).

У першому випадку приватні партнери отримують змінну суму для акумулювання виручки. У іншому випадку вони одержують фіксовану суму для управління проектом на основі угоди про рівень обслуговування. У випадку, коли генерування доходів не пов'язано з послугами, що надаються приватними партнерами, застосовується модель з фіксованими виплатами. Однак, коли послуги, що надаються приватними партнерами, безпосередньо впливають на процес формування доходів, то застосовується модель, заснована на змінних виплатах.

**Модель III** (рис. 5) найбільше відповідає базовим принципам взаємодії держави і бізнесу, оскільки вона намагається розподілити ризик і соціально-економічні ефекти між партнерами порівну. Обидві сторони партнерських відносин – держава і бізнес – вкладають інвестиційний капітал у фінансування проекту. Прибуток розподіляється відповідно до початкового обсягу капіталовкладень, а також відповідно до рівня ризику, прийнятого відповідним партнером. Бажано, щоб проект знаходився під управлінням приватного інвестора для того, щоб використовувати його ефективність та минулий досвід ведення подібного бізнесу. За допомогою такої моде-

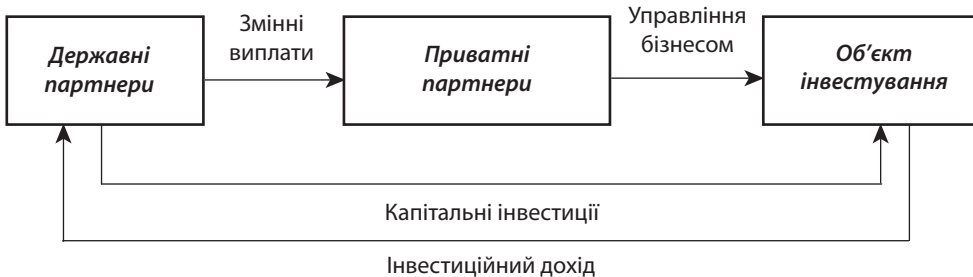


**Рис. 3. Розподіл фінансових потоків та регуляторних дій у моделі II**

Джерело: складено автором.



*а) модель II з фіксованими виплатами приватним партнерам*



*б) модель II зі змінними виплатами приватним партнерам*

**Рис. 4. Модифікації моделі II розподілу фінансових потоків і регуляторних дій між учасниками державно-приватного партнерства**

Джерело: складено автором.

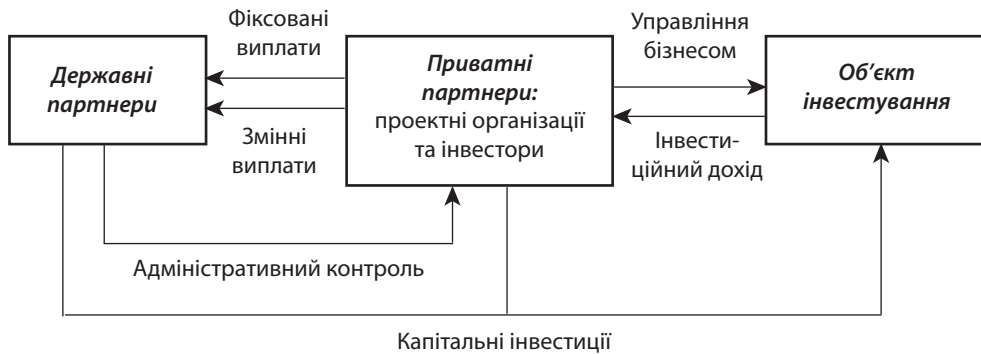
лі найбільш доцільно організувати фінансування проєктів державно-приватного партнерства, що вимагають значного обсягу капіталу, такі як, наприклад, нафтопереробка, газовидобування, електроенергетика тощо.

Ця модель намагається рівномірно розподіляти ризики й інвестиційний дохід серед партнерів. Приватні партнери мають бути зацікавлені в участі у такого типу проєктах, що дозволяє державі надавати приватним партнерам достатній рівень автономії в процесі прийняття управлінських рішень щодо діяльності об'єктів інвестування. Одним з варіантів реалізації даної моделі є, коли держава здійснює початкові інвестиції, а потім отримує щорічний дохід на свої інвестиції.

Наявність тільки фіксованих виплат або тільки змінних виплат державі створює дві окремі модифікації цієї моделі (рис. 6).

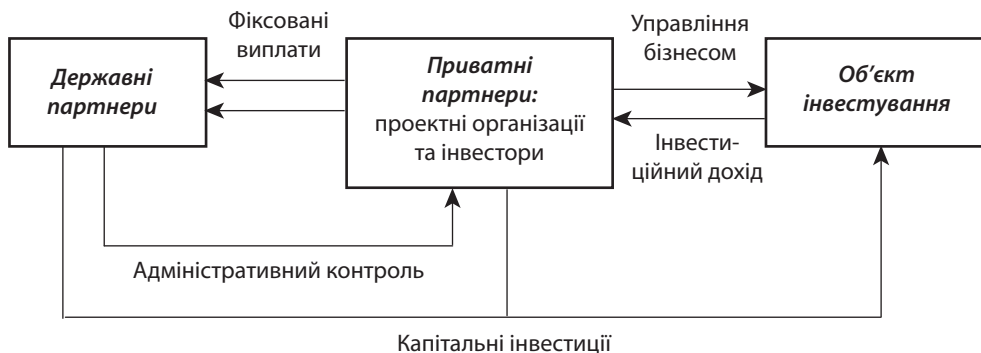
При цьому умови формування фіксованих та змінних виплат є аналогічними підходу, що було запропоновано реалізувати при описі моделі I.

**Висновки.** Запропоновані моделі можуть стати основою для структурування фінансових потоків та розподілу ризиків при реалізації інвестиційних програм та проєктів на умовах державно-приватного партнерства в Україні. Їх впровадження, на нашу думку, забезпечить чіткий зв'язок отриманих партнерами вигод від інвестування з обсягами наданих ними капіталовкладень, рівнем прийнятого на себе інвестиційного ризику, якістю виконання зобов'язань щодо задоволення суспільних потреб. На цій основі створюються можливості для справедливого розподілу соціально-економічних ефектів, генерованих у рамках реалізації інвестицій у системі державно-приватного партнерства. ■

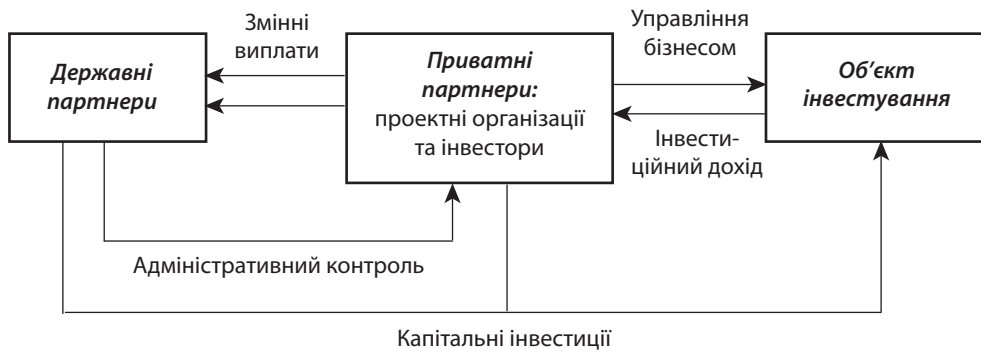


**Рис. 5. Розподіл фінансових потоків і регуляторних дій у моделі III**

Джерело: складено автором.



*а) модель III з фіксованими виплатами державі*



*б) модель III зі змінними виплатами державі*

**Рис. 6. Модифікації моделі III розподілу фінансових потоків і регуляторних дій між учасниками державно-приватного партнерства**

Джерело: складено автором.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Государственно-частное партнерство : теория и практика : учебное пособие / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев и др. ; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. – 287 с.

2. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств в Україні та за кордоном / Винницький Б., Лендъел М., Онищук Б., Сегварі П. – К. : «К.І.С.», 2008. – 146 с.

3. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства : практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко. – К. : ФОП Москаленко О. М., 2011. – 140 с.

4. Зимовець В. Акумуляція фінансових ресурсів та економічний розвиток : монографія / В. Зимовець. – К. : Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 314 с.

5. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні / За ред. д-ра екон. наук Б. Є. Кваснюка. – К. : Ін-т економ. прогнозів. НАНУ, Харків : Форт, 2003. – 424 с.

## СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРІОРИТЕТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

ДИХА М. В.

кандидат економічних наук

Хмельницький

У період ринкової трансформації Україна вступила, володіючи колосальним науковим, технологічним, природним і людським потенціалами. Проте, сьогоденне місце України у світовому економічному просторі обумовлене неефективним його використанням з боку системи державного управління, бюрократичними перепонами, корупцією у різних сферах життєдіяльності. Оцінки, які здебільшого враховують стратегічні аспекти розвитку національної економіки, згідно з позиціями України в рейтингах інституцій (зокрема, Всесвітнього економічного форуму у Давосі, Міжнародного інституту менеджменту розвитку (Лозанна, Швейцарія), Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації Doing Business та ін.) є низькими [6, с. 42 – 53]. Визначення основних напрямів економічної політики, пошук оптимальної моделі соціально-економічного розвитку, оптимізації державного управління щодо посилення конкурентоспроможності України мають базуватися на дослідженні сучасного стану/проблем та пріоритетах соціально-економічного розвитку, що і обумовлює актуальність теми дослідження.

Проблеми економічного розвитку, структурної трансформації національної економіки висвітлені у працях багатьох учених-економістів, зокрема: О. Амоші, А. Гальчинського, В. Гейця, Б. Данилишина, П. Буряка, С. Єрохіна, В. Пинзеніка, В. Ланового та ін. Аналізу фінансування державних видатків на соціальну сферу в Україні присвячено роботи І. Луїної, Т. Затонацької, О. Гордей, В. Корчинського, С. Колодій, Н. Шевчука. Питання соціальної диференціації та нерівності доходів населення висвітлено в роботах Г. Волинського, Ю. Архангельського, О. Радзівського, А. Алексеєва.

Проте, сучасний стан і суперечливості соціально-економічного розвитку, незважаючи на досягнуті позитивні зрушення післякризового періоду, обумовлюють необхідність подальших досліджень із зазначених проблем.

*Мета* статті – дослідження сучасного стану, тенденцій та пріоритетів розвитку економіки та соціальної сфери України.

Із часу проголошення України незалежною державою вона зіштовхнулася із безліччю проблем: падіння ВВП, високий рівень безробіття, високий рівень інфляції, знецінення заощаджень населення і т. ін. Двадцять років української незалежності не стали для України періодом динамічного соціально-економічного розвитку. Поряд із цим в останні два роки для української економіки характерні процеси посткризового відновлення, які обумовлені кон'юнктурною складовою.

Зокрема, промислове виробництво в Україні продовжило післякризове зростання, проте, темпи його приросту у 2011 р. уповільнились відносно рівня 2010 р. (рис. 1).

Динаміка промислового виробництва доволі чітко відображала динаміку світових цін на сталь. Післякризовий стрибок цін сприяв прискоренню темпів зростання випуску промислової продукції. Надалі, зниження попиту на металургійну продукцію та цін на неї на світових ринках восени 2011 року уповільнило позитивну динаміку промислового виробництва в Україні.

З іншого боку, досить швидко за світовими мірками економічне зростання в Україні у 2010 – 2011 роках відбувалося, значною мірою, завдяки активізації економічних процесів, пов'язаних із Євро-2012, та експорторієнтованим галузям, для яких чинник зовнішнього попиту є одним з провідних. Саме ці галузі промисловості, що найбільше постраждали від кризи, започаткували економічне піднесення у 2010 році. Галузі, орієнтовані на внутрішній ринок, демонструють значно помірнішу позитивну динаміку.

Основною посткризовою тенденцією в сфері зовнішньої торгівлі стало відтворення у 2009 – 2011 роках докризової динаміки експорту 2006 – 2008 років, і в 2011 році у номінальному вимірі експорт товарів навіть дещо перевищив рівень, досягнутий у 2008 році (табл. 1).

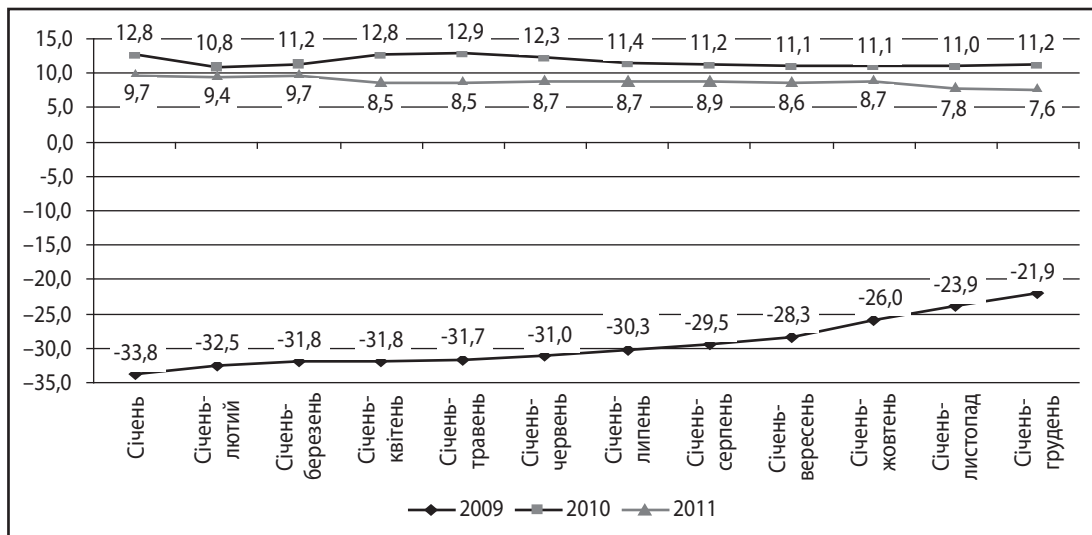


Рис. 1. Динаміка промислового виробництва в Україні у 2009 – 2011 рр., % [5]

Таблиця 1

Зовнішня торгівля України товарами у 2000 – 2011 рр.

Показник, млрд дол. США	Рік											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Експорт	14,6	16,3	18,0	23,1	32,7	34,2	38,4	49,3	67,0	39,7	51,4	68,41
Імпорт	14,0	15,8	17,0	23,0	29,0	36,1	45,0	60,7	85,5	45,4	60,7	82,61
Сальдо торговельного балансу	0,6	0,5	1,0	0,1	3,7	-1,9	-6,6	-11,4	-18,5	-5,7	-9,3	-14,2

Складено за [5].

Експорт товарів за 2011 рік, як і в попередні періоди, залишився головним рушієм розвитку вітчизняної промисловості та у порівнянні з показником минулого року зріс на 33,09%. Зростання експорту відбулося майже по всіх товарних групах. Так, обсяги експорту продукції хімічної та пов'язаної з нею галузеві зросли на 54,9%, мінеральних продуктів – на 52,4%, експорт чорних металів зріс на 26,4%, зернових культур – на 46,6%. Структура експорту свідчить про його традиційно ресурсно-сировинну спрямованість. Зокрема, у тому ж 2011 році найбільша частка експорту у загальному обсязі припадає на експорт недорогочінних металів – 32,3%, у т. ч. частка експорту чорних металів склала 27%.

З іншого боку, післякризове відновлення економіки України сприяло зростанню попиту на іноземну продукцію як споживчого, так й інвестиційного характеру. Приріст товарного імпорту у 2011 р. становив 36,09% відносно його обсягів у 2010 р. Зокрема, суттєво зріс імпорт товарів: машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання – на 56,5%; засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби – на 69,3%. Динаміка останніх значною мірою обумовлена відновленням попиту з боку населення на легкові автомобілі та зростанням обсягів ввезення обладнання для Євро-2012. Також варто відзначити, попри незначну частку у загальному обсязі імпорту (менше 1%), суттєве зростання імпорту у групах товарів: перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне камін-

ня – майже у 2,5 раза та твори мистецтва – майже у 10 разів. Вагомим є вплив на економіку України коливань світових цін на енергоносії внаслідок енергозалежності вітчизняної економіки. Як наслідок, обсяги імпорту природного газу, нафти і продуктів її перегонки, інших мінеральних продуктів зросли; приріст імпорту мінеральних продуктів склав 42,1%, а їх частка у загальному обсязі імпорту у 2011 році склала 36,4%.

Динаміка зовнішньої торгівлі товарами України протягом 2011 року продемонструвала риси, характерні для попередніх періодів, а саме: тісний зв'язок між розвитком країни і світових ринків та тенденцію зростання негативного сальдо зовнішньої торгівлі України по мірі зростання обсягів торгівлі. У 2011 р. на кожний 1 дол. США експорту відбувався імпорт товарів у розмірі 1,21 дол. США. Така тенденція зумовила негативне сальдо зовнішньої торгівлі України у розмірі 14,2 млрд дол. США.

Стижку динаміку зростання у 2011 році демонструвало сільське господарство, обсяги якого у порівнянні з 2010 роком зросли на 17,5%. Така динаміка дозволила сільському господарству набути значення одного з важливих рушіїв економічного зростання. Сільськогосподарське виробництво стало основним джерелом прискорення зростання ВВП, в третьому кварталі 2011 р. воно сформувало близько 40% приросту валової доданої вартості [10, с. 18].

У 2011 р. в Україні на тлі позитивної макроекономічної динаміки та грошової і валютно-фінансової ста-

більшості сформувалася тенденція до подолання дисбалансів між доходами та видатками в системі державних фінансів. Передусім, цього вдалося досягнути за рахунок відчутного збільшення доходів бюджету.

Основним чинником зростання дохідної частини зведеного бюджету стало значне зростання податкових надходжень. Позитивної динаміки вдалося досягти по усіх основних податках [4]. Зростання податкових надходжень до зведеного бюджету обумовлено трьома групами чинників:

- ✦ об'єктивні макроекономічні чинники, зокрема зростання ВВП, доходів населення, прибутків корпоративного сектору, імпорту, обігу роздрібною торгівлі;
- ✦ новації податкової реформи, зокрема: підвищення ставок окремих податків (ренти за видобування газу, нафти та газового конденсату, акцизного податку, плати за землю); перекриття схем звуження бази оподаткування податком на прибуток; активізація боротьби з ухилянням від сплати податків;
- ✦ управління фінансовими потоками: переплати податків; затримка відшкодування ПДВ; звільнення від оподаткування ПДВ операцій з постачання зернових, що призвело до втрати сільськогосподарськими підприємствами права на відшкодування ПДВ; тиск на платників єдиного податку з метою «стимулювання» їх до переходу на загальну систему оподаткування.

З іншого боку, наслідком податкової експансії стало відчутне збільшення податкового навантаження на економіку. Така тенденція відчутно дисонує з завданнями зменшення податкового тиску, які поставлені в рамках стратегії модернізації економіки.

Важливим показником якості економічного зростання попередніх років є тенденції розподілу ВВП за витратами. Вони свідчать про зсув у розподіл кінцевих споживчих витрат на користь домашніх господарств та зниження валового нагромадження основного капіталу як головного чинника технологічного оновлення та структурних змін реального сектору економіки України.

У 2011 році домогосподарства збільшили свої витрати у реальному виразі на 12,7%, переважно завдяки збільшенню витрат на продукти харчування та товари тривалого використання. Водночас, домогосподарства зберегли високий показник заощаджень, в основному, в іноземній валюті. Загалом, заощадження в іноземній валюті становили 13% наявного доходу домогосподарств [7]. В номінальному виразі споживання домогосподарств в Україні складає найбільшу частку ВВП серед країн ЦСЄ, хоча, в наш час існує мало можливостей для подальшого збільшення доходу домогосподарств завдяки перерозподілу ВВП – цього можна досягти виключно завдяки інтенсифікації промислового виробництва, нарощування обсягів заробітної плати, але в цьому напрямі у країні виникає суттєва проблема – критичний стан основних засобів.

Основні виробничі засоби відіграють значну роль у соціальній та економічній діяльності суспільства, їх

активна частина – машини та механізми безпосередньо беруть участь у створенні продукції, створюють додану вартість і є одним з найважливіших чинників будь-якого виробництва. Якісний склад основних виробничих засобів прямо визначає технічний рівень продукції, що виготовляється, а ефективність використання прямо впливає на кінцеві результати господарської діяльності підприємства.

Досвід більшості розвинених країн свідчить, що понад 80% зростання ВВП забезпечується технологічними нововведеннями, які здійснюються через технічне переозброєння виробництва. У провідних галузях машинобудування (автомобілебудування, виробництво складної побутової техніки, приладобудування та ін.) активна частина виробничих основних засобів на 70 – 80% оновлюється кожні 5 – 7 років. У світовій економіці спостерігається стрімке зростання ринку високотехнологічної продукції. Слід очікувати, що у найближчі 10 – 15 років обсяги світового ринку високотехнологічної продукції та послуг можуть у 10 разів перевищити цінові обсяги паливно-енергетичних продуктів. Вже сьогодні питома вага у світовому наукомісткому експорті цивільної продукції становить в США – 36%, Японії – 30%, Німеччини – 16%, Китаї – вже 6%.

Головною проблемою сьогодення в Україні є те, що основні виробничі засоби за своєю структурою, якісним, кількісним і віковим станом не відповідають вимогам структурної перебудови економіки і не спроможні задовольнити зростаючі потреби внутрішнього і зовнішнього ринків. Ступінь зносу основних засобів промисловості з року в рік зростає; у 2000 році ступінь зносу становив 43,7%, у 2010 році – 74,9% [5]. Структура основних засобів промисловості деформована, половину її вартості складає пасивна частина – будинки та споруди. Велика кількість виробництв потребує масштабної реконструкції та технічного переоснащення. У своєму сьогодинньому стані українські підприємства можуть здійснювати виробництво високотехнологічної конкурентоспроможної продукції тільки для порівняно невеликих сегментів ринку. У свою чергу, зношеність основних фондів призводить до падіння виробничої активності підприємств, зниження їхньої реальної можливості залучати нових працівників, створювати нові робочі місця. Невідповідність виробничих потужностей підприємств потребам ринку призводить до фінансової неефективності виробництва, високої частки збиткових підприємств, які не можуть реалізовувати свої соціальні функції: забезпечити належний рівень оплати праці, соціальних гарантій і т. ін.

Разом з тим, відносно позитивна макроекономічна динаміка 2011 року надавала можливість збільшувати видатки соціального характеру, хоча, результати соціального розвитку видаються дещо суперечливими. Так, зберігається позитивна динаміка щодо зростання доходів населення. У 2011 році номінальна заробітна плата зросла на 17,6%, приріст реальної заробітної плати склав 8,7% відносно показників попереднього року. Разом із тим, лише у п'яти регіонах заробітна плата перевищила середню по країні (у м. Києві, Донецькій, Дні-



пропетровській, Київській та Луганській). Найнижчий рівень заробітної плати – у Тернопільській, Херсонській, Чернігівській, Чернівецькій та Волинській областях – не перевищував 80% від середнього по економіці [5]. Підвищення соціальних стандартів здебільшого відображало їх адаптацію до інфляційних процесів.

Протягом 2011 року значно підвищено окремі соціальні виплати. Зокрема, з 1 грудня 2011 року розмір допомоги при народженні першої дитини складає 26100 грн; другої – 52200 грн; третьої – 104400 грн. Водночас, демографічний ефект цих виплат є суперечливим: кількість домогосподарств з дітьми залишається незмінною (37 – 38%) вже протягом 7 років.

У 2012 році передбачено на 2,9 млрд грн більше соціальних виплат на допомогу у порівнянні з 2011 роком: одиноким матерям; інвалідам з дитинства; при народженні; по догляду за дитиною; на дітей-інвалідів передбачена виплата надбавка у розмірі 20% посадового окладу усім педагогам; медикам і фармацевтам будуть здійсненні виплати допомоги на оздоровлення; пенсіонерам – зросте розмір мінімальної пенсійної виплати в середньому на 10%; на 20 – 30% у середньому збільшаться розміри пенсій та пенсійних виплат інвалідам війни, дітям війни та членам сімей загиблих та померлих осіб-учасників війни і бойових дій; суттєво, більше ніж у два рази, підвищаться пенсії чорнобильцям-ліквідаторам [2].

У цілому, у Законі «Про Державний бюджет України на 2012 рік» видатки для Міністерства соціальної політики України передбачено в сумі 53 519 177,2 тис. грн, у тому числі по загальному фонду – 49 489 385,2 тис. грн, по спеціальному – 4 029 792 тис. грн. Разом з тим варто зазначити, що у тому ж документі видатки для Міністерства економічного розвитку і торгівлі України передбачено в сумі 3 178 223,4 тис. грн, у тому числі по загальному фонду – 2 513 794,2 тис. грн, по спеціальному – 664 429,2 тис. грн [8].

Отже, можна сказати, що система перерозподілу доданої вартості доволі сумнівна з економічного погляду, оскільки соціальні проблеми не вирішуються за рахунок розвитку економіки.

Проблема загострюється ще й тим, що за роки незалежності кількість пенсіонерів в Україні підвищилась майже на 0,6 млн. осіб, що в свою чергу також призводить до підвищення навантажень на бюджет (табл. 2).

Протягом 2011 року розмір пенсій продовжував зростати. Середній розмір пенсії на 01.10.2011 року Урядом було встановлено в розмірі 1230,46 грн, що на 9,5% більше, ніж на 01.10.2010 року. Проте, структура отримувачів пенсії суттєво не змінилась. Станом на 01.10.2011 року загальна кількість пенсіонерів складала 13,7 млн осіб. Як і раніше, понад 77% з них є пенсіонерами за віком, середня пенсія яких складає 1225,76 грн. Другою за кількістю є категорія пенсіонерів за інвалідністю (близько 10%), середній розмір пенсії яких складає 1166,30 грн. Зберігається значне розшарування пенсіонерів за розмірами пенсій. Понад 96% (12,8 млн.) громадян отримують пенсії у розмірі 1000 – 2000 грн, тоді як 8,8 тис. пенсіонерів (0,07%) мають пенсії, більші ніж 4000 грн [10, с. 19].

Сьогодні один працюючий утримує одного пенсіонера, а після припинення трудової діяльності осіб, що народилися в післявоєнні роки, цілком може статися, що на 20 мільйонів пенсіонерів в Україні буде значно менше 15 мільйонів «платників пенсійних внесків». В Україні, за оцінками експертів, у 2040 році на 1000 працюючих буде 1200 пенсіонерів [9, с. 4].

За таких умов державі, безумовно, потрібно активно залучати до пенсійного забезпечення недержавні пенсійні фонди; в умовах високого рівня старіння населення головним пріоритетом державної соціальної та демографічної політики має бути не лише стимулювання народжуваності, а й продовження повноцінної економічної і соціальної активності населення старших вікових груп, що сприятиме забезпеченню рівноваги між економічним і демографічним розвитком суспільства.

У цілому, соціальна політика не є ефективною, відсутність відчутного для більшості населення покращення життя в Україні значною мірою пов'язана з невідповідністю проведених реформ реальним умовам, які склалися в країні, коли, не зважаючи на всі зусилля держави, за підсумками 2011 року частка бідного населення в Україні виросла на 2,5% і досягла загального показника 27% [1].

Внутрішні суперечності соціально-економічного розвитку України і глобальні кризові явища є лише проявами фундаментальної суперечності між подальшою капіталізацією економіки, що реалізується через тенденцію перетворення будь-якого ресурсу в капітал, тобто у

Таблиця 2

Середній розмір місячної пенсії та кількість пенсіонерів (на початок року)

Рік	Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду, грн				Кількість пенсіонерів, тис. осіб
	Усього	У тому числі			
		за віком	за інвалідністю	у разі втрати годувальника	
2008	776,0	798,9	624,4	517,5	13819,0
2009	934,3	942,7	780,7	696,6	13749,8
2010	1032,6	1039,6	884,6	807,9	13721,1
2011	1151,9	1156,0	1033,8	940,0	13738,0

Складено за [5].

вартість, здатну збільшувати свою вартість (звідси при множення різних видів капіталу: людського, соціального, інституційного, інтелектуального тощо), – з одного боку, і соціалізацією та гуманізацією економіки, що виявляється у необхідності її підпорядкування інтересам розвитку людини і суспільства, – з іншого.

Подолання суперечності між капіталізацією і соціалізацією та гуманізацією економіки спирається на усвідомлення того, що формування людського капіталу, і, ще більшою мірою, його ефективна реалізація, потребують сучасних знарядь праці, засобів виробництва, інноваційних технологій та інфраструктури на засадах макроекономічної політики.

Таким чином, питання ефективного забезпечення економічного розвитку – це перш за все питання оптимального розподілу ресурсів між складовими людського й економічного капіталу, між накопиченням та споживанням, між поточними і перспективними пріоритетами розвитку держави.

## ВИСНОВКИ

Отже, економіка України продовжує демонструвати посткризову позитивну динаміку економічного зростання, показники якості життя населення є скромнішими, проте, також демонструють позитивну динаміку. Між тим, триваюче економічне зростання парадоксальним чином поєднується з невпевненістю у сталість цього процесу, що пов'язано із нестійкістю світової економічної динаміки, а поточний стан вітчизняної економіки, незважаючи на досягнуті позитивні зрушення після кризового періоду, також не дає підстав для заспокоєння щодо перспектив подальшого економічного розвитку. Структурні характеристики розвитку країни показують, що зростання не сприяє подоланню суперечностей, які негативно вплинули на соціально-економічний розвиток України за двадцять років незалежності.

Формування нової парадигми соціально-економічного розвитку в Україні йде дуже складно, постійно потребує свого розв'язання проблема функціонування та фінансування соціальної сфери в умовах жорстких бюджетних обмежень. Розв'язувати ці проблеми в Україні необхідно комплексно, формуючи соціально-економічну політику на засадах ефективного макроекономічного регулювання.

Модернізаційна стратегія має базуватися на побудові макроекономічних механізмів забезпечення позитивних системних структурних зрушень в економіці та поширення їх позитивного соціального ефекту. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. В Україні збільшилась частка бідного населення. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravda.cc.ua/2011/09/%d0%b2>
2. Верховна Рада України ухвалила Закон «Про Державний бюджет України на 2012 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=244813578&cat\\_id=244276429](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=244813578&cat_id=244276429)
3. Гордей О. Д. Соціальний аспект бюджетної політики / О. Д. Гордей // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6 (108). – С. 194 – 198.

4. Державна податкова адміністрація України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sta.gov.ua/control/uk/index>

5. Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. Диха М. В. Глобальна конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість України: стратегії реалізації : монографія / М. В. Диха. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 207 с.

7. Доповідь «Витрати і ресурси домогосподарств України за 9 місяців 2011 року» (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hghltd.yandex.net/yandbtm?text=%D0%92%>

8. Закон України «Про Державний бюджет України на 2012» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb\\_n/webproc4\\_1?pf3511=41157](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=41157)

9. Макарова О. Демографічні проблеми і соціальна політика / О. Макарова // Праця і зарплата. – 2007. – № 45. – С. 4.

10. Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації. – К. : НІСД, 2011. – 66 с.

# ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА МОДЕЛЬ ЄВРОРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

ГОРДІЄНКО В. П.

кандидат економічних наук

Суми

Проголошений Україною курс на інтеграцію у європейське співтовариство потребує, перш за все, формування національної економіки, заснованої на новітніх досягненнях науки, техніки, інформації тощо. Крім того, інтеграційні процеси обумовлюють впровадження дієвих єврорегіональних структур у механізмі реалізації регіональної економічної політики. Сучасна єврорегіональна співпраця може стати рушійним фактором, здатним суттєво вплинути на підвищення конкурентоспроможності національної економіки та її окремих регіонів за рахунок впровадження інноваційно-інвестиційної моделі економічного розвитку. Інновації сприяють модернізації економіки та виведенню її на новий технологічний рівень. Проте активізація інноваційної діяльності потребує залучення значних інвестиційних ресурсів, без яких новітні технології неможливо впровадити у життя.

Проблемам розвитку міжрегіонального та прикордонного співробітництва значна увага приділяється у роботах таких вітчизняних вчених, як: В. Андрійчук, П. Беленький, О. Гарасюк, М. Долішній, Н. Мікула, В. Пила, А. Філіпенко, О. Чмир та інших. Проблеми розвитку інноваційного потенціалу досліджувались у роботах наступних вчених: П. Анчішкін, Ю. Бажал, С. Валдайцев, М. Данько, Н. Іванов, М. Кондратьєв, А. Пересада, Д. Стеченко та ін. Результати їх досліджень охоплюють широке коло питань зазначених проблем, однак питання стратегії економічного розвитку єврорегіонів на основі інноваційно-інвестиційної моделі залишаються відкритими. Тому сучасні реалії обумовлюють необхідність розвитку наукової думки щодо зазначених питань.

Метою дослідження є вирішення наукових і практичних питань, що стосуються транскордонної співпраці на основі використання інноваційно-інвестиційної моделі економічного розвитку.

Конкурентоздатність будь-якої держави виявляється у здатності займати своє місце у міжнародному поділі праці відповідно до останніх досягнень науки і техніки та підтримувати сталий розвиток на цій основі. Україна є державою, яка географічно знаходиться в центрі Європи і має потужний потенціал для соціально-економічного розвитку. Конкурентними перевагами України є достатньо сприятливі природно-кліматичні умови, значні запаси мінерально-сировинних ресурсів, висока продуктивність земельних угідь, розвинений виробничий комплекс, потужний трудовий ресурсний потенціал, висока щільність інженерно-транспортної інфраструктури, ви-

гідне економіко-географічне положення на перетині комунікаційних зв'язків «схід – захід» та «північ – південь». Проте аналіз соціально-економічного розвитку України та її окремих регіонів свідчить про наявність негативних тенденцій, таких як: неефективна територіальна та галузева структури господарства, високий рівень зношеності основних виробничих фондів, висока матеріаломісткість і енергомісткість та низька наукомісткість виробленої продукції, високий рівень безробіття, значне навантаження на навколишнє природне середовище тощо. Як наслідок, продукція вітчизняного товаровиробника є неконкурентоспроможною на світовому ринку.

Негативний вплив на соціально-економічний розвиток України та її окремих регіонів має світова фінансово-економічна криза 2008 – 2009 років. Відновлення економічної активності господарського комплексу держави у післякризовий період відбувається досить повільно. Протягом 2011 року і першої половини 2012 року продовжувалося відновлення національної економіки, проте основні показники свідчать про наявність гострих проблем. Так, приріст реального валового внутрішнього продукту у 2011 році склав лише 5,2%, після його суттєвого падіння у 2008 – 2009 роках. Сучасний період характеризується також зростанням інвестиційної активності. Обсяги інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності у 2011 році склали 238,2 млрд грн, що фактично відповідає рівню докризового періоду. Проте негативне зовнішньоторговельне сальдо у 2011 році порівняно з попереднім періодом зросло на 4,8 млрд дол. США і склало 14,2 млрд дол. США. У свою чергу погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури змушує Національний банк України витратити резерви на його підтримання. Занадто високим залишається рівень валового зовнішнього боргу України, який на початок 2012 року становив 126,2 млрд дол. США, або 76,6% від ВВП [6].

Одним із шляхів підвищення ефективності національної економіки України є активізація співпраці транскордонних територій, які сучасною наукою розглядаються як «полюси економічного зростання». На практиці це підтверджується здійсненням ринкових реформ в Україні, у результаті яких національна економіка стає більш відкритою завдяки активізації зовнішньоекономічних зв'язків з іншими державами. Транскордонна співпраця держав, що мають спільний кордон, більш повно реалізується через створення єврорегіонів. Законом України «Про транскордонне співробітництво» єврорегіоном визначено організаційну форму співробітництва адміністративно-територіальних одиниць європейських держав, що здійснюється відповідно до дво- або багатосторонніх угод про транскордонне співробітництво [5]. Головними завданнями єврорегіональної співпраці є: створення організаційного підґрунтя для розвитку

трансграничних відносин, активізація інвестиційно-інноваційних процесів, забезпечення комплексного економічного і соціального розвитку, впровадження дієвих механізмів соціального захисту населення, розв'язання проблем національних меншин, координація прикордонної торгівлі, вдосконалення порядку і правил перетину кордону тощо.

Україна володіє необхідним потенціалом для євро регіональної співпраці. Вона має сухопутні кордони із сімома державами, із 27 регіонів України 19 є прикордонними. На сьогодні на території таких прикордонних областей, як Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Донецька, Львівська, Луганська, Одеська, Сумська, Харківська, Чернівецька, Чернігівська створено вісім євро регіонів – «Буг», «Верхній Прут», «Дніпро», «Карпатський», «Нижній Дунай», «Слобожанщина», «Ярославна» та «Донбас» [4].

На жаль, євро регіони, створені за участю України, не стали полюсами прискореного економічного розвитку, де реалізуються спільні інвестиційні проекти за різними напрямками діяльності, і в більшості випадків залишаються декларативними утвореннями. Для того, щоб вони стали активною складовою у механізмі реалізації регіональної економічної політики, необхідно використовувати досвід розвинених країн. Так, у країнах Європи створено близько 150 євро регіонів, які демонструють високу ефективність реалізації різноманітних проектів і програм. Успішному розвитку зазначених євро регіонів сприяє чітке визначення мети їх створення та достатнє фінансування, зокрема з фондів Європейського Союзу. Євро регіони за участю України не мають ні чіткої мети, ні фінансових ресурсів на реалізацію певних проектів.

**В**арто зазначити, що запорукою успішного функціонування євро регіонів, створених за участю України, є вибір економічної моделі розвитку, яка може бути інструментом досягнення стратегічних цілей, поставлених країнами-учасниками трансграничної співпраці. У сучасних умовах господарювання найбільш ефективною є інноваційно-інвестиційна модель розвитку, яка спрямована на подолання структурних деформацій в економіці прилеглих територій через модернізацію, оновлення виробничих фондів, зростання частки високотехнологічних виробництв, розширення місткості ринку праці, активізацію експортного потенціалу тощо.

Зарубіжний досвід підтверджує, що інноваційній економіці потрібні насамперед високий рівень розвитку науки, створення новітніх технологій, а також організація на їх основі нових виробництв.

Важливим фактором впровадження інноваційно-інвестиційної моделі євро регіонального розвитку є створення науково-технологічних структур технопаркового типу. Сучасний технопарк розглядається як форма територіальної інтеграції науки, освіти й виробництва у вигляді об'єднання наукових організацій, проектно-конструкторських бюро, навчальних закладів, виробничих підприємств або їх підрозділів з метою прискорення розробки і впровадження науково-технічних і техніко-технологічних досягнень [1]. Саме технологічні парки

можуть стати організаційними структурами, де впроваджуються в практику фундаментальні та прикладні наукові дослідження, створюються сприятливі умови для вчених, інженерів і винахідників для реалізації нових ідей та винаходів. Технологічні парки також сприяють вирішенню соціальних проблем розвитку території, оскільки з'являються нові робочі місця, поліпшується якісний стан соціальної інфраструктури, збільшуються доходи населення, створюються сприятливі умови для активізації інвестиційної діяльності.

**У** більшості розвинених країн світу технопарки є основними елементами інфраструктури, що забезпечує функціонування інноваційної моделі національної економіки. У цих країнах органи державної влади здійснюють стосовно технопарків особливу економічну політику, яка включає надання податкових і кредитних пільг, цільове фінансування окремих розробок, державне замовлення на інноваційну продукцію. За останні роки технологічні парки зазначених держав стали одним із найбільш ефективних організаційно-економічних форм інтеграції науки і виробництва.

В Україні технологічні парки є єдиним реально функціонуючим і контрольованим державою видом організації інноваційної діяльності. У той же час, маючи значний потенціал для розвитку інноваційної діяльності, в країні функціонує лише 16 технопарків, з яких реально діє тільки 4. Слід зауважити, що 7 технопарків створені в регіонах України, які беруть участь у євро регіональній співпраці (табл. 1).

За десять років свого існування українськими технопарками впроваджено десятки інвестиційних та інноваційних проектів, створено 3363 нових робочих місць, реалізовано продукції на 12,3 млрд грн. Технологічними парками експортовано продукції на 1,7 млрд грн, що підтверджує високу якість та конкурентоспроможність випущеної високотехнологічної продукції [2]. Саме в цих технопарках створювалися нові зразки унікального медичного обладнання, зварювальні апарати нового покоління, методики зварювання живих тканин, нетрадиційні джерела енергії, лікарські препарати та діагностичні системи, що відповідають міжнародним стандартам.

Ефективному впровадженню інноваційно-інвестиційної економічної моделі євро регіональної співпраці сприяє застосування кластерного підходу. Досвід зарубіжних країн доводить, що поява кластерів, побудованих на регіональній спеціалізації, підвищує конкурентоспроможність національних економік. Процеси кластеризації повинні регулюватися нормативно-правовими документами країн-учасниць трансграничної співпраці. У свою чергу, законодавство щодо створення кластерних структур має узгоджуватися з «Маніфестом кластеризації ЄС» та «Кластерним меморандумом ЄС», які прийняті відповідно у 2007 та 2008 роках [3].

Основою кластеризації в межах євро регіонів є створення науково-технічних і логістичних кластерів. Під науково-технічним кластером розуміється організаційна структура, яка включає в себе науково-дослідні інститути, вищі навчальні заклади та підприємства, де впроваджуватимуться науково-технічні розробки. Реалізація

науково-технічного кластеру дозволить вирішити питання оновлення матеріально-технічної бази наукових установ та вищих навчальних закладів, збільшити частку інноваційно-активних підприємств, підвищити наукоємність ВВП, створити нові робочі місця та покращити експортний потенціал держав. Науково-технічні кластери можуть розвиватися на основі наявних технопарків.

2007 – 2013 рр. – 186,2 млн євро), «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна» (68,6 млн. євро), «Румунія – Молдова – Україна» (126,7 млн. євро), Чорне море (17,3 млн євро) [7]. Достатнє фінансування цих програм забезпечує розвиток транскордонних промислових зон і єврорегіональних кластерів, а відповідно соціально-економічний розвиток прикордонних територій.

Таблиця 1

Технопарки України, які включені до державного реєстру і розміщені на території єврорегіонів

№ п/п	Назва технопарку	Назва єврорегіону	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн грн
1	Інститут монокристалів (м. Харків)	Слобожанщина	2957
2	Вуглемаш (м. Донецьк)	Донбас	54
3	Еко-Україна (м. Донецьк)	Донбас	-
4	Наукові і навчальні прилади (м. Суми)	Ярославна	-
5	Ресурси Донбасу (м. Донецьк)	Донбас	-
6	Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій (м. Одеса)	Нижній Дунай	-
7	Яворів (Львівська обл.)	Карпатський, Буг	1,5

\*Джерело: складено автором за [2].

Перспективним напрямком у розвитку єврорегіонів є створення логістичних кластерів, оскільки Україна розміщена на шляху основних транзитних транспортних потоків між Європою, Азією, Північчю та Півднем. Під логістичним кластером єврорегіону розуміється сукупність організаційних структур, що забезпечують реалізацію логістичної функції транскордонного співробітництва. Дієвий логістичний кластер дозволить повною мірою використовувати транзитний потенціал держави та її регіонів, що, у свою чергу, сприятиме збільшенню транзитних вантажопотоків, залученню додаткових надходжень до державного бюджету, створенню нових робочих місць, посиленню євроінтеграційних процесів та утвердженню нашої держави як надійного партнера у світовому товаристві.

Визначальна роль у реалізації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку єврорегіонів належить державі, яка у співпраці з регіональними органами влади формує стратегію інвестиційного та інноваційного розвитку та проводить політику заохочення суб'єктів господарювання. Саме держава має встановити спеціальний режим господарської діяльності, забезпечуючи пільгове кредитування та оподаткування, встановлення пільгових тарифів для учасників технопаркових структур, введення спеціального режиму зовнішньоекономічної діяльності.

Успішне впровадження інноваційно-інвестиційної моделі транскордонної співпраці залежить від достатнього фінансування єврорегіональних проектів і програм. Враховуючи кризовий стан національної економіки, вагоме значення у єврорегіональній співпраці відіграє фінансова допомога Європейського Союзу. Економічною політикою Європейського Союзу щодо підтримки прикордонних територій передбачене фінансування проектів у складі транскордонних програм: «Польща – Білорусь – Україна» (індикативні асигнування на

## ВИСНОВКИ

1. Одним із напрямків підвищення соціально-економічного розвитку України є активізація транскордонної співпраці шляхом створення єврорегіонів, які являють собою організаційну форму співробітництва адміністративно-територіальних одиниць європейських держав, що здійснюється відповідно до дво- або багатосторонніх угод про транскордонне співробітництво.

2. Для активізації транскордонної співпраці на основі впровадження єврорегіональних структур необхідно використовувати інноваційно-інвестиційну модель розвитку, яка в наслідок загальної модернізації економіки та зростання частки високотехнологічних виробництв сприятиме покращенню соціально-економічної ситуації прикордонних територій.

3. Важливим фактором впровадження інноваційно-інвестиційної моделі єврорегіонального співробітництва є створення науково-технологічних структур технопаркового типу, які об'єднують наукові організації, проектно-конструкторські бюро, навчальні заклади, виробничі підприємства та сприяють впровадженню у виробництво науково-технічних розробок.

4. Ефективне впровадження інноваційно-інвестиційної моделі єврорегіональної співпраці передбачає використання кластерного підходу. Основою кластеризації в межах єврорегіонів є створення науково-технічних та логістичних кластерів.

5. Реалізація на практиці єврорегіональних структур залежить від надійності фінансування. На сьогодні найбільш дієвим джерелом залишається фінансова допомога Європейського Союзу. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За ред. Р. Дяківа. – К., 2000. – 217 с.

**2. Мазур О. А.** Технологічні парки України: стан та проблеми / О. А. Мазур [Електронний ресурс] : Доповідь. – Режим доступу : <http://www.in.gov.ua/files/content/mazur>

**3. Мікула Н. А.** Пріоритети створення інноваційно-інвестиційних транскордонних кластерів та промислових зон у західних регіонах України / Н. А. Мікула [Електронний ресурс] : Аналітична записка. – Режим доступу : <http://lv.niss.gov.ua/public/file/1/analit>

**4.** Про затвердження державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011 – 2015 роки [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів Украї-

ни від 01.12.2010 р. №1088. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

**5.** Про транскордонне співробітництво [Електронний ресурс]: Закон України від 24.06.2004 №1861-IV. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

**6.** Реальний сектор: Статистична інформація [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>

**7.** European Neighbourhood & Partnership Instrument: Strategy Paper 2007 – 2013: Executive Summary [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ec.europa.eu>

## СТАН ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

ПАШКЕВИЧ М. С.

кандидат економічних наук

Дніпропетровськ

Обґрунтування економічної політики та механізмів регіонального розвитку, спрямованих на прискорення соціально-економічного розвитку територій та подолання міжтериторіального дисбалансу є нагальною проблемою економіки України. Вирішення цієї проблеми пов'язане з важливими науково-практичними завданнями розробки теоретико-методологічних засад стимулювання інноваційної активності регіонів, що дозволить прискорити євроінтеграційні процеси у нашій державі та підвищити її інвестиційну привабливість. У свою чергу, активізація інноваційного регіонального розвитку не можлива без рекомендацій, розроблених на основі дослідження стану фінансування наукової та інноваційної сфери у регіонах.

До аналізу існуючого наукового доробку за обраною тематикою дослідження слід підходити на міждисциплінарній основі. Так, фундаментальні принципи розвитку, як економічної категорії, закладено у працях таких вчених, як С. Кузнець, І. Ізард, Р. Солоу, М. Туган-Барановський, Дж. Форрестер, Й. Шумпетер. Вони виявляли причини та рушійні сили процесів економічного зростання територій. Питання регулювання регіонального розвитку на основі загальнодержавних механізмів висвітлювали у своїх працях вітчизняні вчені М. Барановський, З. Варналій, В. Гець, З. Герасимчук, Б. Данилишин, В. Дорофійенко, А. Кузьменко, М. Чумаченко, А. Шевчук та інші.

Теоретичні та методичні аспекти стимулювання інноваційної діяльності розроблялися Соловійовим В. П., Федуловою Л. І. Методологічні підходи до просторового розвитку інноваційної діяльності таких його параметричних характеристик, як багато вимірність та поліструктурність, обґрунтовано Онищенком В. О. у [1, с. 4]. Питання державного фінансування розвитку регіонів України досліджувалися такими вченими, як В. Андру-

щенко, О. Василик, І. Луніна, С. Колодій, В. Хлівний [2, с. 2]. Інноваційну діяльність регіонів у контексті інтеграційних процесів України до світового господарства досліджено у [3].

Поряд зі значною наявною науковою базою за досліджуваною темою, на нашу думку, є деякі питання, розробка яких має практичну цінність для вдосконалення процесу регулювання регіонального розвитку. Зокрема, доцільно обґрунтувати методичний підхід і на його основі здійснити аналіз стану фінансування інноваційного розвитку регіонів України за дещо іншими показниками, ніж ті, які сьогодні пропонуються у якості інформаційної бази органами статистики. Ці показники повинні відображати економічну ефективність, замість стану, інноваційної діяльності у регіонах.

Таким чином, метою досліджень, результати яких викладено у даній роботі, є вдосконалення теоретико-методологічних основ регулювання інноваційного розвитку регіонів України на основі врахування показників його фінансового забезпечення.

Під час інформаційного забезпечення процесу розробки організаційно-економічних механізмів регулювання інноваційного розвитку регіонів до уваги приймаються ті показники, які характеризують інноваційну та наукову діяльність у регіонах статично. Наприклад, враховується кількість вчених, що мають науковий ступінь, частка інноваційно активних підприємств тощо.

На наш погляд, такий підхід є недостатньо коректним з точки зору прийняття рішень щодо фінансового забезпечення науково-інноваційної діяльності. Тобто названі показники та інші подібні до них не дозволяють оцінити регіональний інноваційний розвиток на економічних засадах, щоб з'ясувати необхідні обсяги та пріоритетні напрями вкладення коштів, оптимізувати структуру джерел фінансування тощо. Особливо гостро це питання постає тоді, коли на інноваційний регіональний розвиток витрачаються державні кошти. Однак їх ефективність не оцінюється.

У табл. 1 представлено відносні показники, які, на нашу думку, можуть слугувати інформаційною основою

для аналізу стану фінансового забезпечення наукової та інноваційної діяльності у середньому по регіонах України. Ці показники відображають ефективність витрачених державних і власних коштів на дослідну діяльність наукових установ та інноваційну діяльність підприємств регіонів, обсяги витрачених коштів на науково-інноваційну діяльність у розрахунку на 1 працівника дослідних установ та підприємств, що опосередковано характеризує продуктивність праці у інноваційному секторі.

та дослідників, ніж на підприємствах. Середній річний обсяг реалізованої інноваційної продукції у розрахунку на 1 інноватора, зайнятого на підприємствах регіонів, на 552% перевищує середній річний обсяг виконаних наукових робіт у розрахунку на 1 дослідника, що працює у наукових установах. Середній річний обсяг сукупних витрат на інноваційну діяльність підприємств регіонів у розрахунку на 1 інноватора на 136% більший за аналогічний показник по регіональних наукових установах.

Таблиця 1

## Показники ефективності фінансування регіонального інноваційного розвитку в середньому по регіонах України

№ з/п	Показник	Рік				
		2007	2008	2009	2010	2011
1	Бюджетні кошти за даними органів статистики на 1 працівника наукових установ, тис. грн / рік	18,09	26,11	23,15	26,25	28,64
2	Надходження від продажу нематеріальних активів у Держбюджет України, тис. грн	0,523	0,045	103,3	0	170,1
3	Збори за послуги, пов'язані з охороною прав на інтелектуальну власність, у Держбюджет України до обсягів фінансування наукових досліджень з Держбюджету за функціональною класифікацією видатків, грн / грн	0,0044	0,0024	0,0021	0,0017	0,001
4	Збори за послуги, пов'язані з охороною прав на інтелектуальну власність, у Державний бюджет України до обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт, грн / грн	0,0012	0,0007	0,0006	0,0004	0,0002
5	Відношення обсягів реалізованої інноваційної продукції до обсягів виконаних наукових та науково-технічних робіт, разів	7,17	6,33	5,9	4,1	4,1
6	Відношення чисельності працівників наукових установ до науковців, зайнятих інноваційною діяльністю на підприємствах, разів	1,6	1,59	1,58	1,57	1,58
7	Відношення витрат на інноваційну діяльність підприємств до витрат на виконання наукових робіт за даними органів статистики, разів	1,76	1,49	1,01	0,89	1,49
8	Фінансування наукових досліджень з Державного бюджету за функціональною класифікацією видатків до фінансування інноваційної діяльності підприємств з Держбюджету за аналогічною класифікацією, разів	12,8	7,96	16,09	26,45	18,37
9	Фінансування наукових досліджень з Державного бюджету за функціональною класифікацією видатків до фінансування інноваційної діяльності підприємств власними коштами, %	23,18	36,95	39,54	48,2	36,14
10	Фінансування наукових досліджень з Державного бюджету за економічною класифікацією видатків до загальних витрат на інноваційну діяльність підприємств, разів	1,47	1,83	2,96	3,48	2,38
11	Перевищення ефективності інноваційної діяльності підприємств над ефективністю виконання наукових та науково-дослідних робіт, разів	1,22	1,41	1,51	1,17	0,78

Авторська розробка на основі даних [4, 5].

Так, на основі первинних статистичних даних, наведених у [4, 5], було визначено, що середня ефективність інноваційної діяльності підприємств регіонів з 2007 по 2011 роки становить 4,36 грн/грн, а середня ефективність виконаних наукових та науково-технічних робіт регіональними науковими установами складає 1,03 грн/грн.

При цьому в середньому сукупні витрати на інноваційну діяльність підприємств перевищують загальні витрати на проведення наукових робіт лише на 33%. У наукових установах зайнято на 58% більше науковців

Наведені статистичні дані дозволяють зробити висновки про те, що механізм фінансового забезпечення інноваційної діяльності у регіонах, як один з механізмів регулювання регіонального розвитку інноваційного типу, повинен враховувати диспропорції у ефективності цієї діяльності у корпоративному та науковому секторах.

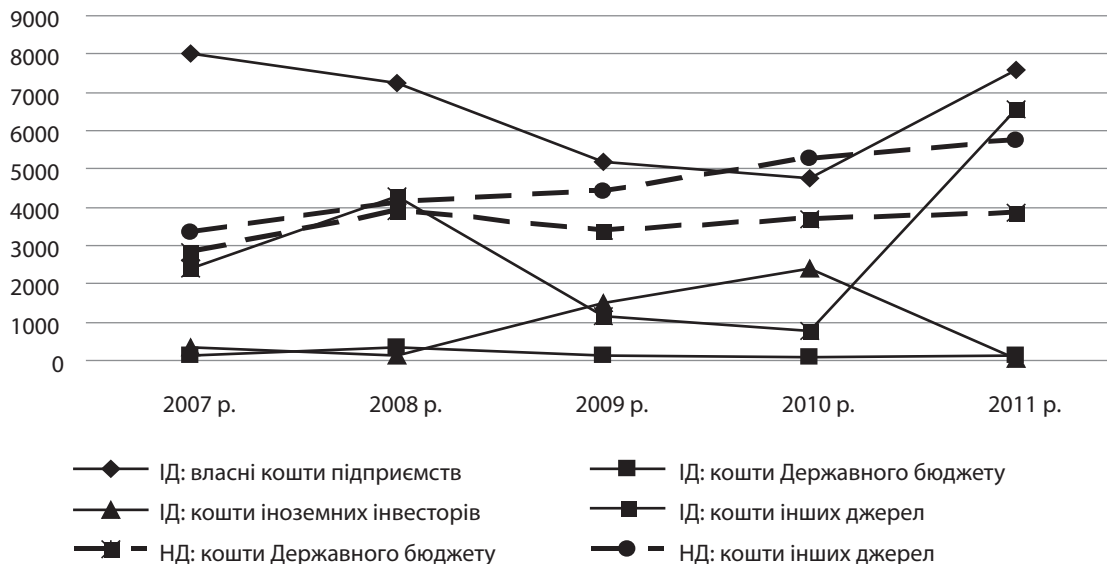
Про наявність дисбалансу у функціонуванні наукового та інноваційного секторів регіонального розвитку в Україні свідчить динаміка структури джерел фінансування наукових досліджень академічних установ



та інноваційної діяльності підприємств (рис. 1). Якщо в середньому з 2007 по 2011 роки частка бюджетних коштів у фінансуванні інноваційної діяльності підприємств складає 1,04% та має тенденцію до скорочення, то у фінансуванні досліджень наукових установ - 40,24% з тенденцією до зростання. Підприємства фінансують процеси виробництва і реалізації інновацій здебільшого за рахунок власних та залучених коштів, обсяги яких становлять відповідно 62% та 25% у загальному фінансовому забезпеченні процесу впровадження новітніх технологій, виробництва та реалізації інновацій.

за аналогічний період вкладень власних коштів підприємств у інноваційну діяльність у 1,5 разів, вище вказані зрушення свідчать про позитивний регіональний розвиток на основі стимулювання інноваційної активності, певну економічну стабільність, в умовах якої можливо управляти внутрішніми та зовнішніми ризиками інноваційної діяльності підприємств.

Поряд зі збільшенням вітчизняних капіталовкладень у розробку та реалізацію інноваційної продукції, частка іноземних інвестицій у 2011 р. у загальному фінансуванні цих процесів становила 2% до рівня 2010 р.,



**Рис. 1. Структура фінансування інноваційної діяльності підприємств (ІД) та дослідної діяльності наукових установ (НД) по регіонах України, млн грн**

Обсяги фінансування наукових досліджень з Держбюджету за функціональною класифікацією видатків в середньому у 16,4 раза щорічно перевищували обсяги фінансування з Держбюджету інноваційної діяльності підприємств з 2007 по 2011 р.р. Натомість, обсяги фінансових ресурсів, що спрямовувалися на наукові дослідження з Держбюджету за функціональною класифікацією, у середньому склали щорічно 36,8% від обсягів власних коштів підприємств, що спрямовувалися на інноваційну діяльність у регіонах.

Показовим з точки зору оцінки пріоритетів державної регіональної політики інноваційного розвитку, які проявляються у розподілі бюджетних коштів, є такий індикатор У середньому щорічно з 2007 по 2011 рр. на 1 інноватора підприємств регіонів виділялося 1835 грн бюджетних коштів, у той час, коли на 1 працівника наукових установ – 16089 грн.

Звідси особливої актуальності набуває принцип оптимального розподілу бюджетних коштів для цілей інноваційного розвитку регіонів, що є важливою складовою регіональної економічної політики в контексті сталого розвитку.

Про зростаючу залежність інноваційної діяльності підприємств регіонів від кредитних ресурсів банків, венчурних і корпоративних кредиторів, грантодавців свідчить різке зростання обсягів коштів з інших джерел у 8,4 раза в 2011 р. порівняно з 2010 р. На тлі зростання

а до рівня 2007 р. – 17%, що свідчить про низьку інвестиційну привабливість інноваційного сектору регіональної економіки для іноземних стейкхолдерів та скорочення обсягів цього джерела фінансування для вітчизняних підприємств.

З одного боку, така ситуація сприяє уникненню ризиків, пов'язаних з відтоком прав на вітчизняні об'єкти інтелектуальної власності у іноземні країни, стимулюванню внутрішніх інвесторів вкладати кошти, а виробників займатися інноваційною діяльністю. Але з іншого боку, економіка регіонів України ще не набула достатнього рівня розвитку, щоб забезпечити виробництво інноваційної продукції, конкурентоспроможної на європейському або світовому ринках, без значних фінансових ресурсів та персональної зацікавленості іноземних інвесторів. Саме тому економічна політика регіонального розвитку поряд з внутрішньою збалансованістю у фінансуванні наукових досліджень та виробництва інновацій повинна забезпечувати формування сприятливого регіонального інвестиційного клімату.

Основою регіонального сталого розвитку є ефективність функціонування регіональної економіки, тобто здійснення продуктивних витрат, у т. ч. за рахунок державних коштів, та отримання максимального прибутку на кожен вкладений грошову одиницю.

Аналіз ефективності інноваційного розвитку регіонів України доповнює оцінка доходності тих наукових

досліджень, для реалізації яких державою було понесено витрати. Це можна здійснити на основі зіставлення обсягів доходів, отриманих державою від продажу нематеріальних активів, та обсягів витрат, понесених на проведення наукових досліджень. З 2007 р. по 2011 р. надходження від продажу нематеріальних активів у Державний бюджет склали 274 тис. грн, тоді як витрати з Державного бюджету – 11,627 млрд грн (див. табл. 1). Збори за послуги, пов'язані з охороною прав на інтелектуальну власність по відношенню до фінансування наукових досліджень державними коштами, у середньому становлять 0,002 грн/грн, а по відношенню до усіх обсягів виконаних наукових робіт – 0,0006 грн/грн. На основі наведених даних можна констатувати низьку активність представників наукових установ у створенні об'єктів інтелектуальної власності, патентуванні винаходів, а також відсутність дієвих механізмів комерціалізації наукових розробок. Унаслідок цього державні кошти на інноваційний розвиток регіонів України витрачаються недостатньо ефективно, не приносячи бажаного прибутку. Натомість, інноваційна діяльність підприємств демонструє високий рівень рентабельності. Це доводить необхідність удосконалення механізмів регулювання регіонального розвитку інноваційного типу з урахуванням різного рівня економічної ефективності наукової та інноваційної діяльності.

#### ВИСНОВКИ

На основі проведених досліджень було обґрунтовано методичний підхід до аналізу стану фінансового забезпечення інноваційного розвитку регіонів України. На відміну від існуючих, він полягає у визначенні економічної ефективності замість оцінки стану інноваційної діяльності, активності, потенціалу тощо наукових установ та підприємств регіонів. Основу для визначення економічної ефективності інноваційного розвитку регіонів України складає сукупність показників, які відображають отриманий економічний результат на кожну понесену гривню витрат на наукову та інноваційну діяльність у науковому та корпоративному секторах, а також продуктивність праці науковців інноваційного сектора. Таким чином, вищенаведені результати досліджень дозволили вдосконалити теоретико-методологічні основи регулювання інноваційного розвитку регіонів України на основі врахування показників ефективності його фінансового забезпечення.

У перспективі на тлі інтеграції двох концепцій сталого та інноваційного розвитку представляється доцільним обґрунтувати інтегральний показник інноваційно-економічного розвитку регіонів та порівняти його з існуючим інтегральним індикатором сталого регіонального розвитку. Це дозволить виявити розбіжності у підходах і скоригувати загальну регіональну політику та механізми регулювання розвитку територій України. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Онищенко В. О.** Теоретико-методологічні засади просторової організації інноваційної діяльності / В. О. Они-

щенко, О. В. Комеліна // Економіка і регіон. – 2010. – № 1 (24). – С. 3 – 9.

2. **Мацук З. А.** Децентралізація бюджетної системи як принцип розвитку міжбюджетних відносин / З. А. Мацук // Проблеми глобалізації та моделі стійкого розвитку економіки : матеріали I міжнародної науково-практичної конференції. – Луганськ : Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. – 2009. – С. 457 – 459.

3. **Савченко В. О.** Рейтингування українських регіонів за глибиною інтеграції до світового господарства / В. О. Савченко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.economy-confer.com.ua/full\\_article/813/](http://www.economy-confer.com.ua/full_article/813/)

4. Державна Казначейська Служба України. Виконання Державного зведеного бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=147461>

5. Наука та інновації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

# ОЦІНКА РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

САВИЦЬКА О. І.

аспірантка

Полтава

**В** умовах інтенсивного поширення кризових явищ в економіці України, фінансової та політичної нестабільності, посилення конкурентної боротьби та негативного впливу факторів зовнішнього середовища, проблема забезпечення фінансової безпеки підприємства набула особливого значення. Фінансова безпека є індикатором ефективності та результативності діяльності підприємства як у поточному, так і у плановому періодах, тому дослідження даного питання викликає значний науковий інтерес.

Теоретичні та практичні аспекти фінансової безпеки підприємства досліджували О. І. Барановський, І. О. Бланк, З. С. Варналій, М. М. Єрмошенко, А. О. Єпіфанов, К. С. Горячева, Ю. Г. Кім, В. В. Орлова, М. І. Камлик та інші.

Цілі статті полягають у розкритті сутності поняття «фінансова безпека підприємства», здійсненні оцінки рівня фінансової безпеки підприємницької діяльності в Україні та визначенні основних шляхів його підвищення.

Фінансова безпека підприємства в умовах жорсткої конкуренції на ринку будь-яких товарів, робіт і послуг є однією з найважливіших характеристик економічної системи та фінансового стану підприємства при здійсненні ним операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Як внутрішньовиробнича функціональна складова економічної безпеки фінансова безпека суб'єкта господарювання вважається головною та вирішальною, адже за ринкових умов господарювання фінанси виступають рушійною силою кожної економічної системи.

При трактуванні досліджуваного поняття в сучасних умовах слід використовувати комплексний підхід. На нашу думку, *фінансова безпека підприємства* – це стан, який характеризується фінансовою ефективністю та стабільністю його діяльності, як в короткостроковому, так і в довгостроковому періодах; захищеністю фінансових інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз, як на загальносистемному рівні, так і на окремих стадіях повного циклу виробництва; ефективним забезпеченням та управлінням фінансовими ресурсами для здійснення стійкого розширеного відтворення, реалізації його фінансових інтересів, місії, завдань і створення умов для подальшого розвитку підприємства.

Механізм забезпечення фінансової безпеки на кожному підприємстві має подібний характер, але сам процес його реалізації є індивідуальним. Це, перш за все, залежить від середовища існування підприємства, його стадії життєвого циклу, галузі діяльності, якості

менеджменту тощо. Аналіз фінансового стану діяльності суб'єктів господарювання за узагальненими даними свідчить про низький рівень фінансової безпеки підприємства на території України і потребує розроблення загальних рекомендацій щодо його підвищення.

За даними Держкомстату, протягом аналізованого періоду (з 2006 – 2010 рр.) кількість підприємств та організацій України, зареєстрованих в ЄДРПОУ, навіть не дивлячись на фінансову кризу 2008 – 2009 рр., щороку зростала в середньому на 3,5% [3]. Але, на жаль, така динаміка кількості зареєстрованих суб'єктів не є свідченням росту рівня їх фінансової безпеки. За територіальною ознакою найбільша кількість підприємств та організацій України зареєстрована на території м. Київ – 19% їх загальної кількості. Підприємницька діяльність у нашій країні завжди характеризувалася концентрацією капіталу у столиці, а також в Дніпропетровській, Донецькій та Харківській областях (40% підприємств та організацій України), що пояснюється функціональними властивостями форм просторової організації виробництва та розселення, промислових та транспортних вузлів, територіально-виробничих комплексів тощо.

**З** а організаційно-правовими формами господарювання найбільшу частку загальної кількості підприємств та організацій України становлять товариства з обмеженою відповідальністю – 34%, що пов'язано з: доступністю цього виду підприємства; великими можливостями ТОВ, які дає йому українське законодавство; розширеним переліком можливих видів господарської діяльності, передбачених законодавством (торгівля, виробництво, послуги); більшою солідністю та довірою.

У 2010 р. найбільшу питому вагу серед підприємств та організацій України в залежності від виду економічної діяльності становлять підприємства, які спеціалізуються на торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 25%, наданні комунальних та індивідуальних послуг; діяльності у сфері культури та спорту – 14%; здійсненні операцій з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням, послуг підприємцям – 13%. Частка промислових та с/г підприємств у 2010 р. склала всього 16%. Тобто підприємницька діяльність на території нашої країни характеризується наданням переваги роботі з капіталом, який швидко обертається (так званім «швидким капіталом») підприємств торгівлі та надання послуг). Безумовно, це негативно впливає на рівень економічної безпеки держави і, однозначно, не сприяє зростанню обсягу ВВП.

По суті основними індикаторами фінансової безпеки підприємницької діяльності на території України являються основні показники фінансової стабільності її діяльності.

Про низький рівень фінансової безпеки підприємницької діяльності в Україні свідчить досить низький рейтинг «Ведення бізнесу» України. За даними Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації, Україна у цьому рейтингу у 2009 році посіла 145 місце серед 181 країни світу, бізнес-клімат яких досліджувався; у 2010 році – 145 місце серед 183 країн. Факторами, які негативно впливають на показник «закриття бізнесу», є такі:

1. Низький рівень відновлюваності (розпорядження майном (6 міс.) та санації (12 міс.)) діяльності неплатоспроможних підприємств. Так 90% випадків банкрутства суб'єктів господарювання призводить до ліквідації підприємства.

2. Значна тривалість процедури банкрутства, яка у 2008 – 2010 рр. становила 2,9 рока. По суті, це спричинено тим, що встановлених строків для проведення процедури банкрутства, не дотримуються.

3. Значні фінансові витрати на провадження справи про банкрутство, які у 2008 – 2010 рр. становили 42% від середнього доходу на душу населення, тоді як в країнах Східної Європи та Середньої Азії - лише 13%.

4. Високе значення індексу стягнення у процедурі банкрутства, який у 2008 – 2010 рр. становив 9,1 цент. на долар.

5. Низьке значення показника відшкодування вимог кредиторів. У середньому він становить 9%, тоді як у країнах Східної Європи та Середньої Азії – 28% [1].

**Н**еплатоспроможність і банкрутство підприємств є поширеними явищами в економіці України, які істотно впливають як на економічний стан держави, так і окремих її секторів. Але слід наголосити на тому, що неплатоспроможність та банкрутство – це наслідки неефективної реалізації або відсутності на підприємстві механізму забезпечення його фінансової безпеки.

При розгляді структури загального агрегованого балансу підприємств України й окремо підприємств промисловості виявлені такі негативні тенденції їх діяльності:

1. Повільний темп зростання загального обсягу активів підприємства (в основному за рахунок зростання обсягу оборотних активів), який у 2010 р. становив 117%, тоді коли індекс інфляції цього року склав 109%. Це є свідченням повільного нарощення обсягів діяльності підприємств України та відсутності можливості до подальшого ефективного розвитку.

2. Зменшення питомої ваги необоротних активів підприємств (з 47,6 (49,8)% до 44,8 (47,6)%) за рахунок збільшення частки оборотних (з 51,5 (49,3)% до 54,4 (51,6)%). Така тенденція в структурі майна промислових підприємств є невластивою їх ефективній діяльності.

3. Зменшення частки власного капіталу й збільшення частки запозиченого капіталу, за рахунок зростання питомої ваги поточних зобов'язань на противагу довгостроковим. Така тенденція на підприємстві свідчить про певні труднощі з формуванням стабільного капіталу (який частіше за все йде на формування необоротних активів) і пов'язана зі зменшенням питомої ваги необоротних активів підприємств.

4. Критичне перевищення коефіцієнту зносу основних засобів підприємств України у 2010 р. Даний коефіцієнт зріс у звітному періоді з 1,9 до 4,1 грн/грн (більше ніж у 2 рази) при критичному значенні 1 грн/грн. Високе значення коефіцієнта зносу та негативна тенденція його зростання, говорить про незадовільний технічний стан основних засобів підприємств України. Спрацьовані (застарілі) основні засоби зумовляють і необхідність застосування застарілих технологічних процесів, що призводить до неконкурентоспроможності продукції підприємств. Перш за все така тенденція викликана нездатністю підприємств ефективно формувати стабільний капітал підприємства, тобто здійснювати капітальні інвестиції, що в результаті призводить до зменшення питомої ваги необоротних активів підприємства. Так, обсяг валових капітальних інвестицій підприємств України, починаючи з 2008 р. постійно знижується (на 30% – у 2009 р. та на 3% – у 2010 р.). Не дивлячись на необхідність створення, розвитку і використання інформаційних систем, мереж, ресурсів та інформаційних технологій на підприємстві (обчислювальної та комунікаційної техніки), витрати на інформатизацію процесу підприємництва залишаються на попередньому рівні, що опосередковано свідчить про низький рівень процесу організації діяльності підприємства та відсутність інноваційної складової розвитку діяльності підприємства.

5. Неефективна структура оборотних активів підприємств України у 2010 р., 62% яких становлять «непродуктивні оборотні активи» у вигляді дебіторської заборгованості і лише 22% ТМЗ («продуктивні оборотні активи») та 13% грошові кошти і поточні фінансові інвестиції (абсолютно ліквідні активи), а існуючі позитивні зрушення в бік оптимізації оборотного капіталу підприємств є зовсім незначними. До того ж 46,3% загальної дебіторської заборгованості підприємств становить дебіторська заборгованість за роботи, товари, послуги, отримана унаслідок відстрочки платежу чи комерційного кредиту і щодо якості якої завжди існує ризик неповернення у разі визнання дебітора банкрутом.

6. Неефективна структура поточних зобов'язань підприємств України у 2010 р. Більше 80% поточних зобов'язань підприємства сформовано кредиторською заборгованістю, 52% якої становить кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги. Така тенденція є причиною чи наслідком неефективної структури оборотних активів підприємств України, оскільки процеси формування дебіторської та кредиторської заборгованостей є, як правило, взаємопов'язаними.

Розрахунок основних показників фінансової стійкості та платоспроможності діяльності підприємств України показав, що:

- ✦ діяльність підприємств України (у т. ч. підприємств промисловості), як основних продуктивних суб'єктів її економіки, є фінансово нестійкою. На це вказує значення та тенденція зміни коефіцієнта співвідношення позикових та власних коштів, який у 2010 р. зріс з 1,72 грн/грн до 1,8 грн/грн (0,08 грн/грн) й у кінці року перевищив критичне значення на 0,8 грн/грн, а у підприємств промисловості – більше, ніж у 2 рази.

Така тенденція свідчить про значну фінансову залежність суб'єктів господарювання нашої країни від зовнішніх кредиторів й значно знижує рівень платоспроможності, а значить і фінансової безпеки діяльності таких підприємств;

- ★ значення та тенденція загального коефіцієнта покриття та коефіцієнта співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованостей вказують на достатню ліквідність діяльності підприємств України. Значення обох показників наближаються до 1 (оптимального рівня), тобто обсяги поточних активів та зобов'язань тяжіють до збалансування. Це свідчить про те, що протягом року підприємства мали достатньо оборотних коштів для погашення своїх боргів. Але з огляду на наявну неефективну структуру оборотних активів і поточних зобов'язань досліджуваних суб'єктів у звітному періоді, низький рівень фінансової стійкості підприємств України, неефективне управління їх короткостроковим майном та капіталом, можуть становити значну загрозу фінансовій безпеці діяльності суб'єктів господарювання на території нашої країни.

Одним із основних критеріїв забезпечення фінансової стабільності та розвитку підприємницької діяльності в Україні є її результативність та ефективність. Статистика фінансових результатів діяльності підприємств України, зокрема обсяги отриманого чистого прибутку та збитку, свідчить про поширення глибоких негативних тенденцій в їх діяльності. Так, починаючи з 2007 р. питома вага прибуткових підприємств у загальній кількості зареєстрованих підприємств України постійно зменшувалася в середньому щороку на 5%.

У період фінансової кризи 2008 – 2009 рр. узагальнене сальдо фінансового результату діяльності досліджуваних суб'єктів було від'ємним (у 2008 р. – (-41025,1 млн грн), а у 2009 – 37131,1 млн грн). До того ж, обсяг реалізації продукції зазнав негативної тенденції до зменшення (на 10%) лише протягом 2009 р., що свідчило про згортання діяльності підприємств України в кризовий період. Частка збитково діючих підприємств України становила 41,1%, відповідно прибуткових – 58,9%.

Натомість у 2010 р. питома вага збитково діючих підприємств складала 42,7%, відповідно прибуткових – 57,3%, що, говорить про критично низьку результативність та ефективність їх діяльності. Не дивлячись на це, сальдо фінансового результату діяльності підприємств мало позитивне значення (13906,1 млн грн), але, на жаль, виключно за рахунок незначного (10%) перевищення обсягу отриманого чистого прибутку (155197,6 млн грн) над отриманим обсягом збитку (141291,5 млн грн). Прибутковими видами економічної діяльності у звітному році були такі: сільське господарство, мисливство, лісове господарство, промисловість, торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльність транспорту та зв'язку, фінансова діяльність, освіта. Збитковими у 2010 р. виявилися такі види економічної діяльності: будівництво, діяльність готелів і ресторанів, операції з нерухомим майном,

оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту.

Така низька ефективність підприємницької діяльності досить негативно впливає на фінансову безпеку усієї країни, оскільки значно зменшує обсяг інвестицій в її економіку та помітно знижує рівень наповнюваності державного та місцевих бюджетів. Діяльність промислових підприємств нашої країни характеризується подібними до загальних тенденціями, що говорить про відсутність здатності досліджуваних об'єктів до подальшого розвитку, автоматично уповільнює темпи росту ВВП країни й знижує рівень її конкурентоспроможності.

Аналіз структури операційних витрат (ОВ) підприємств України, які фактично формують собівартість виготовленої продукції, виконаних робіт і наданих послуг показав, що 52,8% обсягу ОВ складають витрати на закупівлю товарів і послуг, придбаних для подальшого перепродажу. По суті ці товари є об'єктами торгівельних відносин, не беруть участь у процесі виробництва і формують спекулятивний, а не продуктивний капітал діяльності суб'єктів господарювання, що пояснюється значною питомою вагою підприємств торгівлі (25,05%) у загальній сукупності зареєстрованих суб'єктів господарювання.

Питома вага матеріальних витрат в ОВ з реалізованої продукції протягом аналізованого періоду знаходиться в межах 25 – 27%. Очевидно, що кожна галузь економіки має свої особливості в структурі витрат у розрізі елементів (наприклад, у видобувних галузях найбільшу питому вагу складають витрати на оплату праці; у машино-, приладобудуванні та деяких інших галузях матеріальні витрати майже дорівнюють витратам на оплату праці; висока питома вага матеріальних витрат у харчовій промисловості), але за середньостатистичними даними питома вага матеріальних витрат підприємства повинна становити 75 – 80% його сукупних операційних витрат [2]. Тому наявність таких тенденцій в діяльності підприємств України свідчить про їх низький виробничий потенціал та схильність до отримання швидкої спекулятивної вигоди засобами торгівлі дешевими (як правило імпортованими) товарами.

Досить низьку частку ОВ підприємств України становлять витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи (2,6% у 2006 р. та 2,29% у 2010 р.). Темпи зростання обсягу таких витрат є низькими в порівнянні з іншими статтями ОВ підприємств України. Перш за все це пояснюється автоматизацією та інформатизацією діяльності суб'єктів господарювання, низьким рівнем оплати праці в багатьох галузях економіки країни, поширенням тіньових схем оплати праці персоналу підприємств тощо. Перший наведений фактор є об'єктивною та необхідною рушійною силою підвищення ефективності діяльності підприємств, а інші два – становлять значну загрозу фінансовій безпеці підприємницької діяльності та, як наслідок, економічній безпеці держави.

Питома вага амортизаційних відрахувань у структурі загальних витрат підприємства протягом досліджу-

ваного періоду (з 2006 – 2010 рр.) знаходиться в межах 3%. Ланцюгові темпи зростання обсягу амортизаційних відрахувань мають постійну негативну тенденцію до зниження з 129% у 2006 р. до 105% у 2010 р. (90843,9 млн грн). Наслідком є критичне перевищення коефіцієнту зносу основних засобів підприємств України у 2010 р., який у звітному періоді зріс з 1,9 до 4,1 грн / грн (більше ніж у 2 рази) при критичному значенні 1 грн/грн. Неєфективна амортизаційна політика підприємств України, фактичне «проїдання» раніше сформованої потужної бази виробничої діяльності в нашій країні залишається однією з найнебезпечніших загроз фінансовій безпеці діяльності суб'єктів господарювання.

### ВИСНОВКИ

Таким чином, вирішення існуючих проблем в діяльності підприємств України перш за все потребує докорінного перегляду існуючих поглядів на процес ведення бізнесу в нашій країні. Орієнтація на швидке (короткострокове), здебільшого спекулятивне отримання прибутку, навіть теоретично робить неможливим розвиток економіки країни на рівні її мікросуб'єктів та заперечує усі існуючі засади стратегічного менеджменту й забезпечення фінансової безпеки підприємницької діяльності в Україні. З точки зору державного регулювання основна складність при забезпеченні фінансової безпеки підприємницької діяльності полягає у тому, що приватний сектор економіки фактично підлягає лише опосередкованому регулюванню. Тому першочерговими завданнями діяльності уряду в сучасних умовах є:

- ✦ забезпечення ефективної діяльності стратегічно важливих підприємств України (як таких, діяльність яких забезпечує національну безпеку країни) й не лише пасивним шляхом (наприклад, пільгового оподаткування), а й засобами нарощення обсягів їх діяльності;
- ✦ розробка та впровадження доступної методики оцінки рівня фінансової безпеки діяльності підприємства незалежно від форми власності, але враховуючи принципові особливості виду економічної діяльності, який здійснює суб'єкт господарювання;
- ✦ створення інвестиційно привабливого, але у той же час фінансово безпечного клімату в державі;
- ✦ забезпечення розвитку ринку бізнес-ідей, який в сучасних умовах містить значний економічний потенціал і є рушійною силою інноваційної моделі розвитку вітчизняної економіки.

Основними завданнями, направленними на забезпечення особистої фінансової безпеки діяльності кожного підприємства, а значить і стабільного його функціонування, є такі:

- ✦ налагодження ефективної системи фінансового планування, внутрішнього контролю та аудиту;
- ✦ підбір кваліфікованого, стратегічно мислячого вищого керівництва та облікового, фінансово-економічного персоналу підприємства;
- ✦ розробка ефективного механізму протидії незаконним, протиправним діям персоналу підприємства (у т. ч. фальсифікації документів,

сприянні шахрайським діям, розкраданні майна тощо);

- ✦ прийняття ефективної облікової політики на підприємстві (системи бухгалтерського, управлінського та податкового обліку);
- ✦ забезпечення високого рівня касової, податкової і платіжної дисципліни підприємства;
- ✦ розробка та реалізація раціональної, ефективної збутової і маркетингової стратегій підприємства;
- ✦ створення повного та ефективного інформаційно-аналітичного, методичного забезпечення діяльності підприємства;
- ✦ розробка ефективного механізму протидії перебоям та неритмічності фінансово-господарської діяльності підприємства;
- ✦ ретельний відбір партнерів, постачальників, інших контрагентів підприємства та періодичний моніторинг стану їх фінансово-господарської діяльності;
- ✦ контроль за рівнем фінансової автономії (боргової безпеки) підприємства та забезпеченості його фінансовими ресурсами;
- ✦ ефективне управління активами та пасивами підприємства за строками, обсягами та вартістю;
- ✦ постійне збалансування вхідних та вихідних грошових потоків по обсягах та строках надходжень;
- ✦ розроблення та впровадження ефективної амортизаційної політики підприємства з метою попередження значного зносу його матеріально-технічної бази;
- ✦ провадження ефективної політики управління дебіторською і кредиторською заборгованостями підприємства;
- ✦ постійний контроль за рівнем витратності підприємства;
- ✦ підвищення ділової активності підприємства;
- ✦ забезпечення нормальних відносин в колективі існуючих власників підприємства та ретельний відбір потенційних власників;
- ✦ ефективна дивідендна політика підприємства тощо. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. Аналітична інформація Державного Департаменту з питань банкрутства щодо реалізації державної політики у сфері банкрутства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.sdb.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=47511&cat\\_id=38904](http://www.sdb.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=47511&cat_id=38904)

2. **Бутинець Ф. Ф.** Бухгалтерський фінансовий облік / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ПП «Рута», 2009. – 912 с.

3. **Жук І. М.** Діяльність суб'єктів господарювання у 2010 р.: статистичний збірник / І. М. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 454 с.

**Науковий керівник:** д-р екон. наук, професор, зав. кафедри фінансів, банківської справи та державного управління, ректор Полтавського національного технічного університету ім. Юрія Кондратюка **Онищенко В. О.**

# ПРОЕКТУВАННЯ НЕКОНКУРЕНТНОГО БАГАТОСЛОВ'ЯНОГО АЛЬЯНСУ В ЕНЕРГЕТИЧНОМУ МАШИНОБУДУВАННІ

КУРБАТОВА Ю. Л.

ДОЛІНСЬКА Р. Г.

кандидат економічних наук

Харків

У сучасних науково-практичних роботах виділяють різні методи щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Серед них перше місце посідають фінансові методи, спрямовані на збільшення ринкової вартості підприємства. На другому місці знаходяться методи порівняння елементів конкурентоспроможності підприємств, у тому числі процедури бенчмаркінгу, які мають на меті пошук вузьких місць шляхом зіставлення з еталонними показниками. Але сучасна економічна практика довела деяку обмеженість методів управління вартістю, тому почали активно розробляти методи третьої групи організаційних перетворень, такі як кооперація, інтеграція, об'єднання у групи та інші засоби управління як вартістю, так і цінністю компаній. Кооперація на відміну від інтеграції означає взаємодію підприємств вздовж технологічного ланцюжку, але не вимагає організаційних перетворень та партнерського поєднання функцій учасників [1]. Тобто кооперація не передбачає управління цінністю об'єднаних підприємств, як єдиної організаційної структури [2].

Пошук нових шляхів сталого розвитку підприємств і забезпечення їх конкурентоспроможності, а також способів ефективного управління діяльністю підприємств, характеризується об'єктивними тенденціями ускладнення технічних систем по створенню енергетичних об'єктів, посиленням конкуренції, прагненням до забезпечення комплектних поставок устаткування, розвитком інформаційних технологій.

Вартість капіталу розрізаних підприємств падає через діяльність більш могутнього конкурента, що приводить до необхідності розвитку різних форм інтеграції в рамках ланцюжка цінностей. Процеси укрупнення в галузі знаходять своє відображення в появі великих холдингів і фінансово-промислових груп на ринку енергетичного машинобудування. Консолідована структура, яка складається з єдиного ланцюжка постачання, виробництва, інжинірингу та збуту, здатна запропонувати виконання замовлення «під ключ».

Ідея створення й проектування альянсу в енергетичному машинобудуванні відповідає загальній тенденції зростання ролі замовника в новому тисячоріччі. Необхідність нарощування конкурентоспроможності кінцевої продукції й координації діяльності окремих учасників у загальну структуру комплектації енергоустаткування вимагає конструктивного включення фактору суб'єктності й різноманітних позицій учасників

альянсу на основі принципів партнерства, клієнтоорієнтованості, соціальної відповідальності бізнесу.

Завданням управління підприємствами енергетичного машинобудування з урахуванням сучасних тенденцій стає не просто ефективне обслуговування попиту, а створення більшої цінності для споживача, що є «найбільш успішною конкурентною стратегією». Учасники енергоринку підходять до усвідомлення потреби в об'єднанні, яке дозволить мінімізувати: транзакційні витрати, упущену вигоду.

У випадку автономної участі в тендерах підприємства ризикують втратити потенційно можливі контракти, бо замовник віддає перевагу комплектним поставкам.

Організації, що виграли тендер, створюють ланцюг поставок комплектного устаткування. При відсутності інтегрованого управління ланцюгом поставок можливі простоти, невиконання строків контрактів з причин інформаційної асиметрії, недостатньої координації бізнес-процесів. На наш погляд, найбільш ефективною формою взаємодії підприємств вітчизняного енергомашинобудування є створення альянсу. Виходячи з цього, сформулюємо цілі, місію та структуру альянсу.

**Місія альянсу.** Через безперервне вдосконалення якості продукції та рівня обслуговування споживачів при використанні інновацій для здійснення повного циклу комплектації енергогенеруючих об'єктів альянс прагне відповідати існуючим запитам замовників, з випередженням відгуку на виникаючі очікування, повністю виконуючи свої зобов'язання перед партнерами й співробітниками альянсу.

Отже, мета альянсу – це випереджальний відгук на запиту замовника й виконання зобов'язань перед учасниками альянсу і його оточенням.

Шляхи досягнення цієї мети:

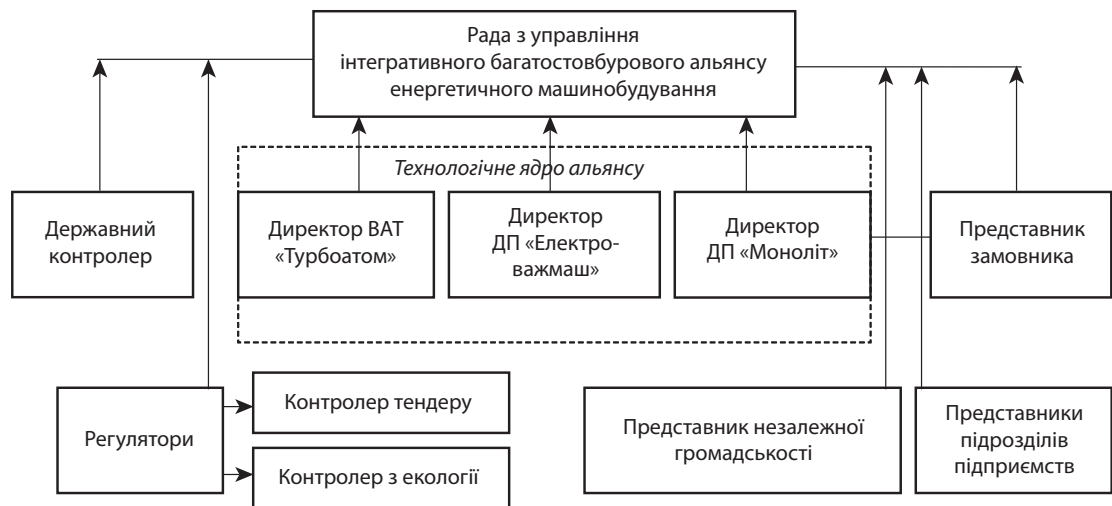
- ✦ удосконалення якості продукції;
- ✦ підвищення якості сервісу;
- ✦ використання інновацій;
- ✦ створення можливості повної комплектації великих промислових об'єктів й надання супутніх послуг.

Сформульованими цілями альянсу відповідають певні цінності. При цьому усвідомлено, що основним мотивом і стимулом розвитку альянсу служать інтереси навколишнього середовища, замовника та кінцевого споживача електроенергії. Наведемо ключові цінності альянсу:

- ✦ *задоволення замовника:* постійне вдосконалення якості продукції й рівня обслуговування замовника, альянс із випередженням реагує на запиту замовника, що виникають.
- ✦ *екологія:* збереження й захист навколишнього середовища є невід'ємним завданням діяльності альянсу. Альянс бере активну участь в озелененні прилеглих територій;

- ✦ *високі стандарти якості продукції*: альянс гарантує високі стандарти якості й робить усе можливе для досягнення досконалості у сфері якості;
- ✦ *персонал*: альянс створює умови для престижної праці, розвитку, навчання й відпочинку співробітників;
- ✦ *соціальна відповідальність*: альянс реалізує як внутрішні соціальні ініціативи, так і зовнішні ініціативи.

Для альянсу, що пропонується, найбільш раціональною організаційною структурою, на нашу думку, є неієрархічна структура типу організації на основі проектів. Зобразимо загальну організаційну структуру альянсу на *рис. 1*.



**Рис. 1. Організаційна структура альянсу**

Наведемо коментарі до рис 1. З огляду на високий рівень кастомізації галузі, в альянс доцільно включити безпосереднього замовника або його представника в кожному окремому випадку реалізації проекту. У даному контексті окремий проект планується як елемент середовища інвестиційної діяльності, у якій учасники альянсу здійснюють пошукові комунікації, ведуть збалансований обмін компетенціями в інтересах стійкого росту і розвитку об'єднання й задоволення потреб замовника.

Зважаючи на те, що результатом роботи енергоустановки є генерація електроенергії, на нашу думку, в альянс необхідно залучити кінцевого споживача електроенергії, як представника громадськості.

Галузь енергетичного машинобудування має загальнонаціональний рейтинг значимості. Наприклад, у результаті політичного фактора контракти на поставку устаткування в Ірак у результаті зміни влади в Україні були втрачені. У цьому зв'язку з метою регуляції впливу політичного фактора є необхідним залучити до роботи в альянсі вітчизняного державного контролера. Крім того, у альянсі потрібні такі учасники, як регулятор міжнародних і вітчизняних тендерів – з метою інформування учасників альянсу про поточні тендери та їх умови, і регулятор з питань екологічної безпеки.

Участь в альянсі має забезпечувати його учасникам безперечні переваги порівняно з автономним функціонуванням кожного з них. Головними з них є підвищення цінності результатів діяльності альянсу і ринкової ціни його активів.

Виділимо такі ключові переваги альянсу, що пропонується.

1. Глибокий рівень об'єднання учасників. Діючі об'єднання, які виникають у результаті спільного виконання проекту з комплектації енергоустановки, створюють ланцюжок вартості, у нашому випадку створюється ланцюжок цінності.

Завдання учасників альянсу – не просто одержати прибуток, а збагатити якісну компоненту пропозиції, здійснюючи спільний пошук шляхів превентивного управління очікувань клієнтів, здійснення проектів «під ключ», а також здійснення соціальних ініціатив бізнесу.

2. Активізація Public relations: підтримка загального бренду альянсу через позитивний результат, високу якість, надійність окремих видів продукції (проектів);

поступово формується гудвіл – успішна діяльність по одному проекту створює позитивну проекцію на всю іншу діяльність (продукцію) учасників альянсу.

3. Довгострокова складова. Альянс пропонує шефмонтаж силами всіх учасників створення комплексу енергоустановки на протязі життєвого циклу його використання, тобто надається не тільки комплектне устаткування, але й комплектний сервіс.

4. Втілення в життя спільних соціальних ініціатив.

5. Розширення кола потенційних замовників за рахунок спільного пошуку нових ринків збуту, а також можливості здійснювати комплектні поставки.

6. Підвищення рівня внутрішньокорпоративної культури (за рахунок міжнародної участі, позитивної репутації, бренду).

7. Забезпечення надійності, комплектності поставок.

8. Посилення корпоративної відповідальності (створення можливості блокування рішень будь-яким учасником альянсу).

Таким чином, у результаті для учасників альянсу з'являються нові можливості стати лідером щодо обсягів продаж, питомих витрат, якості й сервісу. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Антонов В. Г. Еволюція організаційних структур / В. Г. Антонов // Менеджмент у Росії й за рубежом. – 2000. – № 1. – С. 35.

2. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер : Пер. с англ. – СПб. : Питер, 2004. – 316 с.



# ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ СВІТОВОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

ПОГАСІЙ С. С.

кандидат економічних наук

Харків

Напрямами енергетичної політики і актуальність її повсякденної реалізації диктуються перш за все процесами на світових ринках енергоносіїв. На сьогоднішній день питання забезпечення енергоносіями провідних промислових країн вже не є чисто економічними це викликано системною світовою кризою, глобальними трансформаціями, подіями в політичній, економічній і фінансовій сферах.

Попереджуючи реакцію системи держави впроваджують практику компенсаторних і попереджуючих політичних дій на економічні механізми, що є джерелом політичних проблем.

Проблеми функціонування та прогнозування розвитку світової енергетичної політики перебувають в сфері наукових інтересів багатьох вчених, а саме: Дж. Аррігі, А. Ларуша, М. Хазіна, А. Бадалян, В. Криворотова, А. Айвазова Е. Гурвича та інших.

У більшості попередніх наукових досліджень, на нашу думку, недостатньо уваги приділено розробці моделей стратегії розвитку енергетичної політики з точки зору впливу політичних зовнішніх чинників. Політичне прогнозування повинне враховувати прогнози економічної кон'юнктури. Найбільш поширеними методами прогнозування є використання багатофакторних моделей, але алгоритм їх розрахунку робить це завдання вельми трудомістким, причому досягти ефективності, адекватної витраченим зусиллям, при такому підході не вдається.

Метою статті є визначення та обґрунтування стратегічних орієнтирів розвитку енергетичної політики в період зміни сучасної економічної парадигми та зміни технологічного укладу за допомогою методу сценаріїв.

Глобальні структурні зміни на світових ринках показують нам, що світова економіка розвивається не лінійно, а дискретно, циклічно або хвилеподібно.

Економічна зумовленість енергетичної політики примушує при побудові прогнозів звертатися до пошуку математичних моделей, що мають якнайкращі прогностичні властивості.

Прогнозування на основі методу сценаріїв полягає в розширенні методичної бази комплексних прогнозів, що використовують об'єктивні кількісні оцінки компактних економіко-математичних моделей і суб'єктивні якісні оцінки експертів.

Даний підхід дозволяє включати в методологічну базу побудови прогнозу різнопланові міждисциплінарні методи.

Фактичні ціни на енергоресурси останніми роками не співпадали з прогнозами, що використалися при підготовці бюджетів. У результаті основні макроекономічні показники істотно відхилялися від їх очікуваних значень через принципову невизначеність чинників зовнішнього середовища (спекулятивні та політичні дії)» [1].

Для нівеляції задекларованих проблем пропонується аналізувати кон'юнктуру ринку через прогноз поведінки чинників, що її визначають.

Як основний показник, що впливає на енергетичну політику, пропонується розглядати ринок нафти. Згідно з теорією системних циклів накопичення капіталу Дж. Аррігі та теорії техніко-економічних ценозів Л. Бадалян і В. Криворотова, «шостий ценоз» (рис. 1) виник на основі масового конвеєрного виробництва і двигуна внутрішнього згорання. Основним ресурсом є нафта, яка використовується в транспорті і як джерело енергії [2].

Тому як чинники, що визначають світову ціну нафти, розглядаються світовий попит і світова пропозиція нафти.

Перший з чинників – світова пропозиція нафти – характеризуються здобиччю і запасами. Оцінки запасів стосуються можливих термінів їх вичерпання. Чинник зниження пропозиції, пов'язаної з вичерпаністю запасів, істотної ролі в механізмі поточного ціноутворення реально не відіграє. Про це свідчить кореляційний аналіз динаміки ціни [3] і пропозиції.

Крім того, зазвичай непоміченим залишається той факт, що навіть в кризові роки ринок отримував нафти стільки, скільки йому вимагалось [4].

Аналіз динаміки попиту показує присутність в ньому тренда і коливань відносно його (рис. 2).

Ці коливання невеликі за амплітудою та непередбачувані за напрямом, тому поясненнями значних цінових стрибків виступають саме ці коливання [5]. Вони є віддзеркаленням впливів, які через попит визначають поточну кон'юнктуру на ринку нафти.

Аналіз показав, що з двох класичних чинників можна залишити один головний макроекономічний чинник – світовий попит. З коливань попиту щодо тренда можна виділити циклічну закономірність і описати її математичною моделлю [5].

На користь обґрунтованості моделі говорить її схожість з відомими циклами Жюгляра, Кондратьєва, Кузнеца і короткостроковими – Китчина [6].

У 2007 – 2008 рр. знову всі чотири економічні цикли увійшли до фази падіння, коли в циклах одночасно були пройдені верхні пікові точки розвитку, і почалася фаза спаду.

У 2008 р. світова економіка увійшла в понижуючу хвилю шостого К-циклу, у процесі якої відбудеться формування нового, шостого технологічного устрою.

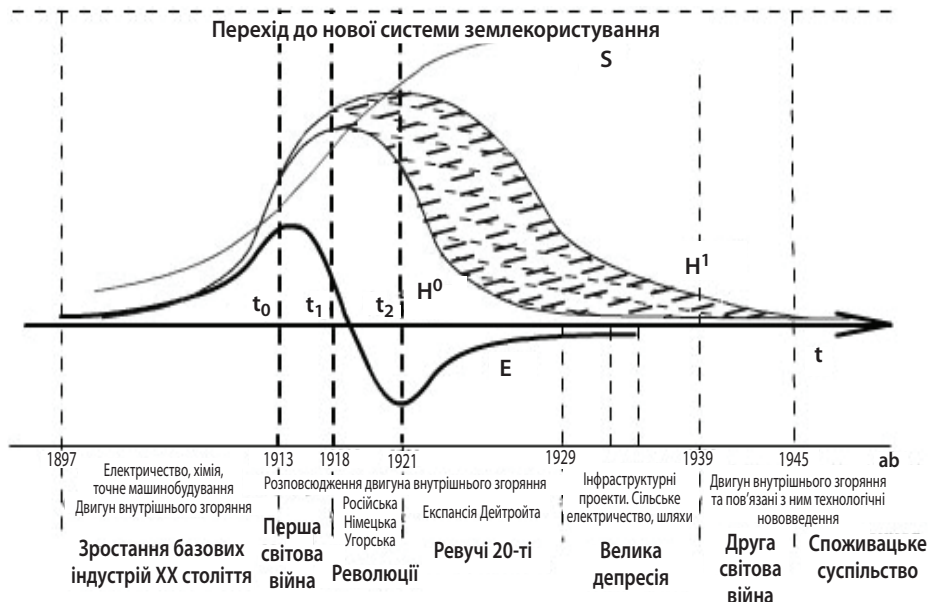


Рис. 1. Життєвий цикл «Шостого століття» [2]

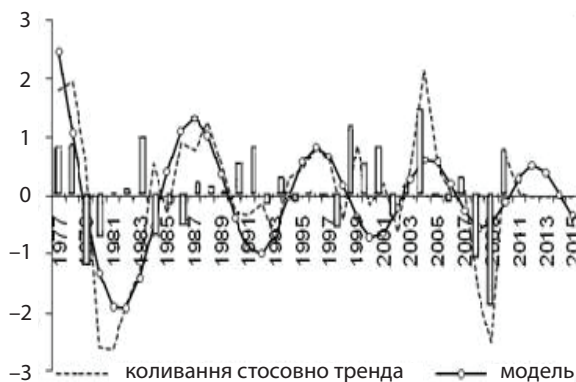


Рис. 2. Модельні і фактичні значення змін світового попиту і різниці між ними (млн барелів в добу) [5]

Короткочасний підйом у циклі Китчина, в якому знаходилася світова економіка в 2010 – 2011 рр., за рахунок державних програм фінансування попиту в розвинених країнах є передчасним, оскільки після підйому почнеться нове падіння в 3 – 5-річному циклі. Депресія в циклі Кузнеця триватиме до 2018 – 2019 рр., коли в циклі Жюгляра вже почнеться нова фаза кризи. У К-циклі понижувальна хвиля завершиться не раніше 2018 – 2020 рр., коли буде сформований новий технологічний устрій [1].

Модельні значення трактуватимемо як економічно визначені, а відхилення щодо моделі – як породжені не-економічними причинами. Пропонована модель «затухаючого косинуса» (див. рис. 2) добре описує динаміку і дозволяє виділити близьку до нормальної залишкову компоненту. Її випадковий характер указує на достовірність моделі і підкреслює проблему використання її для завдань прогнозування. Це пов'язано з часткою дисперсії, яку описує циклічна модель.

Величина середньоквадратичного відхилення знаходиться на рівні середньої амплітуди модельних коливань, а значить, нехтувати вторинними відхиленнями, що залишилися від моделі, не можна, адже деякі з них мають значення навіть більші, ніж значення моделі. Саме

ці відхилення можуть указувати на «втручання» політичних дій (див. рис. 2).

Аналіз історичного зіставлення залишків моделі з політичними процесами в розглянутих інтервалах часу показав наявність між ними статистичної відповідності [7].

Імовірнісний характер зв'язку вказує на необхідність розгляду широкого економіко-політичного контексту. Можна припускати, що здатність штучно продукувати подібні обу-

рення може в такий спосіб вирішити задачу зміни світової фінансової системи, заснованої на доларі США як віртуальній грошовій одиниці.

## ВИСНОВКИ

Якісне реформування фінансової системи може початися після становлення нової енергетичної парадигми, тобто, усвідомивши всю практичну значущість енергії, її універсальність і подільність, світова економічна спільнота може перейти до нової глобальної розрахункової системи, де міжнародна розрахункова одиниця буде містити енергетичний еквівалент. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Гурвич Е. Бюджетная и монетарная политика в условиях нестабильной внешней конъюнктуры / Е. Гурвич // Вопросы экономики. – 2006. – № 3. – С. 6.
2. Айвазов А. Периодическая система мирового капиталистического развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.business-gazeta.ru/article/50466/>
3. Средняя мировая цена на сырую нефть для импортеров по Monthly Energy Review // Energy Information Administration. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.eia.doe.gov/emeu/mer/prices.html>
4. Щелкачев В. Н. Отечественная и мировая нефтестроительство – история развития, современное состояние и прогнозы / В. Н. Щелкачев. – Москва–Ижевск : Институт компьютерных исследований, 2002.
5. Петров В. В. Поведение цен на мировом рынке нефти. Стратегические тренды, биржевые игры, макросценарии / В. В. Петров, В. Ф. Артюшкин. – М. : ФАЗИС, 2004.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982.
7. Артюшкин В. Ф. Региональные конфликты и процесс ценообразования на мировом рынке нефти / В. Ф. Артюшкин // Полис. – 2007. – № 5.
8. Киловатт-час – мировая валюта будущего? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.battery-industry.ru/?p=4896>

# МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ СТАБИЛИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ПОСТАВКИ УГОЛЬНЫХ КОНЦЕНТРАТОВ НА ПОВЫШЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ КОКСОХИМИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

РУДЫКА В. И.

кандидат экономических наук

Харьков

**В** состав компонент внутреннего потенциала предприятий коксохимической промышленности включается, кроме прочих, производственный и продуктовый потенциалы. Их оценка производится на основе следующих показателей:

- ✦ производственный потенциал характеризуется уровнями масштабов производства, равномерностью загрузки мощностей, износом основных средств;
- ✦ продуктовый потенциал – содержанием влаги, золы и серы в коксе, а также его прочностью и крупностью [1].

Уровень частных показателей зависит от ряда факторов, среди которых наиболее важным является

стабильность процесса поставок угольных концентратов. Это объясняется тем, что технологический процесс коксования является непрерывным и имеет четкий ритм; шихта, которая составляется из угольных концентратов, должна быть многокомпонентной и с постоянными показателями качества.

*Цель статьи* – разработать методику оценки влияния стабильности процесса поставок угольных концентратов на повышение производственной и продуктовой компонент потенциала внутренней среды коксохимического предприятия.

Согласно определению, данному Р. Кохом в работе [2], «стабильность – это длительный период устойчивого уровня показателей», соответственно, стабильность поставок – это длительный период устойчивого уровня показателей, характеризующих процесс поставки сырья. Перечень таких показателей установлен с учетом требований потребителей (*рис. 1. Доработано на основе [3]*).

Влияние стабильности процесса поставок угольных концентратов на повышение производственного и

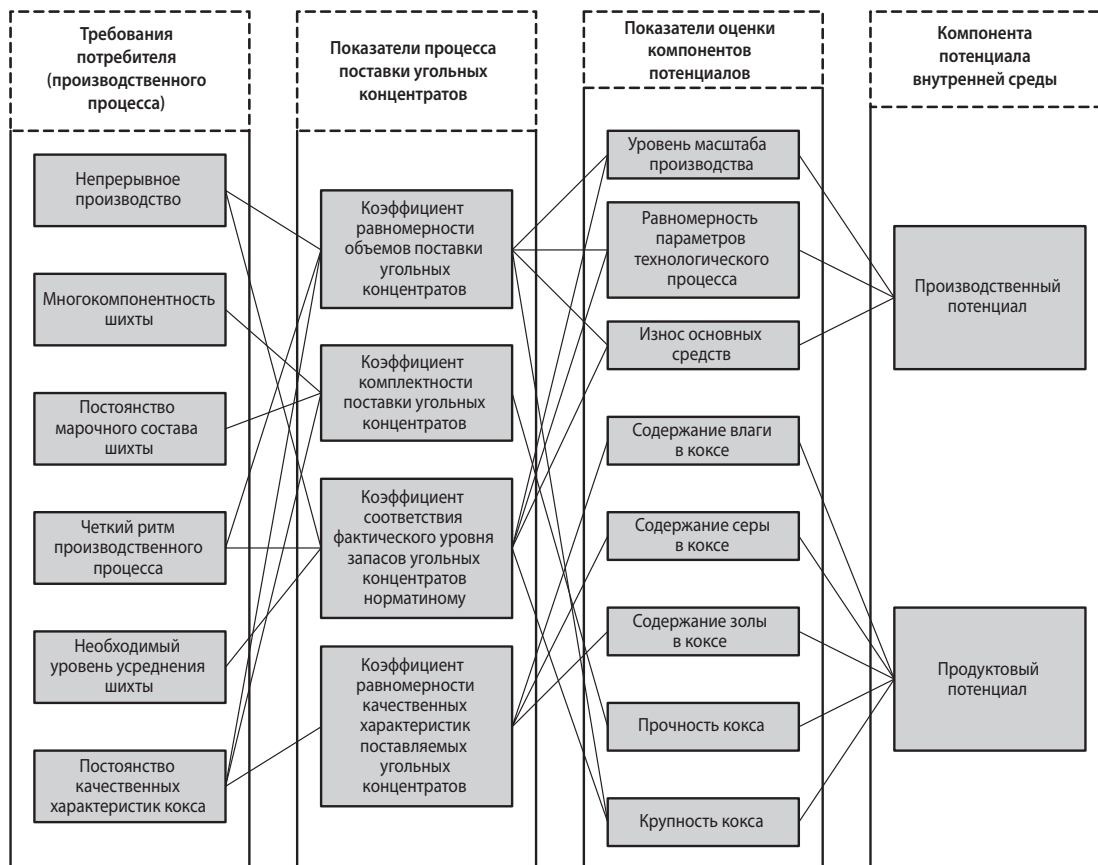


Рис. 1. Схема формирования показателей процесса поставки угольных концентратов

продуктового потенциала внутренней среды коксохимического предприятия предлагается оценивать по следующему алгоритму:

**Этап 1.** Рассчитываются уровни показателей процесса поставки угольных концентратов по следующим формулам.

Коэффициент равномерности объемов поставки угольных концентратов:

$$K_{пост}^{общ} = \sum K_{пост,i} \times m_i, \quad (1)$$

где  $K_{пост}^{общ}$  – коэффициент равномерности поставки угля;

$K_{пост,i}$  – коэффициент равномерности поставки  $i$ -го компонента угольной шихты;

$m$  – массовая доля  $i$ -го компонента в шихте, ед.

Коэффициент равномерности поставки  $i$ -го компонента угольной шихты рассчитывается по формуле:

$$K_{пост} = \frac{C_n}{C_h + t \times G_h}, \quad (2)$$

где  $C_n$  – поставка угольных концентратов за сутки, т;

$C_h$  – потребность в угольных концентратах в течение суток, т;

$t$  – нормативное отклонение поступлений, проектное значение 1,25;

$G_h$  – среднеквадратичное отклонение поступления за сутки угольных концентратов от среднемесячного, т [4].

Коэффициент комплектности поставки угольных концентратов:

$$K_k = \frac{100 - \sum \sigma_{nl}^2}{100}, \quad (3)$$

где  $\sum \sigma_{nl}^2$  – среднеквадратичное отклонение фактического марочного состава поставки от планового.

Коэффициент соответствия фактического уровня запасов угольных концентратов нормативному:

$$K_3 = \frac{\sum B_{i\phi}}{\sum B_{in}}, \quad (4)$$

где  $B_{i\phi}$  – фактические запасы  $i$ -той марки угля, т;

$B_{in}$  – нормативные запасы  $i$ -той марки угля, т.

Коэффициент равномерности качественных характеристик поставляемых угольных концентратов рассчитывается отдельно по каждому показателю качества:

– по золе:  $K_z = \frac{100 - \sum \sigma_z^2}{100},$

– по сере:  $K_s = \frac{100 - \sum \sigma_s^2}{100}, \quad (5)$

– по влаге:  $K_w = \frac{100 - \sum \sigma_w^2}{100},$

где  $\sum \sigma_{z,s,w}^2$  – среднеквадратичное отклонение фактических уровней показателей золы, серы и влаги, соответственно, от планового.

**Этап 2.** Определяется структура показателя оценки процесса поставки угольных концентратов, которая влияет на отдельную компоненту внутреннего потен-

циала предприятия. Как следует из рис. 1, на уровень показателей оценки:

- ★ *производственного потенциала* влияют объемы поставки угольных концентратов и уровень их запасов на складах предприятий, которые оцениваются частными показателями: коэффициентом равномерности объемов поставки угольных концентратов и коэффициентом соответствия фактического уровня запасов угольных концентратов нормативному, соответственно;
- ★ *продуктового потенциала* влияют равномерность качественных характеристик и комплектность поступающих угольных концентратов, а также уровень их запасов на складах предприятий, которые оцениваются частными показателями: коэффициентом равномерности качественных характеристик и комплектности поставляемых угольных концентратов, а также коэффициентом соответствия фактического уровня запасов угольных концентратов нормативному, соответственно.

**Этап 3.** Определяется оценка процесса поставки по отдельной компоненте, что предлагается оценивать интегральным показателем по формуле:

$$I_k = \sum k_3 \times O_3, \quad (6)$$

где  $k_3$  – коэффициент значимости частного показателя поставки;

$O_3$  – экспертная оценка уровня частного показателя поставки.

**Этап 4.** Определяется уровень интегральной стандартизированной оценки компоненты по формуле [1]:

$$I_{im} = \sum_{n=1}^k \beta_{nm} X_{imn}, \quad (7)$$

где  $X_{imn}$  –  $n$ -ый частный стандартизированный показатель оценки  $m$ -той компоненты потенциала внутренней среды  $i$ -го предприятия;

$\beta_{nm}$  – коэффициент значимости частного показателя компоненты оценки потенциала внутренней среды предприятия.

**Этап 5.** Определяется зависимость уровня интегральной стандартизированной оценки компоненты внутреннего потенциала предприятия от уровня показателя оценки процесса поставки угольных концентратов.

Результаты расчета по производственной и продуктовой компонентам внутреннего потенциала предприятия КХП 1 за 2007 – 2011 гг. поквартально приведены в *табл. 1*.

**В**заимосвязь между оценкой процесса поставки угольных концентратов предприятия и интегральной стандартизированной оценкой производственной компоненты внутреннего потенциала предприятия КХП 1 описывается линией тренда линейного типа. Модель зависимости имеет следующий вид:  $y = 0,7974x + 0,1618$ , где  $y$  – уровень интегральной стандартизированной оценки производственной компоненты внутреннего потенциала предприятия;  $x$  – оценка процесса поставки по компоненте.

Таблица 1

Результаты расчета по производственной и продуктовой компонентам внутреннего потенциала предприятия КХП 1

Период	Производственная компонента		Продуктовая компонента	
	оценка процесса поставки	интегральная стандартизированная оценка компоненты	оценка процесса поставки	интегральная стандартизированная оценка компоненты
<b>2007 г.</b>				
1 кв.	0,63	0,68	0,85	0,95
2 кв.	0,72	0,72	0,86	0,94
3 кв.	0,68	0,7	0,84	0,94
4 кв.	0,7	0,69	0,82	0,9
<b>2008 г.</b>				
1 кв.	0,84	0,79	0,82	0,91
2 кв.	0,75	0,72	0,82	0,92
3 кв.	0,79	0,8	0,88	0,88
4 кв.	0,76	0,72	0,85	0,92
<b>2009 г.</b>				
1 кв.	0,75	0,75	0,88	0,87
2 кв.	0,68	0,7	0,83	0,91
3 кв.	0,72	0,8	0,85	0,9
4 кв.	0,72	0,71	0,89	0,95
<b>2010 г.</b>				
1 кв.	0,79	0,8	0,9	0,93
2 кв.	0,84	0,82	0,89	0,95
3 кв.	0,72	0,84	0,91	0,92
4 кв.	0,78	0,9	0,89	0,92
<b>2011 г.</b>				
1 кв.	0,85	0,9	0,87	0,9
2 кв.	0,79	0,72	0,89	0,92
3 кв.	0,8	0,8	0,92	0,9
4 кв.	0,82	0,82	0,95	0,9

Взаимосвязь между оценкой процесса поставки угольных концентратов и интегральной стандартизированной оценкой продуктовой компоненты внутреннего потенциала предприятия КХП 1 описывается линией тренда линейного типа. Модель зависимости имеет следующий вид:  $y = 0,2936x + 0,648$ , где  $y$  – уровень интегральной стандартизированной оценки продуктовой компоненты внутреннего потенциала предприятия;  $x$  – оценка процесса поставки по компоненте.

Таким образом, предложенная методика даст возможность коксохимическому предприятию управлять стабильностью процесса поставки угольных концентратов с целью достижения необходимого уровня потенциала внутренней среды. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

**1. Рудика В. И.** Внешняя среда и ее влияние на производство продукции предприятий коксохимической промышленности : Монография / В. И. Рудика. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2007. – 128 с.

**2. Кох Р.** Менеджмент и финансы от А до Я / Р. Кох ; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб : Издательство «Питер», 1999. – 496 с.

**3. Рудика В. И.** Особливості управління матеріальними потоками коксохімічних підприємств / В. І. Рудика // Бизнес Информ. – 2012. – № 7. – С. 68 – 70.

**4. Поддубный А. В.** Оценка равномерности работы углеподготовительного цеха ОАО «Запорожжкокс» / А. В. Поддубный, В. Н. Рубчевский и др. // Кокс и химия. – 2008. – № 3. – С. 8 – 13.

## ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

ДЕМ'ЯНЕНКО Т. І.

Харків

Незважаючи на наявність великого фонду раціоналізаторських пропозицій, сьогодні і дотепер ігноруються розробки вітчизняних учених на користь фінансування колосально дорогих проектів в області АЕ. Вітчизняні й закордонні вчені періодично публікують дані про сховані властивості углеводородного палива й можливості підвищення енергоефективності підприємств ПЕК, які можна витягти в стислий термін при мінімальних капітальних вкладеннях.

*Мета* – обґрунтування можливості застосування теорії циклічності економіки для аналізу розвитку ринку альтернативної енергетики.

Поновлювані джерела енергії (ПДЕ) часто називають паливом ХХІ століття, а сам їхній розвиток останнім часом стало понад актуальним напрямком. Перехід на альтернативну енергетику (АЕ) при відмові від углеводородних видів палива, на перший погляд, представляється рішенням енергетичного й екологічного питань у комплексі. Однак активне фінансування (інвестування) нових технологій, до яких, зокрема, ставиться АЕ, без істотної економічної віддачі може сприяти формуванню ринкової мильної бульки [2, 3].

Сучасний період розвитку людства іноді характеризують через: енергетику, економіку, екологію. Енергетика в цьому ряді займає особливе місце. Вона є визначальною і для економіки, і для екології. Від неї вирішальною мірою залежить економічний потенціал держав і добробут людей. Вона ж робить найбільш сильний вплив на навколишнє середовище, екосистеми й біосферу в цілому. Найгостріші екологічні проблеми (зміна клімату, кислотні опади, загальне забруднення середовища й інші) прямо чи побічно пов'язані з виробництвом або з використанням енергії. Енергетиці належить першість не тільки в хімічному, але й в інших видах забруднення: тепловому, аерозольному, електромагнітному, радіоактивному. Тому не буде перебільшенням сказати, що від рішення енергетичних проблем залежить можливість рішення основних екологічних проблем. Енергетика – це та галузь виробництва, що розвивається небачено швидкими темпами. Якщо чисельність населення в умовах сучасного демографічного вибуху подвоюється за 40 – 50 років, то у виробництві й споживанні енергії це відбувається через кожні 12 – 15 років. При такому співвідношенні темпів зростання населення й енергетики, енергооснащеність збільшується не тільки в сумарному вираженні, але й у розрахунку на душу населення.

На підставі очікування, що темпи виробництва й споживання енергії в найближчій перспективі істотно зміняться (деяке вповільнення їх у промислових розвинених країнах компенсується зростанням енер-

гооснащеності країн третього світу), тому важливо одержати відповіді на такі питання:

- ✦ який вплив на біосферу й окремі її елементи роблять основні види сучасної (тепловий, водної, атомної) енергетики і як буде змінюватися співвідношення цих видів в енергетичному балансі в найближчій і віддаленій перспективах;
- ✦ чи можна зменшити негативний вплив на середовище сучасних (традиційних) методів одержання й використання енергії;
- ✦ які можливості виробництва енергії за рахунок альтернативних (нетрадиційних) ресурсів, таких як енергія сонця, вітру, термальних вод і інших джерел, які відносяться до невичерпних й екологічно чистих.

У цей час енергетичні потреби забезпечуються в основному за рахунок трьох видів енергоресурсів: органічного палива, води й атомного ядра. Енергія води й атомна енергія використовуються людиною після перетворення її в електричну енергію. У той же час значна кількість енергії, укладеної в органічному паливі, використовується у вигляді теплової, і тільки частина її перетворюється в електричну. Однак і в тому, і в іншому випадку вивільнення енергії з органічного палива пов'язане з його спалюванням, а, отже, і з надходженням продуктів горіння в навколишнє середовище. Познайомимось з основними екологічними наслідками сучасних способів одержання й використання енергії.

Під альтернативними видами палива ми розуміємо паливо, отримане з поновлюваних джерел енергії (сонячна енергія, вітер, кінетична енергія води). Існують також і інші види палива, як, наприклад, зріджений нафтовий газ (пропан-бутанові фракції) або природний газ, які є похідними від копалини палива, але в багатьох країнах також вважаються паливом, альтернативним нафті.

Лідерами в галузі альтернативної енергетики є чотири технології: біопаливо, паливні елементи, сонячна й вітрова енергетика. У 2007 р. сукупний обсяг ринку досяг 77,3 млрд дол., за прогнозами до 2017 р. він складе 254 млрд дол. Поки що, дійсно, намічаються позитивні тенденції в розвитку ринку: з 2006 по 2007 рр. він виріс на 40%. [4 – 6].

За останні роки прискорений розвиток біоенергетики стало глобальною загальносвітовою тенденцією, що охопила практично всі регіони світу. Біопалива є одними з найважливіших видів безупинно поновлюваних джерел енергії. Вони екологічно чисті, не містять сірки та інших шкідливих речовин, згоряють більш повно, ніж нафтові палива, забезпечують зниження шкідливих викидів в атмосферу. Їхнє застосування знижує надходження парникових газів в атмосферу й темпи глобального потепління клімату. Біопалива можна провадити з місцевих джерел у будь-якому регіоні світу, що знижує залежність від постачань енергоносіїв ззовні, і, отже, підвищує їхню енергобезпеку. Виробництво біопалива поживає сільське господарство, створює нові робочі

місця й нові джерела доходів. Ряд біопаливних технологій дозволяє в необмежених масштабах переробляти в екологічно чисті палива органічні тверді побутові відходи, опади каналізаційних вод, сільськогосподарські й лісопромислові відходи, пластмаси, використані автомобільні покришки тощо [5, 6].

У цілому, біоенергетика є одним з перспективних напрямків розвитку альтернативної енергетики по забезпеченню надійного енергопостачання планети після нафтової ери, по забезпеченню стабільності на ринку енергоносіїв, по виключенню в майбутньому нафтових і газових «міхурів». В антикризових бюджетах США виділяються величезні інвестиції на розвиток альтернативної енергетики. Диверсифікованість напрямків енергетики, розробка й впровадження інноваційних технологій розглядається в усьому світі як головний спосіб порятунку й збереження конкурентоспроможності, а також розвитку економіки в період криз [4].

Для здійснення поставлених завдань цінова політика повинна проводитися шляхом послідовної лібералізації цін у галузях, у яких можливий розвиток конкуренції, посилення державного регулювання цін (тарифів) у соціально значущих галузях і в галузях природних локальних монополій і послідовна відмова в ціноутворенні від політики перехресного субсидювання в галузях природних монополій (енергетика, газова галузь, зв'язок, водопостачання), доведеного до різкого перекосу цін по групах споживачів.

Однією з проблем господарюючих суб'єктів, що виробляють продукцію, роботи й послуги, є наявність серед споживачів значної кількості пільгових категорій споживачів (громадян), які визначені федеральним законодавством, і відсутність належного відшкодування з бюджетів відповідних рівнів господарюючим суб'єктам доходів, що випадають, від надання пільг. Особливо ця проблема стосується таких галузей, як транспорт, зв'язок, енергетика, газопостачання, житлово-комунальне господарство, і негативно відбивається на результатах фінансово-господарської діяльності.

Для створення сприятливих умов діяльності й захисту економічних інтересів виробників продукції (робіт, послуг), з одного боку, і захисту економічних інтересів споживачів, з іншого боку, при здійсненні державного цінового регулювання доходи, що випадають від надання окремим категоріям споживачів (громадянам) пільг, відповідно до діючого законодавства, по-перше, повинні в повному обсязі фінансуватися з відповідних бюджетів, по-друге, не повинні відшкодовуватися за рахунок цін (тарифів) інших споживачів.

При аналізі енергоефективності «зелених» джерел енергії часто порівнюють існуючі або прогнозні показники встановленої потужності ПДЕ із встановленою потужністю традиційної енергетики з метою показати масштаб цифр при порівнянні. Тим часом порівнювати встановлену потужність традиційної й «зеленої» енергетики не зовсім правильно, оскільки оптимальний коефіцієнт використання встановленої потужності (КВВП) «традиційної» теплової електростанції може становити близько 80%. Приміром, якщо брати вітроенергетику, то при середньо-

європейських кліматичних умовах, КВВП для вітростанцій, рівний 25%, розцінюється як досить високий [2 – 4].

У даній роботі акцент зроблено на аналізі ринку й потенціалу вітроенергетики як найбільш конкурентоспроможної галузі АЕ. Теоретичні можливості енергії вітру оцінюються досить оптимістично, у той час як середня щільність енергії вітрового потоку, як правило, не перевищує декількох сотень Вт/м<sup>2</sup>. Так, наприклад, при швидкості вітру 10 м/с питома щільність потоку енергії буде дорівнювати 500 Вт/м<sup>2</sup> (щільність енергії водного потоку, що має швидкість 1 м/с, також становить усього близько 500 Вт/м<sup>2</sup>). Для порівняння вкажемо, що, приміром, щільність теплового потоку на стінки парового казана досягає декількох сотень кВт/м<sup>2</sup> [3, 4].

Існує не один десяток способів одержання енергії, але проходять роки, а масового переходу на сонячну, вітрову енергію або енергію припливів і відливів ми не спостерігаємо. Це пояснюється підступами нафтогазовидобувних компаній, недостатньою підтримкою держави, неоліком ініціативи підприємців. Деякі, підрахувавши фінансові видатки, пояснюють символічною наявністю альтернативної енергетики низькими цінами на нафту й газ, але в самий найближчий час обіцяють зміну ситуації.

Для початку розглянемо одну половину проблеми. Сонячну енергію неможливо одержувати цілодобово в будь-який час року. Найпростіший і доступний спосіб збереження енергії – це установка акумуляторів [1 – 3].

Крім того, дуже багато енергії споживають промисловість і транспорт. Альтернативні джерела енергії вважаються дорогими не тільки тому, що для їхнього виготовлення треба багато грошей. Кремнієві сонячні батареї дорогі, насамперед тому, що для виплавки, очищення й обробки кремнію потрібно більше енергії, ніж вони здатні видати протягом усього свого терміну служби.

## ВИСНОВКИ

Енергетичні витрати на одержання альтернативної енергії, як правило, перевищують кількість отриманої енергії. Якщо спробувати створити альтернативну енергетику за будь-яку ціну, то дуже ймовірна ситуація, що на створення й експлуатацію устаткування буде витрачатися більше енергії, ніж ця енергетика зможе дати. Це буде означати даремну витрату існуючих енергоносіїв, людських і природних ресурсів.

Для того, щоб побудувати вітровий генератор, потрібно, досить багато енергії для виплавки металу, щоб виготовити вишку й саму вітрову голівку. Потрібна енергія для численних перевезень на різних стадіях виробництва й монтажу вітроустановки. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Конохов Н. Н. Сила в ветре? / Н. Н. Конохов // Энергосбережение. – Донець, 2009. – № 4.
2. Литвак В. В. Об оценке потенциала энергосбережения / В. В. Литвак // Энергосбережение. – Донець, 2003.-№ 2.
3. Меренков А. П. и др. Проблемы преобразования теплового хозяйства // Изв. РАН. Энергетика. – 1992.
4. <http://energy.kpi.ua>
5. <http://alt-energetic.ucoz.ru>
6. <http://www.coolreferat.com>

# ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ПЛОДОВООВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ

ДОНЕЦЬ О. С.

кандидат економічних наук

МОІСЕЄНКО О. Ю.

Донецьк

З і всього різноманіття відомих ринків продукції одним із специфічних є ринок плодоовочевої продукції. Плодоовочева продукція є завжди затребованою, з тією лише поправкою, що для деяких її видів рівні об'ємів реалізації визначаються під впливом сезонної компоненти. З цього виходить, що при ефективній організації процесу дистрибуції даного виду продукції ця сфера підприємництва завжди буде прибутковою і затребуваною.

Специфіка ринку плодоовочевої продукції полягає в тому, що товар, який продається, є швидкокопсувним, і на його зберігання потрібні значні матеріальні витрати. Також важливу роль відіграють технології зберігання. Підприємець як, власне, і покупець цієї продукції, зацікавлений у підтримці і збереженні свіжості та якості товару, що продається (що купується). Ця сфера вимагає постійного контролю якості продукції та швидкості її доставки до кінцевого споживача, досягнення чого дуже важке без інформаційних технологій, які за останні роки зробили надзвичайний крок на ринку інформаційних товарів і послуг.

Прогнозування є важливим елементом організації управління – як окремими господарюючими суб'єктами, так і економіки в цілому. Розвиток методів прогнозування безпосередньо пов'язаний з розвитком інформаційних технологій, зокрема, із зростанням об'ємів даних, що зберігаються, і ускладненням методів прогнозування. Збір і облік інформації забезпечує доступ до усіх необхідних даних, полегшує і автоматизує робочий процес, дає можливість прогнозувати та проаналізувати подальший розвиток ситуації.

Проблема інформатизації охоплює усі види діяльності, призначені для переміщення продуктів і інформації між учасниками логістичного процесу. У своїх роботах цю проблему розглядали Доналд Дж. Бауерсокс і Дейвід Дж. Клоос [1], Сергеев В. І. [2].

Інформація є ключовим елементом логістичних операцій. Завдяки інформації фірма може конкретизувати потреби об'єктів логістичних систем і ланок ланцюгів постачань. Головне завдання інформаційного обміну полягає в узгодженні вимог різних суб'єктів до розмірів замовлень, доступності запасів і швидкості переміщення ресурсів. Система логістики підприємства повинна забезпечувати механізм зворотного зв'язку, оскільки має підтримувати взаємозв'язок між контрагентами і миттєво реагувати на будь-які зміни. Ці взаємозв'язки можна представити у вигляді схеми інформаційних потоків у

логістичному процесі, що показують рух інформації через усі елементи логістичної системи.

Запропонована схема руху інформаційних потоків покаже рух основної інформації, необхідної для функціонування підприємства на ринку дистрибуції плодоовочевої продукції, та взаємозв'язки між інформаційними потоками.

Процес управління інформаційними потоками включає аналіз ринку постачальників і споживачів, контроль попиту і пропозиції на ринку плодоовочевої продукції. На ринок плодоовочевої продукції має значний вплив сезонні коливання. Поява на ринку сезонних овочів і фруктів відбивається на рівні ціни на цей товар. Розглянемо це явище на прикладі динаміки збуту моркви. Відповідно, має місце зниження цін на моркву в літньо-осінній період, оскільки саме в цей період року на ринок надходить велика кількість моркви, і якщо врожай був досить великим, то продавці знижують ціни. На зниження цін на моркву при значному врожаї також впливає той факт, що її просто ніде зберігати. Таку ситуацію Україна могла спостерігати влітку 2011 р., тому продавці, проти свого бажання, продавали свій товар за дуже низькими цінами, бо зберігати таку кількість врожаю просто ніде. Поява на ринку нового урожаю приводить до коливань ціни на цей вид товару. Розглянемо загальну картину існуючої сезонності на торговому підприємстві ТОВ «Вітамін» з метою визначення причини її виникнення. Для цього були розраховані індекси сезонності за реалізованим обсягом моркви за 2011 р. Для визначення індексів сезонності за базовий було обрано рівень, в якому спостерігалась максимальна ціна моркви (квітень).

Індекси сезонності були розраховані за формулою:

$$I_s = \frac{Y_i}{Y_{\text{баз.}}}, \quad (1)$$

де  $I_s$  – індекс сезонності;  
 $Y_i$  – ціна реалізації моркви за  $i$ -тий місяць, грн/кг;  
 $Y_{\text{баз.}}$  – ціна моркви в базисний місяць грн/кг.

Реалізація моркви на ринку плодоовочевої продукції характеризується різко вираженою сезонністю. Найменший обсяг реалізації доводиться на січень, а найбільший – на вересень (рис. 2).

Річні сезонні коливання можна розбити на п'ять сезонів (рис. 3):

1. Ціна зростає, попит зростає (січень – березень). Це пов'язано зі зростанням вартості зберігання плодоовочевої продукції.

2. Ціна знижується, попит знижується (березень – травень). Ціна знижується задля розпродажу старого врожаю, а попит знижується, оскільки покупці вже чекають нового врожаю.



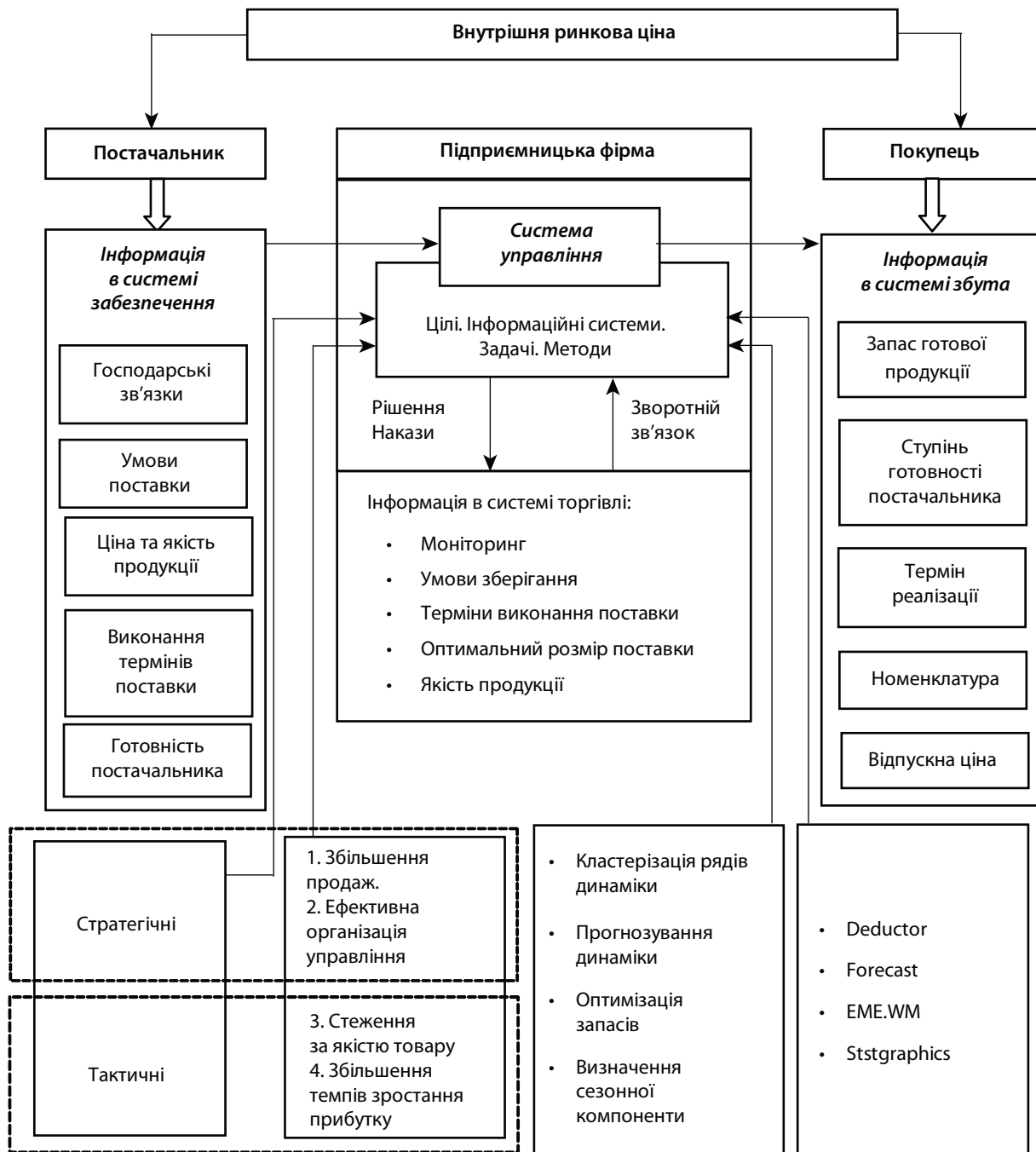


Рис. 1. Концепція інформаційно-аналітичного забезпечення логістики підприємства

3. Ціна знижується, попит зростає (травень – вересень). На ринку з'являється новий врожай. Закупка товару на зимовий період.

4. Ціна зростає, попит знижується (вересень – жовтень). Покупці досягають ступеню насичення, що призводить до зниження попиту.

5. Ціна знижується, попит не змінюється. За рахунок відсутності можливості зберігання: велика кількість товару швидко псується (можливий етап, пов'язаний з низькою температурою в зимовий період).

У процесі встановлення ціни суттєву роль відіграє еластичність попиту. Для її моніторингу і своєчасного прийняття управлінських рішень необхідно застосовувати аналітичне забезпечення.

Розробляючи асортиментну матрицю відповідно до структури споживчого попиту, необхідно розуміти,

що попит споживачів – це мінлива категорія. У зв'язку з цим необхідно постійно відстежувати зміни в структурі попиту і відповідно до них оптимізувати асортиментну структуру підприємства. Можна припустити, що попит на плодоовочеву продукцію не є еластичним, оскільки зміна цін на цю продукцію приводить до зміни обсягу попиту менше, ніж на 1%, тобто споживачі явно не реагують на зміну ціни з тих причин, що овочі є товаром першої необхідності. Але великий вплив на еластичність попиту на овочі має сезонність: саме в період підвищення цін може спостерігатися еластичний попит. Попит на плодоовочеву продукцію протягом року на пряму залежить від сезону. Саме сезонні коливання ціни та обсягу збуту визначають, яким буде попит: еластичним чи не-еластичним (рис. 4).

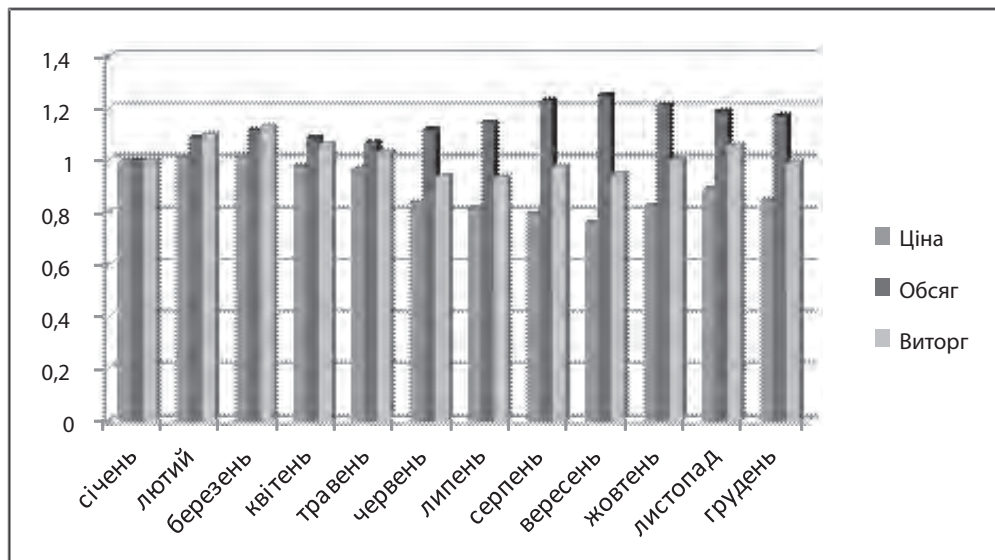


Рис. 2. Діаграма сезонних коливань об'єму реалізації, ціни та виторга моркви за 2011 р.

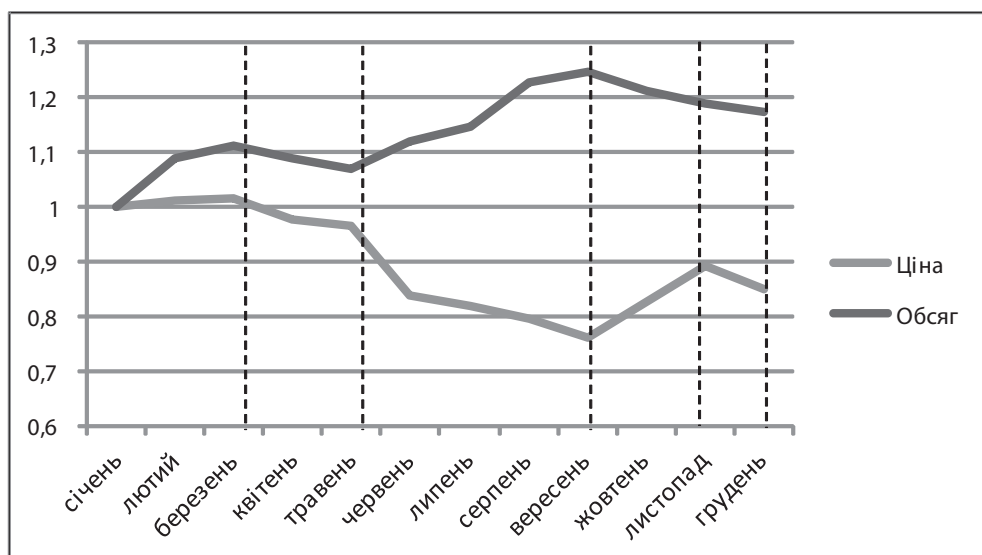


Рис. 3. Графік сезонних коливань обсягу реалізації та ціни на моркву за 2011 р.

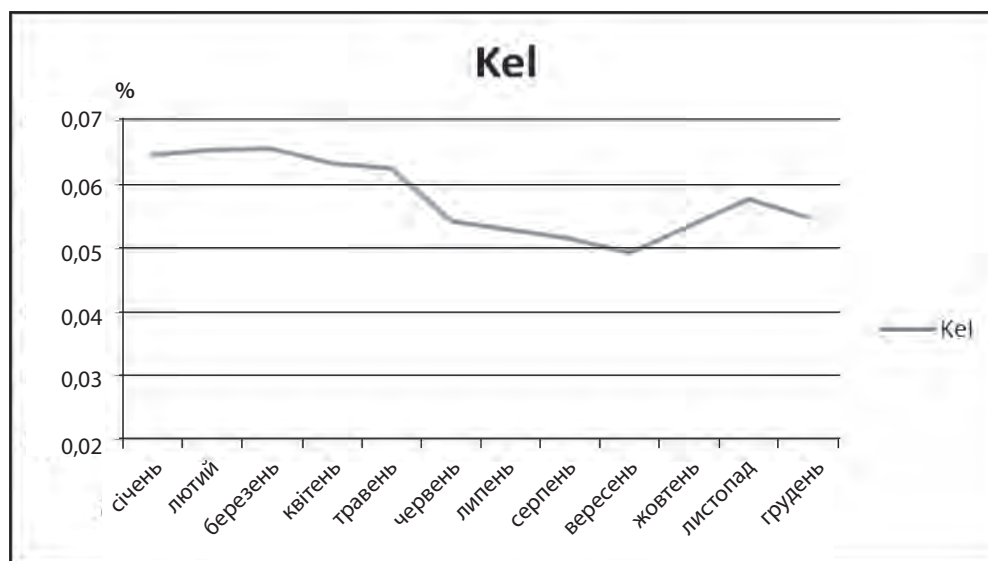


Рис. 4. Еластичність попиту по ціні на моркву протягом року

Розрахунок коефіцієнта цінової еластичності попиту важливий ще й тому, що ступінь еластичності попиту впливає на зміну розміру виторгу при зміні ціни. Цей аспект важливо враховувати при прийнятті рішення про зміну ціни товару. Маючи в своєму розпорядженні дані про ступінь цінової еластичності попиту на товар, підприємець повинен брати до уваги, що якщо попит на товар є нееластичним, то можна підняти ціну на даний товар без шкоди для виторгу підприємства при еластичному попиті, навпаки, зростання ціни буде супроводжуватися зниженням обсягу продажів і виторгу.

**А**ля контролювання еластичності попиту можна використовувати логістичний метод реагування на попит. Цей метод застосовується з метою максимального скорочення часу реакції на зміну попиту шляхом швидкого поповнення запасів у тих точках ринку, де прогнозується збільшення попиту. Концепція визначення кількості замовлення використовує методику контролю та управління запасами, засновану на точці замовлення і статистичних параметрів витрати продукції. Ця концепція довго не знаходила призначення в логістиці внаслідок неточності прогнозування попиту. Поява інформаційних технологій та комп'ютерних систем дозволяє вивчати попит в точках продажів, робити більш точні прогнози, що негайно позначається на застосуванні даної концепції в практиці підприємств. Цьому ж сприяли нові гнучкі виробничі технології, які значно зменшили тривалість виробничо-логістичних циклів. Сфера використання даної концепції, в основному, регулювання рівня страхових запасів з метою вирівнювання коливань попиту. ■

## ВИСНОВКИ

Таким чином, використання запропонованої концепції потоків інформаційної логістики при розробці інформаційно-аналітичного забезпечення спрямовано на вирішення таких задач:

- ✦ здійснювати моніторинг основних показників діяльності підприємства;
- ✦ забезпечити ефективну координацію взаємодії основних ланок: постачальник – підприємець – покупець;
- ✦ встановлювати оптимальну ціну, яка дозволяє максимізувати можливий прибуток в заданому періоді, тобто знайти оптимальні співвідношення ціни, об'єму реалізації, виторгу і собівартості;
- ✦ прогнозувати динаміку розвитку ринку плодово-овочевої продукції. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Бауэрсокс Доналд Дж.** Логистика: интегрированная цепь поставок / Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. – 2-е изд. ; Пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. – 640 с.
2. **Сергеев В. И.** Логистика: Информационные системы и технологии : Учебно-практическое пособие / В. И. Сергеев, М. Н. Григорьев, С. А. Уваров. – М. : Издательство «Альфа-Пресс», 2008. – 608 с.
3. **Гаджинский А. М.** Логистика : Учебник для высших и средних специальных учебных заведений / А. М. Гаджинский. – 2-е изд. – М. : Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2009. – 228 с.
4. **Magee J. F. and Others.** Modern Logistics Management Integrating Marketing, Manufacturing and Physical Distribution. – John Wiley and Sons. USA, 1985.

УДК 631.16:338.124.4

## ПОСТКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

**ПРІБ К. А.**

*кандидат економічних наук*

**Київ**

**П**еріодичний вплив внутрішньогосподарських, а також макроекономічних, галузевих, регіональних та інших фінансово-економічних криз на діяльність сільськогосподарських підприємств утворює небезпеку вихолощення запасу фінансової міцності, погіршення умов і результатів господарювання, втрати платоспроможності, занепаду інвестиційних процесів тощо. Тому нині особливої актуальності набули питання впровадження ефективної системи управління господарюючими суб'єктами в умовах фінансово-економічних криз.

Результати досліджень вітчизняних і зарубіжних учених-економістів свідчать, що вплив кризи змінює умови функціонування підприємства і тому вимагає зміни орієнтирів розвитку, перегляду критеріїв прийняття

управлінських рішень, загальних підходів, стратегії і тактики менеджменту. Саме це обумовило виникнення специфічного виду управління підприємством, що у науковій літературі і практиці здобув назви антикризового [1].

Одне з ключових положень антикризового управління витікає з переконання, що загрозу будь-якої кризи, як невід'ємного елементу економічної динаміки, можна виявити заздалегідь. Тому, як вказують Е. Коротков, О. Кожев'їна, В. Самогородський [1 – 3] та інші науковці, до кризи можна і потрібно готуватися. Управління, що спрямоване на завчасне виявлення ймовірності настання кризи, запобігання їй або підготовку підприємства до роботи в умовах її впливу, прийнято називати превентивним або антисипативним. Обґрунтуванню методів, механізмів і технологій його здійснення присвячені чисельні наукові публікації [4 – 5]. Поряд з тим, науковці переконані, що у разі, коли уникнути кризи не вдалося, цілком можливо пом'якшити наслідки її впливу на підприємство, мінімізувавши загрози та використавши переваги, які вона привносить [1–3]. Управління в умовах

поширення кризи зазвичай називають реактивним [4]. Засади його реалізації також достатньо вивчені і висвітлені у науковій літературі [1 – 6]. Спільною рисою превентивного і реактивного антикризового управління є орієнтація на короткострокові цілі, забезпечення «виживання» підприємства у поточній ситуації, максимально можливе збереження виробничого апарату і положення на ринку, подеколи навіть через пожертвування окремими матеріальними і нематеріальними перевагами.

**В**одночас, коли вплив кризи поступово згасає і започатковується період стабілізації, в управлінні підприємством необхідно запроваджувати посткризову модель. Посткризове управління як один із різновидів антикризового менеджменту покликане забезпечити пристосування підприємства до нових змінених під впливом кризи реалій господарювання. Тому винайдення його найбільш ефективних і раціональних методів і механізмів набуває важливого значення. Адже у посткризовому періоді управління має орієнтуватися не лише на поточні, а й на довгострокові цілі, забезпечувати не стільки виживання підприємства, скільки його майбутній розвиток. Проте, стратегія, тактика й технології посткризового управління підприємством у науковій літературі поки що розкриті недостатньо.

потрапити до неї. Згідно з інформацією органів статистики за досліджуваний період фінансово-майновий стан і результати діяльності підприємств вибірки відповідають усередненим значенням по області та Україні в цілому, що уможливило вивчення проблеми впливу криз на діяльність сільськогосподарських підприємств та дозволило вважати результати дослідження такими, що репрезентативно відображають генеральну сукупність.

Виявлено, що наслідками впливу криз на фінансово-майновий стан і результати діяльності сільськогосподарських підприємств є скорочення обсягів і видів діяльності, зниження прибутковості і рентабельності, погіршення забезпеченості капіталом та його структури, втрата власних фінансових джерел, посилення боргового тягаря, скорочення маневреності, зниження ліквідності тощо. Вказані процеси зокрема було виявлено на прикладі наслідків впливу фінансово-економічної кризи 2008 – 2009 р. у наступних 2010 – 2011 рр., що відображено в *табл. 1*.

На етапі поступового послаблення впливу кризи та започаткування стабілізаційних процесів умови і характеристики діяльності значної частки сільськогосподарських підприємств виявилися значно зміненими порівняно із докризовим періодом. Так, у зовнішньому середовищі функціонування частково змінився платоспро-

**Таблиця 1**

**Основні наслідки впливу криз на фінансово-економічний стан і результати діяльності сільськогосподарських підприємств**

Показник	Частка підприємств порівняно з 2008 р., %	
	2010 р.	2011 р.
Скорочення обсягів діяльності понад 10 %	17,9	10,7
Скорочення видів діяльності	46,4	25,0
Погіршення забезпеченості капіталом з розрахунку на 1 га с.-г. угідь	10,7	17,9
Зниження прибутковості на чверть і більше	39,3	21,4
Зниження рентабельності операційної діяльності понад 5%	21,4	0,0
Зростання частки заборгованості у структурі фінансових джерел більше ніж на 10%	7,1	14,3
Зростання частки короткострокових позик у сукупному борговому капіталі більше ніж на 20%	17,9	28,6
Зменшення розміру власного капіталу понад 10%	14,3	7,1
Зниження забезпеченості основних засобів оборотними понад 20%	25,0	10,7
Скорочення маневреності оборотних коштів понад 10%	7,1	25,0
Зниження рівня покриття поточних зобов'язань понад 25%	32,1	21,4

З цих причин метою даного дослідження стало обґрунтування засад посткризового управління сільськогосподарським підприємством шляхом визначення його мети, завдань, провідного критерію прийняття управлінських рішень, стратегії, переважного стилю реалізації, індикаторів внутрішнього і зовнішнього контролю, основних інструментів.

Дослідження здійснювалося по матеріалах вибіркової сукупності сільськогосподарських підприємств Київської області (28 господарств) у 2008 – 2011 рр. Вибірка формувалася за принципом випадкового вибору, коли усі одиниці генеральної сукупності мали рівну можливість

можній попит на вироблювану продукцію, ціни й умови постачання. Внаслідок попередньої стагнації фінансового ринку трансформувалися умови залучення капіталу, із-за запровадження антикризової політики держави та інших причин порушилися й інші найрізноманітніші аспекти функціонування товаровиробників. У результаті відбулися зміни у внутрішньому господарському середовищі підприємств щодо обсягів і структури виробництва, налагодження каналів постачання і збуту, формування організаційної структури і структури управління, системи трудових відносин тощо. Саме у цей період необхідним виявилось впровадження моделі посткризового управ-

лінія. Посткризове управління сільськогосподарським підприємством являє собою сукупність принципів, методів і прийомів спеціального управління, у процесі якого реалізується комплекс взаємоузгоджених заходів, спрямованих на подолання наслідків впливу фінансово-економічних криз на стан і результати діяльності підприємства, його пристосування до змінених внутрішніх і зовнішніх умов господарювання, забезпечення розвитку у перспективі. Його основна мета, як показано на рис. 1, полягає у пристосуванні підприємства до нових умов господарювання, відновлення параметрів життєдіяльності на докризовому рівні або формування принципово нових за обсягами, структурою і якістю.

- ✦ збільшення обсягів діяльності;
- ✦ формування оновленої системи мотивації праці;
- ✦ розконсервація потужностей;
- ✦ зміна критеріїв укладання бізнес-угод і здійснення операцій;
- ✦ впровадження інновацій, модернізація засобів.

Виходячи з вищевикладеного, завдання посткризового управління сільськогосподарським підприємством полягають в:

1) оцінюванні сильних і слабких сторін товаровиробника на ринку за змінених умов;

2) формуванні оновленої стратегії розвитку на основі оптимізованої структури діяльності;



Рис. 1. Складові посткризового управління підприємством

У процесі реалізації посткризового управління задля досягнення його мети на основі SWOT-аналізу необхідно оцінити сильні і слабкі сторони підприємства на ринку та за результатами таких оцінок оптимізувати структуру діяльності й сформувати оновлену стратегію розвитку. Цільовою установкою антикризової програми при цьому має стати майбутній розвиток підприємства і зростання прибутковості його діяльності. Тому слід розробити інвестиційну програму і забезпечити формування стійких позицій на інвестиційному і кредитному ринках. На відміну від антикризового управління превентивного та реактивного типу, що запроваджуються на етапах виникнення та посилення впливу кризи, в умовах послаблення кризи основними стабілізаційними заходами для сільськогосподарського підприємства мають стати:

- ✦ розробка і реалізація інвестиційних проектів;
- ✦ пошук джерел і залучення фінансування;

- 3) розробленні інвестиційної програми;
- 4) забезпеченні формування стійких позицій на інвестиційному і кредитному ринках;
- 5) удосконаленні організаційної структури і структури управління з орієнтацією на майбутній розвиток;
- 6) реорганізації системи руху інформаційних потоків і контролю над ними.

Орієнтація на майбутній розвиток має супроводжуватися докорінними змінами у менеджменті сільськогосподарського підприємства, вона вимагає підвищення мотивації, стимулювання ініціативи керівників і спеціалістів усіх ланок та рядових працівників, формування інноваційної моделі діяльності, збільшення обсягів, поліпшення структури і якості виробництва і реалізації тощо. Провідним критерієм прийняття управлінських рішень за стратегії зростання має стати максимізація прибутковості. У зв'язку з цим актуальності

набуває розширення традиційних видів діяльності та започаткування нових, розробка і реалізація комплексу нових інвестиційних проектів, а також пошук потенційних джерел і залучення фінансування, модернізація і оновлення виробничого апарату, розконсервація потужностей, запровадження ефективних моделей стимулювання праці, впровадження інновацій як виробничо-технічного, так і організаційно-управлінського характеру, зміна критеріїв укладання бізнес-угод і здійснення операцій з урахуванням орієнтації на розширення діяльності та розвиток тощо. Слід відзначити, що на перших етапах посткризового управління, коли фінансова стійкість сільськогосподарського підприємства поки що недостатня, необхідно виважено підходити до запровадження ризикових проектів, а також тих, які не забезпечують високої і порівняно швидкої віддачі, залишаючи їх реалізацію на перспективу, коли умови і динаміка функціонування підприємства цілком стабілізуються, а економічна динаміка набуде позитивного вектора.

Основними суб'єктами реалізації посткризового управління є керівники і спеціалісти сільськогосподарського підприємства, його власники. Проте за умов розширення джерел фінансування та залучення нових інвестицій до них долучаться інвестори. При цьому управління та організаційну структуру підприємства слід поступово децентралізувати, надавши більше повноважень працівникам, спеціалістам і керівникам різних ланок. Переважним стилем управління має стати автономний (делегування повноважень), що найповніше враховує потреби розвитку. У разі, коли системи контролінгу і бюджетування з будь-яких причин не були впроваджені на підприємстві до розгортання кризових явищ, це доцільно зробити в рамках посткризового управління, забезпечивши ефективні канали комунікацій за умов делегування повноважень від керівників вищих ланок.

Важливе значення у досягненні ефективності посткризового управління має аналітична складова, ключові індикатори якої мають спрямовуватися на визначення засад майбутнього розвитку і містити:

- ✦ оцінювання теперішньої прибутковості й очікуваної норми рентабельності інвестиційних проектів;
- ✦ вартісну оцінку інвестиційних потреб та внутрішніх фінансових резервів;
- ✦ визначення рівня кредитоспроможності та інвестиційної привабливості;
- ✦ встановлення оптимального рівня середньозваженої вартості капіталу.

Контроль за умов посткризового управління доцільно поступово послаблювати. Його основними сферами у внутрішньому середовищі мають стати стан капіталу, технологічна відповідність сучасному рівню, наявний і доцільний рівні прибутковості і рентабельності, а у зовнішньому оточенні господарюючого суб'єкта – тенденції інвестиційних процесів, зміни обсягів кредитування і відсоткових ставок, динаміка цінової кон'юнктури, рівень насиченості товарного ринку тощо.

Посткризове управління на наведених вище засадах доцільно запроваджувати у сільськогосподарських підприємствах як при переборенні криз зовнішнього генезу (макроекономічних, галузевих, регіональних тощо), так і внутрішньогосподарських, що виникають в результаті перебігу життєвого циклу підприємства, господарських конфліктів, виснаженні ресурсів чи помилок управлінського, організаційного та іншого характеру. Забезпечення такого підходу дозволить ефективно долати негативні наслідки впливу фінансово-економічних криз на стан і діяльність сільськогосподарських підприємств, досягати відповідності параметрів їх функціонування внутрішнім і зовнішнім умовам господарювання, що змінилися під впливом кризи.

## ВИСНОВКИ

Подолання наслідків впливу фінансово-економічних криз на стан і результати діяльності сільськогосподарських підприємств та пристосування їх до змінених умов господарювання можливе лише на засадах запровадження спеціального посткризового управління. Воно являє собою сукупність принципів, методів і прийомів спеціального управління, у процесі якого реалізується комплекс взаємоузгоджених заходів, спрямованих на подолання наслідків впливу криз і забезпечення розвитку підприємства у перспективі. Посткризове управління ґрунтується на стратегії зростання, орієнтоване на збільшення прибутковості, розширення видів та обсягів діяльності, оновлення виробничого апарату та збільшення капіталу, зміцнення позицій на ринку.

Перспективи подальших розвідок у даному напрямку полягають в необхідності обґрунтування підходів до формування антикризових програм для сільськогосподарських підприємств, що враховуватимуть специфіку діяльності в аграрній сфері, забезпечуватимуть комплексність і взаємоузгодження антикризових заходів, сприятимуть підвищенню їх ефективності і спрощенню процесу реалізації. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Антикризисное управление : учебник / Под ред. Э. М. Короткова. – М. : ИНФРА – М, 2000. – 432 с.
2. Кожевина О. В. Антикризисное регулирование и управление как механизмы преодоления неплатежей в АПК региона : монография / О. В. Кожевина, В. А. Кундиус. – Барнаул : Изд-во Алт. ун-та, 2000. – 201 с.
3. Самогородский В. А. Антикризисное управление / В. А. Самогородский, И. А. Хлусова. – М. : КолосС, 2008. – 208 с.
4. Пушкарь А. И. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы : научное издание / Пушкарь А. И., Тридед А. Н., Колос А. Л. – Х. : Модель Вселенной, 2001. – 452 с.
5. Адамів М. Роль антисипативного управління підприємствами в умовах кризи / Адамів М. // Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту. – 2011. – № 2. – С. 16 – 25.
6. Рамазанов С. К. Технології антикризового управління : монографія / Рамазанов С. К., Степаненко О. П., Тимашова Л. А. – Луганськ : Вид-во ЧНУ ім. В. Даля, 2004. – 192 с.

# ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЦУКРОПЕРЕРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ІНТЕГРАЛЬНОЇ МОДЕЛІ

ЧИРВА Ю. Є.

кандидат економічних наук

НЕСТЕРЕНКО О. М.

кандидат економічних наук

Харків

Функціонування виробничих підприємств в умовах економічної кризи вимагає особливої уваги системи управління до забезпечення їх життєдіяльності. Однією зі складових останньої є економічна безпека підприємства, методичне забезпечення оцінки якої нині перебуває у полі уваги як зарубіжної, так і вітчизняної науки [1 – 3]. Різні науковці пропонують різноманітні підходи до оцінки економічної безпеки підприємства. Між тим, інтегральний підхід, основними перевагами якого є відносна простота, застосування та можливість зробити однозначний висновок стосовно міри економічної безпеки суб'єкта господарювання, не знайшов достатнього висвітлення у фаховій літературі.

Метою статті є побудова адекватної експертно-аналітичної моделі, на основі якої можна з достатньо високим ступенем імовірності здійснювати ідентифікацію рівня економічної безпеки підприємства.

Досягнення мети вимагає вирішення таких завдань: обґрунтування та розробка інтегральної моделі оцінки економічної безпеки підприємств цукропереробної промисловості; апробація методики на підприємстві галузі.

З метою отримання об'єктивного висновку щодо рівня фінансово-економічного стану цукропереробного підприємства, спираючись на галузеві особливості, нами пропонується така методика інтегральної оцінки економічної безпеки суб'єктів галузі (рис. 1).

Перший етап оцінки потребує обґрунтування системи індикаторів, які характеризують критерії оцінки економічної безпеки підприємства. У цьому контексті зауважимо, що Коженцьовскі Л., висвітлюючи сутність економічної безпеки справедливо стверджує, що видів економічної безпеки можна виділити стільки, скільки є видів оточення [4]. На наш погляд, найважливішими для підприємства цукропереробної галузі є фінансова, кадрова, інформаційна, технологічна, правова та екологічна складові.

Так, найважливіша – фінансова складова економічної безпеки цукропереробного підприємства може бути охарактеризована за допомогою двох показників – коефіцієнтів автономії та оборотності запасів. Якщо перший дозволяє здійснювати стратегічний контроль фінансової незалежності (залежності) суб'єкта господарювання, адже віддзеркалює його здатність (неспро-

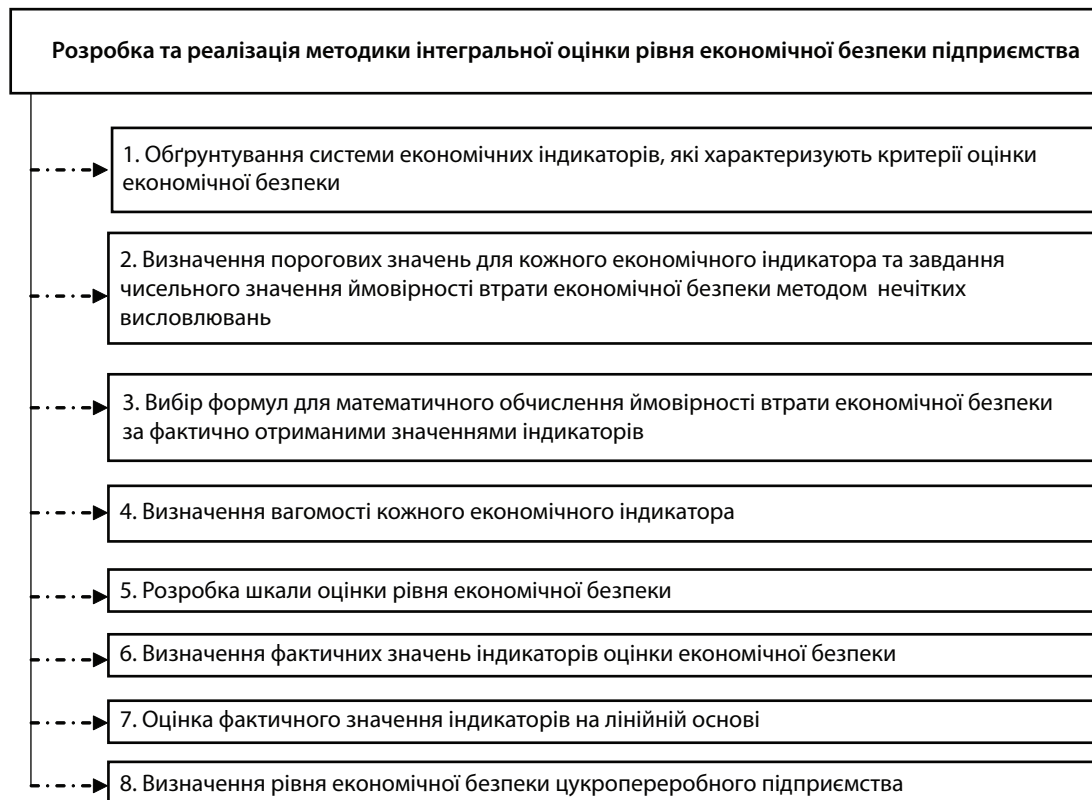


Рис. 1. Структурно-логічна схема інтегральної оцінки економічної безпеки цукропереробного підприємства



можність) відповідати за своїми довгостроковими фінансовими зобов'язаннями, то другий характеризує безперервність циклу на цукровому підприємстві, у той час як самі запаси відіграють роль проміжної стадії, в якій знаходяться грошові кошти підприємства перед тим, як перетворитись у «гроші нові».

Що ж стосується решти функціональних складових, то доцільно виділити по одному показнику, серед яких:

- ✦ за технологічною складовою – рівень прогресивності технологій, що полягає у ступені відповідності застосовуваних на підприємстві технологій найкращим світовим аналогам, врахування якого сприяє оптимізації витрат;
- ✦ за інформаційною складовою – коефіцієнт повноти інформації, врахування якого сприяє визначенню ефективності та захищеності інформаційно-аналітичного забезпечення господарської діяльності підприємства;
- ✦ за правовою складовою – рівень правової безпеки, який визначає розмір відвернутих юридичною службою втрат внаслідок порушення трудових норм;
- ✦ за кадровою складовою – коефіцієнт сталості кадрів, динаміка зміни якого свідчить про те, що умови праці сприяють прагненню працівників продовжувати свою діяльність на цьому підприємстві;
- ✦ за екологічною складовою – середній рівень деструктивного впливу, що, з одного боку, враховує нормативи гранично допустимої концентрації шкідливих речовин, установлені національним законодавством, а з іншого – оцінює вплив таких негативних факторів, як: по-

шкодження ландшафту, забруднення водного і повітряного середовища.

Наступним кроком розробки інтегральної моделі є визначення для кожного з обраних індикаторів порогових значень (табл. 1) та присвоєння чисельного значення ймовірності втрати економічної безпеки за шкалою: максимальна = 1; середня = 0,5; мінімальна = 0.

На третьому етапі необхідно обчислити ймовірності за фактично отриманими значеннями індикаторів, що віддзеркалюватимуть лінійну залежність між величиною індикаторів і відповідним чисельним вираженням ймовірності втрати економічної безпеки ( $P_i$ ), які після здійснення відповідних перетворень приймають вигляд:

$$P_i = P_{cp} \times \left( 2 - \frac{X_{\phi}}{X_{cp}} \right); \quad (1)$$

$$P_i = \frac{(X_{\max} - X_{\phi}) \times P_{\max}}{X_{\max} - X_{\min}}, \quad (2)$$

де  $P_{cp}$  – числове вираження ймовірності економічної безпеки середнього порогового значення;  $X_{\phi}$  – фактичне значення індикатора;  $X_{cp}$  – середнє значення індикатора;  $X_{\max}$  – верхнє порогове значення;  $X_{\min}$  – нижнє порогове значення;  $P_{\max}$  – числове вираження ймовірності нижнього порогового значення;

Що ж стосується формули (2), то її слід застосувати для коефіцієнтів, нижнє порогове значення яких більше 0.

У зв'язку з тим, що фактично отримувани значення індикаторів можуть перевищувати або бути меншими за встановлені порогові значення, доцільно ввести додаткову умову щодо чисельного вираження ймовірності забезпечення економічної безпеки, а саме:

Таблиця 1

Порогові значення індикаторів оцінки рівня економічної безпеки підприємства цукрової галузі

Економічний індикатор	Порогове значення економічного індикатора	Ймовірність забезпечення економічної безпеки	Числове вираження ймовірності
$X_1$ – коефіцієнт автономії	0 і менше 0,25 0,5 і більше	мінімальна середня максимальна	1 0,5 0
$X_2$ – коефіцієнт оборотності запасів, оборти	6 і менше 9 12 і більше	мінімальна середня максимальна	1 0,5 0
$X_3$ – рівень прогресивності технологій	0 0,35 0,7 і більше	мінімальна середня максимальна	1 0,5 0
$X_4$ – коефіцієнт повноти інформації	0 0,35 0,7 і більше	мінімальна середня максимальна	1 0,5 0
$X_5$ – коефіцієнт стабільності кадрів	0 0,4 0,8	мінімальна середня максимальна	1 0,5 0
$X_6$ – рівень правової безпеки	0 0,35 0,7 і більше	мінімальна середня максимальна	1 0,5 0
$X_7$ – середній рівень деструктивного впливу	0,5 0,25 0	мінімальна середня максимальна	1 0,5 0

$$\begin{cases} \text{якщо } X_{\phi} > X_{\max}, \text{ то } P_i = 0, \\ \text{якщо } X_{\phi} < X_{\max}, \text{ то } P_i = 1. \end{cases} \quad (3)$$

Четвертий етап передбачає визначення важливості кожної складової економічної безпеки підприємства, що попередньо розрахована як відношення кількості балів окремої складової до загальної їх кількості (визначена експертно фахівцями галузі) та в сумі дорівнює 1. Отримані результати ранжування функціональних складових економічної безпеки підприємства з точки зору їх важливості представлені в *табл. 2*.

Таблиця 2

**Показники вагомості окремих складових економічної безпеки цукропереробного підприємства**

Складові економічної безпеки	Вагомість складових
<i>Внутрішні складові економічної безпеки</i>	
Фінансова	0,25
Кадрова	0,22
Інформаційна	0,14
Технологічна	0,17
Правова	0,03
Екологічна	0,19
Разом	1

Очевидно, що градація за рівнем забезпечення економічної безпеки базується на емпіричних характеристиках безпосередньо самої функції. У зв'язку з цим вважаємо за необхідне сформулювати такі характеристики моделі:

1. Функція моделі приймає значення від 0 до 1.
2. Якщо діяльність суб'єкта господарювання є успішною і фактичні значення всіх індикаторів знаходяться на рівні верхнього порогового значення, то інтегральний показник дорівнює 0.
3. Якщо діяльність господарюючого суб'єкта знає не епізодичних порушень і фактичні значення всіх індикаторів дорівнюють нижньому пороговому значенню, то інтегральний показник складає 1.

Спираючись на це, «ключ інтерпретації» має такий вигляд.

1. Значення інтегрального показника перебуває в діапазоні 0 – 0,25. Максимально високий рівень економічної безпеки підприємства, що відповідає стану рівноваги.

2. Значення інтегрального показника перебуває в діапазоні 0,26 – 0,50. Середній рівень економічної безпеки підприємства. Підприємство нормально функціонує, проте існують певні проблеми пов'язані з неефективною організацією основної діяльності, які генерують можливість виникнення загрози економічній безпеці в майбутньому.

3. Значення інтегрального показника перебуває в діапазоні 0,51 – 0,75. Низький рівень економічної безпеки підприємства. Негативні тенденції показників, що характеризують фінансово-господарський спектр діяль-

ності підприємства, посилюються. Спостерігаються процеси, що свідчать про посилення загроз економічній безпеці підприємства.

4. Значення інтегрального показника перебуває в діапазоні 0,76 – 1. Економічна криза на підприємстві. На підприємстві мають місце хронічні порушень параметрів функціонування за всіма критеріями оцінки. По суті, це означає найвищу сходинку розвитку критичний рівень економічної безпеки – банкрутство.

Дана шкала дозволяє формалізувати процедуру ідентифікації ймовірності й інтерпретації результатів, отриманих унаслідок застосування розробленої моделі оцінки та прогнозування рівня економічної безпеки цукропереробних підприємств.

Таким чином, з урахуванням віднайдених параметрів, розроблювана модель оцінки та прогнозування втрати економічної безпеки цукропереробного підприємства набуває остаточного вигляду:

$$P = 0,23 \times P_1 + 0,21 \times P_2 + 0,13 \times P_3 + 0,15 \times P_4 + 0,03 \times P_5 + 0,08 \times P_6 + 0,18 \times P_7, \quad (4)$$

де  $P_1, P_2, P_3, P_4, P_5, P_6, P_7$  – числове вираження рівня економічної безпеки за обраними індикаторами.

Підставивши фактичні значення індикаторів до формули (4), визначимо ймовірність втрати економічної безпеки цукропереробного заводу.

$$P = 0,25 \times 0,75 + 0,25 \times 1,1 + 0,22 \times 2,05 + 0,14 \times (-0,29) + 0,17 \times 0,72 + 0,03 \times (-0,43) + 0,19 \times 0,4 = 1.$$

**А**налізуючи інтегральний показник рівня економічної безпеки цукропереробного підприємства, можна зробити висновок, що воно перебуває у стані економічного банкрута (судова постановка визнання банкрутства відсутня). Зважаючи на це, необхідне термінове впровадження антикризових заходів, ігнорування яких може призвести до ліквідації даного підприємства у найкоротші терміни.

Отже, запропонована нами методика інтегральної оцінки дозволяє здійснювати кількісну оцінку рівня економічної безпеки підприємств цукропереробної галузі в статичній та динамічній. При цьому отримувані результати є основою розробки відповідних управлінських рішень щодо відновлення або збереження нормального перебігу функціонування підприємства галузі. ■

**ЛІТЕРАТУРА**

1. **Ареф'єва О. В.** Планування економічної безпеки підприємств [Текст] / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко. – К.: Вид-во Європейського ун-ту, 2004. – 170 с.
2. **Куркін М. В.** Контроль та захист економічної безпеки діяльності підприємств / М. В. Куркін, В. Д. Понікаров. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 300 с.
3. **Козаченко Г. В.** Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
4. **Коженювські Л.** Управління безпекою [Текст] / Л. Коженювські // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 1. – С. 147 – 154.

# ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА

**ХРИСТЕНКО Г. М.**

кандидат економічних наук

**Бережани**

У період інтеграції сільського господарства України в світове співтовариство інноваційна діяльність є однією з основних умов виробництва конкурентоспроможної продукції та виступає головним чинником ефективного функціонування підприємств і розвитку аграрного сектора економіки. Рушійною силою економічного зростання є розвиток інноваційних високопродуктивних технологій, які здатні забезпечити світові стандарти якості продукції та прибутковості сільського господарства. Застосування таких технологій із використанням високопродуктивної техніки в умовах непередбачуваних змін у зовнішньому середовищі забезпечать прогресивний розвиток сільського господарства та виробництво конкурентоспроможної на внутрішньому і зовнішньому ринках продукції.

Проблемам підвищення ефективності аграрного сектора економіки на основі інноваційної концепції розвитку агротехнологій та їх технічного забезпечення присвячені праці В. І. Бойка, Я. К. Білоусько, М. В. Зубця, В. В. Іванишина, М. П. Кононенка, В. В. Россохи, В. М. Трегубчука, В. С. Шебаніна та інших.

Метою статті є дослідження організаційно-економічних проблем техніко-технологічного забезпечення зерновиробництва та визначення основних напрямів його удосконалення на інноваційній основі.

Висока частка зернових культур у структурі посівних площ Тернопільської області (близько 60%) потребує постачання галузі значної кількості сучасних технічних засобів для якісного виконання всього обсягу технологічних операцій з їх вирощування і збирання в оптимальні строки. Однак за роки ринкових трансформацій сільське господарство зазнало найбільшого техніко-технологічного занепаду. Між тим світова практика доводить, що належна матеріально-технічна база є основою розвитку аграрного виробництва.

Про складний стан матеріально-технічного забезпечення сільського господарства Тернопільської області свідчать такі дані: протягом 1990 – 2010 рр. кількість тракторів у сільськогосподарських підприємствах скоротилася з 15 479 до 3150 од., зернозбиральних комбайнів – з 4063 до 840, кукурудзозбиральних комбайнів – з 367 до 23 од. (табл. 1). До того ж наявна в них техніка морально та фізично застаріла, що негативно впливає на процес виробництва зерна в області. У сукупності це призвело до досить суттєвого зростання технологічного навантаження на трактори і зернозбиральні комбайни. Зокрема, навантаження на 1 зернозбиральний комбайн в досліджуваній області збільшилося з 95,5 га зернових культур у 1990 р. до 389,8 га у 2010 р.

Вплив забезпечення сільськогосподарських підприємств зернозбиральними комбайнами на ефективність зернового господарства проявляється через рівень витрат на процес зернозбирання, величину втрат урожаю. Дослідженнями встановлено, що у структурі собівартості виробництва озимої пшениці на збирання урожаю припадає 25 – 35% [4]. Зниження даних витрат є

Таблиця 1

Наявність сільськогосподарської техніки у підприємствах Тернопільської області

Вид техніки	1990 р.	2000 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2010 р. до 1990 р., %
Трактори всіх марок без тракторів, на яких змонтовані машини	15479	10131	5703	5183	4675	4164	3901	3150	20,3
у розрахунку на 100 га ріллі	18	16	18	20	13	12	8	6	33,3
Комбайни: зернозбиральні	4063	2791	1613	1476	1282	1129	1018	840	20,7
у розрахунку на 100 га посівної площі зернових (без кукурудзи)	11	9	5	5	5	4	3	3	27,3
кукурудзозбиральні	367	196	54	38	32	22	21	23	6,3
у розрахунку на 100 га посівної площі кукурудзи	11	18	3	2	1	0,4	0,4	0,4	3,6

Розраховано за даними Головного управління статистики в Тернопільській області.

важливою умовою економічної ефективності виробництва зерна.

Можна стверджувати, що найважливішим ресурсом підвищення конкурентоспроможності зернового господарства є техніка. З одного боку, це головний регулятор обсягу робіт і процесів, які виконуються одним працівником, а з іншого – засіб для використання нових технологій, наукоємних процесів, що дають змогу значно підвищити продуктивність землі та збільшити віддачу матеріально-технічних ресурсів, які використовуються у виробництві [6, с. 200].

**В**раховуючи вплив кризових явищ на економіку країни, нестачу в сільськогосподарських підприємствах мінеральних добрив, засобів захисту рослин, пально-мастильних матеріалів і технічних ресурсів, важливого значення набуває впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій, адаптованих до місцевих природних умов на основі визначених пріоритетів та інноваційних рішень, які разом із відносно високою врожайністю могли б забезпечувати економне використання матеріальних ресурсів і були екологічно безпечними для навколишнього природного середовища. Важливою складовою при цьому є високопродуктивна і високотехнологічна техніка.

Реалізація інноваційних ресурсозберігаючих технологій потребує забезпечення зернової галузі сучасними технічними засобами для якісного виконання в оптимальні строки всього обсягу технологічних операцій з вирощування і збирання культур. Слід зазначити, що техніка, яка використовується у таких технологіях, є більш наукоємною, оскільки оснащена системами автоматизації контролю та управління технологічними процесами.

Інноваційні ресурсозберігаючі технології вирощування зернових культур потребують застосування широкозахватних комбінованих агрегатів, нових робо-

чих органів для забезпечення сприятливих умов розвитку рослин, економії енергоносіїв, зменшення кількості операцій при обробітку ґрунту. Перш за все, це комбіновані вітчизняні та зарубіжні агрегати типу Європарк (АГ-6; «Європарк 6000»; Sy-Kompactor; FARMET K-600 та інші), комбіновані сівалки прямого висіву різних типів (АПП-6; FARMET БСК-600; АТД-18,35 і АТД-11,35 HORSCH АГРО-СОЮЗ; «Бурго», «Great Plains» та ін.). Машинно-тракторні агрегати комбінованої дії скомплектовані з метою суміщення технологічних операцій підготовки ґрунту й одночасної сівби (Sy-Kompactor + Solitair 9; FARMET K-600 + ДТ-6; FARMET K-600 + СПУ-6ЛД; FARMET K-600 + «Клен-6»), зменшення витрат пального та ефективного використання енергетичних ресурсів за рахунок оптимального відсотка завантаження двигуна [1, с. 18].

В Україні компанія «АМАКО Україна» досить успішно поширює досвід використання сучасних енергозберігаючих технологій вирощування сільськогосподарських культур і пропонує комплекси машин для їх реалізації.

Нами виявлено, що в Тернопільській області вирощування зернових культур за інноваційними ресурсозберігаючими технологіями з використанням сучасної високопродуктивної техніки здійснює цілий ряд сільськогосподарських підприємств. Зокрема, ПОП «Іванівське» Теребовлянського району, ТОВ «Україна» Підволочиського району, ТОВ «Мрія-центр» і СФГ «Коваль» Гусятинського району, ПАП «Агропродсервіс» Тернопільського району, «Бучаагрохлібпром» Бучацького району та інші.

З урахуванням стану конкретного поля і вибору виду механічного основного обробітку ґрунту використовують певний комплекс машин (табл. 2).

Посівний машинно-тракторний агрегат (комплекс 1 і 2) комбінованої дії з шириною захвату 6 м скомплек-

Таблиця 2

**Основний склад комплексів машин для ресурсозберігаючих технологій вирощування озимої пшениці**

Технологічна операція	Комплекс 1	Комплекс 2	Комплекс 3	Комплекс 4
Основний поверхневий дисковий або безполіцевиий обробіток ґрунту	ХТЗ-17021 + БДТ-7 (БДВП-6,2); К-700 + БДВП-7,2; Джон Дір 8400-8520 + БДВП-7,2 (Рубін 9/400; «Sunflower»; УН Master Disc XETL; БДВП-6,3) ХТЗ-17021 (Т-150К) + АКШ-3,6 (ГРН-3,9) Джон Дір 8520-9520 + PG 12,30 HORSCH			
Завантаження посівних агрегатів	САЗ-3508 з пристосуванням для завантаження; автозавантажувач АС-2 (ЗАУ-3)	ЗІЛ-ММЗ-555 + ЗС-30 (Con Agro OF 815 V)	Самозавантаження шнеком сівалки; Автокран КС-2561 (КС-3575)	
Сівба	Джон Дір 8400-8520 + FARMET K-600 + ДТ-6 ACCORD (СПУ-6; Містраль 6000; Клен-6); ХТЗ-17021 + Great Plains1500-2010	CLAAS ATLES 946 PZ + Sy-Kompactor + Solitair 9 Джон Дір 8400-8520 + FARMET БСК-600	Джон Дір 8520-9520 + Джон Дір 1890; Джон Дір 8520-9520 + (МК 8480) + Great Plains СТА 4000	Джон Дір 9520 + АТД 18,35 HORSCH АГРО-СОЮЗ NH-9882 + BOUR GAULT-5710
Догляд за посівами	МТЗ-82 + Вікон 800 RS; МТЗ-82 + ZAM-1000; МТЗ-82 + Sullry Drima 900			
	МТЗ-82 + ОП-2000 (ОСШ-2500, S-3000); МТЗ-82 + Jacto AD («Гвінфорс»; Commander HARDI)		МТЗ-82 + Commander HARDI (S-3000 Jacto AD) Самохідні-Nitro 3200; («Боксер»)	
Збирання урожаю	Джон Дір 9500-9660; Лексіон 450-560; Домінатор Мера 204-218			

Джерело: [1].

тований з метою суміщення технологічних операцій підготовки ґрунту й одночасної сівби.

Посівні машинно-тракторні агрегати (комплекс 3 і 4) – це посівні комплекси з пневмомеханічною центральною висівною системою прямого посіву з шириною захвату 12-13 м і рядковою сівбою, АТД 18,35 HORSCH АГРО-СОЮЗ – 18 м і стрічковою сівбою. Ці машинно-тракторні агрегати обладнані системою автоматизованого водіння, що базується на основі супутникової навігаційної системи позиціонування рухомих і нерухомих об'єктів DGPS (Differential Global Positioning System).

Дослідженнями встановлено, що при використанні посівних комплексів HORSCH АГРО-СОЮЗ забезпечується поєднання операцій, зменшення ущільненості ґрунту, збереження його структури, запобігання ерозії, зниження втрат вологи, підвищення врожайності зернових культур до 10 ц/га; зменшення потреби в кількості тягової сили на 10 одиниць, кількості працівників – удвічі, витрати пального – на 30%, норми внесення добрив – до 30%. Виконання робіт в оптимальні терміни посіву здійснюється за 5 днів. У цілому витрати на вирощування зернових знижуються майже на 50% [6, с. 207 – 208].

**З**начну інноваційну роль у забезпеченні високої ефективності сільськогосподарської техніки відіграють електронні системи. У конструкції тракторів і сільськогосподарських машин вони входять як незамінна складова частина у вигляді високоінтегрованої системи, що охоплює всю галузь рослинництва. Основу становить банк даних, який зберігає всі дані з агротехнологічної карти, системи глобального позиціонування (DGPS), картографування урожайності, агрохімічного аналізу ґрунтів [3, с. 132]. Застосування супутникової навігаційної системи DGPS дає можливість знизити

рівень фізичного навантаження, зменшити енергозатрати, приділити більше уваги технологічному процесу й одержати позитивний ефект завдяки максимальному використанню ширини захвату, недопущенню великих перекриттів між суміжними проходами та перевитрат насіння, а також прогресивній організації праці.

Дослідженнями встановлено, що використання сучасної високопродуктивної техніки дає можливість економити ресурси (пально-мастильні матеріали) (табл. 3). Так, при вирощуванні озимої пшениці в ПОП «Іванівське» Тербовлянського та ТОВ «Мрія-центр» Гусятинського районів з мінімальним обробітком ґрунту та використанням комбінованих агрегатів витрати пального на основних технологічних операціях становили відповідно 52,76 та 53,75 л/га.

Слід зазначити, що при вирощуванні озимої пшениці за традиційною технологією середні витрати пально-мастильних матеріалів становлять 92 л/га. Це дає нам підставу зробити висновок, що вирощування зернових культур за інноваційною ресурсозберігаючою технологією забезпечує економію пального на 41 – 42% у розрахунку на 1 га.

Нині набуває поширення система мінімального обробітку ґрунту, за якої зменшується кількість обробіток ґрунту і проходів тракторів. Для цього застосовують комбіновані машини й агрегати, які виконують за один прохід кілька операцій. Застосування такої техніки зменшує шкідливий вплив колісних ходів на ґрунт, скорочує терміни проведення агротехнічних операцій, підвищує продуктивність праці, знижує виробничі витрати.

Сучасні тенденції переоснащення новою технікою аграрних підприємств країн Заходу передбачають оновлення машинно-тракторних парків машинами вищого технічного рівня і більшої одиничної потужності (200 – 400 к. с.). Цього вимагають нові технології виробництва

**Таблиця 3**

**Організаційно-економічна характеристика ресурсозберігаючої технології вирощування озимої пшениці в сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області (середнє за 2008 – 2010 рр.)**

Назва операцій	ПОП «Іванівське» Тербовлянського району			ТОВ «Мрія-центр» Гусятинського району		
	Склад МТА		Витрати ПММ, л/га	Склад МТА		Витрати ПММ, л/га
	трактор (автомобіль)	с.-г. машина		трактор (автомобіль)	с.-г. машина	
Основний обробіток ґрунту	ХТ3-17021	БДВП-4,2 Рубін 9/400	18,0	Т-150К	БДТ-7	11,0
Навантаження, транспортування і завантаження насіння у сівалку	ЗІЛ-ММ3-555	ЗС-30 М	0,28	СА3-3508	Прийомування для завантаження насіння у сівалку	2,86
Посів з одночасною культивацією	CLAAS ATLES 946 PZ	Sy-Kompaktor+ Solitair 9	8,0	ДД-8400	FARMET К-600+ДТ-6	7,9
Внесення мінеральних добрив і догляд за посівами	СА3-3507 МТ3-82	ZAM-1000 Advance-3000 МЖТ-8	9,98	МА3-511 МТ3-80	Вікон 600 МЖТ-8 ОСШ-2500	6,39
Збирання і транспортування урожаю	КАМА3-55102	Лексіон 560	16,5	DAFxF480 95xF	Лексіон 480	25,6
Всього по основних технологічних операціях			52,76			53,75

Розраховано за даними Тернопільського інституту агропромислового виробництва.

продукції. Потужність машинно-тракторних агрегатів, у тому числі й самохідних збиральних комбайнів, за останні роки тут збільшилась удвічі й утричі, що дає змогу за несприятливих погодних умов використовувати активний її запас, підвищувати продуктивність, зменшувати експлуатаційні витрати і кількість обслуговуючого персоналу [5, с. 11].

**З**а нашим переконанням, важливим чинником підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції є формування аграрної економіки інноваційного типу.

Нарощування виробництва зерна зумовлюється значною мірою збільшенням обсягів застосування добрив, які мають великий вплив як на урожайність, так і на якість зерна (табл. 4).

У ринкових умовах господарювання значно скоротилися обсяги внесення добрив, передусім через високу їх вартість. Так, у 1990 р. сільськогосподарськими підприємствами Тернопільської області було внесено на 1 га посівної площі зернових культур 144 кг діючої речовини

сприятливих погодних умовах з урахуванням ґрунтового покриття 4,2 – 4,7 кг, ячменю – 5,4 – 11,2 кг, кукурудзи – 4,8 – 9,4 кг [8, с. 93 – 94].

## ВИСНОВКИ

Отже, на нинішньому етапі першочерговим завданням відновлення зернового господарства Тернопільської області є прийняття невідкладних заходів щодо рішучого докорінного оновлення та прискорення розвитку матеріально-ресурсного потенціалу сільськогосподарського виробництва як основної умови нарощування обсягів конкурентоспроможного виробництва зерна для внутрішнього і зовнішнього ринків. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Володка М. П.** Енергозберігаючі технології вирощування озимої пшениці і шляхи економії енергетичних ресурсів / М. П. Володка, І. М. Пасічник // Інноваційна економіка. – 2008. – № 2. – С. 17 – 21.
- 2. Зубець М. В.** Актуальні проблеми технічної політики в аграрному секторі України / М. В. Зубець, Я. С. Гуков, М. І. Грицишин. – К.: ДІА, 2007. – 80 с.

Таблиця 4

### Внесення сільськогосподарськими підприємствами Тернопільської області мінеральних та органічних добрив під зернові культури на 1 га посівної площі

Показник	Рік								2010 р. до 1990 р., %
	1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
<i>Мінеральні добрива, кг</i>									
Внесено під усі посіви в середньому для всіх культур	212	20	66	95	93	111	77	101	46,5
Зернові культури	144	15	52	66	63	89	58	79	54,9
Кукурудза на зерно	375	40	88	116	106	114	86	97	25,9
<i>Органічні добрива, т</i>									
Внесено під усі посіви в середньому для всіх культур	12,3	1,5	0,7	0,7	0,5	0,5	0,5	0,4	3,2
Зернові культури	3,7	0,5	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	5,4
Кукурудза на зерно	13,1	0,2	0,1	–	–	1,3	1,9	0,2	1,5

Розраховано за даними Головного управління статистики у Тернопільській області.

мінеральних добрив, а у 2000 р. – лише 15 кг діючої речовини. Тільки з 2001 р. збільшилося внесення мінеральних добрив. У 2005 р. воно зросло до 52 кг діючої речовини на 1 га зернових культур, у 2008 р. досягло 89 кг діючої речовини, у 2009 р. зменшилося до 58 кг діючої речовини, а у 2010 р. зросло до 79 кг діючої речовини.

У зв'язку із ліквідацією великих тваринницьких ферм практично припинилося внесення органічних добрив. Якщо у 1990 р. їх вносили 3,7 т на 1 га посіву зернових культур, то у 2005 – 2010 рр. – 0,2 т, що у 18,5 раза менше, лише у 2008 р. – 0,4 т. Водночас обсяги внесень органічних добрив під посіви кукурудзи на зерно в регіоні протягом 1990 – 2005 рр. постійно скорочувалися, у 2006 – 2007 рр. добрив взагалі не вносили, в 2008 р. на 1 га їх було внесено 1,3 т, а в 2010 р. лише 0,2 т. За таких умов належне відтворення родючості й підвищення продуктивного потенціалу сільськогосподарських угідь неможливі.

Багаторічними дослідженнями наукових установ доведено, що окупність 1 кг діючої речовини мінеральних добрив приростом зерна озимої пшениці становить при

**3. Іванишин В. В.** Інноваційне забезпечення оновлення техніко-технологічної бази підприємств АПК / В. В. Іванишин // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 128 – 133.

**4. Кононенко М. П.** Техніко-технологічні напрями підвищення ефективності виробництва продукції рослинництва / М. П. Кононенко // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 67 – 74.

**5.** Розвиток ринку сільськогосподарської техніки / [Я. К. Білоусько, А. В. Бурилко, П. А. Денисенко, М. М. Могилова, В. О. Питулько, В. Л. Товстопят]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 132 с.

**6. Россоха В. В.** Формування і розвиток виробничого потенціалу аграрних підприємств: [монографія] / В. В. Россоха. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 444 с.

**7.** Сільське господарство Тернопільської області за 2010 рік: [стат. збірник]. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2011. – 215 с.

**8. Чмирь С. М.** Розвиток зернопродуктового підкомплексу в Україні: [монографія] / С. М. Чмирь. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 292 с.

## ФІНАНСОВО-ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В ДЗЕРКАЛІ ЙОГО SWOT-АНАЛІЗУ ТА СИНТЕЗУ

СЕРІКОВ А. В.

кандидат фізико-математичних наук

ГРАНЬКО К. Б.

аспірантка

Харків

Подолаття кризового стану, в якому достатній час знаходиться будівельна галузь України [11], потребує належних дій як на макро-, так і мікро-економічному рівнях. І саме останній повинен нести головний тягар. Тому сьогодні актуальними є всі проблеми розвитку будівельних підприємств, які, природно, доцільно віднести до групи стратегічних. Серед стратегій, на наш погляд, найбільш перспективною може бути стратегія збалансованого прибуткового зростання [19, с. 11 – 13]. За таких умов будівельне підприємство вимушене напрацювати та демонструвати здібності до ефективного використання (а також формування) ресурсної бази на достатньо великих проміжках часу. Такі здібності можна віднести до категорії «потенціал» [13, с. 52 – 66]. З'являється завдання до розробки стратегії розвитку потенціалу підприємства, яке не є традиційним, але актуальним та новим як з боку теорії, так і з боку практики стратегічного управління підприємствами. При цьому таке нове за змістом завдання може розв'язуватися завдяки використанню вже добре відомих інструментів стратегічного аналізу та планування, до яких, безперечно, належить і SWOT-аналіз. Виникає тільки проблема його коректного застосування при розробці стратегії розвитку фінансово-виробничого потенціалу будівельного підприємства.

Серед нещодавніх публікацій, присвячених питанням визначення, оцінки, логіки формування та використання потенціалу розвитку будівельного підприємства, можна відзначити роботи К. А. Мамонова [10] та А. Г. Шемета [20]. Але кожна з них висвітлює лише можливі шляхи розв'язку сформульованих проблем, не пропонуючи конкретних засобів просування по цим шляхам. Тому, на нашу думку, є потреба в створенні таких засобів, не відкидаючи можливості пристосування вже добре відомих за рахунок їх доробки або модифікації.

Мета даної статті – на основі моделювання, побудованого на системному підході, запропонувати процедуру використання SWOT-аналізу та синтезу для розробки стратегії розвитку фінансово-виробничого потенціалу будівельного підприємства.

Системний підхід в побудові загальної теорії організації дає плідні результати достатньо давно, бо такий підхід дає цілісний погляд на будь-яку сутність [3, с. 8 – 9].

Найбільш вичерпне визначення поняття «система» належить, на нашу думку, відомому радянському фізіологу П. К. Анохіну: «...Системою можна назвати тільки такий комплекс вибірково залучених компонентів, у яких взаємодія і взаємини приймають характер взаємодії компонентів на отримання сфокусованого корисного результату. Конкретним механізмом взаємодії компонентів є звільнення їх від надмірних ступенів свободи, не потрібних для отримання даного конкретного результату, і, навпаки, збереження всіх тих ступенів свободи, які сприяють отриманню результату» [2, с. 35]. Чинником, що упорядковує множину компонентів (або елементів) системи та зв'язки між ними є результат (ціль або властивість), який система повинна забезпечити.

А. І. Уїюмов [15] пропонував під системою  $\{S\}$  розуміти щось ціле, не роздільне на незалежні частини, де виділяється сукупність структурних елементів  $\{a\}$  з певними стосунками  $(R)$ , такими, що виникає множина так званих емерджентних властивостей  $(P)$ , що не зводяться до властивостей окремих частин (елементів) [17, с. 9]. У цьому випадку можна використовувати символічний опис виду [15, с. 103]:

$$\{S\} = \underset{def}{\{[\{a\}R]P\}}, \quad (1)$$

де *def* – дефінієндум – відкрита, атрибутивна, суб'єктна формула. Опис системи у формі (1) підказує доцільність введення тривимірної системи координат  $\{S_p, S_r, Sa\}$ , у рамках якої можна описати властивості (або цілі) системи, сукупність її структурних елементів і відношення між ними.

Властивості системи, як стає зрозумілим, можуть бути забезпеченими при умові здійснення в ній сукупності взаємодій між структурними елементами, тобто процесів. Під останніми розуміється стійка, цілеспрямована сукупність взаємопов'язаних видів діяльності, котрі за певною технологією перетворюють входи у виходи, що мають цінність для споживача [7, с. 17]. Необхідно визнати, що фахівці-економісти користуються більш загальним терміном «бізнес-процес» [12, с. 4], який має таке ж саме змістовне наповнення.

Бізнес-процес повинен мати свого володаря – посадову особу або колегіальний орган управління, що має в своєму розпорядженні ресурси, необхідні для виконання процесу, а також несе відповідальність за результат процесу. Володар процесу є його невід'ємною частиною [7, с. 18]. Вхід бізнес-процесу – це продукт (сировина, матеріали, напівфабрикати, документація, інформація, персонал, послуги тощо), який в ході виконання процесу перетворюється у вихід. Як вихід бізнес-процесу виступає матеріальний чи інформаційний об'єкт або послуга, що є результатом виконання процесу (готова продукція, документація, інформація, персонал, послуги тощо) і

споживається зовнішніми по відношенню до процесу клієнтами. Ресурсом бізнес-процесу може бути матеріальний чи інформаційний об'єкт, що постійно використовується для виконання процесу, але він не є входом процесу [7, с. 19]. До ресурсів процесу можуть бути віднесені інформація, устаткування, програмне забезпечення, інфраструктура, середовище, транспорт, зв'язок та інше. Володар бізнес-процесу внаслідок планування та управління процесом виконує розподіл і перерозподіл ресурсів для досягнення найліпших результатів.

На нашу думку, поняття «ресурс процесу» доцільно замінити поняттям «потенціал», під яким можна розуміти реальну або ймовірну спроможність системи (або її компонентів) виконувати цілеспрямовану роботу (саме таке визначення дає і Боб Райан [13, с. 61]), яка є фактичною ознакою існування бізнес-процесів. При цьому потенціал буде визначатися як самою ресурсною базою, так і ефективністю її використання, а сам володар бізнес-процесу може виступати часткою його потенціалу.

**З** урахуванням вищенаведеного будь-яка властивість (ціль) системи, як результат роботи, що виконується в межах необхідних для цього бізнес-процесів, повинна визначатися множиною цих процесів, що протікають у множині структурних елементів, які утворюють певну ієрархію, і повинні мати відповідний потенціал. Для такого визначення можна скористатися системним геометричним простором, який враховує множини ієрархічних рівнів ( $S_h$ ), бізнес-процесів ( $S_L$ ) і потенціалів ( $S_w$ ) (рис. 1).

Вздовж вісі  $S_h$  відображені ієрархічні рівні організації (підприємства) та відповідні їм властивості (цілі). Тут більш високому ієрархічному рівню відповідає більш високий рівень організованості.

Вісь  $S_L$  поєднує три складові бізнес-процесів: 1) «входи», 2) «перетворення», 3) «виходи». «Входами» бізнес-процесу можуть бути фінансові, інформаційні, матеріально-технічні та інші види ресурсів. Процес «перетворення» уявляє з себе сукупність різних видів діяльності, в межах яких використовується один або декілька видів ресурсів. Внаслідок цієї діяльності на «виході» створюється продукт (послуга), яка є певною цінністю для споживача.

На вісі  $S_w$  знаходять відображення різноманітні потенціали підприємства, які є складовими його сукупного потенціалу [8], а саме: (1) маркетинговий, (2) організаційного розвитку, (3) виробничий, (4) фінансовий, (5) управлінський, (6) кадровий, (7) інформаційний, (8) інноваційний, (9) інвестиційний. Об'єднання вказаних потенціалів в певну цілісність дозволяє організації (підприємству) сформулювати так звані ключові компетенції [18, с. 159], які забезпечать їй довготривалу конкурентоздатність.

За рахунок того, що кожна вісь на рис. 1 має певну множину градацій, в прямокутному паралелепіпеді умовно можна виділити певну кількість комірок, кожна з котрих матиме лише для неї властиву трійку характеристик  $\{\hat{S}_h, \hat{S}_L, \hat{S}_w\}$ . За таких умов з'являється логічна необхідність і можливість у використанні методів морфологічного аналізу і синтезу [1, с. 207], але оперувати

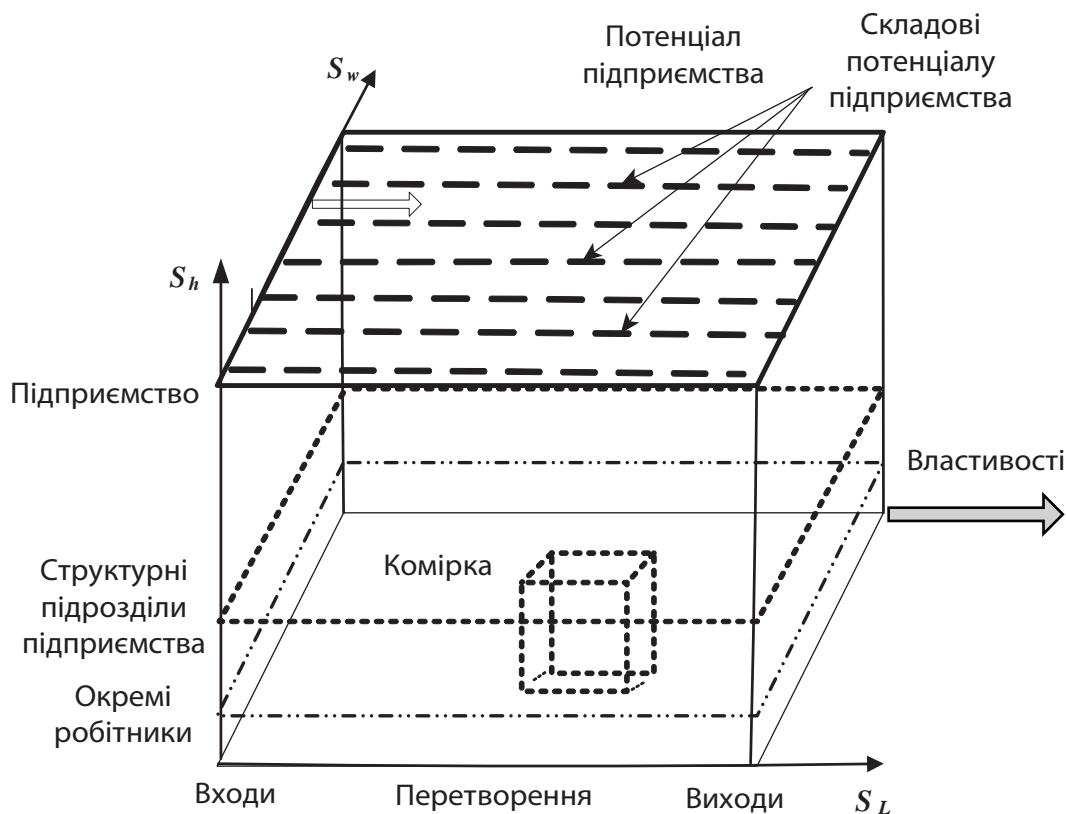
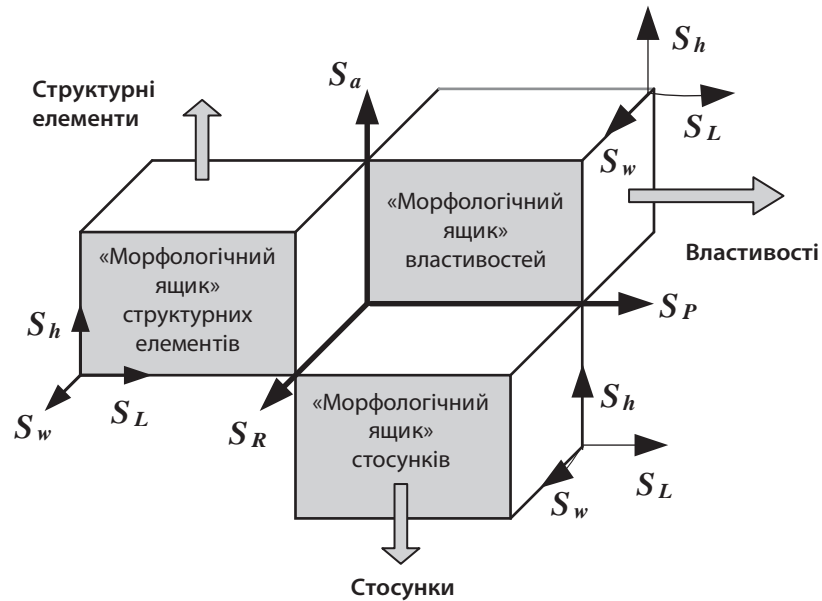


Рис. 1. Відображення системи властивостей (цілей) підприємства в системному просторі ( $S_h, S_L, S_w$ )



прийдеться, так би мовити, з «морфологічним ящиком» властивостей (цілей). Фактично його об'єм визначатиме складність аналізу і синтезу системи в цілому, оскільки саме очікувані результати (цілі) є системотворним (і структуро-творним) чинником будь-якої системи. Як своєрідний фільтр тут можуть виступати інтереси (цінності) усіх «мажоритарних» стейкхолдерів (зацікавлених осіб і груп) суб'єкта господарювання.

Повтор міркувань, що викладені вище, приводить до «морфологічних ящиків» структурних елементів і стосунків між ними. Морфологія цих ящиків формується під впливом заданої (або створюваної) системи властивостей (цілей) і являє собою всі можливі перебори структурних елементів і стосунків між ними. Загальний результат приводить до моделі, що зображена на рис. 2.



**Рис. 2.** Цілісне відображення елементів, стосунків і властивостей підприємства як системи в адекватному координатному просторі

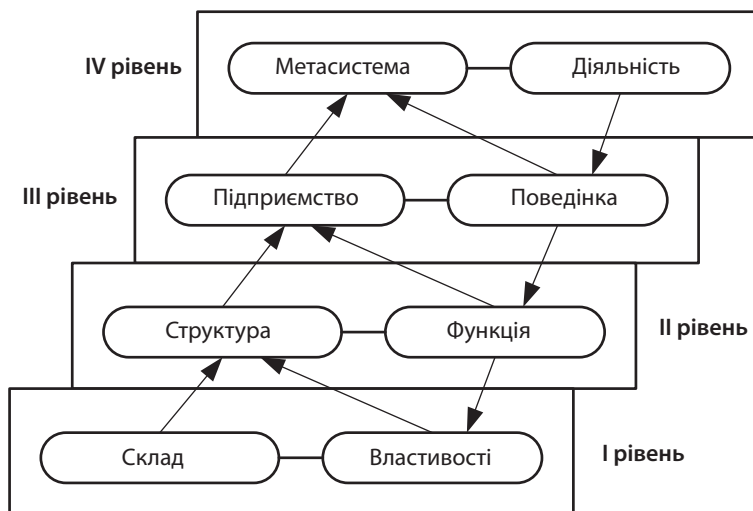
Досвід дослідження ефективності складних систем показує доцільність введення чотирьох якісно різних методологічних рівнів аналізу систем [21, с. 44]. На

рис. 3 зображено схему методологічних рівнів аналізу суб'єктів господарювання (СГ):

- I рівень – «склад – властивості» (або елементарний рівень);
- II рівень – «структура – функції» (або агрегативний рівень);
- III рівень – «підприємство – поведінка» (або системний рівень);
- VI рівень – «метасистема – діяльність» (або глобальний рівень).

Перший методологічний рівень охоплює прийоми і методи дослідження елементів СГ, їх склад і властивості. На цьому рівні аналізуються різні властивості елементів СГ, виявляються їх технологічні, експлуатаційні, економічні і інші характеристики. Об'єктом дослідження на

рівні «структура – функції» є дії, бізнес-процеси, що реалізуються у рамках підсистем (структурних підрозділів) СГ. На методологічному рівні «підприємство – поведінка» досліджується діяльність



**Рис. 3.** Схема методологічних рівнів аналізу суб'єктів господарювання [21, с. 44]

будівельного підприємства по створенню і реалізації будівельних проектів. На рівні «метасистема – діяльність» досліджується метасистема, що включає до свого складу СГ разом з його зовнішнім середовищем. Характер діяльності метасистеми, її цілі визначають поведінку СГ.

Якщо відштовхуватися від системних уявлень про підприємство як частку більш масштабної метасистеми (або надсистеми), то його стратегія збалансованого прибуткового зростання може сприйматися як результат синтезу цілей у трьох напрямках, а саме: (1) цілей метасистеми

(вісь  $S_H$ ), (2) цілей кінцевих споживачів (вісь  $S_L$ ), (3) цілей підприємства (вісь  $S_W$ ). Останні за своєю суттю є потенціали, які виявляють себе завдяки цілеспрямованій роботі підприємства на досягнення певного результату. Користуючись фізичними аналогіями, ми будемо наголошувати, що вказана робота може відбутися під впливом якоїсь сили, що є величиною векторною, або силового поля [9, с. 76]. Силою (або силовим полем), що змушує будівельне підприємство виконувати цілеспрямовані дії (або роботу), виступає реальна або очікувана потреба метасистеми в нерухомості, яка генерує відповідний попит та пропозицію (рис. 4). Їх співвідношення визначає величину такої сили, під впливом якої стейкхолдери (носії особистих інтересів) організації формують (створюють) за рахунок об'єднання різноманітних ресурсів, що знаходяться в їхньому розпорядженні, необхідний підприємству потенціал. Як ресурси може розглядатися все, що може бути залучене до виробництва необхідних для забезпечення життєдіяльності людини матеріальних і нематеріальних благ. При цьому потенціал підприємства повинен визначатися не тільки кількістю ресурсів, а ще й ефективністю їх використання. Ефективність будь-якої діяльності є, як відомо [14], величиною векторною, координатами якої виступають показники результативності, ресурсоемності та часу досягнення результату. З цих причин потенціал підприємства також повинен бути величиною векторною, координатами якої можуть бути обсяги ресурсів та ефективність їх використання. При такому визначенні потенціалу з'являється природна можливість для його вимірювання, а з останнім – і управління.

Процедура оцінки сильних та слабких сторін підприємства передбачає виявлення [6, с. 38 – 40]: (1) вразливих місць, які виступають джерелом ризиків у діяльності підприємства, (2) гнучкості, яка є здатністю підприємства швидко адаптуватися до зовнішніх змін, (3) ефективності будь-яких дій підприємства, (4) ресурсного забезпечення діяльності підприємства, (5) можливостей, тобто здібностей, знань і кваліфікацій, котрі підприємство зможе використати в будь-якій ситуації. Все перелічене є ознаками категорії «потенціал». Таким чином, фактично SWOT-аналіз є аудитом складових потенціалу підприємства (див. вісь  $S_W$  на рис. 1), для вимірювання яких використовується рангова шкала с двома градаціями: «сильний» або «слабкий».

Після аудиту внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства за допомогою SWOT-матриці (приклади див. в [4, с. 64 – 65] або на рис. 5) розробляється низка стратегій (в послідовності, що вказана на рис. 5), які за своєю суттю налаштовані на підсилення всього позитивного, що є у підприємства, а також нівелювання всього негативного. І одне, і друге потребує відповідних змін складових потенціалу підприємства. Досягти цього можна за рахунок процедур SWOT-синтезу складових потенціалу, що повинно бути обов'язковим елементом стратегічного планування на підприємстві [16]. При цьому будь-яка стратегія, що формується на базі SWOT-аналізу, обов'язково повинна супроводжуватися розробкою стратегії розвитку потенціалу підприємства. Дійовою процедурою тут може бути застосування GAP-аналізу [5, с. 75] та причинно-наслідкових діаграм [5, с. 80].

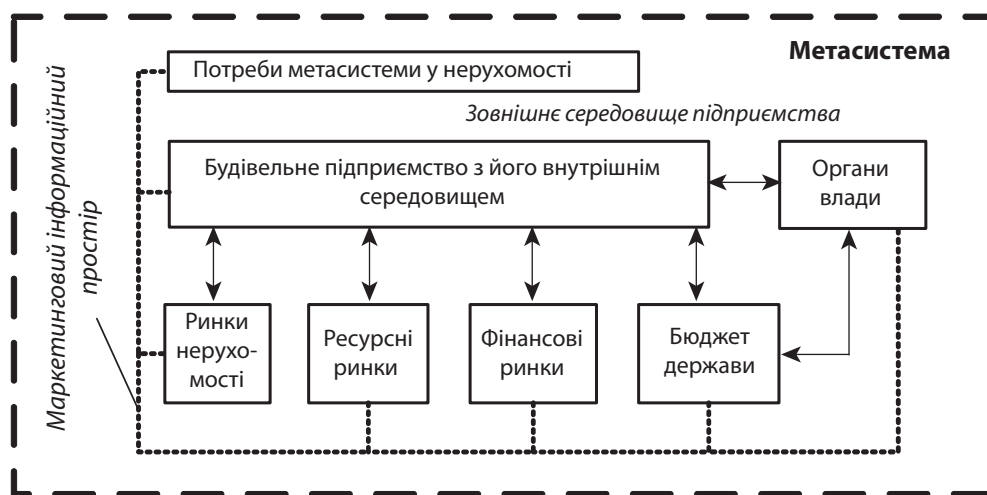


Рис. 4. Місце будівельного підприємства в метасистемі

Треба визнати, що сила, яка породжується потребами метасистеми, може підсилюватися або послаблятися за рахунок відповідних комбінацій умов, що виникають або можуть виникнути одночасно у внутрішньому та зовнішньому середовищах підприємства. Такі умови можна виявити завдяки добре відомому SWOT-аналізу [4, с. 60 – 70], якому передують визначення сильних (*strength*) та слабких (*weakness*) сторін внутрішнього середовища, а також можливостей (*opportunities*) та загроз (*threats*), які продукують зовнішнє середовище (рис. 5).

Розглянемо процедуру SWOT-синтезу фінансово-виробничого потенціалу будівельного підприємства на такому прикладі.

Нещодавно Президентом України була ініційована програма «Доступне Житло», яка спрямована на здешевлення вартості іпотечних кредитів для забезпечення доступним житлом громадян, яким необхідне поліпшення житлових умов. Публічне акціонерне товариство «Куряжський домобудівний комплекс» (ПАТ КДБК) разом з Укргазбанком сповістили про свою участь в

цій програмі [22]. Як відомо [23], ПАТ КДБК на ринку нерухомості займає певну нішу житла економ-класу та соціального житла, будуючи серійні багатопверхівки та впроваджуючи при цьому нову технологію утеплення панельних будинків (це сильна сторона внутрішнього середовища підприємства, яку позначимо як  $S_i$ ).

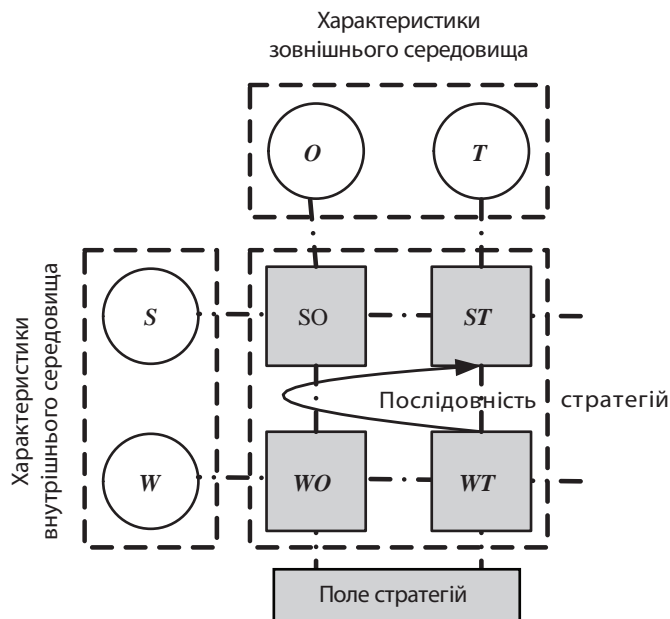


Рис. 5. SWOT-матриця

При придбанні житла за програмою «Доступне Житло» споживач сплачує 70% його вартості, а решту – держава. У держбюджеті України на цю програму у 2012 році виділено 200 млн грн. Харківська область з цієї суми може одержати біля 20 млн грн. В обласному та міському бюджетах на вказані цілі заплановано виділити по 5 млн грн. Таким чином, мова може йти про 30 млн грн бюджетних коштів для доступного житла. У цілому за рік можна залучити 100 млн грн. При ціні житла у 5500 грн/кв.м вказані бюджетні кошти забезпечать будівництво 360 квартир площею у 50 кв. м. На будівництво третини з них може розраховувати ПАТ КДБК (це можливість  $O_p$ , яку надає підприємству його зовнішнє середовище). Синтез (об'єднання)  $S_i \cup O_i$  стимулює підприємство до подальшого опанування новітніх технологій панельного домобудівництва, що підвищить його виробничий потенціал і забезпечить конкурентоспроможність у майбутньому. З'являється необхідність у синтезі цілей в координатному просторі  $\{S_p, S_L, S_w\}$ , який породжує низку завдань для поліпшення структури потенціалів, бізнес-процесів та організаційної структури.

До слабких сторін ПАТ КДБК варто віднести спрямованість на будівництво панельного житла (позначимо це як  $W_i$ ), яке в очах споживачів коштує у порівнянні з житлом із цегли не дуже високо. Єдиний позитивний момент – менша ціна за панельне житло у порівнянні з цегляним. Але він може зникнути тому, що постійно підвищується ціна (цю загрозу позначимо через  $T_i$ ) на металеву арматуру та цемент (у поточному році таке підвищення вже склало 17% і 19% відповід-

но). Синтез  $W_i \cup T_i$  спровокує погіршення фінансового стану ПАТ КДБК, тому що собівартість будівництва об'єктивно буде зростати, а ціна житла з міркувань утримання конкурентоздатності буде залишатися незмінною. Щоб уникнути цього треба напрацьовувати додаткову споживчу привабливість панельного житла, що виправдовувало б підвищення його ціни. А таке може бути можливим лише за умови подальшого підсилення виробничого потенціалу ПАТ КДБК, що знов-таки потребує відповідного синтезу цілей в координатному просторі  $\{S_p, S_L, S_w\}$  та розробки завдань для поліпшення структури потенціалів, бізнес-процесів та організаційної структури.

## ВИСНОВКИ

У роботі на основі системного підходу дістало подальшого розвитку визначення категорії «потенціал» і вперше показано процедуру SWOT-синтезу фінансово-виробничого потенціалу будівельного підприємства в процесі розробки стратегії його розвитку. Подальші дослідження будуть пов'язані з впровадженням цих пропозицій при розв'язанні конкретних практичних питань. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Андрейчиков А. В.** Анализ, синтез, планирование решений в экономике [Текст] / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 368 с.
2. **Анохин П. К.** Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем [Текст] / П. К. Анохин // Принципы системной организации функций. – М. : Наука, 1973. – С. 5 – 61.
3. **Винограй Э. Г.** Общая теория организации и системно-организационный подход : Монография [Текст] / Э. Г. Винограй. – Томск : Изд-во Том.ун-та, 1989. – 336 с.
4. **Виханский О. С.** Стратегическое управление : Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. [Текст] / О. С. Виханский. – М. : Гардарика, 1998. – 296 с.
5. **Гершун А.** Технологии сбалансированного управления [Текст] / Андрей Гершун, Микаэл Горский. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 416 с.
6. **Дженстер П.** Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей [Текст] / Пер Дженстер, Дэвид Хасси; пер. с англ. – М. : ИД «Вильямс», 2003. – 368 с.
7. **Елиферов В. Г.** Бизнес-процессы: Регламентация и управление : Учебник [Текст] / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 319 с.
8. **Коваленко Г. М.** Врахування галузевої специфіки при визначенні складових потенціалу будівельного підприємства [Текст] / Г. М. Коваленко, О. М. Касьянова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.confcontact.com/2010alyans/ek1\\_koval.php](http://www.confcontact.com/2010alyans/ek1_koval.php)
9. **Кухлинг Х.** Справочник по физике [Текст] / Хорст Кухлинг ; пер. с нем. – М. : Мир, 1982. – 520 с.
10. **Мамонов К. А.** Потенціал розвитку будівельного підприємства: економічна сутність, логіка формування й ви-

користання [Текст]/ К. А. Мамонов // Комунальне господарство міст. – 2010. – вип. 94. – С. 202 – 208.

**11. Мамонов К. А.** Современные аспекты кризисных явлений в строительной отрасли Украины [Текст] / К. А. Мамонов, О. П. Колонтаевский // Бизнес Информ. – 2010. – № 9. – С. 35 – 37.

**12. Менеджмент процессов [Текст]/** Под ред. Й. Беккера, Л. Вилкова, В. Таратухтна, М. Кугелера, М. Роземанна ; пер. с нем. – М. : Эксмо, 2007. – 384 с.

**13. Райан Б.** Стратегический учет для руководителя [Текст] / Боб Райан ; пер. с англ.– М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 616 с.

**14. Сериков А. В.** Эффективность хозяйственной деятельности: определение, измерение, синергетическое управление [Текст] / А. В. Сериков // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2(24). – С. 212 – 219.

**15. Уемов А. И.** Системный подход и общая теория систем [Текст] / А. И. Уемов. – М. : Мысль, 1978. – 272 с.

**16. Учитель Ю. Г.** SWOT-анализ и синтез – основа формирования стратегии организации. – Изд. 2-е, суц. перераб.

и доп. [Текст] / Ю. Г. Учитель, М. Ю. Учитель. – М. : КД «ЛИБРОКОМ», 2010. – 328 с.

**17. Флейшман Б. С.** Основы системологии [Текст] / Б. С. Флейшман. – М. : Радио и связь, 1982. – 368 с.

**18. Хамел Г.** Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня [Текст] / Г. Хамел, К. К. Прахалад ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2002. – 288 с.

**19. Чакраварти Б.** Прибыль или рост? Почему вам не нужно делать выбор [Текст] / Бала Чакраварти, Питер Лоранж. – М. : BestBusinessBooks, 2012. – 232 с.

**20. Шемет Л. Г.** Проблемы оценки стратегического потенциала предприятия [Текст] / Л. Г. Шемет // Бизнес Информ.– 2010.– № 4(3).– С. 49 – 51.

**21. Эффективность технических систем [Текст] /** Под общ. ред. В. Ф. Уткина, Ю. В. Крючкова // Надежность и эффективность в технике: Справочник: В 10 т. / В. С. Авдеевский и др. – Том 3. – М. : Машиностроение, 1988. – 328 с.

**22.** <http://stroyobzor.net.ua/news/78090>

**23.** <http://www.regionstroy.com.ua/11010/>

## ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОРЕСУРСАМИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

БУТНИК Д. В.  
аспирант

Харьков

**А**ктуальность данной темы обусловлена тем, что строительная отрасль, как и любая отрасль промышленности, определяет устойчивое и эффективное развитие страны только при условии правильного взаимодействия с топливно-энергетическим комплексом (ТЭК). В противном случае строительная отрасль не сможет должным образом обеспечить нужды народного хозяйства. Необходимо также учитывать негативное влияние на экономику страны роста стоимости энергоносителей. Оно существенно зависит от конкретных условий и меняется во времени, усложняясь по мере развития рыночной экономики. Фактором, обеспечивающим снижение негативных последствий от повышения тарифов на энергоносители, несомненно, является энергосбережение.

Весомый вклад в развитие теории и практики управления внедрением энергосберегающих технологий на строительных предприятиях с целью повышения эффективности использования энергоресурсов сделали многие ученые: Аджиев М. Е. [1], Поспелова Т. Г. [2], Шаленный В. Т. [3] и другие.

Анализ работ, опубликованных по теме исследования, показывает, что в большинстве библиографических источников были исследованы лишь отдельные

проблемы повышения эффективности управления энергоресурсами в строительной отрасли.

*Целью* данной статьи является исследование основных принципов и факторов, влияющих на эффективность управления энергоресурсами в строительной отрасли.

Значительные потери энергоресурсов возникают в процессе их потребления, потому именно эта стадия жизненного цикла обладает наибольшими резервами энергосбережения.

В настоящее время специалистами выделяются три основных направления внедрения энергосбережения [4]:

1. Реализация организационно-экономических мероприятий по энергосбережению. Специалисты связывают это главным образом с совершенствованием учета и нормирования топливно-энергетических ресурсов, наведением технологического порядка, укреплением дисциплины производства, повышением роли экономического стимулирования и устранение элементарных потерь.

2. Второе направление предусматривает осуществление технологических мероприятий, содержание которых заключается в технологическом переустройстве за счет рационализации производства, замены и модернизации устаревшего энергетического и технологического оборудования, повышении качества энергоснабжения. Это направление признается специалистами как малозатратное и может быть профинансировано за счет собственных средств предприятия.

3. Третье направление связано с внедрением энергосберегающих проектов, которые включают в себя за-

мену технологий и реконструкцию действующих производств, внедрение менее энергоемких материалов, снижение материалоемкости и электроемкости продукции за счет нововведений. Это направление, безусловно, связано со значительными капитальными затратами.

Таким образом, каждое из указанных направлений энергосбережения предусматривает получение результатов от устранения причин нерационального использования и потерь на каждой стадии жизненного цикла энергоресурса.

**Р**еализация вышеперечисленных направлений требует создания условий эффективного потребления энергетических ресурсов, которые зависят от многих факторов самого различного характера. Поэтому необходима классификация этих факторов, которая станет базой системного подхода к решению задач управления энергоресурсами.

Как правило, каждый фактор в отдельности не определяет изучаемое явление во всей полноте. Только комплекс факторов в их взаимосвязи может дать более или менее полное представление о характере изучаемого явления.

При отборе факторов обычно исходят из принципа: чем больший комплекс факторов исследуется, тем точнее будут результаты анализа. Вместе с тем необходимо иметь в виду, что если комплекс факторов рассматривается как механическая сумма, без учета их взаимодействия, без выделения главных, определяющих факторов, то решения могут быть некачественными и даже ошибочными. В анализе хозяйственной деятельности взаимосвязанное исследование влияния факторов на величину результативных показателей достигается с помощью их систематизации [5].

Ценность комплексной классификации факторов состоит в том, что на ее основе можно моделировать хозяйственную деятельность, осуществлять комплексный поиск внутрихозяйственных резервов с целью повышения эффективности производства.

Факторами энергосбережения принято считать совокупность неравнозначных пространственных условий и ресурсов, при использовании которых достигаются лучшие результаты с точки зрения избранных критериев [3]. Они имеют два аспекта: отраслевой и межотраслевой.

*Отраслевой аспект* определяется тем, что энергосбережение является внутренней задачей отрасли, в данном случае строительной. При этом рациональное управление использованием энергоресурсов осуществляется самой отраслью. Основой отраслевого аспекта

экономии ресурсов является внедрение процесса энергосбережения и использование потенциала энергосбережения на каждом предприятии строительной отрасли.

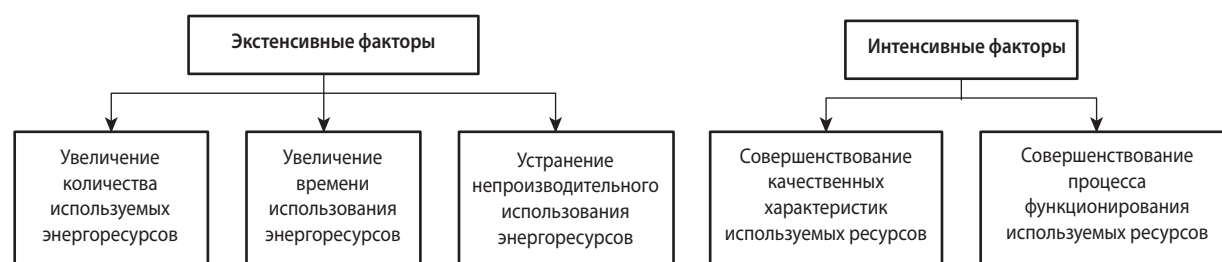
*Межотраслевой аспект* связан с интеграцией нескольких отраслей для решения проблем рационального использования энергоресурсов на основе реализации резервов каждой из отраслей, развитием между ними кооперации и получением на этой основе *синергетического эффекта*.

Использование энергоресурсов отраслей и предприятия (по аналогии с финансовыми и производственными ресурсами) может носить экстенсивный и интенсивный характер. При экстенсивном использовании энергоресурсов предприятие ориентируется на вовлечение в производство дополнительных энергоресурсов. Интенсивное направление характеризуется тем, что улучшается использование имеющихся резервов, и результаты растут быстрее, чем затраты, с помощью которых эти результаты получены. О характере каждой из этих групп факторов и их влияния на процессы энергосбережения можно судить по *рис. 1*.

Данная классификация еще раз подтверждает, что факторы системно взаимосвязаны, взаимозаменяемы, взаимосвязаны по характеру и сферам воздействия на процесс энергосбережения.

Для анализа и учета влияния факторов на снижение потребления ресурсов специалисты выделяют следующие их группы:

- ✦ *структурные факторы*, обуславливающие оптимизацию состава потребляемых энергоресурсов. В данном случае имеется в виду применение ресурсов, эффективно заменяющих друг друга, использование различных местных ресурсов энергии и топлива;
- ✦ *конструктивные факторы*, обуславливающие сочетание различных видов энергоресурсов с заданными потребительскими свойствами и низкой энергоемкостью;
- ✦ *технологические факторы*, обуславливающие более полное использование первичных энергоресурсов, сокращение их отходов и потерь, а также вовлеченность в производство вторичных ресурсов на основе предварительной подготовки их к производственному потреблению в соответствии с требованиями основного технологического процесса;
- ✦ *организационные факторы*, предполагающие вовлечение в производство не полностью используемых имеющихся энергоресурсов и мо-



**Рис. 1. Факторы интенсивного и экстенсивного использования энергоресурсов**

билизацию внутренних резервов на их вовлечение их в процесс производства.

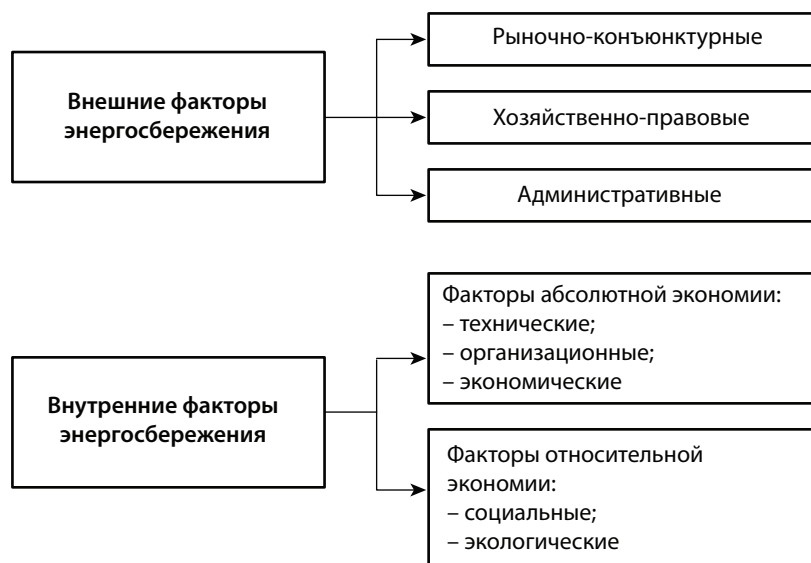
**В**ажнейшую роль в энергосбережении играет разумное сокращение потребностей в энергетических ресурсах. Это может быть достигнуто в результате осуществления следующих факторов:

- ✦ повышения качества продукции, ее долговечности и износостойкости, что эквивалентно наращиванию количества этой продукции и без дополнительного вовлечения в производство энергоресурсов;
- ✦ снижения энергоемкости выпускаемой продукции, обуславливающее экономию энергоресурсов в процессе ее эксплуатации;
- ✦ применение наиболее эффективных в конкретных условиях ресурсов, что обеспечивает сокращение объемов их использования, отходов и потерь в производстве;
- ✦ рациональной подготовки энергоресурсов к производственному потреблению, что повышает коэффициент их использования, сокращает количество отходов, помогает эффективнее организовать перераспределение ресурсов между потребителями;
- ✦ сокращения всех видов потерь ресурсов на всех стадиях их жизненного цикла.

Все существующие факторы энергосбережения можно разделить на восемь групп. Первые пять факторов автор относит к внутрифирменным, т. е. зависящими от предприятия а остальные – к внешним по отношению к предприятию факторам, действие которых связано с рыночной конъюнктурой, государственными и законодательными структурами.

Классификация факторов энергосбережения представлены на *рис. 2*.

Безусловно, ни о каком энергосбережении не может идти речь, если не иметь для этого резервы. Поэтому наравне с факторами, влияющими на энергосбережение ресурсов, необходимо говорить о резервах их реализации.



**Рис. 2. Классификация факторов энергосбережения**

В экономике различают два понятия резервов:

- ✦ *во-первых*, резервные запасы ресурсов, наличие которых необходимо для непрерывного планового функционирования промышленного производства;
- ✦ *во-вторых*, резервы как еще не использованные возможности роста эффективности производства и улучшения его качественных показателей.

Резервы как запасы и как возможности повышения эффективности производства, как видим, не аналогичные по своей сути понятия, и поэтому требуется четкое разграничение между ними. Вместе с тем, исходя из их назначения, можно прийти к одному понятию, которое необходимо в целях общего представления о резервах как о целостном объекте исследования.

Анализ существующих на этот счет трактовок позволяет сделать вывод о том, что под резервами следует понимать неиспользованные возможности снижения текущих и авансируемых затрат ресурсов при данном уровне развития производства. Устранение всякого рода потерь и нерациональных затрат – это одно из направлений использования резервов. Другое направление связано с ускорением научно-технического прогресса как главного рычага повышения интенсификации и эффективности производства. Таким образом, об использовании резервов можно говорить как о разнице между фактическим уровнем их использования и возможном уровне, исходя из накопленного производственного потенциала предприятия [6].

Некоторые специалисты [1, 3] экономическую сущность резервов и их объективный характер предлагают раскрыть на основе всеобщего закона экономии времени. Экономия времени с общественной точки зрения выражается в сокращении затрат живого и овеществленного труда, т. е. в более рациональном использовании материальных и трудовых ресурсов.

**Т**аким образом, необходимо сделать вывод, что экономическая сущность резервов повышения эффективности производства состоит в наиболее

полном и рациональном использовании во времени все возрастающего потенциала ради получения большего количества высококачественной продукции при наименьших затратах живого и овеществленного труда, приходящемся на единицу выпускаемой продукции, в том числе, труда, затраченного на производство и потребление энергоресурсов.

Необходимость изыскания путей энергосбережения требует использования как внутренних, так и внешних резервов предприятия, поэтому деление всех резервов промышленного предприятия на внутренние и внешние является целесообразным.

Структура резервов предприятия представлена на *рис. 3*.

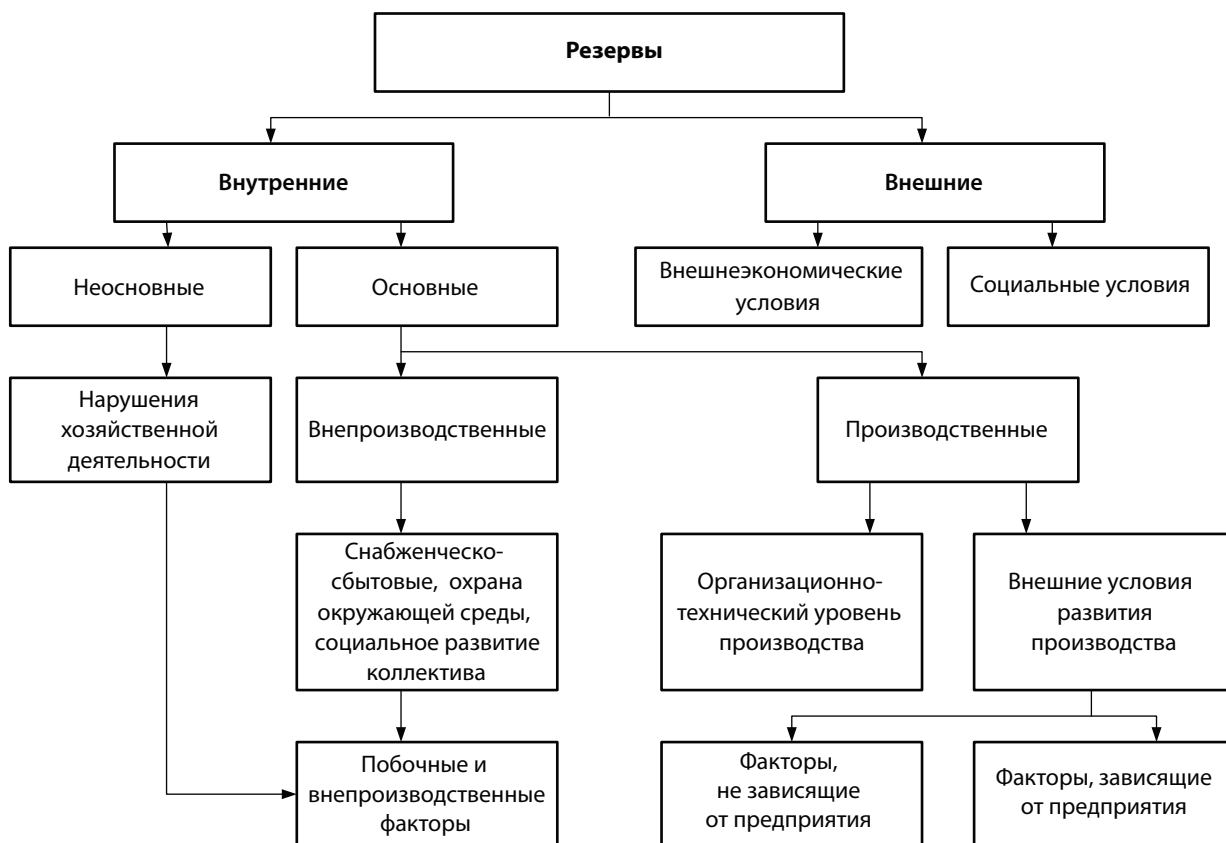


Рис. 3. Классификация резервов предприятия производственной деятельности

*Внутренние резервы* делятся на основные и неосновные. Внутренними основными называются резервы, определяющие результаты, полученные внутри предприятия в связи с непосредственным производством продукции. Внутренние неосновные резервы, хотя и определяются работой производственного коллектива, но не связаны непосредственно с производством продукта: это резервы соблюдения хозяйственной и технологической дисциплины.

*Внешние резервы* – это те, которые находятся вне предприятия, и которыми непосредственно предприятием не управляются, но учет которых просто необходим, ибо зачастую внешние резервы определяют возможности использования производственных и финансовых ресурсов данного предприятия [7].

Внешние резервы, на которые предприятие не может оказывать влияние, но которые учитываются в производственной деятельности, – это резервы, заключающиеся в инфляционных процессах, изменениях тарифов на услуги, возможности, заключенные в изменении конъюнктуры рынка ресурсов и др. В общем случае внешние резервами являются природные, социальные, внешнеэкономические резервы.

### Выводы

Таким образом, определение основных направлений повышения эффективности использования энергетических ресурсов, классификация факторов и резервов этой деятельности позволит при дальнейших исследованиях наиболее полно выявить возможности совершенствования управления энергетическим хозяйством на промышленных предприятиях, в том числе строительных. ■

### ЛИТЕРАТУРА

1. **Аджиев М. Е.** Энергосберегающие технологии / М. Е. Аджиев. – М.: Знание, 1990. – 64 с.
2. **Поспелова Т. Г.** Основы энергосбережения. / Т. Г. Поспелова. – М.: Энергия, 2000. – 378 с.
3. **Шаленный В. Т.** Организационно-технологические аспекты энергосбережения при модернизации производства конструкций и зданий из бетона / В. Т. Шаленный. – Днепропетровск: Наука и образование. – 2002. – 200 с.
4. **Жуков Ю. П.** Энергоёмкость – критерий эффективности хозяйствования / Ю. П. Жуков, В. Ф. Воронин // Энергосбережение. – 2004 – № 3. – С. 10 – 13.
5. **Дудолад А. С.** Моделирование экономической оценки влияния энергосбережения на качество жизни населения / А. С. Дудолад, Ю. Д. Костин // Энергосбережение-Энергетика-Энергоаудит. – 2006. – № 9. – С. 42 – 51.
6. Исследование особенностей формирования процессов управления энергосберегающими технологиями при возведении объектов жилищно-коммунальных комплексов / П. Т. Бубенко, Д. В. Бутник, Н. С. Виноградская, В. Т. Кулик, С. А. Свичка // Проблемы, перспективы та нормативно-правове забезпечення енерго-, ресурсозбереження в житлово-комунальному господарстві: Матеріал І-ї міжнародної науково-практичної конференції. – Алушта, ХО НТТ КГ та ПО, ХНАМГ, 2009. – С. 166 – 168.
7. **Зикеев П. В.** Многоуровневая система подготовки принятия энергосберегающих решений / П. В. Зикеев // Энергосбережение. – 2004. – № 3. – С. 21 – 24.

**Рецензент** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки будівництва Харківської національної академії міського господарства **Бібік Н. В.**



# ВИРОБНИЦТВО ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТОЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК ОДИН ІЗ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ

КОШЕВЕЦЬ В. В.

аспірантка

ШВІНДИНА Г. О.

кандидат економічних наук

Суми

З метою забезпечення конкурентоспроможності продукції на ринку, задоволення вимог споживачів щодо якості продукції, зменшення навантаження на навколишнє середовище виникає необхідність у виробництві екологічно чистої продукції (далі ЕЧП). Україна має значний потенціал для розвитку ринку ЕЧП, проте він майже не використовується. Це пов'язано з низькою екологічною свідомістю більшості громадян України, з лібералізацією митного законодавства, яке призвело до ввозу та територію України продуктів харчування низької якості, але більш дешевих, ніж продукти вітчизняних товаровиробників і з низькою інших проблем.

Серед вчених, дослідження яких присвячені взаємопов'язаним питанням розроблення методологічних засад визначення, оцінки та врахування ділової репутції, можна назвати таких: Р. Брейлі, Г. Даулінг, Е. Дюркгейм, П. Д. Лике, С. Майерс, І. Ф. Шер, а також С. В. Горін, К. С. Букша, О. Орлова, О. В. Родіонов, О. С. Дуброва, Т. І. Ковальова. Теоретичні та практичні аспекти проблеми екологізації економічного розвитку розкриті у працях Веклич О. О., Пірусова Е. В., Гофмана К. Г., Данилишина Б. М., Кислого В. М., Конищевої Н. І., Констанзи Р., Медоуза Д. Х., Мельника Л. Г., Мінеєва В. А., Мінца А. А., Мішеніна Є. В., Недіна І. В., Олдака П. Г., Пахомової Н. В., Праховника А. В., Реймерса Н. Ф., Ріхтера К. К., Туниці Ю. Ю., Ященко Б. В. та багатьох інших.

Останнім часом спостерігається зростання інтересу вітчизняних науковців до вивчення досвіду зарубіжних країн у сфері виробництва ЕЧП. Серед досліджень цього питання звертають на себе увагу дослідження Н. В. Зіновчука [2], яке присвячено проблемам державного регулювання виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції та В. І. Артиша [3], який досліджує організаційно-економічні передумови формування ринку ЕЧП в Україні. При вивченні зарубіжного досвіду формування ринку ЕЧП слід приділити увагу дослідженням російських науковців, а саме Д. В. Горшкова [4].

Незважаючи на значний інтерес до виробництва ЕЧП та формування відповідного ринку, проблема розроблення чіткої методичної бази для ідентифікації ЕЧП та її стандартизації залишається невирішеною. Крім того, недосконалість нормативної бази та її спрямованість на вузьку номенклатуру продукції призводить до низького рівня відповідальності виробників.

Метою статті є дослідження взаємозв'язку між виробництвом екологічно чистої продукції та діловою репутацією підприємства, яке передбачає розроблення підходів до створення ЕЧП та ідентифікацію перешкод на шляху її просування.

Останні два десятиліття спостерігається швидкий розвиток ринку ЕЧП у розвинутих країнах. Ідея ЕЧП з'явилася у Сполучених Штатах Америки (далі США) у 60-х рр. минулого століття. Спочатку прихильників даної ідеї не сприймали серйозно, проте на даний момент більш ніж 25% населення США споживає лише ЕЧП. Розвиток ринку ЕЧП в США проходив в три етапи [2]:

- ✦ 60-70-ті рр. ХХ ст. – зародження ідеї виробництва ЕЧП. Для даного етапу характерним є зародження «зеленого руху», який пропагував турботу про навколишнє середовище і здоровий спосіб життя. Формування ініціативних груп, які переходять на вживання натуральних або біопродуктів, вирощених без використання хімічних добрив. Переважає натуральне господарство, виникають спеціалізовані мінімагазини. Активне проникнення на ринок харчових продуктів відсутнє.
- ✦ 80-ті рр. ХХ ст. – популяризація ЕЧП, формування попиту на них. Зростання популярності екологічних ідей, здорового способу життя. Поява активного попиту на ЕЧП – стихійне формування спеціалізованого ринку, зростання числа ековиробників, відкриття магазинів ЕЧП.
- ✦ 90-ті рр. ХХ ст. – початок ХХІ ст. – визнання і стандартизація ринку ЕЧП. Зростання інтересу до перспективного ринку ЕЧП з боку держави і великого бізнесу. Становлення системи державного регулювання ринку ЕЧП. Створення національних стандартів на ЕЧП і системи сертифікації. Динамічний розвиток ринку ЕЧП. Щорічні темпи зростання – 20 – 30%.

Етапи розвитку ринку ЕЧП в країнах Західної Європи принципово не відрізняються від етапів розвитку американського ринку і мають однакову спрямованість на стимулювання внутрішнього ринку ЕЧП. Проте для країн Східної Європи, в тому числі і України, характерним є експортний характер розвитку ЕЧП, що пов'язано з неготовністю внутрішнього ринку ЕЧП до споживання ЕЧП унаслідок зміни стандартів споживання під дією агресивного наступу західних товаровиробників та низького рівня екологічної свідомості.

Науковці одностайно підтримують думку про те, що неякісна продукція деструктивно впливає на організм людини та на навколишнє середовище. Тому при оцінці конкурентоспроможності продукції пропонують враховувати коефіцієнт екологічної чистоти продукції. Проте на даний момент відсутня чітка методика розра-

хунку даного коефіцієнта. Крім того, для різних продуктів методика розрахунку буде різною. Ще одним аспектом цієї проблеми, що вказує на недостатньо розроблену нормативно-законодавчу базу функціонування ринку, є те, що вимоги ЕЧП визначені лише для продуктів харчування. Ці вимоги визначені Законом України «Про безпечність та якість харчових продуктів» та низкою подібних нормативних актів. Крім того затверджено «Технічний регламент з екологічного маркування», згідно з яким екологічне маркування має необов'язковий (добровільний) характер. На нашу думку, вимоги ЕЧП слід застосовувати і до продукції, яка не використовуються людиною як продукти харчування, оскільки цей деструктивний вплив на навколишнє середовище є значним.

Під ЕЧП варто розуміти продукцію, яка протягом життєвого циклу свого існування не здійснює деструктивного впливу на споживачів, громадськість, навколишнє середовище. Екологічно чистий продукт або наслідки його використання повністю асимілюються навколишнім середовищем. Саме тому в європейських країнах подібне маркування отримують такі продукти, тара або упаковка яких повністю збирається та перероблюється виробником. Таке маркування отримують також товари, якщо після вилучення їх з обігу домогосподарств виробником здійснюється їх утилізація або перероблення.

Згідно з Міжнародною класифікацією товарів та послуг виділяють 34 класи товарів та 11 класів послуг. Дана класифікація не дає достатньої інформації стосовно вимог до екологічної чистоти того чи іншого продукту. На наш погляд, розглядаючи поняття ЕЧП варто ділити продукцію на дві групи – залежно від того, використовується продукт у харчуванні людиною чи для задоволення інших потреб. Згідно з даною класифікацією варто виділяти продукти харчування та нехарчові продукти. Така класифікація, перш за все, пов'язана з тим, що для того, щоб не наносити шкоди організмові людини продукти харчування мають бути натуральними на 100%, тобто в процесі їх виробництва повинна використовуватися лише натуральна сировина і якомога менше консервантів. При цьому консерванти мають бути натуральними. При виготовленні інших продуктів, у першу чергу, слід звертати увагу на зменшення навантаження на навколишнє середовище за рахунок використання ресурсозберігаючих та безвідходних технологій та зменшення викидів та скидів.

При виробництві ЕЧП контроль за дотриманням вимог слід проводити на всіх стадіях життєвого циклу продукції, починаючи від відбору більш якісної сировини і завершуючи утилізацією продукції. Процес виробництва продукції складається з трьох етапів: «вхід» сировини, енергоносіїв та комплектуючих у виробничу систему; процес переробки сировини; «вихід» готової продукції, відходів, викидів та скидів речовин у навколишнє середовище. Оцінка ЕЧП на всіх стадіях її життєвого циклу охоплює різні напрями господарської діяльності підприємства, які пов'язані з визначенням джерел і видів впливів на навколишнє середовище та організм людини.

Вимоги до ЕЧП передбачають максимально можливе виключення із процесу виробництва токсичних матеріалів і речовин, сировинних компонентів, які можуть переходити в незмінному вигляді в готову продукцію або створювати вторинні шкідливі речовини при взаємодії з допоміжними матеріалами. Ці вимоги в кінцевому рахунку спрямовані на усунення викидів токсичних речовин в навколишнє середовище. Для продуктів харчування та нехарчових продуктів вимоги до екологічної чистоти продукції будуть різними (рис. 1).

Виробництво ЕЧП має переваги:

- 1) підвищує конкурентоспроможність продукції та підприємства в цілому;
- 2) надає можливість вийти на міжнародні ринки;
- 3) позитивно впливає на гудвіл підприємства, формуючи образ екологічно та соціально відповідального виробника;
- 4) підвищує вартість компанії, привертає увагу іноземних інвесторів, полегшуючи їх залучення до проєктів організації;
- 5) створює передумови стійкого розвитку суспільства та середовища для його подальшого існування;
- 6) зменшує навантаження на природні ресурси та сировинну базу відповідних регіонів країни, підвищуючи тим самим економічний потенціал регіонів і відповідних галузей (наприклад, сільського господарства).

Прямо пропорційний позитивний вплив виробництва ЕЧП на ділову репутацію підприємства-виробника пов'язаний з тим, що випуск ЕЧП задовольняє інтереси стейк-холдерів, що в свою чергу призводить до зростання їх лояльності. Наприклад, споживачі отримують більш якісну продукцію і їх кількість поступово збільшується, що призводить до зростання частки ринку та отримання додаткових прибутків. Крім того, виробництво ЕЧП передбачає зменшення шкідливості виробництва та покращення умов праці і, як наслідок, зростає лояльність робітників. Зменшення забруднення навколишнього середовища задовольняє вимоги громадськості, зменшує ризики захворювання працездатного населення, збільшуючи продуктивність праці відповідного прошарку населення.

Проте існує ряд проблем, з якими пов'язане впровадження екологічно чистого виробництва:

- 1) висока вартість реалізації проєктів виробництва екологічно чистої продукції;
- 2) відсутність державних стандартів на екологічно чисту продукцію, використання в процесі виробництва Технічних умов України (ТУУ), що зменшує ймовірність притягнення до відповідальності за випуск неякісної та шкідливої продукції;
- 3) збільшення змінних витрат на виробництво екологічно чистої продукції, пов'язаних із залученням більш якісної вхідної сировини;
- 4) зменшення терміну зберігання продукції;
- 5) більш жорсткі вимоги до транспортування;
- 6) складності при розміщенні продукції в торгових точках поряд з неорганічною продукцією;
- 7) недостатня підтримка виробників сільськогосподарської продукції та відсутність крупних компаній-виробників, що ускладнює процес контролю вхідної сировини;

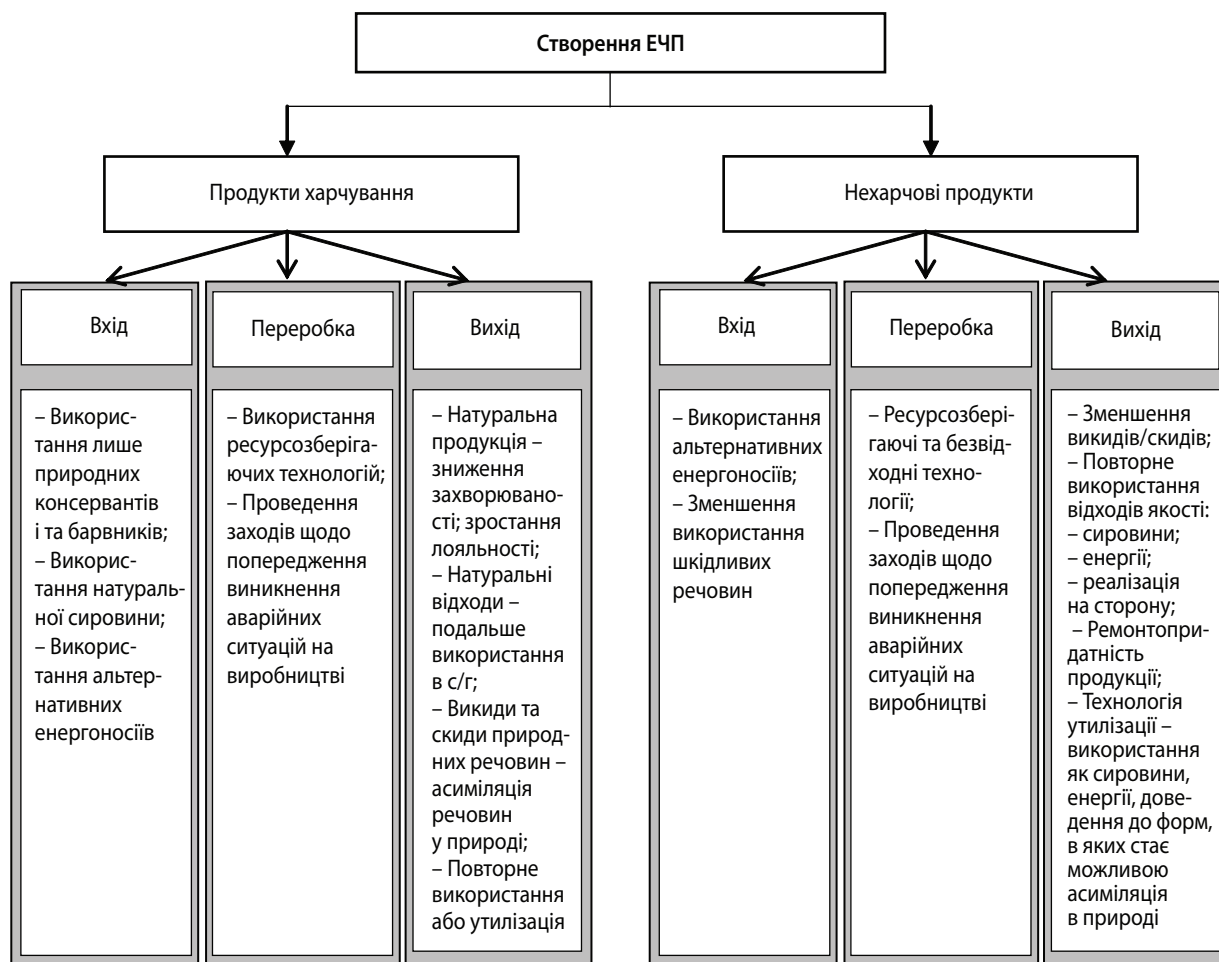


Рис. 1. Підходи до створення ЕЧП та відповідних вимог до «екологічної чистоти»

8) слабка поінформованість стосовно маркування продукції, її складу та вмісту шкідливих речовин, недосконалість нормативної бази в питаннях маркування продукції, і як наслідок - низький рівень екологічної свідомості населення.

## ВИСНОВКИ

На даний момент українське суспільство не готове до підтримки виробників екологічно чистої продукції, а виробники, у свою чергу, не приділяють достатньої уваги підвищенню екологічності продукції, оскільки попит на такі товари на даний момент не є значним, а витрати доволі високі. Тому метою діяльності виробників, державних органів має стати пропагування необхідності споживання екологічно чистої продукції. Дане питання є проблематичним, проте закордонні компанії, які мають дочірні підприємства на території України, прагнуть до екологізації виробничого процесу, продукції та свідомості працівників і громадськості. З метою підтримки наявних ринкових часток, їх розширення та виходу на нові ринки збуту, вітчизняні організації мають вживати заходи для підвищення своєї конкурентоспроможності та утримання позитивної ділової репутації. Споживачі скоріш за все оберуть ту продукцію і ті послуги, що мають надійне підтвердження про відсутність збитку для здоров'я безпосереднього споживача і його майбутніх поколінь. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Артиш В. І.** Організаційно-економічні передумови формування ринку екологічно чистої продукції в Україні / В. І. Артиш // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 117 – 120.
2. **Горшков Д. В.** Рынок экологически чистых продуктов: зарубежный опыт и перспективы России / Д. В. Горшков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 6. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dis.ru/library/market/archive/2004/6/3494.html>
3. **Зіновчук Н. В.** Деякі аспекти державного регулювання виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції в Україні / Н. В. Зіновчук // Науковий вісник НАУ. – 2002. – № 2. – С. 51 – 56.
4. **Кислый В. Н.** Экологизация управления предприятием: монография / В. Н. Кислый, Е. В. Лапин, Н. А. Трофименко. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 232 с.

# ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ НЕТРАДИЦІЙНИХ І ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ У ПРОЦЕСІ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ЗА ДОПОМОГОЮ ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ФОРМ

ЮДІН М. А.

кандидат економічних наук

Первомайськ

В умовах обмеженості енергетичних ресурсів і зростаючих обсягів імпорту енергоносіїв необхідно використовувати організаційно-економічні механізми, що допоможуть зменшити споживання електроенергії та знизити залежність України від зовнішніх поставок енергоносіїв.

Європейські країни вирішують дану проблему шляхом залучення до енергобалансу країни нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії. Такий механізм дозволяє покращити ситуацію у кількох сферах: економічній – зниження енергетичної залежності; екологічній – зменшення викидів у атмосферу; соціальній – створення нових виробництв та нових робочих місць.

Проблемі державного регулювання у сфері енергозбереження, використання альтернативних видів палива приділяється значна увага вітчизняних та зарубіжних вчених. Різні аспекти цього питання висвітлено у працях С. Алдошина, С. Бевза, Р. Васишина, М. Войнаренка, В. Геєця, В. Захарченка, Ю. Мазіна, М. Макаренка, Є. Оборіної, В. Осипова, С. Пахомової, С. Соколенка, Л. Федулової, В. Шевченко, а також зарубіжних: А. Грінспена, П. Друкера, Ф. Котлера, М. Портера.

На сучасному етапі розвитку української сфери енергозбереження відсутні дієві механізми впровадження енергозберігаючих технологій у народне господарство України. Використання сучасних організаційно-економічних форм взаємодії учасників процесу енергозбереження (таких як кластерний підхід, мережеві технології, перфоманс-контрактинг) дозволить отримати синергетичний ефект як на регіональному, так і на національному рівні, підвищити ефективність впровадження нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії в енергетичний баланс країни.

Технічно досяжний річний енергетичний потенціал нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії (НВДЕ) України в перерахунку на умовне паливо становить близько 79 млн т у. п. Економічно досяжний потенціал цих джерел складає 57,7 млн т у. п., у тому числі відновлюваних природних джерел енергії – 35,5 млн т у. п., позабалансових (нетрадиційних) – 22,2 млн т у. п. [1].

Обсяги нетрадиційних видів палива в Україні у регіональному розрізі представлено на рис. 1.

У західних регіонах України існує значний потенціал використання малої гідроенергетики та геотермальної енергетики, що в окремих областях досягає 8 млн т у. п.

Сонячна енергетика представлена на півдні України і оцінюється потенціалом до 1 млн т у. п. Енергію біомаси широко представлено по всій території України, особливо на півдні та сході країни, серед якої відходи сільськогосподарства та промисловості, мікрородорості, тирса, торф використовуються як паливо для когенераційних установок.

В Одеському регіоні представлено такі види нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії:

- ✦ відходи сільськогосподарства рослинного походження;
- ✦ відходи харчової промисловості (зокрема виноробства);
- ✦ мікрородорості (за прикладом Італії) та ін.

Ефективним інструментом до вирішення комплексної задачі енергозбереження в областях України, як свідчить світовий досвід, є формування кластерів енергозбереження. Відповідно до теорії конкурентних переваг кластери впливають на конкурентоспроможність трьома способами: 1) за допомогою підвищення продуктивності фірм і галузей, які входять до них; 2) за допомогою підвищення сприйнятливості до інновацій, які забезпечують зростання виробництва, 3) за допомогою стимулювання інноваційного менеджменту та розширення кордонів кластеру [2, с. 239 – 242; 3, 4].

Ідеологія кластера енергозбереження полягає у виробництві електричної енергії і тепла за допомогою когенераційних установок, які як паливо використовують відновлювані види енергоносіїв, такі як: біопаливо походженням з рослинного масла, біогаз за рахунок утилізації відходів тваринного і рослинного походження, твердих побутових відходів, дегазаційний шахтний газ метан, синтез-газ та інші альтернативні види палива. У межах кластера об'єднуються виробник когенераційних установок – ТДВ «Первомайськдизельмаш», постачальники енергетичної сировини для переробки в установці, споживачі електроенергії і тепла (рис. 2).

Реалізація даного проекту дозволить знизити енергетичну залежність країни від імпортних енергоносіїв, знизити шкідливі викиди в атмосферу, використовувати великий спектр альтернативних видів палива, майже в 3 рази знизити витрати на електроенергію, питома вага яких, наприклад тільки в теплоенергетиці, у середньому становить до 40% тарифу на послуги теплоі гарячого водопостачання для населення, знизити втрати при транспортуванні енергоносіїв завдяки розташуванню джерела енергії безпосередньо біля споживача.

У межах кластера, як правило, функціонує спеціалізована кредитно-фінансова установа, що полегшує пільгове кредитування суб'єктів господарювання в пев-

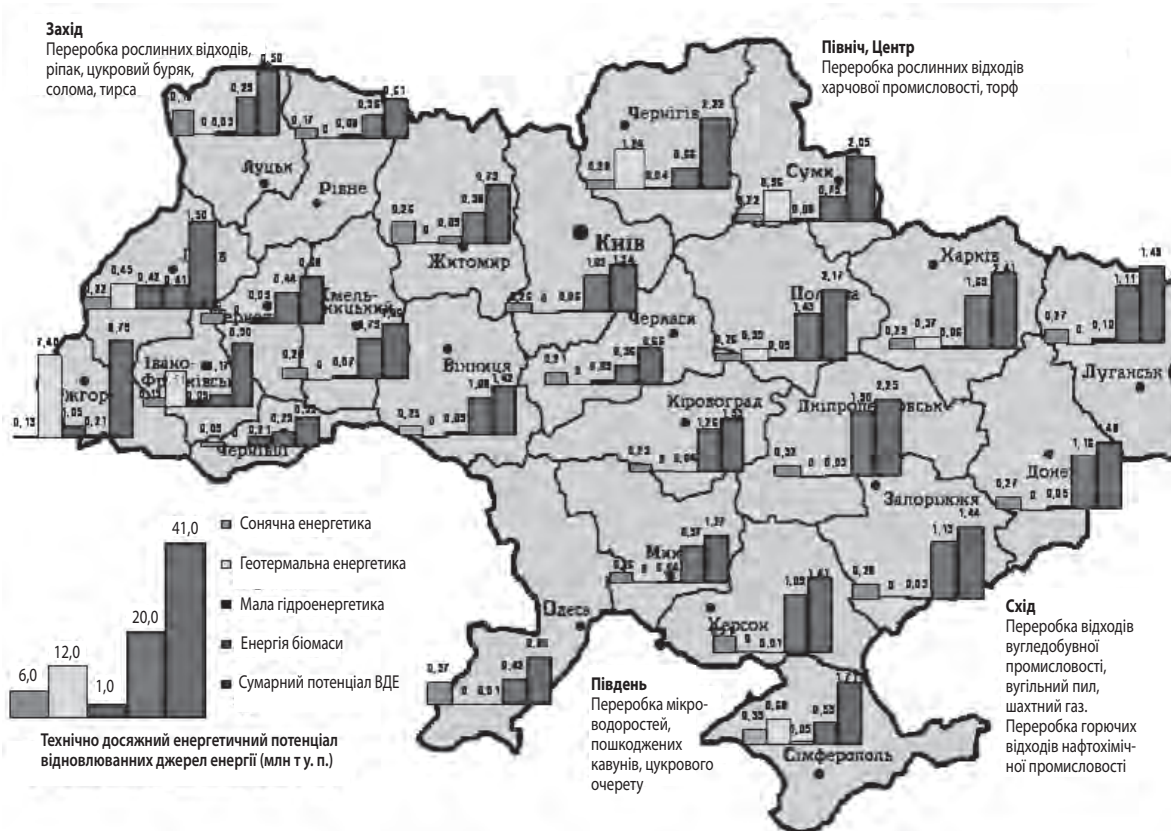


Рис. 1. Потенціал нетрадиційних (відновлюваних) джерел енергії України

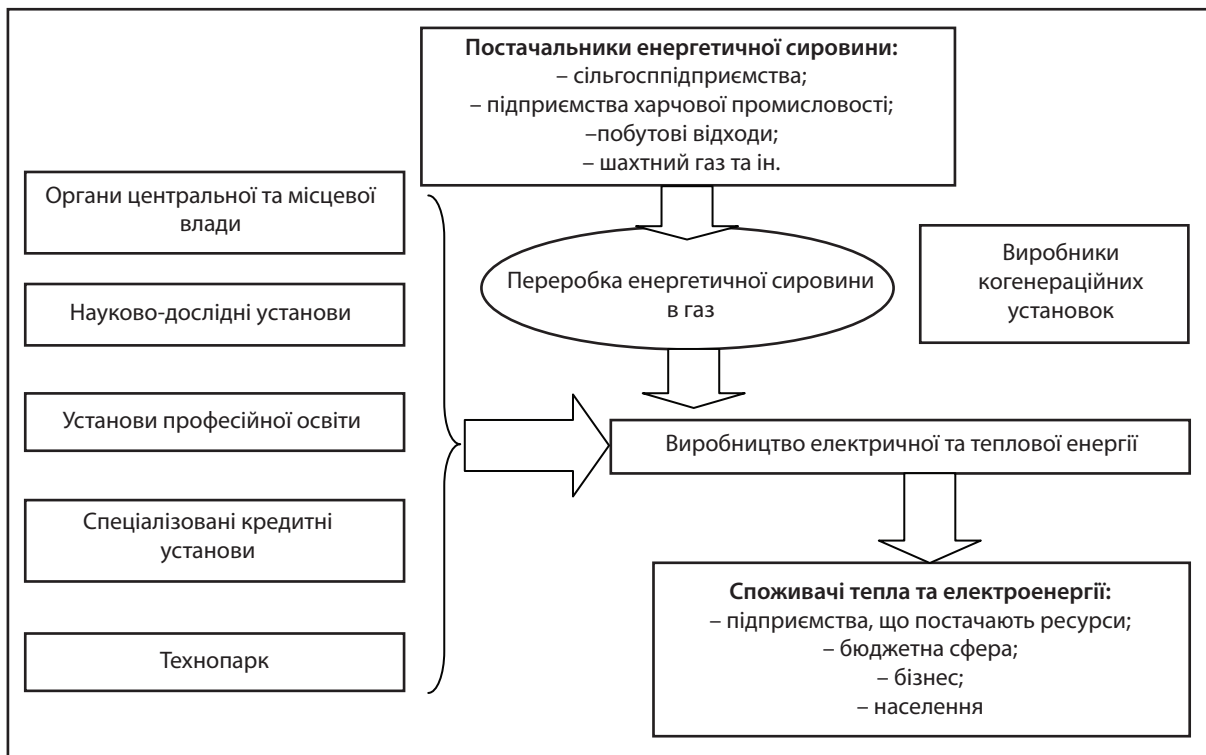


Рис. 2. Структура кластера енергозбереження на основі когенерації

ній сфері. Держава також має співпрацювати з банками для розробки «м'яких» кредитів з незначним відсотком інтересу, для споживачів, що вживають заходи для збільшення енергоефективності. Капітал мобілізується банківською структурою згідно з традиційними методами

на національному або міжнародному ринках. У країнах ЄС, що вводять такий тип фінансової підтримки, банк, що надає кредити, належить або державі, або Національному Центральному Банку. Отже, цей інструмент підконтрольний державі. Декілька банків у Європі надають

такі позики для робіт з підвищення енергоефективності, особливо у будівельному секторі. Найяскравішим прикладом є Kreditanstalt für Wiederaufbau – Національний банк реконструкції та розвитку у Німеччині, що є ключовою фігурою чотирьох програм зменшення кількості CO<sub>2</sub>. У межах цих програм банк пропонує довгострокові кредити з низькими відсотками.

Для фінансування енергозберігаючих заходів у бюджетній сфері необхідно створити фінансово-мотивуючий механізм з використанням як коштів державного бюджету, так і приватних інвестицій, з поверненням інвестицій повністю чи частково за рахунок отриманої економії паливно-енергетичних ресурсів (перфоманс-контрактинг). Суть механізму полягає у запровадженні окремого коду економічної класифікації витрат на якому могли б акумулюватись кошти, отримані внаслідок економії витрат на енергозабезпечення в результаті реалізації енергозберігаючих заходів. У подальшому ці кошти могли б направлятись на повернення залучених інвестицій та реалізацію подальших енергозберігаючих заходів. Подібний механізм залучення інвестицій у сферу енергозбереження широко використовується в Канаді, США та ряді європейських країн.

У ході реалізації енергозберігаючих заходів на основі перфоманс-контрактингу бюджетна установа (в особі відповідного центрального або місцевого органу влади) заключає контракт з енергосервісною компанією (ЕСКО) на проведення енергетичного обстеження й упровадження, на його основі, енергозберігаючого проекту. Згідно контракту, ЕСКО гарантує замовнику певний рівень економії коштів, який досягається внаслідок втілення енергозберігаючого проекту [5].

Одним із шляхів упровадження сучасних механізмів енергозбереження може бути використання мережевих технологій для забезпечення зв'язку між підприємствами, що виробляють енергозберігаюче обладнання, підприємствами, що його використовують, та державою. Мережеві технології у даному випадку можна розглядати як інструмент направлений на зниження трансакційних витрат.

Під трансакцією ми розуміємо будь-яку передачу права розпорядження майном або послугою в процесі обміну між двома і більше учасниками договору. Рушійною силою цих процесів у межах теорії економіки виступає в першу чергу ефективність, спрямована на бережливе використання обмежених ресурсів. Обмеженими в даному випадку можуть бути не тільки виробничі фактори, а й кошти на організацію та проведення обміну. Трансакція вважається ефективною, якщо обрана учасниками форма договору призводить до найменшої суми виробничих та трансакційних витрат. Вільямсон ділить трансакційні витрати на такі категорії:

- 1) *передбачувані (ex-ante)*: витрати на збір інформації, переговори, пов'язані з підписанням договору та інші витрати, що виникають до прийняття договору.
- 2) *фактичні (ex-post)*: витрати на контроль або досягнення виконання зобов'язань, що виникають після угоди.

Вирішальними факторами трансакційних витрат є:

- 1) *специфічність пов'язаних з трансакцією інвестицій (факторна специфіка)*: описує в межах трансакції, як проводяться капіталовкладення у виробничі потужності та шляхи досягнення необхідної кваліфікації;
- 2) *ризик*: містить у собі невизначеність параметрів зовнішнього середовища й невпевненість у поведінці учасників договору, засновану на можливому опортунізмі;
- 3) *частотність*: ураховує можливість депресії витрат з підвищенням частоти ідентичних трансакцій як ефект масовості виробництва або синергії;
- 4) *оцінка поведінки учасників* трансакції суперечить передумовам ідеального ринку;
- 5) *обмежена раціональність* обумовлена звуженим сприйняттям і неповнотою інформації задіяних сторін;
- 6) *опортунізм у поведінці*, рушійною силою якого є досягнення максимальної особистої вигоди, хитрості та підступності.

Як засоби соціального контролю для уникання опортунізму можна розглядати:

- 1) *довіру* – як засіб підвищення ефективності, зниження витрат на контроль, більш швидкого досягнення угоди і взаєморозуміння в оцінці ризику;
- 2) *культуру* – як межі, що визначають загальні цінності, поняття і цілі, як фактор, що впливає на вирішення проблем координації. З ними пов'язано процес вступу в контакт і погодження: при більш тривалому партнерстві в умовах монокультури ймовірно підвищення трансакційних витрат внаслідок залежності, зловживання довірою і опортунізмом, що підриває ефективність;
- 3) *репутацію*, що слугує специфічним капіталом, збереження якого ускладнюється можливостями опортунізму. Гарна репутація знижує стимул до опортунізму і таким чином витрати на збір інформації та ведення переговорів.

Саме для створення найкращої взаємодії учасників процесу регіонального енергозбереження доцільно розглянути інтернет-форми взаємозв'язку.

Співпраця між учасниками процесу енергозбереження може здійснюватися у кількох формах, а саме:

- 1) *B2B* – коли підприємства співпрацюють між собою за допомогою мережевих технологій для досягнення спільної мети або для отримання вигоди від співпраці;
- 2) *G2B* – держава виконує інформативні та управлінські функції серед підприємств, що задіяні у сфері енергозбереження;
- 3) *B2G* – держава проводить закупівлі тепла та електроенергії, виробленої на енергозберігаючому обладнанні з використанням альтернативних джерел енергії.

За допомогою *B2B* майданчиків мають регулюватися:

- 1) закупівля енергозберігаючого обладнання;
- 2) гарантійне обслуговування або ремонт енергетичного обладнання у використанні;
- 3) закупівля сировини та паливо-мастильних матеріалів для роботи з енергозберігаючим обладнанням;
- 4) повідомлення про наявність відходів сільськогосподарства та агропромислового комплексу у підприємств даних галузей;

5) повідомлення споживачів про стан забезпечення теплом та електроенергією;

6) укладання трьохсторонніх контрактів між виробниками енергозберігаючого обладнання, користувачами енергозберігаючого обладнання та споживачами тепла і електроенергії;

7) технічні консультації виробників палива або відходів із виробниками енергозберігаючого обладнання з приводу потенційної можливості використання даного виду палива для енергозберігаючих установок.

Таким чином, за допомогою B2B-майданчиків регулюється взаємодія між підприємствами, що беруть участь у процесі виробництва електроенергії (рис. 3).

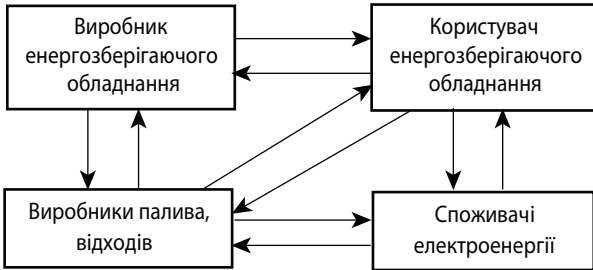


Рис. 3. Схема взаємодії учасників процесу виробництва електроенергії за допомогою B2B майданчиків

За допомогою B2B-мереж оформлюються контакти між учасниками ланцюга з виробництва тепла та електроенергії. Проте у реальній економіці ця діяльність регламентується певним інституційним полем. Для забезпечення відповідності інституційного поля вимогам кожної ланки процесу виготовлення електроенергії за допомогою енергозберігаючого обладнання варто використовувати G2B-технології.

Фактично платформа G2B виконує функції електронного посередника при передачі інформації від держави до підприємництва і навпаки (рис. 4). Така схема є класичною для G2B-платформ.

Проте для більш ефективної взаємодії держави та підприємництва варто враховувати також і важливість науки, як своєрідних вагів, що зрівноважують вимоги підприємств та державні потреби в енергетиці.

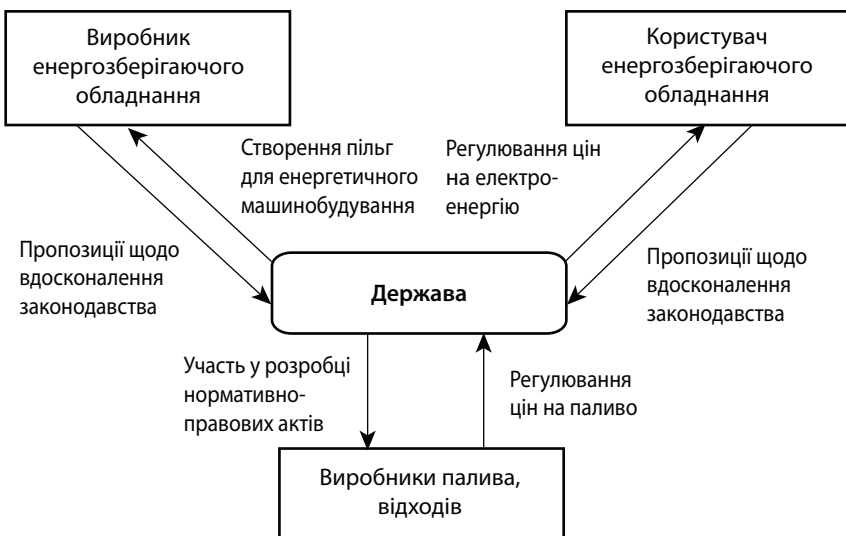


Рис. 4. Традиційна схема G2B-взаємодії

Таким чином, наука може займати місце посередника у G2B-платформах, з одного боку, консультуючи державу з приводу ефективності законодавства, пільг і пільгових тарифів, з іншого – надаючи підприємствам інформацію про інновації в енергетичній сфері, приймаючи участь у розробках з підвищення ефективності енергозберігаючого обладнання.

Важливим кроком для залучення концепції регіонального енергозбереження є формування B2G-платформи на основі відносин бізнесу та держави. На відміну від G2B-майданчиків, які фактично виконують інформаційну та консультативну функції, B2G-платформи призначені для проведення тендерних державних закупівель тепла та електроенергії, виготовленого підприємствами, що використовують енергозберігаючі технології. Так, електроенергія має реалізовуватися генеруючими компаніями за «зеленим тарифом», проте даний механізм призначений використовуватися тоді, коли зелена енергетика матиме змогу конкурувати з традиційними генеруючими підприємствами. Також держава за допомогою B2G-технологій може проводити тендерні закупівлі теплової енергії.

Дана стратегія використання мережевих технологій для розвитку регіонального енергозбереження відповідає законодавству України з приводу мережевих технологій (Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007 – 2015 роки») та державних закупівель (Постанова КМ України «Про вдосконалення системи державних закупівель»).

## ВИСНОВКИ

Введення електронної системи взаємодії учасників процесу виробництва тепла та електроенергії на основі використання альтернативних видів палива за допомогою енергозберігаючого обладнання наряду з впровадженням кластерного підходу та перформанс-контрактингу дає регіону та бізнесу наступні переваги:

1) зменшення часу реагування на зовнішні чинники за рахунок кращої координації між учасниками процесу виробництва електроенергії;

2) зниження транзакційних витрат на контакти між учасниками процесу виробництва електроенергії, і, таким чином, зменшення вартості послуг;

3) можливість залучити за допомогою інтернет-маркетингу до ланцюга виробництва електроенергії якомога більше учасників;

4) відсутність бюрократичних перешкод з оформлення відносин між підприємствами;

5) можливість бізнесу впливати на прийняття енергетичного законодавства;

6) створення синергетичного ефекту за рахунок посилення взаємодії між учасниками.

Наступним кроком дослідження має стати визначення економічної ефективності від впровадження нових організаційно-економічних форм у процес енергозбереження. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 року – КМ України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/signal/kr06145a.doc>
2. **Портер М.** Конкуренция / Майкл Э. Портер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
3. Енергозбереження як фактор підвищення конкурентоспроможності господарювання та національної економіки [Електронний ресурс] // Аналітичний центр Академія: офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.academia.org.ua/?p=330>. – Назва з екрану.
4. Переосмислення ступеня відповідальності перед майбутнім : національна доповідь з питань реалізації державної політики у сфері енергоефективності за 2009 рік / М. Пашкевич, В. Григоровський, В. Гавриленко, Л. Гальперіна, Д. Гулевець [та ін.] – К. : НАЕР-НАУ, 2010. – 254 с.
5. **Суходоля О. М.** Розвиток регіональної політики енергозбереження [Електронний ресурс] / О. М. Суходоля // Електронний журнал енергосервісної компанії «Екологические системы». – 2003. – № 7(19). – Режим доступу : [http://escosys.narod.ru/2003\\_7/art93.htm](http://escosys.narod.ru/2003_7/art93.htm). – Назва з екрану.



## ФАКТОРИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ У ТЕПЛОЕНЕРГЕТИЦІ

ПАНЧЕНКО О. В.

Суми

На сьогодні гостро постала проблема дефіциту енергетичних ресурсів, що приводить до пошуку нових відновних природних ресурсів. У той же час актуальності набула проблема масового накопичення твердих побутових відходів (ТПВ), яке зумовило забруднення навколишнього природного середовища. Тому пропонується за рахунок однієї проблеми частково вирішити іншу, а саме: використовувати енергоємні ТПВ як енергоресурси на підприємствах теплоенергетики. Це дасть можливість економити природні енергетичні ресурси (газ, вугілля) на стадії видобування, транспортування та споживання, а також зменшить площі полігонів під організоване складування ТПВ. Усе це обумовлює необхідність еколого-економічного обґрунтування організаційно-економічного обґрунтування організаційно-технологічних заходів щодо використання ТПВ.

Проблемам ефективного використання ТПВ як енергетичних ресурсів з урахуванням еколого-економічних аспектів присвячені наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених: Балацького О. Ф., Бобильова С. М., Бройде-Веклич О. О., Жулавського А. Ю., Семененко Б. А., Сотнік І. М., Теліженка О. М., Яроша М. В. [1 – 4]. В їх працях достатньо глибоко висвітлені теоретичні та методичні основи еколого-економічної оцінки заходів щодо ресурсозбереження та повторного використання відходів у виробничому процесі. У той же час аналіз цих праць показав, що на сьогодні залишаються недостатньо дослідженими питання еколого-економічного обґрунтування доцільності оцінки використання твердих побутових відходів (ТПВ) як енергоресурсів. Теоретичне та практичне значення питань економічної оцінки процесів використання ТПВ як енергоресурсів з урахуванням екологічного фактора, обумовили вибір теми та мети даного дослідження.

Метою даної статті є формування науково-методичних засад щодо визначення факторів еколого-економічної оптимізації використання ТПВ в теплоенергетиці. Для цього пропонується оцінити ступінь їхнього впливу на обґрунтування оптимального співвідношення у сумісному використанні традиційних видів палива і твердих побутових відходів (ТПВ). До визначених нами факторів слід віднести: технологічні, морфологічні, екологічні, економічні та соціальні. Ці фактори потрібно враховувати при обґрунтуванні процесів утилізації використання ТПВ як енергоресурсів на підприємствах теплоенергетики в умовах певних еколого-економічних обмежень.

Перш за все слід зазначити, що на деяких підприємствах в Сумському регіоні існує можливість утилізації енергоємних відходів. У ході дослідження нами здійснено еколого-економічне обґрунтування використання енергоємних відходів як енергоресурсів з урахуванням об'ємів накопичення твердих побутових відходів та їх морфологічного складу. Підтвердженням цьому є отримані нами оптимальні співвідношення сумісного спалювання ТПВ з традиційними енергоресурсами (газ, вугілля) [5]. Дотримання цих співвідношень дозволяють економити на витратах на закупівлю природних енергоресурсів при виробництві теплової та електричної енергії. Принцип побудови залежностей базується на урахуванні поточних витрат при стовідсотковому спалюванні основного палива та при частковому додаванні до нього енергоємних ТПВ. Економічне обґрунтування оптимального співвідношення базується на розрахунку оптимальних витрат при виробництві теплової та електричної енергії за двома підходами. Перший підхід пов'язаний без урахування екологічної складової, другий підхід – з урахуванням екологічної складової.

У результаті дослідження виявлено, що мінімальні витрати при виробництві теплової та електричної енергії складатимуть:

1) без урахування екологічної складової: а) для вугілля: співвідношення буде складати 88% вугілля та 12% ТПВ; б) для газу: співвідношення буде складати 80% природного газу та 20% ТПВ;

2) з урахуванням екологічної складової: а) для вугілля: співвідношення буде складати 80% вугілля та 20% ТПВ; б) для газу: співвідношення буде складати 70% природного газу та 30% ТПВ.

**Т**аке співвідношення найбільш ефективно для виробництва теплової та електричної енергії, як в екологічному, так і в економічному аспекті. Подальше збільшення частки ТПВ призведе до зменшення теплоти згорання палива, що не відповідатиме технологічним умовам горіння. У свою чергу, це обумовить додаткову закупівлю природних енергоресурсів. При цьому важливою умовою горіння є те, що при спалюванні великої кількості ТПВ має місце значний викид шкідливих речовин в атмосферу, що збільшує еколого-економічний збиток навколишньому природному середовищу. При цьому оцінка зменшення еколого-економічного збитку навколишньому природному середовищу повинна враховувати ряд факторів, які впливають на формування оптимального співвідношення: «газ – ТПВ»; «вугілля – ТПВ». Одним із таких факторів є фактор сезонності. Проведені розрахунки показали різні частки енергоємних відходів у загальному потенціалі природних енергоресурсів (газ, вугілля), що залежать від пори року. На рис. 1 наведено загальний тепловий потенціал на підприємстві ПАТ «Сумитеплоенерго» для різного складу енергоресурсів.

Таким чином, при додаванні твердих побутових відходів до природних енергоресурсів значення загального теплового потенціалу за рік для підприємства теплоенергетики не зміниться, а зміниться потрібна кількість тепла щомісячно в залежності від пори року. Це зумовлено різним вмістом морфологічного складу ТПВ та потребою в теплоносіях. Для того, щоб забезпечити потрібну потужність для енергетичного підпри-

ємства при виробництві теплової та електричної енергії потрібно враховувати виявлений фактор сезонності. Вплив цього фактора на витрати зображено на рис. 2, де показано, як змінюються витрати на закупівлю енергоресурсів з використанням та без використання ТПВ залежно від зміни пори року та температурного повітря в навколишньому природному середовищу.

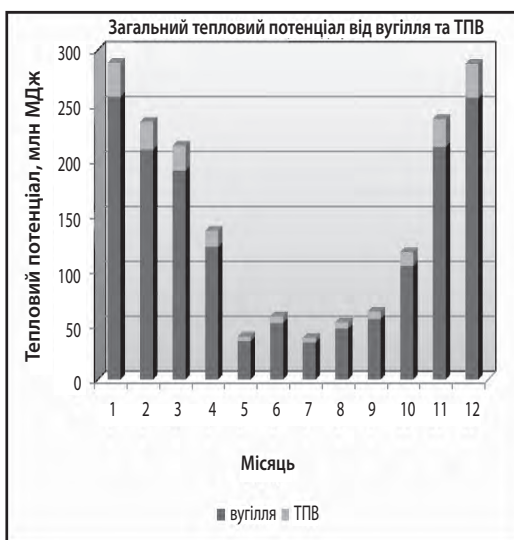
**О**тже, витрати на закупівлю природних енергетичних ресурсів підприємства енергетики зменшаться, якщо змінити технологічний процес при виробництві теплової та енергетичної енергії. Тобто, необхідно додати до природних енергетичних ресурсів тверді побутові відходи (ТПВ), які частково замінять традиційні енергетичні ресурси, і як наслідок зменшать собівартість виробленої продукції.

Основні організаційно-економічні та виробничі ефекти при використанні ТПВ на підприємстві теплоенергетики можна звести до таких:

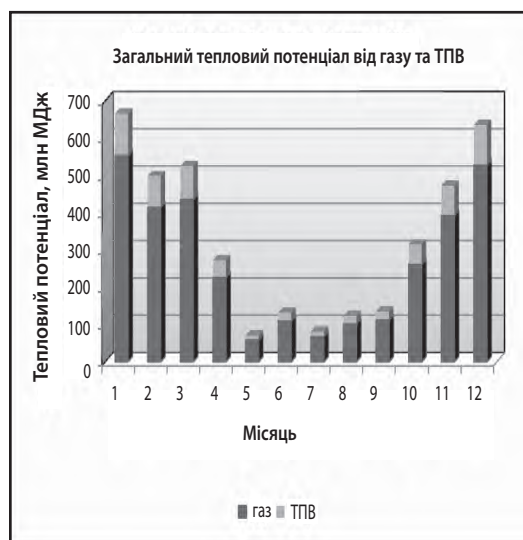
1. Зниження витрат при виробництві теплової та електричної енергії.
2. Можливість зростання обсягів виробництва теплової та електричної енергії.
3. Прискорення темпів інноваційного розвитку;
4. Прискорення диверсифікації та реструктуризації теплоенергетичного комплексу.
5. Зниження податкового навантаження за рахунок використання ресурсозберігаючих технологій.

## ВИСНОВКИ

Запропоновані методичні підходи до визначення факторів еколого-економічної оптимізації використання ТПВ на підприємствах теплоенергетики дозволяють виявити ступінь їх впливу на величину оптимального співвідношення у сумісному використанні традиційних видів палива і твердих побутових відходів (ТПВ), що безумовно відповідає еколого-економічним обмеженням при використанні їх у виробничому процесі. ■

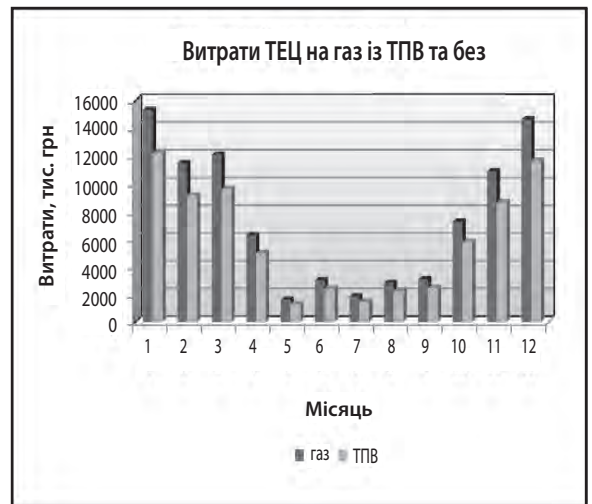
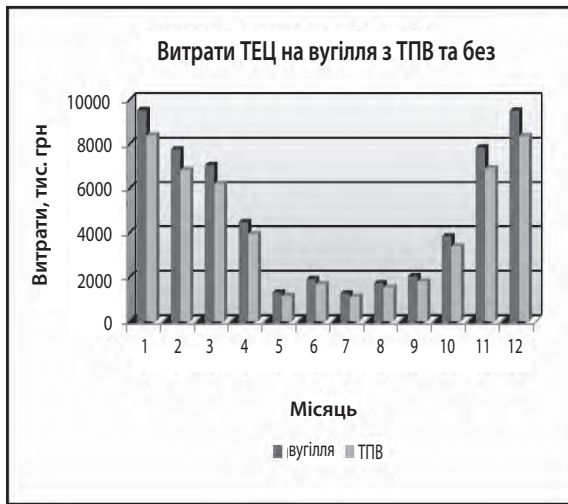


а)



б)

Рис. 1. Загальний тепловий потенціал на підприємстві ПАТ «Сумитеплоенерго» для а) вугілля – ТПВ та б) газ – ТПВ



а)

б)

**Рис. 2. Витрати на енергоресурси з використанням ТПВ та без на підприємстві ПАТ «Сумитеплоенерго»**

**ЛІТЕРАТУРА**

1. Природоохранная и ресурсосберегающая деятельность на промышленных предприятиях / О. Ф. Балацкий, А. Ю. Жулавский, Б. А. Семенов, Б. А. Семенов, Н. В. Ярош // Итоги науки и техники: сер. Охр. прир. и воспр. прир. рес. – М.: ВИНТИ, 1990. – Т. 28. – 182 с.

2. **Бобылев С. Н.** Экономика природопользования / С. Н. Бобылев, А. Ш. Ходжаев. – М.: Теис, 1997. – 272 с.

3. **Сотник І. М.** Управління ресурсозбереженням: соціо-еколого-економічні аспекти : монографія / І. М. Сотнік. – Суми : Вид-во СумДУ, 2010. – 499 с.

4. **Телижеко А. М.** Экономическая оценка влияния тепловых электростанций на окружающую среду / А. М. Телижеко, В. И. Яструбинский. – Сумы : ИПП «Мрія – 1», 1999. – 76 с.

5. **Панченко О. В.** Еколого-економічне обґрунтування використання твердих побутових відходів на підприємствах теплоенергетики / О. В. Панченко // Інвестиції практика та досвід. – 2012. – № 2. – С. 82 – 85.

## ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

**ШИШКІНА І. О.**

*аспірантка*

**Львів**

Створення нових ринків товарів і послуг у сфері відновлювальних джерел енергії (ВДЕ), проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт з метою максимального використання власного потенціалу країни надає можливості ефективно вирішувати загальні завдання розвитку національної економіки. Крім того, самі енергозберігаючі технології стають експортним ресурсом, що сприяє збільшенню валютних надходжень і підвищує конкурентоспроможність країни на світовому ринку.

Сталий розвиток сучасної світової економіки безпосередньо залежить від темпів зростання виробництва енергії у кожній окремо взятій країні. А в цілому людство потребує все більше енергії, отримати яку за рахунок невідновлюваних джерел у недалекому майбутньому буде важко чи взагалі неможливо.

Результати досліджень тенденцій розвитку світової енергетики свідчать про те, що у структурі світових

запасів органічного палива на вугілля припадає 67%, на нафту – 18, на природний газ – 15%.

Біля 90% енергії, яку споживають у світі, отримують з природних джерел енергії – вугілля, нафти, газу. Світові запаси цих корисних копалин становлять 1.152,2 млрд т SKE (одиниць умовного палива), з яких 786 млрд SKE припадає на вугілля, що складає більше 68% усіх енергетичних корисних копалин [4]. За оцінками експертів (зокрема за прогнозами Міжнародного енергетичного агентства – IEA), запасів нафти на Землі вистачить лише до 2030 – 2050 рр. Щодо запасів природного газу зауважимо, що і його запасів вистачить до 2060 – 2080 рр. [11].

У зв'язку з цим у наукових колах ведеться бурхлива дискусія про вибір оптимальних шляхів розвитку енергетики майбутнього. Предметом глибокого аналізу і обговорення є також тенденції розвитку енергетичного ринку.

Проблеми розвитку ринку відновлювальних джерел енергії відображені в наукових роботах Г. Калда, Г. Калейніков, Г. Калетнік, С. Кваша, А.А. Конопляника, С. Кудрі, В. Кухар, А. Романова, А. Тарнавський, О. Шпичак, С. Шульженко, А. Щокін та інші. Серед зарубіжних

авторів, чії наукові дослідження вплинули на розробку даної теми, відомі такі вчені, як Г. Шеер, Е. Долан, Д. Кейнс, К.Р. Макконел, У. Шарп та інші.

Разом з тим, у вітчизняній і зарубіжній літературі недостатньо вивчені теоретико-методологічні питання інфраструктури формуючого ринку відновлювальних джерел енергії, умов його формування та розвитку.

Метою статті є аналіз інфраструктури світового ринку відновлювальних джерел енергії, умов його формування, розвитку та пошук шляхів її удосконалення.

**В**ідновлювальна енергетика набирає дедалі більшої популярності в світі. Питання енергозабезпечення та енергозбереження є актуальними у всьому світі, і все більше країн звертає увагу на раціональність використання альтернативних паливних ресурсів. Різні види нетрадиційної енергетики знаходяться на різних стадіях освоєння. На сьогодні деякі з країн Європи вживають близько 20% альтернативних відновлювальних енергоносіїв та в подальшому планують протягом певного часу відмовитись від імпорту традиційних видобувних ресурсів. Беззаперечними лідерами у світі альтернативної енергетики є країни ЄС, США, Китай та Індія. Невичерпність нетрадиційних видів ресурсів, незалежність їх від кон'юнктури на світовому ринку енергоносіїв та екологічний фактор сприяють зростанню попиту на них та викликають зацікавленість у їх виробництві.

Виходячи з важливості визначення економічного змісту поняття відновлювальних джерел енергії, вважаємо, що відновлювальні та нетрадиційні джерела енергії – це невичерпні, здатні відновлюватись в природі, з вартістю, що наближається до нуля, енергетичні ресурси, освоєння та використання яких супроводжується позитивними екстерналями та обумовлює отримання низки загальнонаціональних ефектів.

Класифікацію ВДЕ за даними Міжнародного енергетичного агентства (МЕА), а також сфери застосування отриманої енергії представлено на рис. 1.

До нетрадиційних відновлювальних джерел енергії належать: 1) сонячне випромінювання; 2) вітер; 3) вода у малих річках та водостоках; 4) припливи та хвилі (взаємодія гравітаційного поля); 5) біомаса (дрова, побутові та сільськогосподарські відходи, відходи тваринництва, птаківництва, лісозаготівель, лісової, деревообробної і целюлозно-паперової промисловості); 6) геотермальні ресурси; 7) розсіяна теплова енергія або енергія навколишнього середовища (тепло повітря, природних течій в океанах, морях) [3, с. 54].

Сюди можна також віднести джерела енергії, які за походженням є антропогенними, однак мають характер відновлювальних (у вітчизняній практиці їх називають позабалансовими):

- ✦ побутові та промислові відходи;
- ✦ скидний тепловий потенціал електростанцій;
- ✦ метан, накопичений у вугільних шахтах;
- ✦ водень тощо.

Світовий ринок паливно-енергетичних товарів характеризується широкою галузевою структурою. Незважаючи на диверсифікацію енергетичного ринку, високі ціни на енергоносії, скінченність запасів мінерального палива, а також досягнення науково-технічного прогресу

підвищують роль ринку відновлюваних джерел енергії (ВДЕ) в даній структурі. Особливість товарів даного ринку в тому, що вони відіграють провідну роль в забезпеченні всього суспільного виробництва з точки зору екологічності, енергоефективності та енергозбереження.

Ринки товарів ВДЕ мають різні характеристики, які визначаються такими факторами:

- ✦ якісними характеристиками різних енергоресурсів,
- ✦ територіальним розподілом,
- ✦ кліматичними умовами,
- ✦ темпами економічного розвитку країни,
- ✦ рівнем реалізації засобів і методів політики енергозбереження,
- ✦ переходом на використання інформаційних технологій та інше [7, с. 297].

**Б**ільшість європейських країн успішно розвивають ринок ВДЕ за рахунок потужної підтримки з боку держави. Країни Європейського Союзу як на міждержавному рівні, так і на національному, розробляють програми і стратегії розвитку відновлюваної енергетики, надаючи фінансову та організаційну підтримку компаніям, які працюють в цьому сегменті.

На даний момент в енергетичній сфері діють дві міжнародні організації, які лобюють інтереси традиційної енергетики. Це в першу чергу Міжнародне агентство з атомної енергетики МАГАТЕ, в яке вже як понад півстоліття входить величезна кількість членів урядів різних країн, і Міжнародне енергетичне агентство МЕА, яке займається проблемами, пов'язаними з нафтовими і газовими енергоносіями, а також енергією атома. Таким чином, жодна з існуючих структур на міжнародному рівні не захищає інтереси альтернативної енергетики.

У зв'язку з необхідністю появи міждержавної структури, яка зайнялася б підтримкою настільки перспективної галузі на міжнародному рівні 26 січня 2009 року в м. Бонн (Німеччина) було створено Міжнародне Агентство з відновлюваної енергетики – IRENA. Завданнями цієї організації є стимулювання розвитку відновлюваних джерел енергії в промислових країнах і країнах світу, а також створення інструментів, які зможуть:

- ✦ оцінювати національні / регіональні / глобальні наслідки політики ВДЕ;
- ✦ здійснювати експертизи нових ініціатив у галузі ВДЕ;
- ✦ діяти як форум і секретаріат для проведення переговорів і безперервної адаптації принципів, правил і стандартів для проектування політики ВДЕ [11].

У країнах ЄС 13 квітня 2000 року було прийнято рішення про створення організації, що об'єднує європейські енергетичні, торгові та науково-дослідні організації, що працюють у секторах біоенергетики, геотермальної енергії, енергії океану, малої гідроенергетики, сонячної електроенергії, Енергії вітру – Європейської ради з поновлюваних джерел енергії (EREC) [10].

Крім державної підтримки, активну участь у реалізації проектів впровадження відновлюваних джерел енергії беруть великі корпорації, регіональні угруповання, а також міжнародні організації.

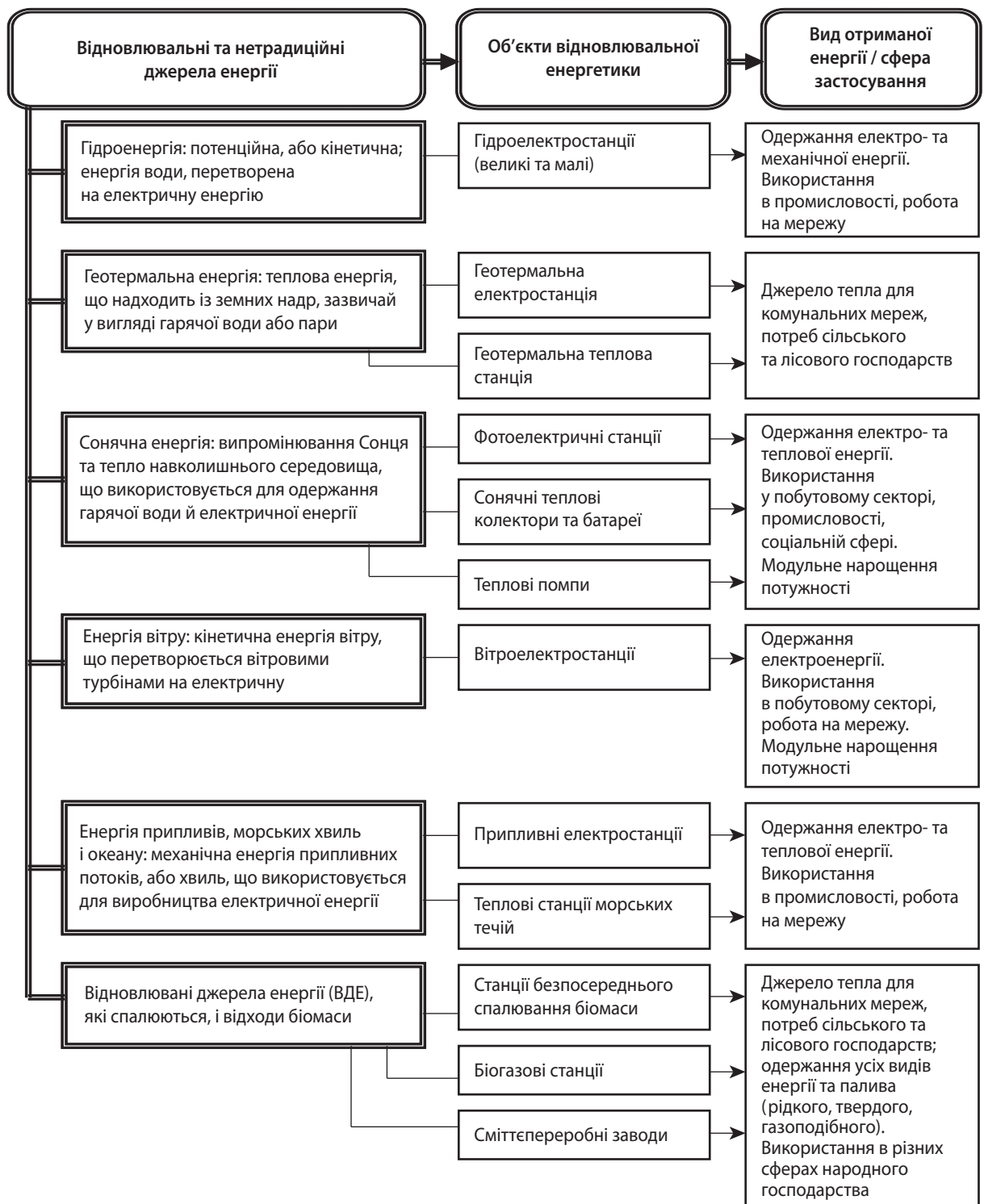


Рис. 1. Класифікація відновлювальних та нетрадиційних джерел енергії та можливості їх практичного використання

Джерело: побудовано автором за [12, с. 31; 13, с. 6]

Досвід розвинених країн свідчить про те, що розвиток ринку поновлюваних джерел енергії і збільшення його товарної структури впливає на інфраструктуру виробництва, формування умов і рівня життя людей.

Основними тенденціями на світовому енергетичному ринку на сучасному етапі є:

- ✦ зростання попиту на електроенергію;
- ✦ зростання застосування природного газу і стрімке збільшення видобутку нетрадиційного газу;
- ✦ підвищення ролі технології чистого вугілля в секторі вугільної генерації та збільшення обсягу інвестицій в цю область;
- ✦ відновлення ролі ядерної енергетики як одного з найбільш рентабельних технологій, здатних задовольнити постійно зростаючий попит на електроенергію;
- ✦ збільшення частки відновлюваної енергетики в енергобалансі як розвинених, так і країн, що розвиваються;

- ✦ виробництво технологій, спрямованих на зниження обсягів споживаного палива і скорочення викиду вуглекислого газу, такі як енергоконтроль, зелені будівлі, чистий транспорт і т. д.;
- ✦ лібералізація енергетичного ринку; активізація міжнародної торгівлі електроенергією виробленої на основі поновлюваних джерел, з однієї країни в іншу [13, с. 55].

Триває зростання кількості компаній, зайнятих у використанні ВДЕ. Причому, якщо раніше у розвитку відновлюваної енергетики брали участь в основному екологічні організації, то зараз – цілі країни, уряди яких на законодавчому рівні стимулюють розвиток цієї галузі. Такі великі концерни, як «British Petroleum», «Shell», «Simens», «Mitsubishi», «Westenhouse» та інші стали лідерами в європейській фотоелектричній індустрії, інвестуючи мільйони доларів у виробництво фотомодулів.

З нашої точки зору, початкова стадія інтенсивного формування ринку ВДЕ характеризується створенням і впровадженням капіталомістких великих проектів в енергодефіцитні регіони (інвестування у створення проектів різного типу), формуванням базисної інфраструктури, а також розширенням сукупності енергетичних ринків, що знаходяться на різних стадіях розвитку і пред'являють різний попит (кількісний і якісний) на споживану екологічно чисту енергію.

Інституціоналізація світового ринку ВДЕ в напрямку мобілізації вільної енергії та її ефективного використання в умовах відкритої економіки передбачає:

- ✦ формування єдиного державного органу, що регулює молодий і поки не вивчений ринок ВДЕ;
- ✦ створення конституційних норм регулювання умов професійної діяльності на ринку ВДЕ;
- ✦ розробка фінансових механізмів, які відображають специфічні національні та регіональні умови.

Координація діяльності суб'єктів ринку ВДЕ проводиться як на національному, так і на міжнародному рівнях (табл. 1).

Це зумовило створення міжнародних організацій, які частково або повністю займаються координацією міжнародного співробітництва у даному перспективному напрямку: Міжнародне енергетичне агентство (International Energy Agency – IEA), Агентство з розвитку відновлювальних джерел енергії (International Renewable Energy Agency – IRENA), Світова вітроенер-

гетична асоціація (World Wind Energy Association – WWEA) тощо [4].

Однак, як ми окреслювали вище, реалізація функцій, покладених на ці міжнародні інституції, на практиці не охоплює вирішення усього кола проблем, зокрема, щодо розв'язання глобальної проблеми стратифікації енергетичних потреб країн світу. Так, у 2008 році створена Робоча група з питань відновлювальних джерел енергії (REWP) активізувала роботу Міжнародного енергетичного агентства у таких напрямках (рис. 2):

- а) створення політичних та економічних передумов для впровадження технологій використання нетрадиційних джерел енергії в країнах-членах МЕА;
- б) уточнення тенденцій, планування проектів, програм та стратегій, які торкаються питань збереження енергетичної безпеки та охорони навколишнього середовища в країнах-учасницях;
- в) діяльність щодо налагодження взаємовигідного міжнародного співробітництва [2, с. 8].

Цілями REWP визначено такі:

1. Посилення ролі і якості основного джерела аналітичних даних та інформації про технології використання ВДЕ та їх застосування комітетами та підрозділами МЕА, та іншими учасниками.
2. Сприяння забезпеченню ефективності виконання програм Робочих угод для розвитку та впровадження технологій використання ВДЕ.
3. Визначення та охоплення широкого діапазону ринкових факторів: політичних, технічних, законодавчих та інших умов, які мають вплив на ринкову імплементацію технологій використання ВДЕ.
4. Розвиток і сприяння впровадженню рекомендацій щодо прискореного виходу на глобальний енергетичний ринок технологій використання ВДЕ.

На думку автора, конкурентоспроможність національного ринку ВДЕ, багато в чому визначається конкурентоспроможністю його інституціонального середовища, яка залежить від необхідних ресурсних умов, комплексного державного регулювання та створенням попиту на внутрішньому ринку. У даному середовищі держава повинна виконувати роль каталізатора: з одного боку, вона має стимулювати компанії до підвищення частки енергії з поновлюваних джерел, з іншого – сприяти створенню попиту на продукти з поки ще високою доданою вартістю.

Таблиця 1

Інституційна структура світового ринку ВДЕ

Ринок ВДЕ	Міжурядові інститути	Функції
Світовий ринок ВДЕ	Міжнародне агентство по відновлювальній енергетиці – IRENA	Стимулює розвиток ринків ВДЕ в розвинутих і тих, що розвиваються країнах світу
Регіональний	Європейська рада по відновлювальній енергетиці – EREC	Забезпечує моніторинг виробництва ВДЕ, об'єднує європейські енергетичні, торгові та науково-дослідні організації, працюючі в секторах ВДЕ
Локальний (національний)	Національне агентство України по питанням забезпечення ефективного користування енергетичних ресурсів (НАЕР)	Формує пакет нормативно-правових актів, інструментів і механізмів регулювання національного ринку ВДЕ

Джерело: [5, с. 145].

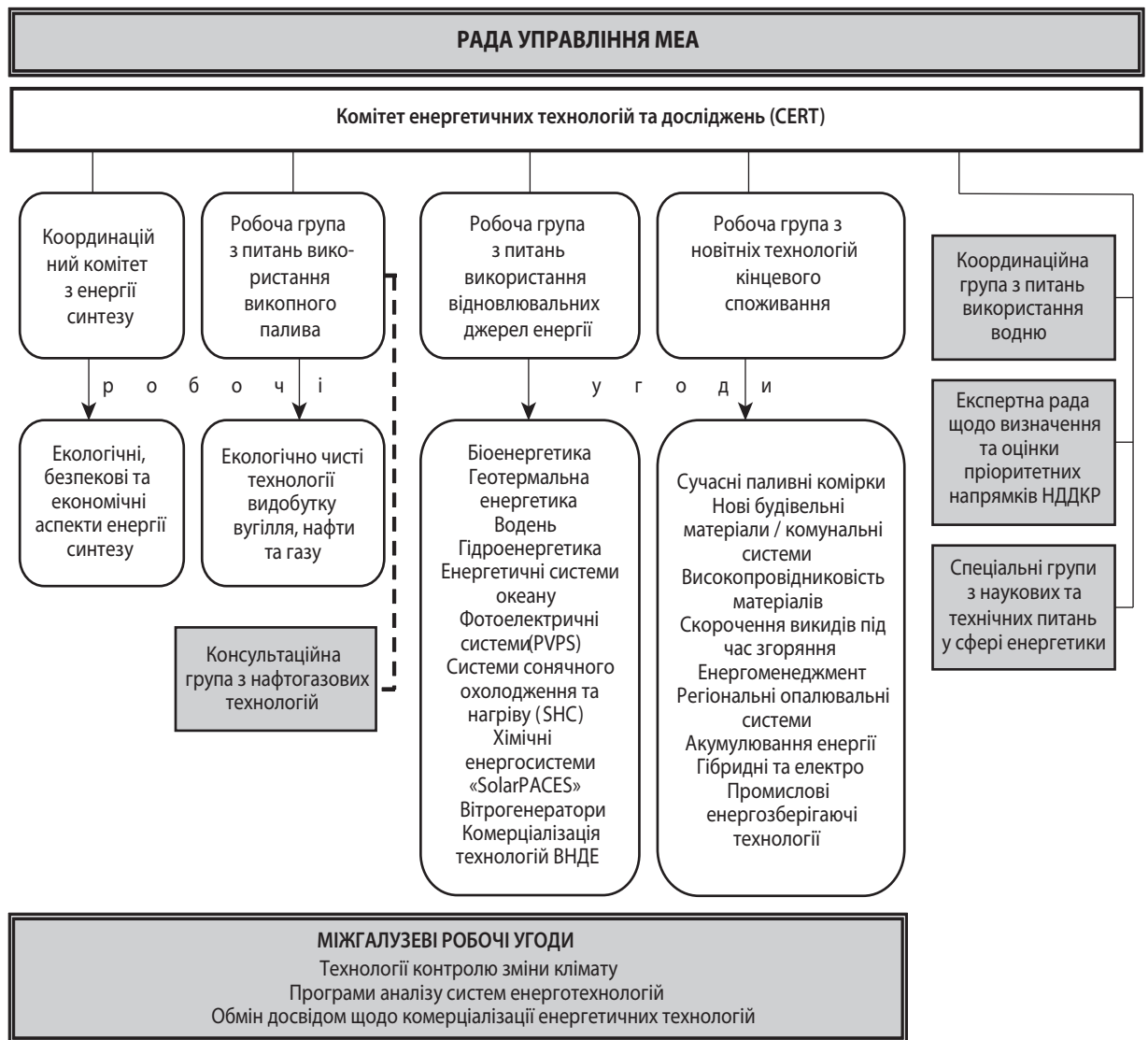


Рис. 2. Мережа співробітництва Міжнародного енергетичного агентства в сфері енергетичних технологій

Джерело: побудувала автор за [2].

### ВИСНОВКИ

Досвід країн ЄС показав, що інституційна організація ринку ВДЕ в напрямку мобілізації вільної енергії та її ефективного використання в умовах відкритої економіки дозволяє:

- ✦ формування єдиного державного органу, що регулює поки не вивчений ринок ВДЕ;
- ✦ створення правових норм регулювання умов професійної діяльності на ринку ВДЕ;
- ✦ розробку фінансових механізмів, які відображають специфічні національні і регіональні умови. У першу чергу це механізми стимулювання інвестицій в ВДЕ в поєднанні з дотаціями виробникам електроенергії або механізми стимулювання попиту, наприклад, надання квот у поєднанні з «зеленими сертифікатами».

В умовах підвищеної енергетичної залежності країн від постачальників і постійного підвищення цін на енергоносії, енергоємна національна економіка зазнає значних втрат, що призводить до зниження рівня виробництва і уповільнює соціально-економічний розвиток

суспільства. Тому питання зниження енергозалежності через формування ефективної програми енергозбереження, створення конкурентного ринку відновлюваної енергетики слід віднести до стратегічно важливого, яке вимагає невідкладного вирішення. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про альтернативні джерела енергії» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
2. **Виготти Р.** Рабочая группа по вопросам возобновляемых источников энергии (REWP). – Презентация FASI-IEA NEET 30.09-01.10.2008 г. / Роберт Виготти. – Москва, 2008. – 24 с.
3. Енергетичні ресурси та потоки / [Шидловський А. К., Віхорев Ю. О., Гінайло В. О. та ін.] ; під заг. ред. А. К. Шидловського. – Київ : Українські енциклопедичні знання, 2003. – 472 с.
4. Офіційний сайт національного агентства України з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів: відновлювана енергетика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naer.gov.ua>



**5. Попель О. С.** Возобновляемые источники энергии: состояние и перспективы развития / О. С. Попель, В. Л. Туманов // Альтернативная энергетика и экология. – 2007. – № 2. – С. 135 – 148.

**6.** Приказ НАЭР «Об утверждении Порядка включения в Государственный реестр предприятий, учреждений, организаций, которые занимаются разработкой, внедрением и использованием энергосберегающих мероприятий и энергоэффективных проектов» от 1 апреля 2008 года №49.

**7. Рожко А. О.** Зовнішньоекономічні пріоритети відновлювальної енергетики України в конкурентному середовищі / Алла Рожко // Збірник тез доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених «Інтеграція України у світовий економічний простір» 24 – 25 січня 2008 р. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. – 549 с. – С. 296 – 298.

**8. Федчун С. Ю.** Стратегія міжнародної економічної діяльності України на світовому енергетичному ринку : дис. ... кандидата екон. наук : 08.00.02 / Світлана Юрїївна Федчун. – Донецьк, 2007. – 214 с.

**9.** Экономические подходы к эффективному использованию энергетических ресурсов/ [А. И. Амоша, В. Г. Федоренко, Н. Г. Белопольский, Д. К. Турченко] // Экономика и государство. – 2008. – № 1. – С. 4 – 7.

**10.** EREC (European Renewable Energy Council) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.erec-renewables.org>

**11.** International Renewable Energy Agency (IRENA) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.irena.org>

**12. Preuß O.** Energie für die Zukunft / Olaf Preuß. – Leipzig: Gabler Verlag, 2001. – 276 S.

**13.** Renewables. Global Status Report 2009. – Paris: REN21 Secretariat, 2009. – 332 S.

## РЕПУТАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

КРАСНОКУТЬСЬКА Н. С.

доктор економічних наук

Харків

**В**ажливим чинником впливу на ціннісну пропозицію торговельних підприємств є їх ділова репутація. Від якості та надійності зв'язків із покупцями, постачальниками, фінансовими установами, державою залежить не тільки поточна ринкова позиція торговельного підприємства, але і значно більшою мірою його майбутнє. Причому якщо інші елементи системи ресурсів, як правило, збільшують вартість торговельного підприємства, то негативна ділова репутація може бути тією руйнівною силою, яка стримує його розвиток. Незважаючи на значущість репутаційних ресурсів, теорія, методологія та практика їх дослідження залишають простір для наукових дискусій.

Питання формування та оцінки потенціалу ділової репутації підприємств піднімалися в наукових працях Є. Беляєвої, С. Горіна, О. Райкова, В. Буркова, І. Агеєва, О. Баранчикової та ін. Однак за наявності певної кількості публікацій за обраною проблематикою необхідно відмітити їх різну спрямованість і майже повну відсутність досліджень, присвячених виявленню особливостей формування репутаційних можливостей торговельних підприємств, що і визначило цільову спрямованість даного дослідження.

*Метою* статті є обґрунтування складових репутаційного потенціалу підприємств, а також виявлення основних тенденцій його розвитку та особливостей структури для торговельних підприємств України на основі спеціального методичного інструментарію.

Репутаційна складова ресурсного потенціалу зумовлює правомірність виділення репутаційного потенціалу, або «потенціалу ділової репутації підприємства»

[1; 2; 3; 4]. За формою існування ресурси, які становлять ядро такого потенціалу, належать до нематеріальних і включають величину гудвілу як відображення вартості сформованого іміджу та ділової репутації, торгові бренди, товарні марки тощо. Саме через величину та якість репутаційних ресурсів визначають зміст даного елемента потенціалу науковці Інституту проблем управління РАН [2, с. 95] та проф. О. Райков [4, с. 15].

Не дивлячись на очевидне ресурсне походження репутаційного потенціалу, С. Горин, С. Тиньков трактують його як «можливості системи управління діловою репутацією при створенні підприємства» [3, с. 67]. Слабкість даної теоретичної конструкції, на думку автора, виявляється в зміщенні змістовних акцентів в площину управління та обмеження періоду формування такого потенціалу лише створенням підприємства. Виходячи з логіки еволюційної теорії підприємства, його ділова репутація формується протягом всього життєвого циклу, саме тому її погіршення через неефективні управлінські рішення може спричинити руйнування господарських зв'язків підприємства та втрату ринкових позицій.

Враховуючи, що результатом створення позитивної ділової репутації має бути зростання привабливості бренду, зміцнення ділових зв'язків із постачальниками, клієнтами, споживачами, підвищення довіри до підприємства як надійного соціального партнера, змістовна спрямованість репутаційного потенціалу підприємства, з точки зору автора, визначатиметься можливостями системи його репутаційних ресурсів забезпечити умови для утримання та зростання лояльності його партнерів і інших зацікавлених осіб.

Вартісна оцінка репутаційного потенціалу підприємства охоплює елементи нематеріальних активів, частина яких може бути відображена на балансових рахунках у «Примітках до річної фінансової звітності» (зарєєстровані торгові бренди та власні торгові марки, гудвіл, який виникає в разі поглинання або злиття з іншим під-

приємством), а також ті елементи, які фактично можуть бути відображені як гудвіл, але в силу специфіки його обліку залишилися поза межами фінансової звітності. Тому в загальному вигляді вартість репутаційного потенціалу (ВРП) нами пропонується визначати за формулою:

$$B_{РП} = B_B + B_{ВТМ} + \Gamma_O + B_{ДР} \quad (1)$$

де  $B_B, B_{ВТМ}$  – відповідно вартість бренду та власних торгових марок підприємства на дату оцінки;

$\Gamma_O$  – облікова вартість гудвілу підприємства, відображена у розділі I «Нематеріальні активи» у «Примітках до річної фінансової звітності» на дату оцінки;

$B_{ДР}$  – вартість ділової репутації підприємства на дату оцінки.

**В**артість торгового бренду та власних торгових марок (*private label*) складається з витрат на дослідження та розробку концепції бренду або торгової марки, їх реєстрацію в державних органах. За змістом такі витрати є вартістю об'єкта інтелектуальної власності, враховуються у складі нематеріальних активів підприємства та відображаються у його фінансовій звітності.

Вартість ділової репутації зараховується на баланс підприємства тільки в разі, коли воно стає об'єктом ринкових угод. Між тим, дана складова репутаційного потенціалу, враховуючи логіку представлених вище ідей, чинить суттєвий вплив на формування клієнтської лояльності та потенціал співпраці з постачальниками в процесі господарської діяльності підприємства. Саме позитивна ділова репутація може бути джерелом отримання підприємством «надприбутків» за рахунок синергії від реалізації потенціалу господарської та управлінської діяльності. Тому вирішуючи завдання вартісної оцінки ділової репутації, на наш погляд, доцільно звернутися до методу капіталізації «надлишкового» прибутку, зміст якого полягає в капіталізації тієї частини прибутку підприємства, що перевищує середньогалузевий рівень [5].

Хоча об'єктивна вартісна оцінка репутаційного потенціалу на рівні підприємств торгівлі України ускладнена в силу недостатності інформаційного забезпечення, проте дослідження його стану та динаміки в розрізі окремих елементів становить важливе науково-практичне завдання. Інформаційною базою такого дослідження стали зведені дані форми № 1 «Баланс» Держкомстату України для торговельних підприємств [6], інформація аналітичних звітів консалтингових агентств MPP Consulting, ACNielsen, інформаційно-аналітичні матеріали та публікації у засобах масової інформації.

Дотримуючись логіки вартісної оцінки репутаційного потенціалу, зазначимо, що на рівні підприємств торгівлі України його величина може бути визначена лише за вартістю сформованого гудвілу. Вартість ділової репутації за величиною «надлишкового» прибутку може бути об'єктом оцінки тільки для окремого торговельного підприємства в силу особливостей розрахункового характеру. Вартість брендів і торгових марок, які формально є складовою нематеріальних активів, в українських реаліях обліковується за величиною фактично понесених витрат на їх державну реєстрацію. Такий

перелік витрат є далеко не повним, оскільки підприємство здійснює певні відрахування, пов'язані з маркетинговими дослідженнями та проектуванням, ще під час розробки торгової марки або бренду. За таких умов, визначення їх вартості за даними фінансової звітності не можна вважати об'єктивним. Зважаючи на підвищений інтерес до формування репутаційного потенціалу в частині «марочного капіталу», його дослідження, на наш погляд, можливе лише за даними консалтингових і маркетингових агентств.

Враховуючи визначені вище обмеження, автором було виявлено досить цікаві тенденції формування гудвілу підприємствами торгівлі в Україні (табл. 1). По-перше, його частка в сукупній величині активів торговельних підприємств протягом 2003 – 2010 рр. була дуже низькою і на кінець 2010 р. не досягала навіть 0,01%. По-друге, спостерігалася відсутність будь-яких закономірностей у формуванні вартості гудвілу, що пов'язано, на наш погляд, із тінізацією угод купівлі-продажу торговельних підприємств, за умов укладання яких виникає гудвіл, а також із загальною негативною динамікою ринку злиття та поглинень.

Таблиця 1

Величина сформованого гудвілу підприємствами торгівлі України за 2003 – 2010 рр.

Рік	Гудвіл, тис. грн	Питома вага гудвілу в активах, %	Темп зростання величини гудвілу, %
2003	53484,5	0,04	×
2004	49918,7	0,03	93,3
2005	4915,8	0,003	9,8
2006	2738,9	0,001	55,7
2007	25291,7	0,004	923,4
2008	29987	0,004	118,6
2009	38066	0,005	126,9
2010	46723,5	0,005	122,7

**Примітка:** Складено автором за даними Держкомстату України [6].

**Р**озширення витрат на формування репутаційного потенціалу торговельними підприємствами здебільшого відбувається за рахунок розвитку виробництва товарів під власною торговою маркою (ВТМ, *private label*). Їх введення до асортиментного портфеля теоретично сприяє посиленню конкурентних позицій підприємства за рахунок створення унікальної диференційованої товарної пропозиції, підвищення рентабельності, посилення лояльності споживачів, зниження залежності від постачальників. За оцінками ICD Research і McKinsey & Company, частка таких товарів у товарообороті вітчизняних підприємств торгівлі становила близько 5% [7]. За результатами авторського дослідження, такі оцінки були дещо завищеними, оскільки навіть у національних торговельних мережах частка продажів власних торгових марок не перевищувала 4%

(2% приходилося на частку *private label* у мережі «АТБ-Маркет», 1% продажів забезпечила реалізація ТМ «ХІТ ПРОДУКТ» у мережі «Велика кишеня», 4% становила частка ТМ «Премія» у загальному товарообороті Fozzy group, 1,8% – у мережі «Фуршет»).

У числі основних факторів, що стримують розвиток репутаційного потенціалу в частині *private label*, можна виділити обережність вітчизняних виробників, які часто розглядають виробництво ВТМ торговельних мереж як пряму конкурентну загрозу аналогічній брендованій продукції, а також необхідність забезпечення великих обсягів такого виробництва, що дозволяє використати дію ефекту масштабу, але не під силу більшості торговельних підприємств.

Оцінюючи перспективи розвитку репутаційного потенціалу, слід зазначити, що досвід світової торгівлі свідчить на користь подальшого нарощення продажів у сегменті *private label*. За різними оцінками, частка таких товарів у загальносвітовому обсязі продажів у 2010 р. становила від 17% до 21%, а за прогнозами Planet Retail до 2020 р. вона збільшиться до 30%. У розрізі окремих країн лідерами є Швейцарія (46%), Великобританія (43%) та Німеччина (30%) [8; 9; 10]. Причому, на відміну від українських споживачів, обізнаність яких щодо ВТМ торговельних мереж у містах з населенням понад 1 млн мешканців не перевищує 60%, у більшості країн світу цей показник наближується до 100% [11]. Отже, розуміючи потенціал пропозиції такої продукції, лідери вітчизняної торгівлі в планах розвитку передбачають її подальше нарощення, особливо за умов падіння споживчого попиту через скорочення реальних доходів населення та переорієнтацію його в більш дешеві сегменти.

Для дослідження репутаційного потенціалу в частині торгових брендів світовими маркетинговими та рекламними агентствами розроблені спеціальні методики оцінки капіталу торгової марки («Winning Brands», ACNielsen), вартості бренду («Brand Value», Interbrand, Brand France, Millward Brown), сили та якості бренду («Power Grid», Young and Rubicam), сприйняття бренду споживачем («Equity Engine», COMCON), бренд-капіталу («360°Perspective», Ogilvy& Mather). На жаль, проникнення міжнародних консалтингових компаній на вітчизняний ринок є низьким, відповідно жодне з українських підприємств торгівлі не входить у світові рейтинги брендів. Натомість існують щорічні вітчизняні проекти («ГВардія брендів», «УкрБренд»), метою яких є визначення вартості найбільш сильних національних торгових марок.

Між тим, проведене порівняння рейтингів вітчизняних торговельних мереж [12] свідчить про суттєві розбіжності в результатах оцінки різними агентствами. Враховуючи, що в основу методик за цими версіями покладено прогнози прибутковості бізнесу в обраному ринковому сегменті та тенденції розвитку самого сегменту, розбіжність у 4 – 20 разів є неприпустимою і свідчить про некоректність використовуваних методик через суттєву залежність від компетентності аналітиків і якості інформаційної бази. Зважаючи на результати

порівняння, доцільним буде зауважити, що використання таких оцінок під час підготовки підприємства до виходу на фондовий ринок, злиття (поглинань) або інших операцій купівлі-продажу суперечить принципам визначення ринкової вартості і призведе до суттєвих викривлень у її величині.

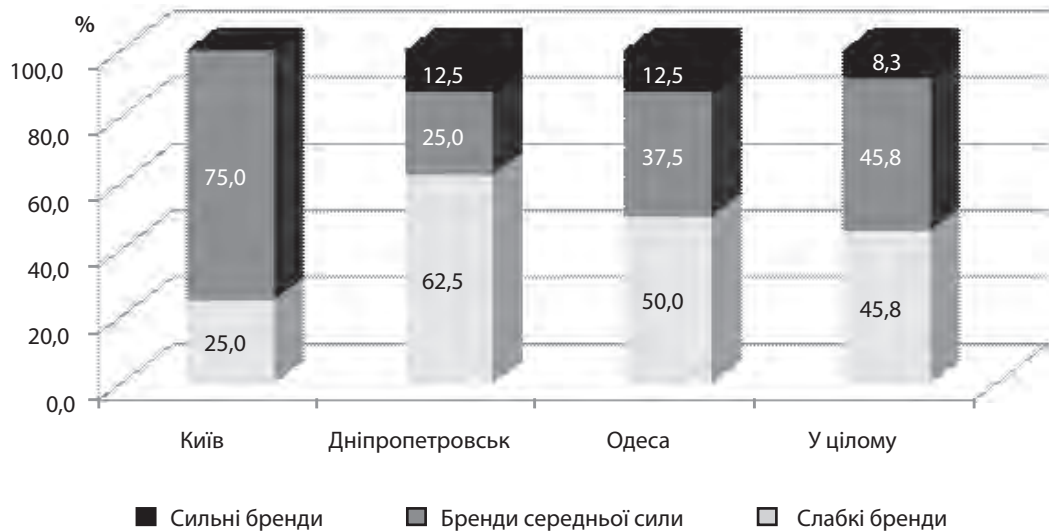
Виявлені проблеми стають особливо помітними під час дослідження рівня та динаміки якісних оцінок брендів, що ґрунтуються на врахуванні не прогнозних вартісних показників, а рівня сприйняття їх споживачами. Такі оцінки становлять основу моделі «Winning Brands» (ACNielsen) і передбачають проведення багатомірного аналізу ставлення споживачів до певного магазину за напрямками: обізнаність щодо бренду, можливість здійснення покупки та асоціації з брендом (якість сервісу, пропонованого асортименту, його широта, зручність місцезнаходження тощо). За результатами аналізу розраховується індекс капіталу марки торгової мережі (ІКМ), що може приймати значення в діапазоні від 0 (найнижчий рівень) до 10 (дуже сильна марка).

Відповідно до результатів дослідження ACNielsen, із майже 8,5 тис. брендів торговельних мереж у світі тільки 18% є сильними (ІКМ перевищує 3 бали), 45% припадає на бренди середньої сили (ІКМ від 1 до 3 балів) та 37% – слабкі бренди (ІКМ менше 1 балу) [13]. В Україні розподіл часток марок торговельних мереж суттєво коливається в регіональному розрізі (рис. 1).

Жодна з торговельних мереж у м. Києві («Велика кишеня», «Фуршет», «Сільпо», «Караван» та інші) не забезпечила створення сильної власної марки (ІКМ не перевищує навіть 2,5 бала). У Дніпропетровську та Одесі сильні бренди мають лише окремі регіональні мережі («АТБ-маркет» і «Таврія-В» відповідно), а капітал марок національних мереж («Велика кишеня», «Фуршет», «Сільпо») оцінюється тут найнижчими оцінками (менше за 1 бал).

## ВИСНОВКИ

Таким чином, сформована структура вітчизняних торговельних підприємств за рівнем розвитку репутаційного потенціалу прямим чином пов'язана із нерозвиненістю сучасних форматів і низькою концентрацією в галузі через екстенсивний характер розвитку мережевих структур. Слабкість вітчизняних брендів не можна пояснювати відокремлено від історичного контексту, відповідно до якого розвиток мереж в Україні охоплює лише 10-річний період, а досвід переходу та функціонування в умовах ринкової економіки обмежується кількома десятиріччями. Дійсно, формування сильного бренду є обов'язковою вимогою створення конкурентних переваг високого рівня, необхідність яких особливо виявляється на ринках з сильною конкуренцією. В Україні така необхідність ще не відчувається гостро, тому й торговельні підприємства використовують інші важелі конкурентної боротьби. Разом з тим, кризові явища в економіці, на думку автора, певною мірою сприятимуть формуванню більш якісних «символічних» зв'язків і відповідно інтенсифікації розвитку репутаційного потенціалу на їх основі. ■



**Рис. 1. Структура вітчизняних торговельних мереж за силою брендів**

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Беляева Е. Ю.** Деловая репутация российских компаний в системе корпоративного управления / Е. Ю. Беляева // Современные корпоративные стратегии и технологии в России. – 2005. – Вып. 1. – С. 8 – 11.

**2. Бурков В. Н.** Механизмы корпоративного управления / В. Н. Бурков, И. А. Агеев, Е. А. Баранчикова и др. – М.: ИПУ РАН, 2004. – 109 с.

**3. Горин С. В.** Потенциал деловой репутации малых предприятий различных организационно-правовых форм / С. В. Горин, С. В. Тиньков // Креативная экономика. – 2007. – № 7. – С. 67 – 75.

**4. Райков А. Н.** Репутационный потенциал компаний / А. Н. Райков // НТИ. Серия 1: Орг. и методика информ. работы. – 2009. – № 6. – С. 15 – 20.

**5.** Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / Под ред. Н. А. Абдуллаева. – М.: ЭКМОС, 2000. – 352 с.

**6.** Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

**7. Ермакова Н.** Экспансия именных полок [Электронный ресурс] / Н. Ермакова, И. Чернявская // Marketing Media Review. – Режим доступа : <http://mmr.net.ua>.

**8.** Тенденции развития собственных торговых марок в мире и в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://article.unipack.ru>

**9.** Globalisation of private labels [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.planetretail.net>

**10.** How to Cope During Difficult Economic Times [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://en-us.nielsen.com>

**11.** Private Label sales continue to grow globally and Britons are leading world buyers [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.nielsen.com>

**12. Краснокутська Н. С.** Організаційний потенціал торговельних мереж: перспективні напрями розвитку та вітчизняний досвід / Н. С. Краснокутська // Держава і регіони: Науково-виробничий журнал. Серія «Економіка і підприємництво». – 2009. – № 5. – С. 105 – 109.

**13.** Игра в свои ворота [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.btlregion.ru>

УДК 338.48

## РЕГУЛЮВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРЕДСТАВЛЕННЯ ТУРИСТИЧНИХ РЕСУРСІВ У ПРОЕКТІ ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО ТУРИСТИЧНІ РЕСУРСИ»

КІСЬ П. В.

КІСЬ О. П.

*кандидат економічних наук*

**Харків**

**Д**ержавним агентством України з туризму та курортів було розроблено проект Закону України «Про туристичні ресурси», який був оприлюднений 16 грудня 2011 року. На офіційному сайті агентства [1] зазначається, що туристичні ресурси є надбан-

ням народу України і перебувають під особливою охороною держави з метою забезпечення їх раціонального використання. У той же час відсутність організаційних і соціально-економічних засад державної політики України щодо збереження та раціонального використання ресурсів держави в туристичній діяльності, механізмів державного регулювання процесів використання та інформаційного представлення туристичних об'єктів, охорони, відтворення, відновлення та безпечного використання туристичних об'єктів для задоволення потреб громадян є одними із проблемних питань у сфері туризму. У результаті прийняття проекту акта очікується

забезпечення збереження, відновлення та сталого розвитку туристичних ресурсів України, стимулювання покращення стану економіки в регіонах, які можуть бути визнані регіонами пріоритетного розвитку туризму, підвищення рівня безпеки туристів на об'єктах туристичних відвідувань, формування конкурентоспроможного національного туристичного продукту за рахунок підвищення якості та безпеки всіх його складових.

На жаль, незважаючи на велику значущість цього нормативно-правового акта для туристичної сфери України, авторам статті не вдалося знайти свідчень про обговорення його в суспільстві та професійних колах. Можливо, це пояснюється тим, що момент оприлюднення проекту Закону та період прийняття зауважень та пропозицій від фізичних, юридичних осіб та їх об'єднань припав на час річних звітів, різдвяних і новорічних свят.

У будь-якому разі, такий важливий для туристичної галузі України документ, як Закон «Про туристичні ресурси» потребує ретельного вивчення. У межах цієї статті автори ставлять собі завдання в першу чергу проаналізувати положення Розділу VII «Інформаційне представлення туристичних ресурсів» проекту Закону.

**Розділ VII «Інформаційне представлення туристичних ресурсів»** проекту Закону України «Про туристичні ресурси» складається з чотирьох статей:

**Стаття 25 «Інформаційне представлення туристичних ресурсів»** визначає сутність інформаційного представлення та розмежує відповідальність між національною туристичною організацією і місцевими туристичними організаціями за інформування про туристичні ресурси України міжнародного, загальнодержавного, регіонального і місцевого рівнів.

**Стаття 26 «Туристичні інформаційні центри»** вводить поняття «національної мережі туристичних інформаційних центрів» та регулює облік і маркування туристичних інформаційних центрів (ТІЦ), порядок використання ними «офіційної символіки».

**Стаття 27 «Знакування туристичних об'єктів, внесених до Єдиної державної бази даних у сфері туризму»** присвячена питанням використання дорожніх та інших туристичних знаків.

**Стаття 28 «Туристичний бренд України»** вводить поняття «туристичного бренду України», «регіонального туристичного бренду» й «місцевого туристичного бренду» та регулює порядок їх використання.

Отже, Національна туристична організація здійснює розробку і створення інформаційних матеріалів про туристичні ресурси міжнародного та загальнодержавного рівня, а місцеві туристичні організації відповідають за розробку і створення інформаційних матеріалів про туристичні ресурси регіонального та місцевого рівня.

Головними завданнями Національної туристичної організації є [1]:

- ✦ реклама України як привабливої для розвитку туризму держави;
- ✦ забезпечення функціонування та розвитку системи туристичної інформації в державі та світі;

- ✦ ініціювання та підтримка програм розвитку туризму та модернізації туристичної інфраструктури;
- ✦ заохочення створення та сприяння у функціонуванні регіональних та місцевих туристичних організацій.

Місцеві туристичні організації спрямовують свою діяльність на розвиток туризму на відповідній території, а саме [1]:

- ✦ розробку регіональних та місцевих програм розвитку туризму;
- ✦ формування і поширення інформації про туристичні ресурси відповідної території, при цьому поширення інформації про туристичні ресурси відповідної території за межами України здійснюється на основі співпраці з Національною туристичною організацією;
- ✦ ініціювання та підтримка місцевих програм розвитку туризму та модернізації туристичної інфраструктури;
- ✦ підготовку пропозицій щодо охорони місцевих туристичних ресурсів, їхнє збереження та відновлення, порядку використання;
- ✦ формування та просування регіональних та місцевих туристичних продуктів на внутрішньому ринку;
- ✦ диверсифікацію та інтеграцію різних напрямів туристичної діяльності на відповідній території;
- ✦ розвиток саморегулювання в галузі туризму;
- ✦ співпрацю з Національною туристичною організацією;
- ✦ вирішення інших завдань, що не суперечать законодавству України.

Майже всі перелічені завдання, зокрема, ті, що стосуються інформаційного представлення туристичних ресурсів, можна характеризувати як виробництво так званих суспільних або квазі-суспільних благ. Але в економічній науці добре відомо, що виробництво цього типу благ завжди стикається з проблемою «free rider» (у вітчизняній термінології вона отримала назву «проблема безбілетника») – одним із проявів неефективності ринкового механізму (*market failure*). А отже, діяльність означених туристичних організацій на умовах самофінансування виглядає проблематичною. У такому разі необхідно в законодавчому порядку чітко визначити механізм фінансування цієї вкрай необхідної діяльності та організаційно-правову форму Національної туристичної організації або місцевих туристичних організацій, що не було зроблено в законопроекті. Контент-аналіз виявив, що слово «фінансування» взагалі відсутнє в документі, а слово «платежі» зустрічається лише двічі:

1. У п. 5 ст. 18 говориться: «Експлуатанти туристичних об'єктів зобов'язані: ... своєчасно сплачувати платежі за використання туристичних об'єктів, внесених до Єдиної державної бази даних у сфері туризму...» [1].

2. У п. 2 ст. 33 говориться: «Порушеннями законодавства щодо використання туристичних ресурсів є: ... несплата передбачених законодавством платежів за використання туристичних ресурсів...» [1].

**З**а експлуатацію туристичних об'єктів, внесених до Єдиної державної бази даних у сфері туризму (туристичних ресурсів), в обов'язковому порядку має стягуватися платня. Проте, на чію користь відбуваються стягнення, яке їх призначення та економічна сутність – із законопроекту не зрозуміло. Залишається лише здогадуватися, що бенефіціаром може бути держава, згадані вище туристичні організації або власники самих туристичних об'єктів.

До речі, статтю 2 законопроекту визначено: «Туристичні ресурси є надбанням народу України і перебувають під особливою охороною держави з метою забезпечення їх раціонального використання. Туристичні ресурси можуть перебувати у державній, комунальній та приватній власності». Цікава ситуація складається, коли приватний власник туристичних ресурсів, створених ним самотужки (тобто такі, що не виступають джерелом економічної ренти), має здійснювати обов'язкові платежі за їх використання. Особливо цікаво, якщо він має сплачувати їх самому собі й нести за це цивільно-правову, адміністративну або кримінальну відповідальність.

Така конструкція проекту Закону свідчить, на жаль, про наявність в його положеннях неузгодженості, суперечності, юридичної колізії. Також недоліком законопроекту є відсутність визначення чіткого механізму фінансування необхідної для галузі діяльності з інформування про туристичні ресурси, що загрожує перетворення гарної ідеї на добрі наміри на папері.

У статті 26 законопроекту деякі запитання викликає термін «офіційна символіка», який вперше в документі з'являється в п. 4 цієї статті. Тлумачення зазначеного терміну в документі відсутнє. Щоправда, в п. 8 цієї ж статті говориться: «...офіційна символіка туристичних інформаційних центрів та порядок її використання затверджуються Кабінетом Міністрів України» [1]. Проте, вважаємо, що розробникам офіційної символіки туристичних інформаційних центрів та авторам порядку її використання для виконання покладеної на них роботи необхідне чітко уявлення, що вона (символіка) собою являє.

У статті 27 проекту Закону питання викликає п.5: «Знакування об'єктів, не внесених до Єдиної державної бази даних у сфері туризму, та закування (вірогідно, знакування. – прим. авт.) дорожніми туристичними знаками, що не відповідають Національному стандарту України «Знаки дорожні» (ДСТУ 4100-2002), забороняється».

З першої частини цього пункту випливає, що забороняється будь-яке знакування будь-яких об'єктів, не внесених до Єдиної державної бази даних у сфері туризму. І навіть, якщо припустити, що автори законопроекту мали на увазі знакування об'єктів саме туристичними знаками, все одно можуть виникнути колізії із застосуванням цієї норми. Наприклад, чи варто вносити до Єдиної державної бази даних у сфері туризму усі туалети в громадських місцях лише для того, щоб мати можливість без порушення законодавства позначити їх вказівниками для туристів. Адже, усі туристичні знаки відповідно до статті 27 проекту Закону України «Про туристичні ресурси» поділяються на дорожні та інші. Якщо дорожні туристичні знаки вносяться до Національного стандарту України «Знаки дорожні» (ДСТУ 4100-2002)

з відповідним присвоєнням їм номерів знаків, то інші туристичні знаки є знаками позатранспортного орієнтування туристів і можуть мати вигляд інформаційного табло, щита, вказівника тощо.

Автори вважають, що п. 5 ст. 27 проекту Закону України «Про туристичні ресурси» слід викласти у такій редакції:

«5. Забороняється знакування дорожніми туристичними знаками, які не відповідають Національному стандарту України «Знаки дорожні» (ДСТУ 4100-2002)»

Нарешті, стаття 28 присвячена туристичному бренду України, регіональним та місцевим туристичним брендам, що не зовсім коректно, бо поняття бренду, як об'єкту власності, в українському законодавстві відсутнє. А в означеній статті говориться:

«1. Національна туристична організація створює туристичний бренд України. Власником туристичного бренду України є держава. Туристичний бренд України та порядок його використання затверджується Кабінетом Міністрів України.

2. Місцеві туристичні організації за участю місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, експлуатантів об'єктів, суб'єктів туристичної діяльності, інших підприємств, організацій та установ створюють регіональні та місцеві туристичні бренди, які є їхньою власністю. Регіональний або місцевий туристичний бренд та порядок їхнього використання затверджується місцевим органом державної влади відповідного рівня.

3. Використання туристичного бренду України, регіональних та місцевих туристичних брендів на об'єктах, не внесених до Єдиної державної бази даних у сфері туризму, забороняється».

Зазначимо, що бренд – це поняття, яке широко використовується маркетологами в усьому світі, проте це аж ніяк не юридичний термін.

**Н**а думку Бреда Ванекена, бренд – це маркетинговий інструмент, який, як правило, стосується певного товару чи послуги або їх виробника. Будь-який товар при появі на ринку створює про себе деяке враження - позитивне або негативне, воно з'являється неминуче, як тільки споживач дізнається про товар. Ці асоціації, сприйняття товару споживачем, і називаються брендом. Бренд – це певне враження про товар в думках споживачів, ярлик, який в думках наклеюється на товар [2, с. 15].

Бренд, як і будь-яке маркетингове поняття, має дуже багато тлумачень. Скотт Бедбері – колишній директор з маркетингу компаній Nike і Starbucks, а також керуючий власною компанією «Brandstream», яка консультує всесвітньовідомі корпорації Coca-Cola, Procter & Gamble, Google, Microsoft, охарактеризував це поняття наступним чином [3]: «Бренд – це сума всього гарного та поганого, що є в компанії. Він визначається вашим найкращим продуктом і вашим найгіршим продуктом. Він визначається рекламою, що отримала премію, і невдалою рекламою, яка якимось чином «просіялась» крізь фільтр організації, вийшла в світ, а потім зникла, не викликавши жодного ефекту. Він визначається тим,



що самі співробітники по секрету кажуть своїм друзям про компанію. Бренди – це «губки», що вбирають в себе інформацію, образи, асоціації. Вони перетворюються на психологічні концепції, що утримуються в думках людей, де вони можуть залишитися навіки». Зі слів Скотта Бедбері зрозуміло, що бренд – це не лише оцінка зовнішніх характеристик товару, послуги чи навіть людини, а комплексне сприйняття абсолютно усіх складових цього товару або послуги.

Що стосується бренду території, то він, на думку О. М. Азаряна [4, с. 29], може мати низку різних характеристик:

1) *пропозиційний бренд* – є формулюванням та перевіркою чіткої позиції міста;

2) *повноцінно структурований бренд* – розроблені емблема і гасло з конкретним сенсом для створення іміджу та зміцнення його в пам'яті;

3) *нічим не підкріплений бренд* – бренд сам по собі є сильним символом, який намагається передати історію і поділитися досвідом. Для міста таким брендом може бути просте ім'я.

До того ж варто пригадати походження цього терміну і те, що слово «brand» англійською мовою спочатку означало таврування худоби.

Наведені приклади визначення бренду демонструють його абстрактність та пояснюють, чому широко вживане поняття так і не стало юридичним терміном ні в українському, ні в міжнародному праві.

Відповідно до законодавства України [5] до об'єктів права інтелектуальної власності на комерційні позначення відносяться:

- 1) торговельні марки;
- 2) географічні зазначення;
- 3) фірмові найменування.

Вважаємо, що цих інститутів права цілком достатньо, щоб відмовитися від введення ще одного, не чітко визначеного.

## ВИСНОВКИ

У проекті Закону не вирішені до кінця проблеми інституціоналізації туристичного ринку, зокрема, у галузі інформаційного представлення туристичних ресурсів залишається проблема «фри-райдера». У ньому міститься багато суперечностей, невизначеностей та юридичних колізій, частина з яких були розглянуті в цій статті. Використовуються нові терміни, які не мають визначення ні в проекті Закону, ні в інших нормативно-правових актах України.

Отже, цей дійсно важливий для галузі документ, який до того ж є новинкою для пострадянського простору та значним кроком вперед, все ж таки потребує значних доробок та узгоджень із законодавством України. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Проект Закону України «Про туристичні ресурси»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tourism.gov.ua/ua/action/regulatory/projects/25180/25182/>

2. **Ванэкен Брэд.** Бренд-помощь / Брэд Ванэкен ; пер. с англ. И. Малкова; [ред. В. Домнина]. – СПб.: Питер, 2005. – 336 с.

3. **Bedbury S.** A New Brand World: 8 Principles for Achieving Brand Leadership in the 21st Century / S. Bedbury. – New York: Viking, 2002. – 218 p.

4. **Азарян О. М.** Стратегія ефективного брендингу : монографія / О. М. Азарян, С. М. Димитрова, Л. А. Радкевич. – Донецьк : Вид-во «Вебер», 2009. – 280 с.

5. Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3689-12>

УДК 330.342+332.1

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИМИ ТОВАРАМИ У СВІТІ ТА УКРАЇНІ

**МАТЮШЕНКО І. Ю.***кандидат технічних наук***КОСТЕНКО Д. М.***здобувач***Харків**

Сьогодні беззаперечним є той факт, що високотехнологічне виробництво є головним фактором підвищення зайнятості населення та рівня заробітної плати, що, у свою чергу, стає наслідком інтенсивного зростання світового виробництва та обсягів експорту високотехнологічної продукції.

В умовах активного розвитку галузей п'ятого технологічного укладу та формування ядра шостого технологічного укладу в розвинених країнах світу стає

актуальною проблема визначення перспективи розвитку і торгівлі товарами високотехнологічних галузей, що становлять основу нових прогресивних технологічних укладів. Зазначена проблема вивчалася рядом російських та українських вчених, таких як: С. Ю. Глазьев, Б. Н. Кузик, Ю. В. Яковець, О. Г. Голіченко, А. А. Динкін, Н. І. Іванова, О. Б. Саліхова, А. Е. Варшавський, В. Л. Макаров, В. М. Аньшін, А. А. Дагаєв, Л. Г. Мельник, В. М. Геєць, В. П. Семіноженко, А. А. Чухно, М. О. Кизим, Л. І. Федулова та іншими. У той же час, в умовах розвитку глобалізаційних процесів і поглиблення кризових явищ у світовій економіці вказана проблема потребує постійної уваги і визначення сучасних тенденцій.

*Високотехнологічна галузь* – це галузь, в якій випускається технічно складна продукція або використовується технічно складні технологічні процеси. Проаналізувавши світові класифікації високотехнологічних галузей, що існують сьогодні, було зроблено висновок,

що для подальшого розгляду структури і динаміки світового ринку високотехнологічної продукції доцільно взяти за основу Міжнародну стандартну торгівельну класифікацію (МСТК) [1, 2].

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) на базі МСТК до високотехнологічних галузей відносить в узагальненому вигляді такі: авіакосмічну; фармацевтичну; конторського обладнання; телекомунікаційного обладнання та приладобудування. Але для більш детального вивчення світового ринку високотехнологічної продукції необхідно виділити в цих п'яти галузях товарні групи, які слід відносити до високотехнологічних. Було прийнято за доцільне обмежитися тризначним рівнем товарних підгруп МСТК [3]. У *табл. 1* представлено класифікацію високотехнологічних товарів за МСТК, на базі якої проведено дослідження.

Як видно з *табл. 1*, кожна з п'яти галузей економіки, що були виділені як високотехнологічні включає в себе декілька підгруп товарів.

Визначивши групи товарів високотехнологічних галузей, можна провести аналіз структури світового ринку високотехнологічної продукції. На *рис. 1* представлено світову структуру експорту високотехнологічної продукції за галузями і товарами в 2007 та 2010 рр.

За даними щодо динаміки світового експорту – імпорту високотехнологічної продукції за 2007 – 2010 рр. [4, 6, 7] видно, що в 2010 р. у структурі світового експорту порівняно з 2007 р. не відбулося ніяких змін, лише дещо змінилися пропорції в відсотках. Лідуючою галузю як в 2007 р., так і в 2010 р. була «Приладобудівна» галузь на яку приходиться майже половина всього світового експорту високотехнологічної продукції. У 2007 р. частка цієї галузі в експорті складала 48,5%, а в 2010 р. дещо знизилась і склала 47,2%. Другу позицію в струк-

**Таблиця 1**

**Класифікація високотехнологічних товарів за МСТК**

Галузь	Код	Назва товару
Авіакосмічна	792	Літаки та допоміжне обладнання, космічні кораблі та ракетносії, запчастини
	714	Двигуни неелектричні (реактивні, газові турбіни тощо)
Фармацевтична	54	<i>Лікарняна та фармацевтична продукція:</i>
		541 – медична і фармацевтична продукція, різні від медикаментів
		542 – медикаменти (які включають ветеринарні медикаменти)
Конторське обладнання	75	<i>Офісні машини і автоматичні машини обробки даних:</i>
		751 – Офісна техніка
		752 – ЕОМ для обробки даних
		759 – деталі і аксесуари (не кришки корпусу, пакувальний ящик і т.д.) для машин 751 і 752
Комунікаційне обладнання	76	<i>Телекомунікації, звуковий запис і обладнання для репродукування:</i>
		761 – Телевізори
		762 – Радіоприймачі
		763 – Пристрої для звукозапису та відтворення, пристрої для відеозапису
		764 – Обладнання для телекомунікацій, запчастини, аксесуари до 76
Приладобудування	774	Електромедична і радіологічна апаратура
	776	Термоіонні прилади, мікросхеми, транзистори, катоди, діоди тощо
	87	<i>Професійні, наукові інструменти і апаратура:</i>
		871 – оптичні інструменти і апаратура
		872 – інструменти і побутові прилади для медичних і ветеринарних наук
		873 вимірювачі та лічильники
	874 – інструменти, апарати для вимірювань, перевірки, аналізування та контролю	
	88	<i>Апаратура для фотографування, обладнання, оптичні товари, запчастини:</i>
		881 – фотографічна апаратура та техніка
		882 – фотографічна і кінематографічна апаратура
		883 – кінематографічна плівка, експонована і проявлена
884 – оптичні товари		
885 – години, наручні годинники		

Таблицю складено авторами за матеріалами [3].

турі світового експорту і в 2007 р., і в 2010 р. займала галузь «Конторського обладнання», на яку приходилось в 2007 р. 17,1%, а в 2010 р. – 17,6% від загальносвітового експорту високотехнологічної продукції. Стосовно галузі «Конторське обладнання», можна сказати, що в 2010 р. порівняно з 2007 р. частка даної галузі збільшилася лише на 0,1%, і склала 16,3%. Спостерігається зростання на 2,3% у «Фармацевтичній» галузі, у 2007 р. її частка складала 10,6%, а в 2010 р. – 12,9%. Частка «Авіакосмічної» галузі в структурі світового експорту демонструє зниження в 2010 р. порівняно з 2007 р. на 1,6%, у 2010 р. вона склала всього 6% від загальносвітового експорту високотехнологічної продукції.

Що ж стосується структури імпорту високотехнологічної продукції за галузями в 2007 та 2010 рр., що приведена на рис. 2, то вона майже ідентична до структури експорту, при цьому змін в 2010 р. порівняно з 2007 р. у структурі світового імпорту майже не відбулось.

У 2010 р. на першому місці, як і в 2007 р., розташувалась «Приладобудівна» галузь – 46,6%, в 2007р. част-

ка даної галузі в імпорті складала 48,3%, отже відбулося зменшення на 1,7%. На другому місці – галузь «Комунікаційного обладнання» – з часткою в 2010 р. в 18,3%, а третє місце посідає галузь «Конторського обладнання» на товари якої приходиться 15,8% від загального імпорту високотехнологічної продукції, спостерігається зменшення імпорту товарів цієї галузі в порівнянні з 2007 р. на 0,6%.

Частка «Фармацевтичної» галузі в загальносвітовому імпорті високотехнологічної продукції в 2010 р. у порівнянні з 2007 р. зросла на 1,7% і склала 12,7%. Найменша частка в структурі імпорту високотехнологічної продукції припадає на продукцію «Авіакосмічної» галузі – так, у 2010 р. вона склала 6,6% і зросла порівняно з 2007 р. лише на 0,2% [6, 7].

Таким чином, структура світового ринку високотехнологічної продукції є незбалансованою, адже половину світового експорту та імпорту приходиться лише на одну «Приладобудівну» галузь. У той же час, «Авіакосмічна» галузь займає менше 7% від загального експорту-імпорту високотехнологічної продукції [4].

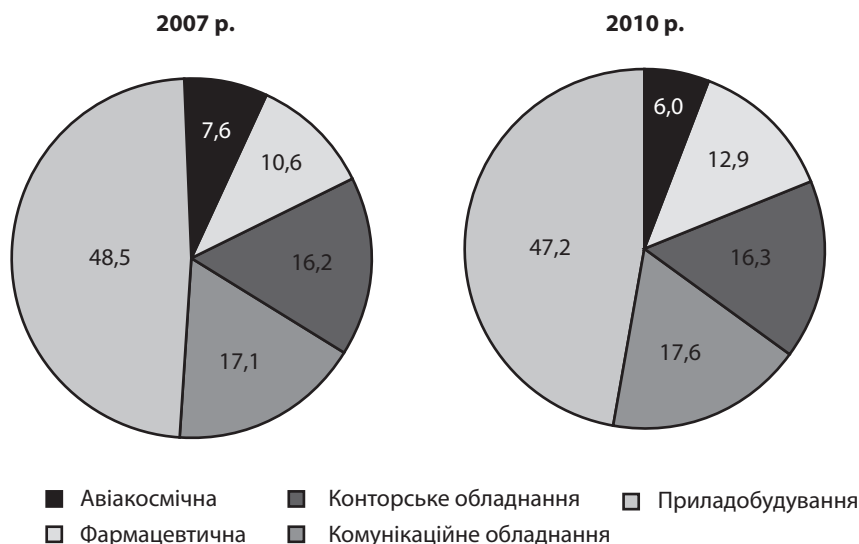


Рис. 1. Структура експорту високотехнологічної продукції за галузями в 2007 та 2010 рр., % [4, 6, 7]

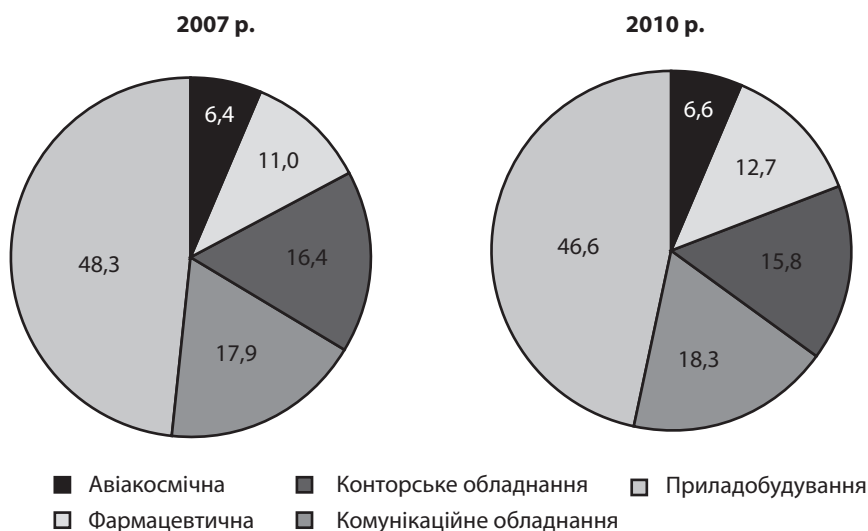


Рис. 2. Структура імпорту високотехнологічної продукції за галузями в 2007 та 2010 рр., % [4, 6, 7]

Для більш детального аналізу розглянемо ринки високотехнологічної продукції окремих високорозвинених країн світу, які являються лідерами на даному ринку, і України, а після цього зробимо висновок про стан та тенденції розвитку світового і українського ринку високотехнологічної продукції.

Для визначення високотехнологічних галузей України використана класифікація технологічності галузей, що запропонована спеціалістами ОЕСР. Згідно з вказаною класифікацією частка України в загальносвітовому експорті високотехнологічних товарів у 2010 р. склала 0,04%, а в загальносвітовому імпорті – 0,13% [4, 7].

З даних про динаміку експорту – імпорту високотехнологічної продукції України за 2007 – 2010 рр. [4, 6, 7] видно, що зовнішньоторговельний оборот України високотехнологічною продукцією в 2010 р. склав 6157,5 млн дол. США, з них: експортовано на суму 1334,1 млн дол. США, а імпортовано на 4823,4 млн дол. США. Імпорт перевищує експорт в 3,6 раза, відповідно сальдо зовнішньоторговельного балансу є від'ємним і складає 3489,3 млн дол. США. Частка високотехнологічного сектора в загальному експорті товарів з України в 2010 р. становила 2,6%, а частка імпорту – 7,9%.

З статистичними даними ООН, Україна експортує на світовий ринок продукцію лише двох високотехнологічних галузей – «Авіакосмічної» та «Комунікаційного обладнання». У 2010 р. на продукцію «Авіакосмічної» галузі припадало 61,8% від загального експорту високотехнологічних продуктів, а на галузь «Комунікаційного обладнання» – 38,2% [4, 7].

Імпорт високотехнологічної продукції України представлений чотирма галузями. Лідруючу позицію в структурі імпорту займає продукція «Фармацевтичної» галузі – 52,2%, на другому місці група товарів, які представляють галузь «Комунікаційного обладнання», – 29,9%. Відповідно частка «Приладобудівної» галузі в загальному імпорті високотехнологічної продукції України складає 11,8%, а галузі «Контрорського обладнання» – 6% [4, 6, 7].

Із наведених даних видно, що мпорт превалює над експортом впродовж усіх років, які аналізуються. Товарообіг високотехнологічних товарів з 2007 р. до 2010 р. зріс на 23,7% до 6157,5 млн дол. США, що зумовлене зростанням імпорту і збільшенням від'ємного сальдо країни. Зокрема, імпорт високотехнологічної продукції з 2007 р. до 2010 р. збільшився на 25,3% до 4823,4 млн дол. США,

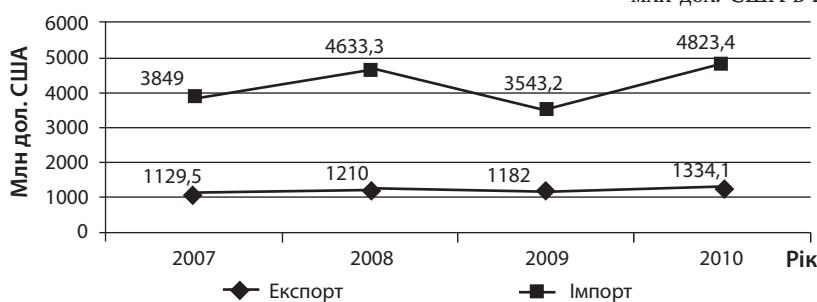


Рис. 3. Динаміка експорту та імпорту високотехнологічної продукції України за галузями за 2007 – 2010 рр., млн дол. США [4, 6, 7]

а зростання експорту склало лише 18%. У вартісному вираженні імпорт зріс за чотири роки на 974,4 млн дол. США, а експорт – на 204,6 млн дол. США (рис. 3).

#### «Авіакосмічна» галузь України.

Група високотехнологічних товарів даної галузі є єдиною групою з позитивним сальдо торгового балансу, за рахунок того, що Україна, за даними ООН, не імпортує продукцію даної галузі взагалі. На підгрупу «Літаки та допоміжне обладнання, космічні кораблі та ракетоносії, запчастини до них» приходиться 85,4% загального експорту «Авіакосмічної» продукції. На підгрупу «Двигуни неелектричні (реактивні, газові турбіни тощо)» припадає 14,6% [7].

На рис. 4 наведено динаміку експорту високотехнологічної продукції «Авіакосмічної» галузі України за 2007 – 2010 р. [4, 6, 7], з якого видно, що тенденція експорту зростаюча.

Темп зростання експорту авіакосмічної продукції в 2010 р. порівняно з 2007р. складає 138,3%. У вартісному вираженні експорт по даній групі з 2007 р. до 2010 р. зріс на 228,2 млн дол. США і склав 823,9 млн дол. США [6, 7].

#### «Фармацевтична» галузь України.

У 2010 р. продукція даної галузі склала найбільшу частку в зовнішньоторговельному обороті високотехнологічними товарами України. Але необхідно відмітити, що за даними статистики ООН, Україна не експортує даної продукції зовсім. Об'єм імпорту продукції «Фармацевтичної» галузі України в 2010 р. склав 2518,5 млн дол. США [7].

Динаміка імпорту високотехнологічної продукції «Фармацевтичної» галузі України за 2007 – 2010 рр., представлена на рис. 5, виглядає таким чином. З 2007 р. по 2008 р. спостерігається зростання об'ємів імпорту з 1985,6 млн дол. США до 2474,7 млн дол. США. У 2009 р. показник знизився до відмітки 2264,5 млн дол. США, але в 2010 р. він знову зріс у порівнянні з 2009 р. на 11,2%.

#### «Контрорське обладнання» України.

Україна на ринку продукції галузі «Контрорське обладнання» виступає як імпортер. Обсяг імпорту високотехнологічної продукції цієї галузі в 2010 р. склав 290,3 млн дол. США.

Тенденція розвитку була наступною. У 2008 р. порівняно з 2007 р. спостерігається зростання імпорту на 176,3 млн дол. США. А вже 2009 р. ознаменувався різким спадом даного показника з 435,3 млн дол. США в 2008 р. до 128,3 млн дол. США в 2009 р. Якщо ж говорити про показник

2010 р., то на рис. 6 видно, що він перевищує показник 2007 р. на 12,1%, або на 31,3 млн дол. США [7].

#### «Комунікаційне обладнання» України.

Дана галузь – єдина високотехнологічна галузь, в якій Україна виступає як експортер та імпортер на світовому ринку. Торговельний оборот продукцією даної галузі в 2010 р. склав 1954,4 млн дол.

США, з яких частка імпорту складає 73,9%, а експорту відповідно – 26,1%. Сальдо зовнішньоторговельного балансу – від’ємне і складає 93,4 млн дол. США. Дана галузь представлена двома групами товарів: «Телевізори» та «Обладнання для телекомунікацій, запчастини, аксесуари для комунікаційного обладнання». Експорт першої групи в 2010 р. склав 314 млн дол. США, а другої – 184,3 млн дол. США. Що ж стосується імпорту, то продукції першої групи було імпортовано на 321,6 млн дол. США, а другої – на 1065,9 млн дол. США [7].

Динаміка торгівлі, представлена на рис. 7, виглядає таким чином. Експорт і імпорт з 2007 р. до 2008 р. зріс, у 2009 р. ці показники знизилися до рівня 390,7 млн дол. США – експорт та 697 млн дол. США – імпорт. У 2010 р. спостерігалось різке зростання імпорту в порівнянні з 2009 р. – на 107,2%, а зростання експорту було незначним у порівнянні з імпортом, лише на 30,6%. Сальдо в 2010 р. було найбільш негативним за 4 роки, які аналізуються.

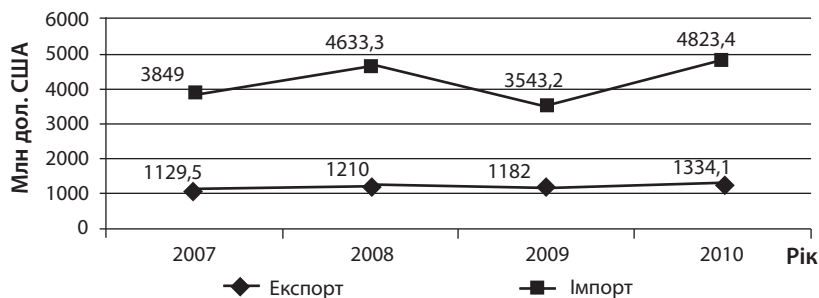


Рис. 4. Динаміка експорту високотехнологічної продукції «Авіакосмічної» галузі України за 2007 – 2010 рр., млн дол. США [4, 6, 7]

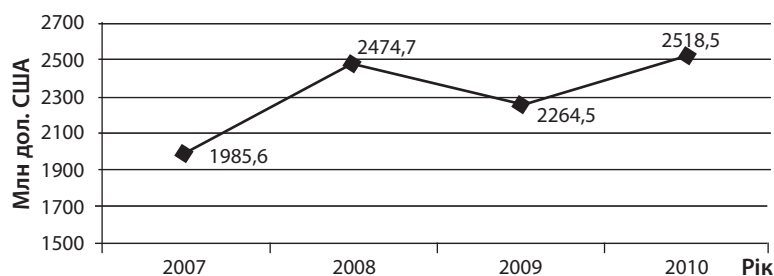


Рис. 5. Динаміка імпорту високотехнологічної продукції «Фармацевтичної» галузі України за 2007 – 2010 рр., млн дол. США [4, 6, 7]

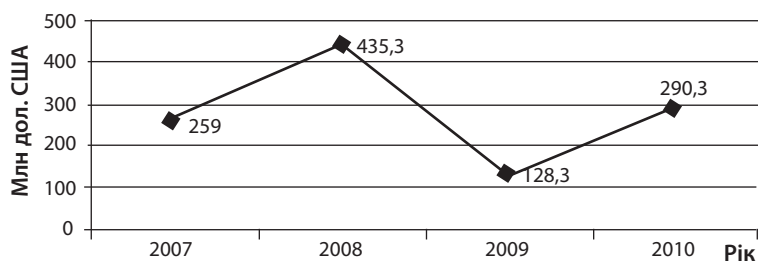


Рис. 6. Динаміка імпорту галузі «Конторського обладнання» України за 2007 – 2010 рр., млн дол. США [4, 6, 7]

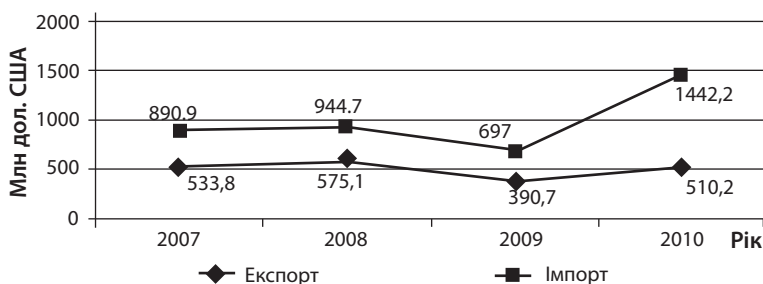


Рис. 7. Динаміка експорту-імпорту продукції галузі «Комунікаційного обладнання» України за 2007 – 2010 рр., млн дол. США [4, 6, 7]

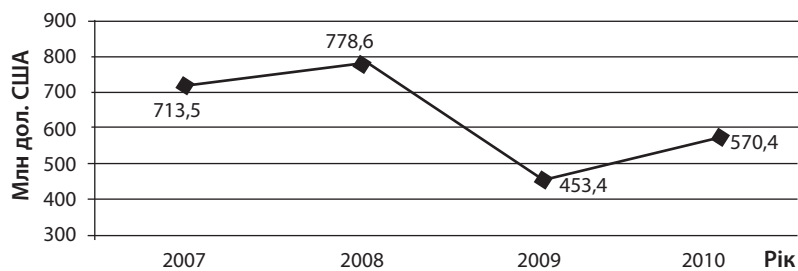
«Приладобудівна» галузь України.

На ринку продукції даної галузі Україна виступає лише як імпортер. У 2010 р. обсяг імпорту продукції «Приладобудівної» галузі склав 570,4 млн дол. США [4, 7].

Темпи зростання імпорту протягом 2007 – 2010 рр. кардинально змінювалися. Так, якщо в 2008 р. імпорт збільшився на 9,1% – до 778,6 млн дол. США, то в 2009 р. зменшився в 1,7 раза до 453,4 млн дол. США. У 2010 р. спостерігалось зростання порівняно з 2009 р. на 25,8%, але цього не вистачило, щоб зрівнятися з показником 2007 р. (рис. 8) [6, 7].

Дослідивши ринок високотехнологічної продукції України, можна дійти висновку, що Україна представлена на світовому ринку як експортер тільки за продукцією двох галузей – «Авіакосмічної» та «Комунікаційного обладнання», як імпортер за 4-ма галузями: «Фармацевтична», «Комунікаційне обладнання», «Конторське обладнання» та «Приладобудування». Позитивне зовнішньоторговельне сальдо в Україні тільки за «Авіакосмічною» галуззю. Найбільш залежною від імпорту є «Фармацевтична» галузь [4].

Для аналізу розвитку ринку високотехнологічної продукції України та порівняння з розвиненими країнами світу необхідно розрахувати коефіцієнти кореляції експорту, імпорту та зовнішньоторговельного обороту (ЗТО) США, Китаю, Японії, ЄС-27, України та світу в цілому. Даний розрахунок дасть змогу проаналізувати тісноту зв'язку показників торгівлі високотехнологічною продукцією України з показниками світової торгівлі і розвинених країн.



**Рис. 8. Динаміка імпорту продукції «Приладобудівної» галузі України за 2007 – 2010 рр., млн дол. США [4, 6, 7]**

Для прогнозування розвитку ринку високотехнологічної продукції України розвинених країн та світу в цілому, доцільним буде побудувати відповідні лінії тренду. Для розрахунку коефіцієнтів кореляції було взято окремо об'єми експорту, імпорту та зовнішньоторговельного обороту 5 країн та світу загалом за 2004 – 2010 рр. [5, 6, 7].

**П**роаналізуємо тісноту зв'язку показників експорту. У *табл. 2* представленні вихідні данні та розрахований коефіцієнт кореляції, а в *табл. 3* наведено розрахунок відсотку відхилення експорту країн світу, який корелює з коливаннями світового експорту.

Після проведення розрахунку коефіцієнта кореляції можна зробити такі висновки: усі країни, які аналізуються, мають прямий зв'язок зі світовим експортом. Найсильнішу тісноту зв'язку даного показника демонструє Китай та ЄС, в яких дуже високий зв'язок. США

та Україна мають помірний зв'язок з коливанням світового експорту. Зв'язок японського експорту зі світовим найслабкий. На *рис. 9* представлено кореляційну залежність між експортом високотехнологічної продукції Китаю, США, Японії, ЄС, України та загальносвітовим експортом.

На *рис. 10* представлено тенденції розвитку світового експорту. На *рис. 11* – тенденція експорту

п'яти країн світу, включаючи Україну, та побудовані відповідні тренди.

З *рис. 1.11* видно, що Китай демонструє найкращу динаміку розвитку ринку високотехнологічної продукції. Разом з Китаєм позитивну динаміку демонструє ЄС. Динаміки США та Японії негативна. Динаміка України теж позитивна, але її показники (у вартісному відношенні) сильно відстають від показників розвинених країн світу і практично непомітні на тлі динаміки розвитку ринку високотехнологічної продукції розвинених країн і світу в цілому. Прогноз зростання експорту високотехнологічної продукції України з 2010 р. до 2015 р. приблизно на 23%.

Тренди демонструють, що в Азіатському регіоні просліджується неоднозначна тенденція. Лінія тренду Китаю показує, що Китай в найближчі роки продовжува-

**Таблиця 2**

**Вихідні дані для аналізу тісноти зв'язку експорту високотехнологічної продукції п'яти країн зі світовим експортом, млрд дол. США**

Рік	Світ	США	Китай	Японія	ЄС	Україна
2004	2607,8	256,1	192,3	143,7	248,1	1,1
2005	2819	276,5	253,4	138,9	286,8	0,7
2006	3210,8	315	319,8	140	291,3	0,9
2007	3483,7	335,8	392,8	147,3	351,8	1,1
2008	3610,2	346	435,7	150	386	1,2
2009	3199,7	236,1	395,5	120	354,4	1,1
2010	3543,3	265,3	514	145,7	384,7	1,3
R		0,551604	0,929464	0,27812	0,922686	0,582018

**Таблиця 3**

**Розрахунок відсотку відхилення**

Країна	Рівняння	R <sup>2</sup>	Висновок
США	$y = 0,0615x + 92,728$	0,30	30% відхилення експорту США корелює з коливаннями світового експорту
Китай	$y = 0,2702x - 509,97$	0,86	86% відхилення експорту Китаю корелює з коливаннями світового експорту
Японія	$y = 0,0073x + 117,31$	0,08	8% відхилення експорту Японії корелює з коливаннями світового експорту
ЄС	$y = 0,1306x - 90,27$	0,85	85% відхилення експорту ЄС корелює з коливаннями світового експорту
Україна	$y = 0,0003x + 0,0769$	0,34	34% відхилення експорту України корелює з коливаннями світового експорту

тиме нарощувати свої показники експорту високотехнологічної продукції, а об'єми експорту високотехнологічної продукції Японії будуть зменшуватися. Тренд експорту США також, як і Японії, демонструє спад. Що ж стосується ЄС, то лінія тренду показує, що ЄС в найближчі роки буде нарощувати показники з експорту високотехнологічної продукції, хоча й меншими темпами, ніж Китай. Це зумовлене тим, що ЄС об'єднує розвинені країни Європи, що мають стратегію і державну підтримку розвитку високотехнологічних галузей. У свою чергу, стрімкий розвиток Китаю відбувається не в малому ступені за рахунок того, що такі високорозвинені країни, як США та Японія, переносять свої виробництва саме до Китаю, який являється осередком дешевої робочої сили світу.

Розглянемо тісноту показників імпорту. У табл. 4 представлено вихідні дані та розраховано коефіцієнт кореляції, а в табл. 5 наведено розрахунок відсотку відхилення імпорту країн світу, який корелює з коливаннями світового імпорту.

Після проведення розрахунку коефіцієнта кореляції можна зробити висновок, що імпорتنі поставки усіх країн, які були розглянуті, мають прямий зв'язок зі світовим імпортом. Україна, США, Китай та ЄС демонструють дуже високий зв'язок і трохи слабший зв'язок з коливанням світового імпорту має Японія.

На рис. 12 представлено кореляційну залежність між імпортом високотехнологічної продукції Китаю, США, Японії, ЄС, України та загальносвітовим імпортом.

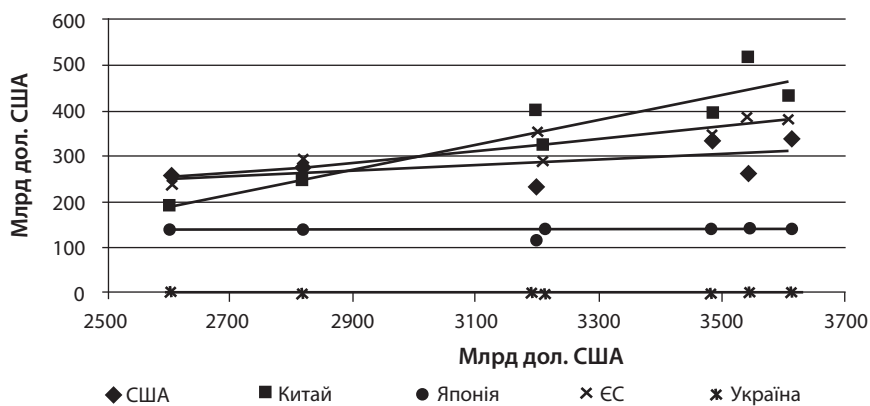


Рис. 9. Кореляційна залежність між експортом високотехнологічної продукції Китаю, США, Японії, ЄС, України та загальносвітовим експортом [5, 6, 7]

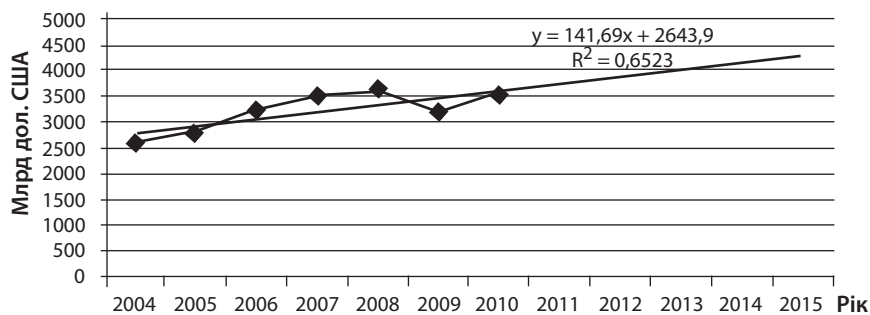


Рис. 10. Тенденція розвитку світового експорту високотехнологічної продукції, млрд дол. США [5, 6, 7]

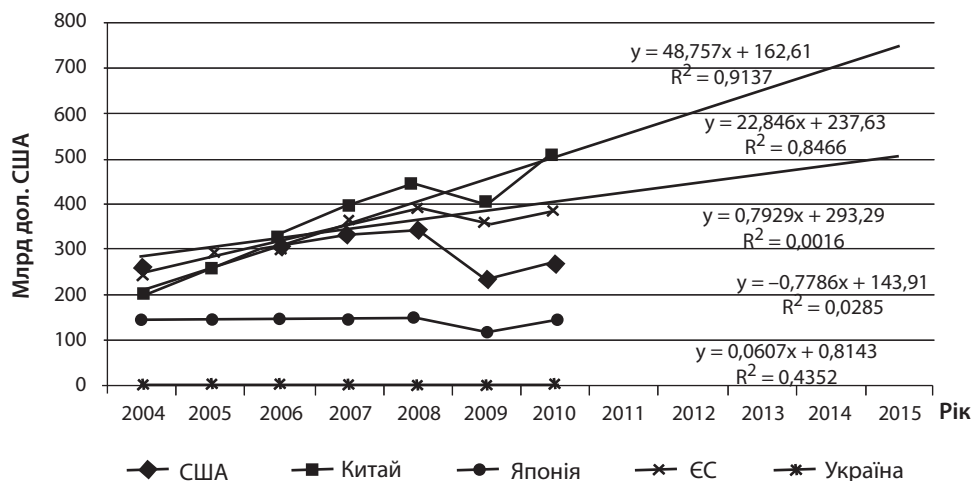


Рис. 11. Тенденція розвитку експорту високотехнологічної продукції різних країн світу, млрд дол. США [5, 6, 7]



Вихідні дані для аналізу тісноти зв'язку імпорту високотехнологічної продукції 5 країн зі світовим імпортом, млрд дол. США

Рік	Світ	США	Китай	Японія	ЄС	Україна
2004	2602,5	316	173,5	95,8	307	1,9
2005	2877	343,7	215,8	102,4	337,9	2,7
2006	3211,7	376,7	266,4	108,7	351,6	3,2
2007	3441	401,8	310,4	109,8	386,4	3,8
2008	3611,9	408,3	325,5	114,8	415,7	4,6
2009	3303,3	370,8	297,9	101,8	359,7	3,5
2010	3684,4	434,4	388	128,2	436,2	4,8
R		0,979449	0,976029	0,853974	0,958122	0,984972

Таблиця 5

## Розрахунок відсотку відхилення

Країна	Рівняння	R <sup>2</sup>	Висновок
США	$y = 0,1008x + 51,42$	0,96	96% відхилення імпорту США корелює з коливаннями світового імпорту
Китай	$y = 0,1781x - 295,70$	0,95	95% відхилення експорту Китаю корелює з коливаннями світового імпорту
Японія	$y = 0,0231x + 33,769$	0,73	73% відхилення імпорту Японії корелює з коливаннями світового імпорту
ЄС	$y = 0,1103x + 12,391$	0,92	92% відхилення імпорту ЄС корелює з коливаннями світового імпорту
Україна	$y = 0,0026x - 4,8624$	0,97	97% відхилення імпорту України корелює з коливаннями світового імпорту

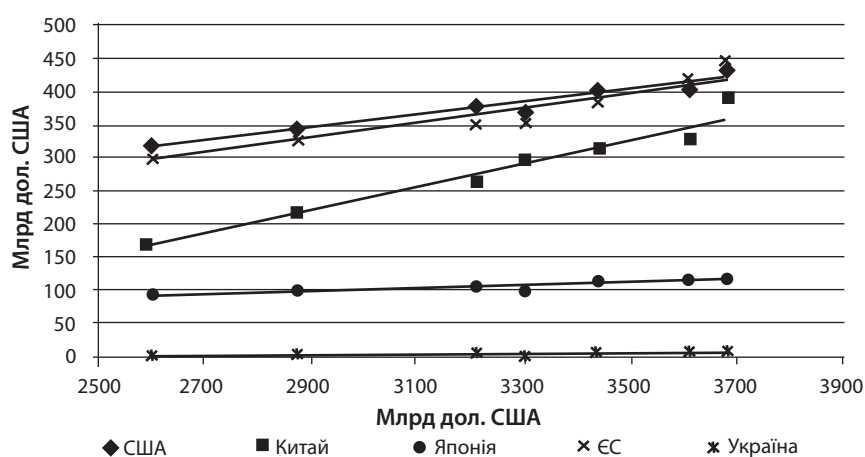


Рис. 12. Кореляційна залежність між імпортом високотехнологічної продукції Китаю, США, Японії, ЄС, України та загальносвітовим імпортом [5, 6, 7]

На рис. 13 представлена тенденція розвитку світового імпорту високотехнологічної продукції за період 2004 – 2010 рр., а на рис. 14 – тенденція розвитку імпорту високотехнологічної продукції США, Китаю, Японії, ЄС-27 і України за той же період і побудовані тренди.

З рис. 14 видно, що всі країни, які аналізуються, демонструють зростаючу тенденцію імпорту високотехнологічної продукції. Найбільш стрімко розвивається показник Китаю. За побудованою лінією тренду можна спрогнозувати зростання імпорту високотехнологічної продукції Китаю з 2010 р. до 2015 р. приблизно на 140 млрд дол. США. Таке зростання об'ємів імпорту зумовлене тим, що Китай сильно залежить від іноземної високотехнологічної продукції «Приладобудівної» галузі. США та ЄС демонструють практично однакові

показники зростання імпорту. Але лінії тренду демонструють, що в 2015 р. імпорт ЄС буде дещо перевищувати імпорт США. Стосовно прогнозу розвитку даного показника Японії, можна відмітити, що незважаючи на зростання, темпи та масштаби зростання невисокі, що добре для Японії. Імпорт високотехнологічної продукції України також демонструє зростаючу тенденцію, але існує значний розрив між масштабом показників України та вказаних розвинених країн, що досліджуються. Орієнтовно, можна спрогнозувати зростання імпорту високотехнологічної продукції України з 2010 р. до 2015 р. приблизно на 41,7%.

Розглянемо тісноту показників зовнішньоторговельного обороту (ЗТО). У табл. 6 представлено вихідні дані та розраховано відповідні коефіцієнти кореля-

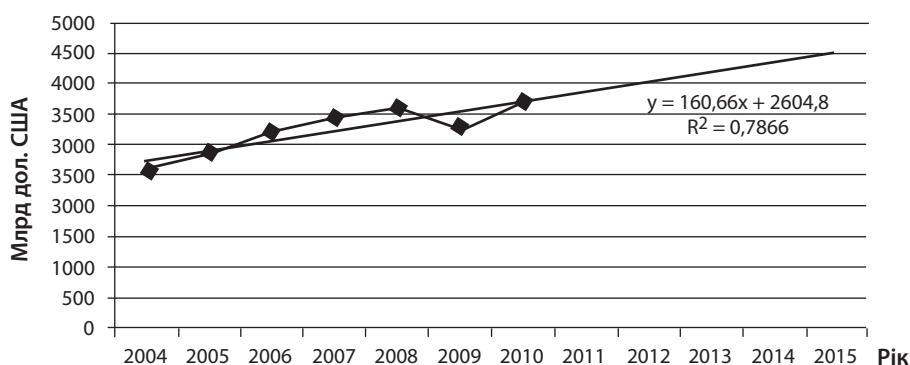


Рис. 13. Тенденція розвитку світового імпорту високотехнологічної продукції за період 2004 – 2010 рр., млрд дол. США [5, 6, 7]

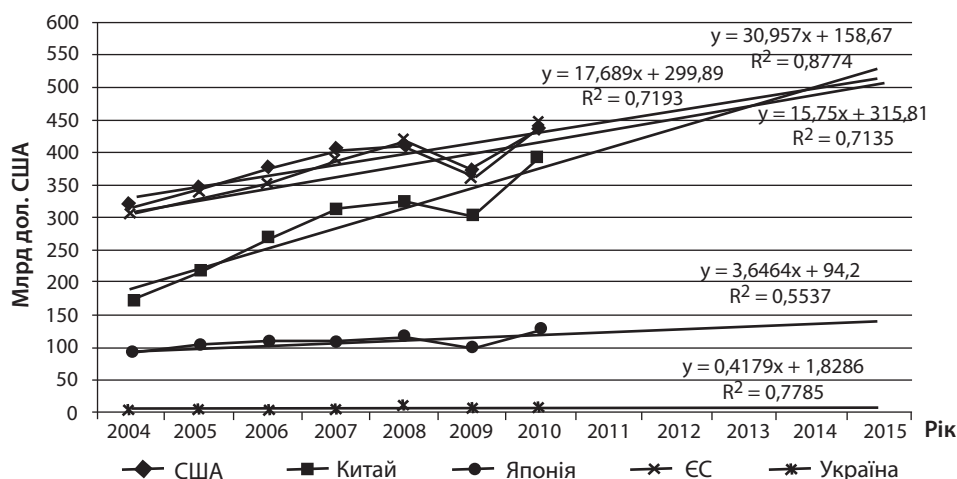


Рис. 14. Тенденція розвитку імпорту високотехнологічної продукції США, Китаю, Японії, ЄС-27 та України за період 2004 – 2010 рр., млрд дол. США [5, 6, 7]

ції, а в *табл. 7* наведено розрахунок відсотку відхилення ЗТО розвинених країн світу і України, який корелює з коливаннями світового ЗТО.

Після проведення розрахунку коефіцієнта кореляції можна зробити висновок, що всі країни, які були розглянуті, мають прямий зв'язок зі світовим імпортом. Зв'язок України, ЄС та Китаю зі світовим ЗТО є дуже високий, і трохи слабший зв'язок ЗТО США зі світовим ЗТО. Японія має помірний зв'язок з коливанням світового ЗТО.

На *рис. 15* представлена кореляційна залежність між ЗТО високотехнологічною продукцією Китаю, США, Японії, ЄС, України та загальносвітовим ЗТО.

На *рис. 16* представлена тенденція розвитку світового ЗТО, а на *рис. 17* – тенденція розвитку ЗТО високотехнологічною продукцією Китаю, США, Японії, ЄС і України та побудовані тренди.

З *рис. 17* видно, що всі розглянуті країни демонструють зростаючу тенденцію ЗТО високотехнологічної продукції. Найбільш стрімко розвивається показник Китаю. За побудованою лінією тренду можна спрогнозувати зростання торговельного обороту високотехнологічної продукції Китаю з 2010 р. до 2015 р. приблизно на 348 млрд дол. США. Зростання ЗТО є наслідком майже пропорційного зростання як експорту, так і імпорту ви-

Таблиця 6

Вихідні дані для проведення аналізу тісноти зв'язку ЗТО високотехнологічної продукції США, Китаю, Японії, ЄС-27 і України зі світовим ЗТО, млрд дол. США

Рік	Світ	США	Китай	Японія	ЄС	Україна
2004	5210,3	572,1	365,8	239,5	555,1	3
2005	5696	620,2	469,2	241,3	624,7	3,4
2006	6422,5	691,7	586,2	248,7	642,9	4,1
2007	6924,7	737,6	703,2	257,1	738,2	4,9
2008	7222,1	754,3	761,2	264,8	801,7	5,8
2009	6503	606,9	693,4	221,8	714,1	4,6
2010	7227,7	699,7	902	273,9	820,9	6,1
R		0,858894	0,958051	0,64199	0,96054	0,965537

Тіснота зв'язку ЗТО США, Китаю, Японії, ЄС-27 і України зі світовим ЗТО

Країна	Рівняння	R <sup>2</sup>	Висновок
США	$y = 0,0779x + 165,94$	0,74	74% відхилення ЗТО США корелює з коливаннями світового ЗТО
Китай	$y = 0,02264x - 822,09$	0,92	92% відхилення ЗТО Китаю корелює з коливаннями світового ЗТО
Японія	$y = 0,0146x + 155,45$	0,41	41% відхилення ЗТО Японії корелює з коливаннями світового ЗТО
ЄС	$y = 0,1215x - 84,903$	0,92	92% відхилення ЗТО ЄС корелює з коливаннями світового ЗТО
Україна	$y = 0,0015x - 4,8336$	0,93	93% відхилення ЗТО України корелює з коливаннями світового ЗТО

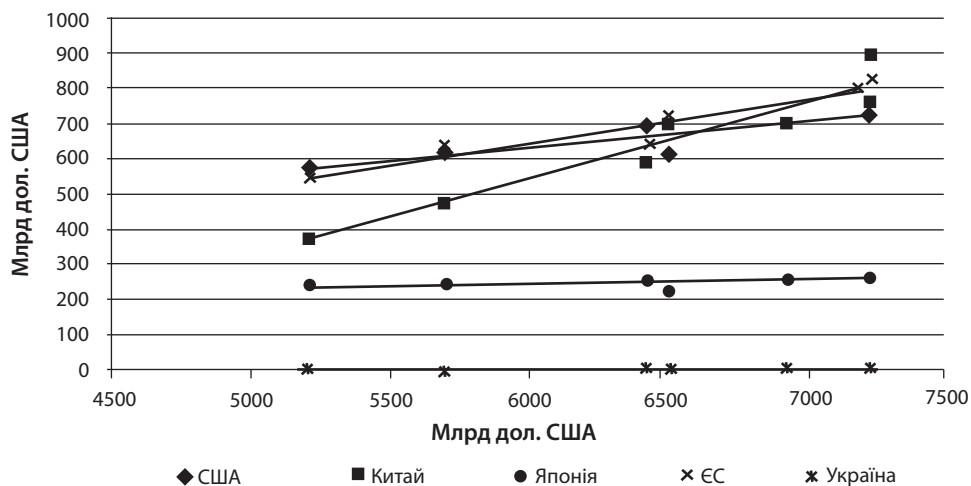


Рис. 15. Кореляційна залежність між ЗТО високотехнологічною продукцією Китаю, США, Японії, ЄС і України та загальносвітовим ЗТО [5, 6, 7]

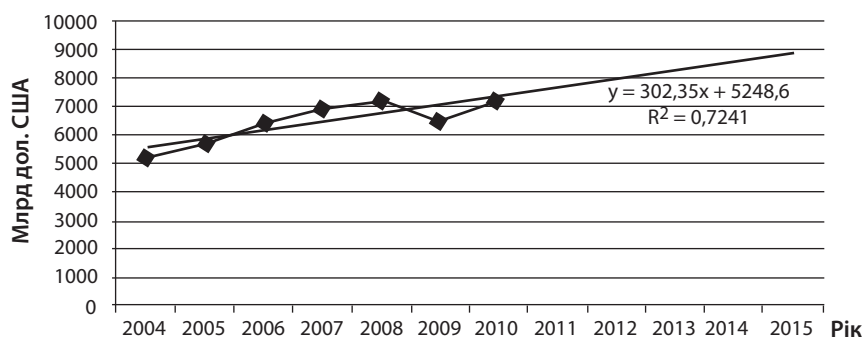


Рис. 16. Тенденція розвитку світового ЗТО високотехнологічною продукцією, млрд дол США [5, 6, 7]

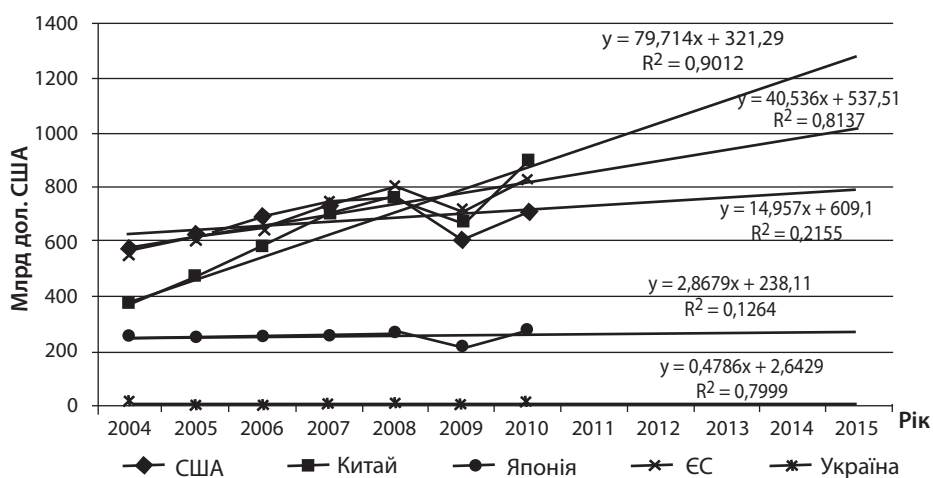


Рис. 17. Тенденція розвитку ЗТО високотехнологічною продукцією США, Китаю, Японії, ЄС і України, млрд дол. США [5, 6, 7]

сокотехнологічної продукції Китаю. Також доволі стрімке зростання ЗТО демонструє ЄС: темп приросту даного показника, за оцінкою, яка базується на побудованій лінії тренду, складає близько 20%. Лінія тренду США показує, що зростання ЗТО високотехнологічної продукції США за вказаний період буде незначним, близько 10%. Японський зовнішньоторговельний оборот практично залишиться незмінним протягом найближчих п'яти років.

Оборот зовнішньої торгівлі високотехнологічної продукції України має також тенденцію до зростання – приблизно на 9%.

Доцільним буде побудувати також лінії тренду експорту, імпорту та ЗТО України окремо. Це допоможе передбачити розвиток ринку високотехнологічної продукції України в найближчому майбутньому. На рис. 18 представлена динаміка торгівлі високотехнологічною продукцією України та побудовані лінії тренду.

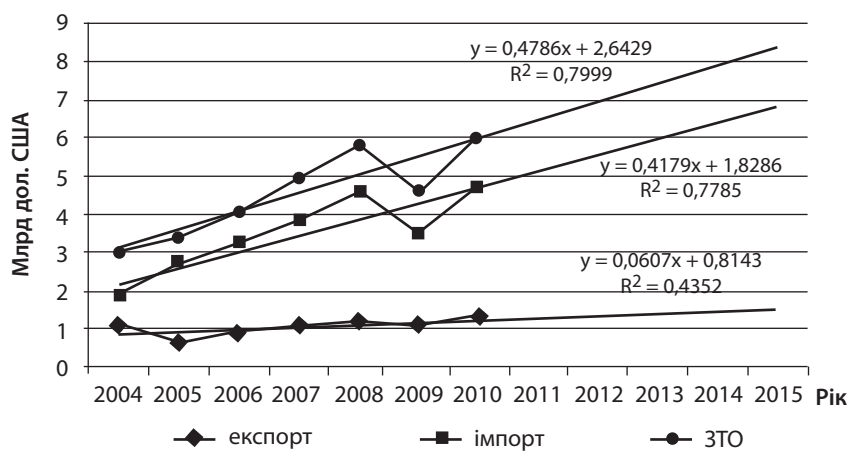


Рис. 18. Тенденція розвитку зовнішньої торгівлі високотехнологічною продукцією України, млрд дол. США [5, 6, 7]

На рис. 18 видно, що ЗТО високотехнологічної продукції України демонструє зростаючу тенденцію. Але це зростання зумовлене ростом імпорту високотехнологічної продукції, що є негативним фактором для розвитку ринку вказаної продукції. З побудованих ліній тренду видно, що сальдо торговельного балансу України в найближчі роки стане ще гіршим, ніж на сьогоднішній день. За розрахунками, проведеними на основі показників, які спостерігаються, та після побудови ліній тренду видно, що імпорт високотехнологічної продукції України в 2015 р. буде перевищувати експорт практично в 4 рази.

Таким чином, можна зробити такі **висновки**:

1. Високотехнологічна галузь – це галузь, в якій випускається технічно складна продукція або використовується технічно складні технологічні процеси. Загально визнаного тлумачення поняття «високотехнологічної продукції» поки що не сформовано. На нашу думку, до високотехнологічної продукції слід віднести продукцію, яка виготовлена із застосуванням сучасних наукоємних технологій і виробництво якої, вимагає великих обсягів НДДКР. Іншим визначальним фактором високотехнологічного характеру продукції можна вважати її належність до певних технологічних укладів;

2. Для досягнення вивчення тенденцій розвитку торгівлі високотехнологічними товарами розвинених країн світу та України було вирішено використати

методологію ОЕСР, членами якої сьогодні є усі вказані країни. Отже, ОЕСР на сьогоднішній день ідентифікує п'ять науково орієнтованих галузей: авіакосмічна, фармацевтична, конторського обладнання, комунікаційного обладнання та приладобудівна.

3. Проаналізувавши структуру світового експорту та імпорту високотехнологічної продукції, можна зробити висновок, що «Приладобудівна» галузь є лідируючою і становить 46,9% від загальносвітової торгівлі високотехнологічною продукцією. На другому місці за даним показником знаходиться галузь «Комунікаційного обладнання» – 18%, слідом за нею іде галузь «Конторського обладнання» – 16%, потім «Фармацевтична» галузь – 12,8% та «Авіакосмічна» – 6,3%.

4. Загальний світовий обсяг торгівлі високотехнологічною продукцією в 2010 р. склав 7227,7 млрд дол. США, з яких частка експорту складає 49%, а імпорту від-

повідно 51%, що у вартісному вираженні складає 3543,3 і 3684,4 млрд дол. США відповідно. Частка високотехнологічної продукції в загальносвітовому експорті всіх товарів в 2010 р. склала 23,5%, а в імпорті – 24,4%, тобто високотехнологічна продукція займає 1/4 всієї світової торгівлі.

5. Ключовими гравцями на світовому ринку високотехнологічної продукції незмінно протягом останніх років є Китай, США, ЄС та Японія. Лідером серед усіх країн у загальносвітовому експорті високотехнологічної продукції став Китай, який в 2010 р. поставив на світовий ринок високотехнологічної продукції на 514 млрд дол., що становить 14,5% від загального світового експорту високотехнологічної продукції. Що стосується лідера за імпортом високотехнологічної продукції, то ним став ЄС-27, до країн якого в 2010 р. було ввезено високотехнологічної продукції на 436,3 млрд дол. США, або 11,8% від загальносвітового імпорту.

6. Стосовно місця та ролі України на світовому ринку високотехнологічної продукції, то частка України в загальносвітовому експорті в 2010 р. склала лише 0,04%, а частка в імпорті – 0,13%. Що ж стосується вартісного вираження, то експортовано було високотехнологічної продукції на 1,3 млрд дол., а імпортовано – на 4,8 млрд дол. США. Таке незначне представництво на світовому ринку високотехнологічних товарів обумовлене насамперед тим, що в промисловому комплексі

України домінуючими є виробництво продукції 3-го та 4-го технологічних укладів (важке машинобудування, виробництво і прокат сталі, суднобудування, кольорова металургія, органічна та неорганічна хімія), питома вага яких становить 94%.

7. Проведений в роботі розрахунок коефіцієнта кореляції показав, що Україна має дуже тісні зв'язки зі світовим імпортом високотехнологічної продукції і тим самим дуже залежить від нього. Що стосується експорту, то тіснота зв'язків українського експорту та світового експорту визначається як помірна.

8. Побудувавши лінії тренду, та проаналізувавши їх, можна дійти таких висновків:

- ✦ у найближчому майбутньому ситуація щодо місця України на світовому ринку високотехнологічної продукції може змінитися тільки в гірший бік, внаслідок того, що ринки високотехнологічної продукції розвинених країн розвиваються значними темпами, а темпи розвитку українського ринку високотехнологічної продукції у порівнянні з ними виглядають зовсім не суттєвими;
- ✦ за проведеними прогностичними розрахунками, у 2015 р. експорт високотехнологічних товарів з України збільшиться приблизно на 23% у порівнянні з 2010 р., що стосується імпорту, то прогнозується зростання на 41,7%;
- ✦ не зважаючи на збільшення показників експорту та імпорту, представленість України на світовому ринку високотехнологічної продукції знизиться, в експорті до 0,038%, а в імпорті до 0,12%;
- ✦ імпорт високотехнологічної продукції України в 2015 р. буде перевищувати експорт практично в

4 рази, що є негативним фактором для розвитку економіки України. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Кизим Н. А.** Високотехнологические отрасли как основа конкурентоспособности экономик стран мира / Н. А. Кизим, И. Ю. Матюшенко // Конкурентоспособность: проблемы науки та практики-2007 : Монографія. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – С. 81 – 101.

**2. Кизим М. О.** Високотехнологічний сектор економіки України та країн світу: стан і тенденції розвитку / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко, В. І. Чередник // Науковий журнал «Проблеми економіки». – 2009. – № 3. – С. 3 – 17.

**3.** Международная стандартная торговая классификация. Департамент по экономическим и социальным вопросам. Статистический отдел. Статистические документы, Серия М, No. 34 / Rev. 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM\\_34rev4r.pdf](http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4r.pdf)

**4.** База даних ООН зі статистики торгівлі товарами. [Електронний ресурс] : Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://comtrade.un.org/>

**5.** База даних ООН з міжнародної статистики торгівлі товарами International trade statistics yearbook 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>

**6.** База даних ООН з міжнародної статистики торгівлі товарами International trade statistics yearbook 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>

**7.** База даних ООН з міжнародної статистики торгівлі товарами International trade statistics yearbook 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>

## СОЦІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК РЕФОРМУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОЇ СФЕРИ (РЕГІОНАЛЬНИЙ РІВЕНЬ, МІСТО ХАРКІВ)

**НАУМІК К. Г.**

*кандидат економічних наук*

**БИКОВА Г. Ю.**

**Харків**

**Ж**итлово-комунальне господарство є галуззю сфери послуг і найважливішою частиною територіальної інфраструктури, що визначає умови життєдіяльності людини, перш за все комфортності житла, його інженерне впорядкування, якість і надійність послуг транспорту, зв'язку, побутових і інших послуг, від яких залежить стан здоров'я, якість життя і соціальний клімат в населених пунктах.

Україна, ставши незалежною державою, отримала у спадок від Радянського Союзу житлово-комунальне господарство, підприємства якого перебували у кризовому

стані. Лише в кінці 1999 року були затверджені Указ Президента України «Про прискорення реформування житлово-комунального господарства» та Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження програми проведення житлово-комунальної реформи на 1999 – 2001 роки», результатом якої стало передавання підприємств ЖКГ з державної власності у комунальну. Однак фактично ця спроба реформувати ЖКГ закінчилася лише передаванням підприємств у комунальну власність, а проблеми підвищення ефективності функціонування підприємств галузі та надання населенню якісних житлово-комунальних послуг так і залишились невирішеними. Так, лібералізація цін відбувалася без врахування регіональних відмінностей у рівнях доходів населення, зростання яких не було пропорційним до зростання цін на послуги. Наприклад, у 1989 році показник співвідношення витрат на житло і величини сімейних доходів в середньому склав 2,5%, з них 1% – квартплата, 1,5% – оплата комунальних послуг. Сьогодні даний показник може перевищувати 70%.

Фактично реального зростання доходів населення як такого за період прийняття цих документів не відбулося. Це призвело відразу ж до збільшення заборгованості за житлово-комунальні послуги, оскільки плата за них становила переважно більше половини реального доходу.

Як результат, власник житлово-комунального господарства – держава – знову ж збільшила рівень заборгованості населення за житлово-комунальні послуги. Що зумовило необхідність дотацій на покриття збитків комунальних підприємств. Водночас усі спроби реформувати економічний механізм функціонування ЖКГ полягали лише в удосконаленні механізму управління державною власністю [9]. А можливостей для розвитку інших форм власності у житлово-комунальному господарстві як основи ринкової економіки та конкурентного середовища, зміцнення фінансового стану підприємств взагалі не існувало, хоча суспільство уже не в змозі утримувати систему житлово-комунального господарства з такими високими витратами матеріальних та енергетичних ресурсів, втратами та нераціональними витратами питної води і теплової енергії, безгосподарним ставленням до утримання та експлуатації об'єктів житлово-комунального господарства як власників, так і споживачів [10].

**Ж**итлове господарство, що знаходиться в підпорядкуванні територіальної громади міста Харкова, включає в себе 7819 житлових будинків загальною площею 20,4 млн кв. м, в яких проживає 886 тис. мешканців.

Триває робота зі створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) [9]. Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку є порівняно новою організаційною формою суб'єктів господарювання в Україні, виникнення якої пов'язано перш за все з питаннями права власності на житло, управління та обслуговування житла. З метою законодавчого забезпечення такої нової форми господарювання, як ОСББ, було прийнято Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» та Постанову Кабінету Міністрів України від 11.10.02 р. № 1521 «Про реалізацію Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку».

Метою створення об'єднання співвласників багатоквартирного будинку є забезпечення і захист прав його членів та дотримання їхніх обов'язків, належне утримання та використання неподільного і загального майна, забезпечення своєчасного надходження коштів для сплати всіх платежів, передбачених законодавством та статутними документами [4].

На 01.01.2012 р. у місті зареєстровано 297 ОСББ. Дані щодо динаміки створення ОСББ в Харкові наведено в *табл. 1*.

Об'єднання є неприбутковою організацією, основним документом, що регулює діяльність ОСББ, є статут згідно з типовим. Вищим органом такого Об'єднання є загальні збори. Поряд з цим органами управління об'єднання є правління та ревізійна комісія. Законом також надано можливість реорганізації житлово-будівельних кооперативів в ОСББ, при цьому вони звільняються від сплати реєстраційного збору під час державної реєстрації [4; 5].

**Н**еобхідно зазначити, що важливим та таким, що турбує практично всіх новостворених ОСББ та мешканців будинків, в яких такі об'єднання не створені, є питання визначення правового режиму майна допоміжних приміщень, що знаходяться в багатоквартирних будинках. Законодавством встановлено, що власники квартир багатоквартирних будинків є співвласниками допоміжних приміщень будинку, технічного обладнання, елементів зовнішнього благоустрою і зобов'язані брати участь у загальних витратах, пов'язаних з утриманням будинку і прибудинкової території відповідно до своєї частки у майні будинку. Допоміжні ж приміщення (кладовки, сараї та ін.) передаються у власність квартиронаймачів безоплатно і окремо приватизації не підлягають.

Однак дану норму тлумачили по-різному. Так, наприклад, деякі органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, їх посадові особи, а також окремі суди виходили з того, що власники приватизованих квартир для набуття права спільної власності на допоміжні приміщення мають здійснити з цією метою додаткові дії, а саме: створити товариство чи об'єднання співвласників багатоквартирного будинку та обов'язково

Таблиця 1

Динаміка створення ОСББ в м. Харкові

Район	01.01.09 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	01.01.12 р.
Дзержинський	53	3	6	1	63
Київський	45	2	3	1	51
Комінтернівський	34		2		36
Ленінський	6	2	1		9
Московський	47	1	30	8	86
Жовтневий	4		1		5
Орджонікідзевський	10	1	2	1	14
Фрунзенський	23		2		25
Червонозаводський	8	1			9
По місту	229	10	47	11	297

вступити до нього, прийняти будинок на свій баланс, укласти договір з постачальниками комунальних послуг, сплатити збір за користування цими послугами, зареєструвати допоміжні приміщення в бюро технічної інвентаризації тощо.

Позиція ж Міністерства юстиції України з цих питань полягала в тому, що факт створення об'єднання власників квартир багатоквартирного будинку не може бути підставою для збільшення або зменшення обсягу їхніх прав щодо володіння, користування та розпорядження власним майном, оскільки такі об'єднання створюються на добровільних засадах з метою сприяння управлінню, утриманню, а також ефективного використання квартир та іншого нерухомого майна, приватизованого відповідно до Закону.

Також важливим аспектом діяльності ОСББ є право Об'єднань на здійснення господарської діяльності для забезпечення власних потреб. Це право ОСББ закріплено у статті 4 Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку».

Сьогодні у нас в країні склалася така практика, що господарська діяльність ОСББ переважно здійснюється шляхом надання в оренду нежитлових і допоміжних приміщень. Хочеться відмітити, що, наприклад, у країнах Європи кондомініуми (об'єднання) по-іншому використовують право на здійснення господарської діяльності, а саме: відкривають пральні, лазні, хімічисти тощо для потреб мешканців, використовують стіни будинку для розміщення реклами. Тому, існуючим ОСББ для поліпшення надаваних житлово-комунальних послуг необхідно впроваджувати нові форми ведення господарської діяльності.

**С**пираючись на міжнародний досвід існування об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, такі об'єднання у майбутньому можуть стати основною формою організації, утримання та експлуатації житлових будинків і прибудинкової території, підвищення рівня їх благоустрою та умов проживання.

У Харкові за останні 10 – 12 років значно погіршився технічний стан основних конструктивів та інженерного обладнання житлового фонду, у першу чергу покривель, ліфтів, систем протипожежної безпеки, газового обладнання та ін.

Технічний стан житлового фонду м. Харкова на початок 2010 р. характеризувався високим коефіцієнтом зносу (понад 50%). Серед них 0,3% будинків в аварійному стані, 16,5% житлових будинків – у ветхому.

Зниження фізичних обсягів і несвоєчасне виконання робіт з ремонту житлових будинків призвело існуюче житло до старіння і руйнування. На сьогодні практично призупинено роботи з заміни фізично зношених і морально застарілих ліфтів та диспетчерських систем. Причиною катастрофічного стану житлового фонду є відсутність капітального ремонту через брак коштів та невизначеність джерел фінансування. Єдиним джерелом фінансування є асигнування з бюджету. За останні три роки фактично профінансовано витрат на капітальний ремонт житлового фонду на 9 – 18% від нормативної потреби [11].

Повністю призупинені роботи з комплексного капітального ремонту базових житлових будинків старої забудови з відселенням мешканців, заміною несучих конструкцій і підвищенням рівня благоустрою.

**В**еликою проблемою є утримання відомчого житлового фонду. Незадовільний технічний стан відомчого житла і відсутність у підприємств коштів на його ремонт роблять проблемним прийняття його у власність територіальної громади міста. Тому в Харкові продовжується робота з передачі відомчого житлового фонду в комунальну власність територіальної громади міста. З 1987 р. по 2010 р. до комунальної власності прийнято 2267 відомчих будинків, у тому числі за 2005 – 2010 рр. прийнято 479 будинків.

Незадовільний стан житлово-комунальної сфери зумовив державну владу України прийняти Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства. Рішенням Верховної Ради України прийнятий Закон України № 1869-IV від 24.06.04 р. «Про загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009 – 2014 роки».

У програмі визначені ключові проблеми ЖКГ України: низька якість житлово-комунальних послуг; зношеність основних фондів галузі, застарілість технологій; невідповідність наявних інфраструктурних потужностей зростаючим вимогам та потребам; слабкий розвиток конкуренції у цьому секторі; недосконалість нормативно-правової бази в галузі; непрозорість формування цін/тарифів.

Основна житлова проблеми полягає в гострій нестачі житла, відповідного нормативним і споживчим вимогам, для значної частини населення.

Житлова проблема має кілька важливих аспектів: дефіцит житла – кількісний аспект; невідповідність структури житлового фонду демографічній структурі сімей – структурний аспект; невідповідність наявного житлового фонду вимогам до споживчих якостей житла – якісний аспект; невідповідність вимог до технічного утримання житлового фонду – експлуатаційний аспект.

Сьогодні ЖКГ відчуває великі труднощі і сильно відстає від сучасних вимог. Одна з основних причин цього – брак коштів, що виділяються з бюджетів усіх рівнів, а також повсюдні неплатежі і несвоєчасна оплата житлово-комунальних послуг населенням [6]. Та й інвестиційні вкладення обходять стороною цю галузь. І все ж найголовніша, «кризоформуюча» проблема – це існуюча структура управління ЖКГ. Відсутність фахівців з менеджменту та маркетингу гальмує розвиток конкурентного середовища в ЖКГ. Поєднання цих двох чинників – брак коштів і кваліфікованих управлінців – у поєднанні з морально і фізично застарілою науково-технічною та виробничою базою призводить до великих витрат і, як наслідок, високої вартості послуг, що, у свою чергу, призводить до неплатежів.

Для того, щоб ефективно вирішувати питання реформування підприємств, що забезпечують діяльність міста, необхідно мати:

- ✦ оптимальну структуру підприємств сфери ЖКГ, які спроможні виконувати весь об'єм соціально необхідних послуг;



- ✦ систему контролю за ефективним використанням як коштів користувачів, так і бюджетних коштів;
- ✦ систему контролю за якістю надаваних послуг, яка містить зворотній зв'язок з населенням міста – основними користувачами житлово-комунальних послуг [12]. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Загальнодержавна програма реформування та розвитку ЖКГ на 2009 – 2014 роки від 24.06.2004 г. (№ 1869-IV – ЗУ) // СЗУ. – 2004. – № 25.
2. Закон України «Про власність» від 7 лютого 1991 року № 697-XII // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 20, ст. 249.
3. Закон України «Про приватизацію державного житлового фонду» від 19 червня 1992 року № 2482-XII // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1992, № 36, ст. 524.
4. Закон України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку» від 29.11.2001 року № 2866-III // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2002, № 10, ст. 78) (зі змінами, внесеними згідно із Законом № 3053-IV (3053-15) від 03.11.2005, ВВР, 2006, № 4 ст. 1; 5.
5. Закон України «Про житлово-комунальні послуги» від 01.07.2004 № 1968-IV // СЗУ. – 2004. – № 25.
6. Закон України «Про реструктуризацію заборгованості з квартирної плати, плати за житлово-комунальні послуги, спожиті за газ та електроенергію» від 20.02.2003 р. № 554 - IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 23, ст. 151.
7. Наказ Державного комітету України з питань житлово-комунального господарства від 27.08.03 р. № 141.
8. Постанова Кабінету Міністрів України від 11.10.02 р. № 1521 «Про реалізацію Закону України «Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку».
9. Закон України «Про державне регулювання у сфері комунальних послуг» № 2479 – VI від 9 липня 2010 року // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 49.
10. Указ Президента України від 28.02.2008 р. № 174/08 «Про невідкладні заходи щодо забезпечення ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів».
11. Наказ Державного комітету України з питань житлово-комунального господарства від 10.08.2004 р. № 150 «Примірний перелік послуг з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій та послуг з ремонту приміщень і споруд та прибудинкових територій».
12. Рішення 49 сесії Харківської міської ради «Про затвердження «програми розвитку і реформування житлово-комунального господарства м. Харкова на 2011 – 2014 рр.» від 27.10.10 р. № 328/10.

## ПРОЦЕДУРА ЗДІЙСНЕННЯ АУДИТУ ПЕРСОНАЛУ НА ОСНОВІ ВРАХУВАННЯ МОЖЛИВИХ РИЗИКІВ

НАЗАРОВА Г. В.

доктор економічних наук

ЛЕБЕДИНЬСЬКА О. С.

Харків

**А**удит персоналу як окремий напрямок внутрішнього аудиту потребує врахування можливих ризиків, що виникають під час його здійснення. Саме з їх врахуванням і повинні здійснюватись процедури аудиту персоналу. Але, перш ніж перейти до побудови такої процедури, яка буде визначена як типова для будь-яких стадій аудиту персоналу, необхідно розглянути сутність аудиторського ризику.

Так, серед науковців не існує єдиного погляду щодо сутності та виокремлення видів аудиторського ризику.

Суть та порядок оцінки аудиторського ризику визначені в МСА 315 «Розуміння суб'єкта господарювання та його середовища та оцінка ризиків суттєвих викривлень» і МСА 330 «Аудиторські процедури відповідно до оцінених ризиків» [5].

*Аудиторський ризик* становить ризик того, що аудитор може позитивно оцінити баланс та інші форми фінансової звітності при наявності в ній суттєвих помилок і пропусків.

До того ж відсутнє єдине розуміння видів аудиторського ризику.

У МСА визначено три складові аудиторського ризику, а саме: властивий ризик; ризик, пов'язаний із невідповідністю внутрішнього контролю (або ризик контролю); ризик невиявлення помилок та викривлень [5].

*Властивий ризик* – це ризик викривлення залишку на рахунку (або певної операції), який може бути суттєвим, окремо або разом із викривленням залишків на інших рахунках (або іншою операцією), якщо припустити відсутність відповідних заходів внутрішнього контролю. Тобто це міра очікування аудитором того, що існує суттєва помилка в сегменті ще до перевірки системи внутрішнього контролю.

*Ризик, пов'язаний із невідповідністю функціонування системи внутрішнього контролю* – це ризик неефективності внутрішнього контролю. Системи бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю не завжди можуть функціонувати настільки ефективно, щоб своєчасно запобігати помилкам або викривати їх та виправляти. Тому аудитор очікує, що суттєві помилки за певним сегментом не будуть виявлені та попереджені системою внутрішнього контролю.

*Ризик невиявлення помилок* полягає в тому, що аудиторські процедури не завжди можуть виявити помилки у залишку на певному рахунку або з певної операції. Тобто це ступінь готовності аудитора визнати, що

аудиторські докази не дають достатньої можливості виявити суттєві помилки, які можуть існувати у фінансовій звітності [1 – 4, 8].

Властивий ризик та ризик, пов'язаний із невідповідністю функціонування системи внутрішнього контролю, відрізняються від ризику невиявлення тим, що аудитор може тільки оцінити їх, проте не може контролювати. Оцінка аудитором властивого ризику та ризику контролю дозволяють їх краще зрозуміти, проте не зменшують та не змінюють їх, тоді як ризик невиявлення аудитор може контролювати, змінюючи характер, час та масштаб окремих перевірок.

Оцінку властивого ризику Міжнародними стандартами аудиту рекомендовано здійснювати за двома напрямками:

- 1) на рівні фінансового звіту;
- 2) на рівні залишків рахунків і класу операцій.

Розробляючи загальний план перевірки, аудитор повинен оцінити властивий ризик на рівні фінансового звіту. Працюючи над програмою аудиторської перевірки, він установлює зв'язок такої оцінки із суттєвими залишками на рахунках і класами операцій на рівні тверджень, щоб з'ясувати високий рівень властивого ризику.

Оцінку ризику контролю починають із вивчення ефективності систем бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю суб'єкта господарювання для запобігання суттєвим викривленням, а також для їх виявлення й виправлення. Певний ризик контролю завжди є внаслідок властивих обмежень будь-якої системи бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю.

Після ознайомлення із системами бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю аудитор повинен попередньо оцінити ризик контролю для кожного суттєвого залишку або класу операцій.

Оцінюючи ризик невиявлення, аудитор повинен урахувати, що помилки є завжди, навіть коли аудитор перевірить 100% залишків на рахунках або всі види операцій, тому що більша частина аудиторських доказів має скоріше аргументаційний, а не підсумковий характер.

Ризик невиявлення поділяється на аналітичний ризик (небезпека пропущення помилок у процесі здійснення методичних прийомів аналізу) і статистичний ризик (імовірність невиявлення значних помилок у процесі вибіркової перевірки) [5; 6; 8].

**Н**а нашу думку, узагальнюючи наведені вище міркування, можна надати авторське бачення аудиторського ризику та його видів саме з урахуванням специфіки аудиту персоналу.

Ризик аудиту персоналу - це ризик хибного висновку після завершення усіх аудиторських процедур під час здійснення аудиту персоналу.

Ризик аудиту персоналу включає: власний ризик; ризик контролю; ризик виявлення.

*Власний ризик* – представляє собою всі можливі ризики, пов'язані з функціонуванням системи персоналу, тобто всі помилки, неточності, які можуть бути допущені в результаті управління персоналом промислового підприємства. Ризик виникнення таких помилок пов'язаний з дією різних факторів, як зовнішніх,

так і внутрішніх, що безпосередньо прямо не пов'язані з підприємством-клієнтом (інформація, конкуренція, безробіття), а також зовнішніх обставин, які не залежать від підприємства.

*Ризик контролю* представляє собою побоювання того, що недостовірна інформація, яка може виникнути і бути суттєвою окремо або разом з іншою недостовірною інформацією, і не буде виявлена або своєчасно попереджена системою внутрішнього контролю, існує ризик, що помилки в трудових показниках не вдасться попередити своєчасно і вони все таки будуть допущені, або не будуть виявлені після виникнення. Аудитор мало що може зробити, щоби виправити таку ситуацію в короткий термін, але він повинен її оцінити, для того щоб правильно спланувати аудиторську перевірку. Тому аудитори при визначенні величини ризику контролю повинні оцінити надійність, ефективність і дієвість системи бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю підприємства – клієнта.

*Ризик виявлення* означає, що суттєві помилки можуть залишатися невиявленими в ході аудиторської перевірки. Іншими словами ризик виявлення – це та доля хиблень в проведенні аудиторської перевірки, яку аудитор може собі дозволити при складеному на підприємстві-клієнті системі обліку і внутрішнього контролю при дотриманні умов якості проведення робіт і відповідності їх встановленим аудитором нормативам. На відміну від попередніх даних ризик є результатом проведення аудиту тому за нього аудитор несе відповідальність, тобто ризик виявлення визначає ступінь якості, рівня його діяльності. Таким чином аудитор повинен зробити все можливе, щоб звести цей ризик до мінімуму (велика кількість аудиторських процедур, правильний вибір способу одержання аудиторських свідчень [5; 6; 8]).

З метою забезпечення можливості врахування таких ризиків необхідно вивчити методику їх розрахунку. Таке твердження ґрунтується на тому, що саме розрахувавши певну складову сукупного ризику аудиту персоналу, представиться можливість врахувати отримане значення в загальній процедурі аудиту персоналу.

Зазначимо, що єдиної такої методики немає. Вона, як правило, розробляється кожною аудиторською фірмою або окремим аудитором відповідно до умов конкретної перевірки. З цієї метою створюють так звані моделі аудиторського ризику, які постійно удосконалюються.

**О**бираючи методику визначення аудиторського ризику і його допустиму величину, необхідно врахувати конкретні умови перевірки, її термін, характер діяльності клієнта, компетентність і кваліфікацію аудитора, його попередній досвід аудиторських перевірок і багато інших факторів. При цьому на базі усвідомлення специфіки аудиту персоналу можна зробити висновок, що при розрахунку ризику аудиту персоналу доцільно використовувати загальноприйняту методику, запроваджену зарубіжними вченими Р. Доджем та Дж. Робертсоном, яка може бути виражена такою формулою [5; 7]:

$$AP = BP \cdot PK \cdot PB, \quad (1)$$

де  $AP$  – ризик аудиту персоналу;  
 $BP$  – власний ризик;  
 $PK$  – ризик контролю;  
 $PB$  – ризик виявлення.

Найбільш повно методику розрахунку аудиторського ризику розкрив Дж. Робертсон, який зазначив ряд важливих моментів:

- ✦ аудитор не може повністю довіряти системам обліку і внутрішнього контролю підприємства. У такому разі власний ризик або ризик внутрішнього контролю зводиться до нуля ( $BP = 0$ ,  $PK = 0$ ), а це означає, що і загальний аудиторський ризик, виходячи з формули, дорівнюватиме нулю, чого не може бути, оскільки кожна аудиторська перевірка супроводжується певним ризиком;
- ✦ аудитор не може дозволити собі встановити високий рівень ризику виявлення (наприклад, більш як 50%) при високих інших ризиках, оскільки у цьому разі загальний аудиторський ризик буде також дуже високим (більш як 5%), чого допустити не можна, бо перевірку вважатимуть проведеною не на належному рівні;
- ✦ аудиторську перевірку вважатимуть проведеною на належному рівні, якщо аудитор установить низький ризик виявлення (0,01) за умови повної недовіри до систем обліку і внутрішнього контролю клієнта [5 – 8].

З урахуванням поданої вище загальної методики аудиторського ризику і того, що ризик виявлення, як уже було зазначено, складається з ризику тестового контролю і ризику аналітичного огляду, розрахунок може бути таким:

$$AP = BP \cdot PK \cdot PB \cdot PAO \cdot PT, \quad (2)$$

де  $PAO$  – ризик аналітичного огляду;  
 $PT$  – ризик тестового контролю.

Зарубіжний досвід свідчить, що величину оцінки аудиторського ризику можна не тільки виражати у процентах, коефіцієнтах, абсолютному числовому значенні. Вона може бути визначена аудитором і словами: «низький», «середній», «високий», що часто використовується на практиці.

Варіанти оцінки аудиторського ризику наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Варіанти оцінки аудиторського ризику

Значення елементів ризику			Аудиторський ризик	Міра впевненості
BP	PK	PB		
Низький	Низький	Високий	Високий	Низька
Низький	Середній	Середній	Високий	Низька
Середній	Середній	Середній	Середній	Середня
Низький	Низький	Середній	Низький	Висока
Високий	Високий	Низький	Низький	Висока

Визначений на початку аудиторської перевірки рівень аудиторського ризику на наступних її етапах може бути переоцінений у зв'язку з отриманням додаткової інформації, виявленням нових обставин, на підставі аналізу проведених аудиторських процедур.

Вважається, що прийнятна величина аудиторського ризику становить від 1 до 5% бази розрахунку, яку аудитор обирає сам (від підсумку балансу, товарообороту, фінансового результату тощо).

З урахуванням вищезазначеного, можна проранжувати аудиторські ризики та побудувати з їх урахуванням напрями врахування їх під час здійснення аудиту персоналу (рис. 1 запропоновано автором).

$$RAP = BP \cdot PK \cdot PB \cdot PAO \cdot PT. \quad (3)$$

Як видно, усі види аудиторського ризику на сьогодні мають місце, але всі вони є керованими і запропоновані на рисунку напрями врахування ризиків під час здійснення аудиту персоналу здатні багато в чому знизити кожен окремий ризик, що в остаточному позитивно вплине на загальний ризик аудиту персоналу.

Отже, загалом можливі різні варіанти впливів окремих видів аудиторського ризику. Так, задля побудови процедури аудиту персоналу на основі врахування аудиторських ризиків доцільно відокремити саме ті види аудиторських ризиків, які спричиняють найвагоміший вплив на здійснення аудиту персоналу [9].

Таким чином, можливо три варіанти розвитку подій в цьому напрямку.

*Перший варіант* – найбільший вплив на розмір ризику аудиту персоналу спричиняє ризик виявлення. За таких умов необхідно більш ретельну увагу звернути на якість аудиторських процедур складання тестів внутрішнього контролю тощо.

*Другий варіант* – найбільший вплив становить ризик контролю. За таких умов аудитор практично не має можливості знизити самостійно такий ризик, але він здатний надати такі рекомендації, врахувавши які підприємство підвищить якість власної системи внутрішнього контролю. І завдяки цьому в остаточному все ж таки знизить такий вид ризику.

*Третій варіант* – найбільший вплив на розмір загального аудиту персоналу спричиняє власний ризик. У цьому випадку аудитор не може взагалі впливати на його розмір і отже ситуація не є керованою.

Існує до того ж таке твердження з приводу співвідношення аудиторських ризиків.

Так на сьогодні, чим вище ризик контролю або власний ризик, тим нижче ризик виявлення. Таке твердження ґрунтується на тому, що в сучасних умовах, коли аудитор при здійсненні аудиту персоналу стикається з загрозами високих та некерованих значень ризику контролю і власного ризику, він зобов'язаний намагатись за будь-яких обставин знизити ризик невиявлення.

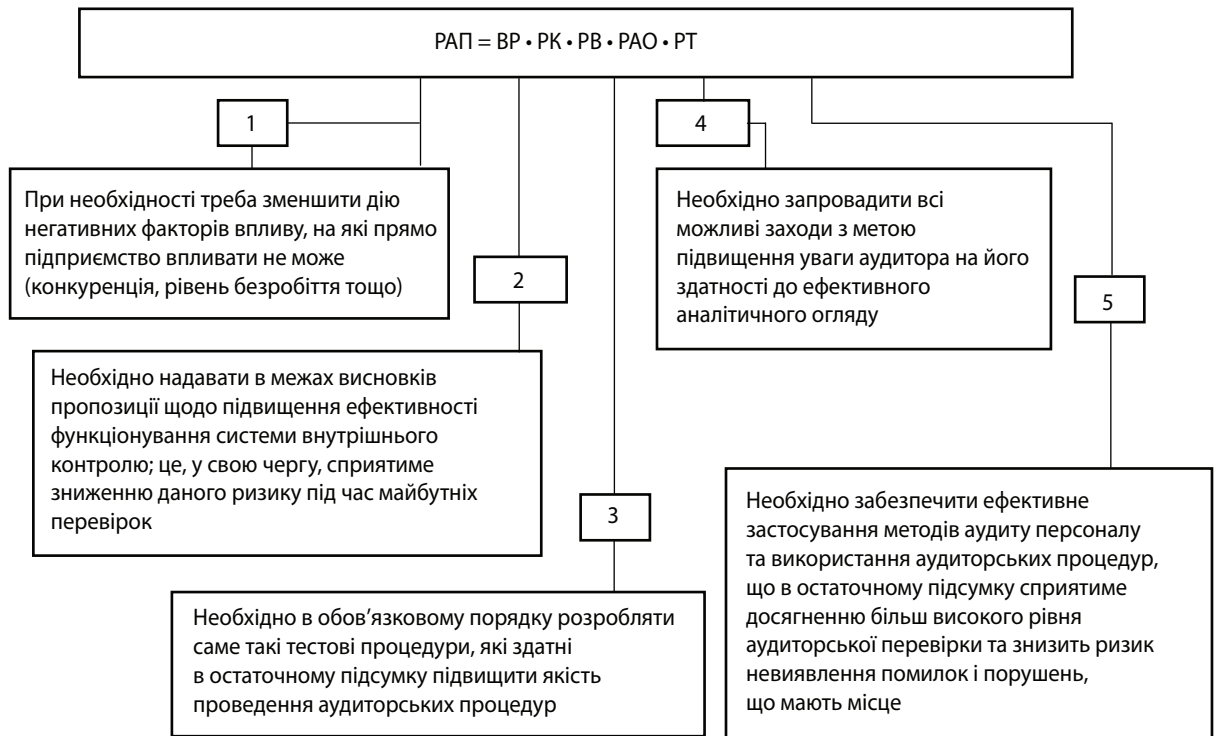
Враховуючи такі твердження, можна надати функціональне подання таких залежностей.

Для встановлення залежності значимості окремих видів аудиторського ризику з загальним ступенем ризику аудиту персоналу необхідно, перш за все, із застосу-

ванням відповідного апарату множинної регресії встановити таку відповідність. Для цього як результативний фактор слід обрати загальний ризик аудиту персоналу, а під факторами впливу передбачити окремі види аудиторського ризику.

Таким чином, обчисливши за допомогою умовних даних таке твердження, отримуємо таке регресійне рівняння:

$$РАП = 0,025BP \cdot 0,025PK \cdot 2,5PB. \quad (4)$$



**Рис. 1. Напрями врахування ризиків при здійсненні аудиту персоналу**

Як видно з даного рівняння, ризик контролю і власний ризик становлять однаковий вплив на загальний ризик аудиту персоналу. При цьому їх впливовість не можна визначити значимою. Водночас, ризик виявлення являє зворотну залежність і становить значимий вплив.

З урахуванням зазначеного, ми маємо можливість окреслену на початку даного підрозділу процедуру аудиту персоналу на основі врахування можливих ризиків.

Наведена процедура аудиту персоналу з урахуванням можливих ризиків побудована таким чином, що, здійснивши окрему аудиторську процедуру, ми обов'язково оцінюємо ризик. Якщо спостерігається зниження відповідного виду аудиторського ризику, така ситуація може бути визнана як позитивна динаміка, і аудитор може переходити до наступної аудиторської процедури.

Якщо спостерігається протилежна тенденція, необхідно впровадити розроблені і запропоновані на рис. 1 напрями зниження аудиторського ризику і лише після цього переходити до здійснення наступної аудиторської процедури.

Така розробка автора дозволяє не лише усвідомити загальну процедуру здійснення аудиту персоналу, а й завдяки ефективному управління можливими видами аудиторських ризиків – знизити загальний рівень ризику аудиту персоналу [5].

З метою більш загального обґрунтування та комплексної характеристики здійснення аудиту персоналу існує необхідність побудови економетричної моделі аудиту персоналу, чому і присвячено наступний підрозділ даної дисертаційної роботи. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Аманжолова Б. А. Планирование аудита с применением аудиторских процедур // Аудиторские ведомости. – 2004. – № 8. – С. 42 – 56.

2. **Андреев В. Д.** Практический аудит: [справ. пособ.] / В. Д. Андреев. – М.: Экономика, 1994. – 366 с.
3. **Аренс Е.** Аудит / Е. Аренс, Дж. Лоббек. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 558 с.
4. **Бутинець Ф. Ф.** Аудит: Підручник. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 672 с.
5. **Гушко С. В.** Економічні основи проведення аудиту діяльності промислових підприємств / С. В. Гушко: [монограф.]. – Кривий Ріг: KEI, 2007. – 272 с.
6. **Кулаковська Л. П.** Основи аудиту: Навч. посібник для студентів вищих закладів освіти / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – К.: Каравела; Львів: Новий світ-2000, 2002. – 504 с.
7. **Петрик О. А.** Аудит: методологія і організація: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 260 с.
8. **Савченко В. Я.** Аудит: Навч. посібник / В. Я. Савченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 322 с.
9. **Усач Б. Ф.** Організація і методика аудиту: Підручник / Б. Ф. Усач, З. О. Душко. – К.: Знання, 2006. – 295 с.

# НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ВНЕДРЕНИЮ ГИБКИХ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

МИГАЙ Н. Б.

кандидат экономических наук

ШЕМЕТ Л. Г.

Первомайск

**В** условиях рыночной экономики оплата труда занимает особое место в системе социально-трудовых отношений. Предприятиям предоставлена большая свобода в использовании трудовых ресурсов и определении форм и размеров оплаты труда сотрудников. При этом сотрудники достаточно свободно могут выбирать то предприятие, на котором им будут предложены наиболее привлекательные условия, среди которых оплата труда, в первую очередь, будет влиять на принятие решения о трудоустройстве.

Фонд заработной платы предприятия является существенным элементом распределительных отношений, важным источником финансовых ресурсов предприятия и, в то же время, источником финансовых ресурсов, которые обеспечивают жизнедеятельность и социальные потребности работников предприятия.

В настоящее время одной из проблем в сфере оплаты труда является отсутствие методических положений по формированию систем оплаты труда в зависимости от показателей производительности труда. Разработкой данной проблемы занимались многие отечественные ученые, среди которых Н. А. Вачевская, В. Д. Лагутин, И. В. Лаптий, А. В. Калина, Г. Т. Куликов, В. А. Торкатюк и другие. Учитывая то, что многие аспекты оплаты и стимулирования труда уже широко рассматривались в научной литературе, авторы пытались акцентировать свое внимание именно на взаимосвязи заработной платы и производительности труда в современных условиях.

*Цель* исследования – сформировать подходы к внедрению на отечественных предприятиях гибких систем оплаты труда на основе показателей производительности.

Зарплата в условиях рыночной экономики – это оплата за труд, а ее размер – это цена труда, которая определяется на основе соотношения спроса и предложения. При этом каждый из субъектов социально-трудовых отношений на уровне предприятия (работодатель и работник) рассматривают данную категорию исходя из личных интересов.

Так, для работодателя зарплата – это элемент затрат на производство, а также стимул материальной заинтересованности работника в достижении высоких конечных результатов. И если первый аспект побуждает работодателя к минимизации затрат, то второй – это мотив к увеличению инвестиций, которые по-

служат основой для повышения производительности труда, и как следствие – прибыльности производства.

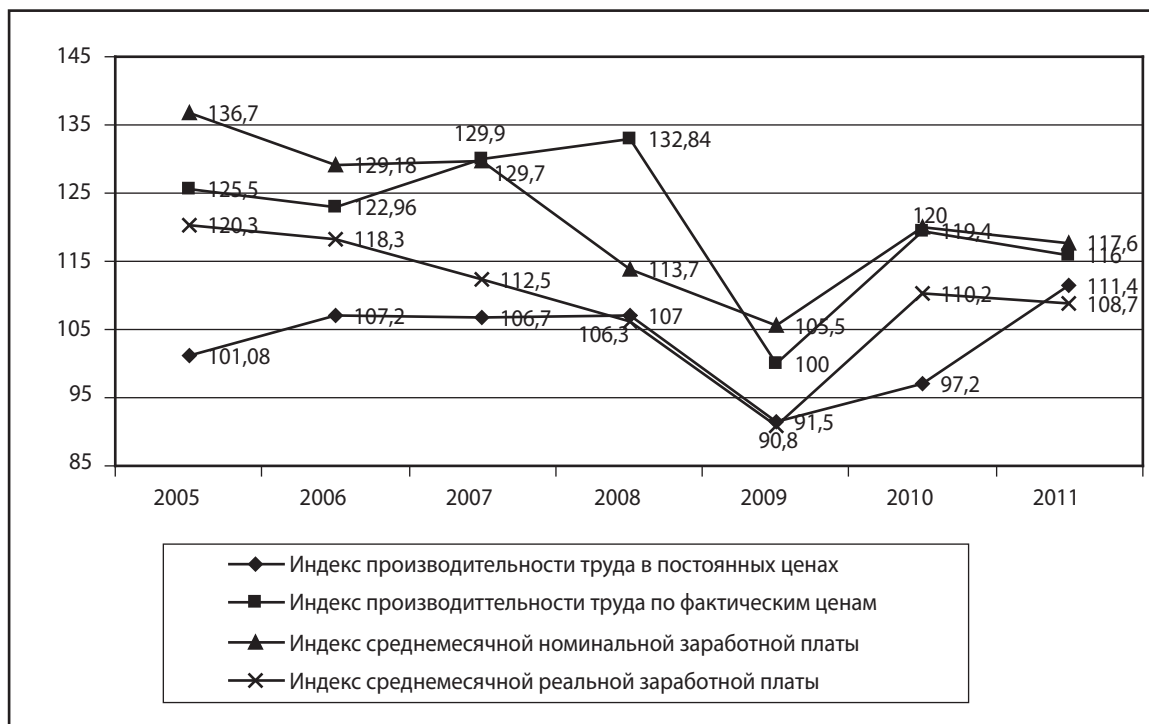
Для наемного работника зарплата – это доход, который он получает в результате своей способности к труду и, который должен полностью зависеть от эффективности выбора методов согласования размера заработной платы с квалификацией работника, содержанием, результатами и условиями труда. А также данный вид дохода должен создавать возможности для сбережений, которые в рыночной экономике являются как составляющей благополучия, так и основой инвестиций.

Зависимость заработной платы от объема работы создает условия для повышения производительности труда, материально заинтересовывает работников в результатах труда. При этом, с точки зрения общественных интересов и обеспечения надлежащего функционирования рыночной экономики, все субъекты социально-экономических отношений в одинаковой степени должны быть заинтересованы в обеспечении условий для роста производительности труда и на этой основе – увеличении дохода предприятия и, соответственно заработной платы.

**В** соответствии с исследованиями Центра Разумкова, в Украине динамика наращивания заработных плат за последние годы, а именно 2007 – 2010 гг., незначительно превышает динамику производительности труда, в среднем на 4,4% [10, с. 27]. А в соответствии с данными Мирового экономического форума, опубликованными в отчете о глобальной конкурентоспособности, в 2011 году Украина по соотношению заработной платы и производительности получила оценку 4,3 и заняла 42 место среди 142 стран, хотя такая ситуация обусловлена не высоким уровнем производительности труда, а низким уровнем ее оплаты. На 2012 г. планируется, что в реальном выражении зарплата должна увеличиться на 9%, а производительность труда – только на 5,7% [6]. Необходимо отметить, что такая политика не содействует взаимосвязи и взаимозависимости трудовых выплат и производительности труда. Кроме того, исследование динамики индексов роста производительности труда и заработной платы на макроуровне за 2005 – 2011 гг. (рис. 1), показало что нарушается соотношение между производительностью труда и зарплатой.

В соответствии с этим необходимо разработать мероприятия по стимулированию производительности труда.

Действенность оплаты труда определяется тем, насколько она выполняет свои функции. В условиях кризиса круг функций заработной платы расширяется, что, в свою очередь, обуславливает необходимость в совершенствовании факторов роста заработной платы.



**Рис. 1. Динаміка темпів росту продуктивності праці та зарплати**

**Источник:** розраховано за даними Госкомстата України за відповідні роки [9].

В практиці отечественних підприємств часто зустрічаються системи оплати праці без прив'язки їх до продуктивності праці, що створює для підприємства додаткові проблеми і зменшує його конкурентні переваги. Без прив'язки до продуктивності праці зарплатна плата втрачає свою стимулюючу функцію, так як зв'язок її розміру з кваліфікацією працівників, професіоналізмом, фактичними результатами їхньої роботи не забезпечується.

Фіксовані оклади та єдина тарифна сітка перетворилися в гальмування розвитку виробництва, а премії, доплати та надбавки втратили свою стимулюючу роль. В той час як для більшості розвинутих країн характерно підвищення премій та доплат за результати праці, а також їх високий рівень диференціації.

В європейських країнах широко застосовуються як безпреміальна, так і преміальна моделі стимулювання праці. Шведська (безпреміальна) модель оплати праці передбачає стимулюючу функцію зарплати. Преміальна модель може бути пов'язана з результатами роботи підприємства або індивідуальними результатами праці працівників. В Англії та деяких інших країнах застосовується «гнучка» система оплати праці, заснована на врахуванні індивідуальних якостей працівника, результатів його роботи з допомогою спеціальних оціночних шкал.

Японська система матеріального стимулювання особлива тим, що заснована на виплатах бонусів один раз на рік. Крім того, вказаний бонус надходить в розпорядження працівника нерегулярно та несподівано, а його розмір залежить від результатів роботи підприємства за рік.

Французькі підприємства також використовують систему бонусів, відмінною особливістю якої є те, що бонуси нараховуються раз на рік і виплачуються один раз на п'ять років, накопичуючись при цьому на банківському рахунку. На протязі всього часу відсотки на премію не підлягають оподаткуванню, а це є стимулом до роботи підприємства [2].

Слід зазначити, що за умов використання бонусної системи оплати праці в Україні, виникне можливість ліквідувати деякі недоліки в організації оплати праці на промислових підприємствах. При таких складних умовах необхідно створити певні механізми для формування нових систем або реорганізації існуючих базуючихся на показниках продуктивності з метою повернення зарплатній платі стимулюючої функції.

В процесі формування зв'язку між зарплатою працівника та результатом діяльності підприємства можна виділити такі рівні оцінки результатів:

- ✦ залежність розміру зарплати працівника від трудового внеску та кваліфікації;
- ✦ залежність зарплати працівника від кінцевих результатів роботи підприємства.

Одним з основних факторів забезпечення високого рівня продуктивності промислових підприємств є ефективна та справедлива система оплати праці, яка повинна стимулювати зростання продуктивності праці працівника, раціональне використання робочого часу. Але є певні перешкоди для впровадження такої системи на промислових підприємствах, де

сложно провести стандартизацию операций для определения нормативного времени. В то же время отказ от нормирования для отдельных операций может привести к созданию таких систем оплаты труда, которые не заинтересовывают работников повышать производительность труда.

**Л**юбая система оплаты труда должна учитывать индивидуальный вклад каждого работника. Оплата труда на основе показателей производительности труда является более эффективной.

Условием для внедрения системы оплаты труда на основе показателей производительности есть анализ показателей производительности. Одним из основных подходов к оценке производительности труда может быть использован сравнительный анализ плановых и фактических показателей.

Создание гибкой системы оплаты труда на основе показателей производительности должно включать разработку положений и систем учета такой системы, а также подготовительные этапы ее внедрения. При этом руководству предприятия необходимо постараться сохранить и реализовать определенные цели и принципы. Основные принципы функционирования гибкой системы оплаты труда показаны на рис. 2 [7].



Рис. 2. Основные принципы гибкой системы оплаты труда на промышленном предприятии

Для грамотной разработки систем оплаты и стимулирования роста производительности труда потребуются провести оценку:

- ✦ *внешней среды* – сравнить уровни оплаты труда на своем предприятии и однотипных конкурирующих, компенсационные пакеты; просчитать, как могут изменяться потребительская корзина, минимальный размер заработной платы, инфляционные процессы и т. д.;
- ✦ *внутренней среды* – проанализировать результаты труда и его стимулирования, описания

заданий, конструирование структуры базовой заработной платы, распределение прав и ответственности работников.

Внедрение гибкой системы оплаты труда на основе показателей производительности должно пройти несколько этапов (рис. 3), и при этом обеспечить решение проблем, свойственных сдельной и почасовой системам оплаты труда.

Для перехода на гибкую систему оплаты труда работников предприятия необходимо:

- ✦ определить место каждого работника в организационной структуре предприятия;
- ✦ разработать должностные инструкции на все категории работников предприятия (с четким описанием требований, предъявляемых к данной должности (специальности), определением уровня полномочий и ответственности в рамках занимаемой должности (специальности));
- ✦ разработать систему показателей для оценки индивидуальных результатов работника (в целях выплаты ему переменной части заработка).

## Выводы

Система организации оплаты труда должна быть направлена на оценку показателей эффективности каж-

дого работника, его вклада в процесс развития и функционирования как подразделения, в состав которого входит работник, так и предприятия в целом в получении запланированного результата.

Таким образом, организация системы оплаты труда на предприятии требует внедрения гибкой системы с учетом критериев производительности, что повысит заинтересованность работников в результатах своего труда, и как следствие повысит роль стимулирующей функции заработной платы. ■





**Рис. 3. Этапы внедрения гибкой системы оплаты труда на основе показателей производительности**

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Вачевська Н. Л.** Теоретичні аспекти заробітної плати в умовах ринкової економіки / Н. Л. Вачевська // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1. – С. 177 – 187.
2. Зароботная плата в мире в 2010 – 2011 гг.: политика в области заработной платы в период кризиса / Группа

технической поддержки достойного труда и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии 2010. – М. : МОТ. – 12 с.

3. **Калина А. В.** Облік і аналіз заробітної плати на підприємстві / А. В. Калина // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 2. – С. 61 – 64.

4. **Куликов Г. Т.** Шляхи регулювання оплати праці в Україні / Г. Т. Куликов // Праця і зарплата. – № 29. – 6 серпня 2008 р. – С. 4 – 6.

5. **Лагутін В. Д.** Про теоретико-методологічні засади дослідження оплати праці / В. Д. Лагутін // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 3. – С. 16 – 20.

6. Мир труда // Экономическая газета 25.01.2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.neg.by/news/9509.html>

7. **Тагильцева Е. Д.** Развитие гибких систем оплаты труда на промышленных предприятиях / Е. Д. Тагильцева // Автореферат дис. ... канд.экон. наук. – Краснодар, 2011. – 22 с.

8. **Торкатюк В. І.** Удосконалення організації оплати праці в умовах ринкової економіки / В. І. Торкатюк, О. М. Бухолдіна // Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов». – 2008. – № 80. – С. 187 – 192.

9. <http://www.ukrstat.gov.ua>

10. Центр Разумкова. Продуктивність – найважливіша основа зростання реальної заробітної плати // Національна безпека і оборона. – 2010. – № 7. – С. 25 – 37.

## УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ МОТИВАЦІЇ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

**РУДОВ Б. А.**

*кандидат педагогічних наук*

**Харків**

**Е**фективне функціонування вітчизняних підприємств в умовах постіндустріальної економіки є можливим лише завдяки здійсненню фундаментальних перетворень в організаційній структурі та механізмі виробничо-комерційної діяльності. Такі перетворення, у свою чергу, не мислими без активної мотивації персоналу, реалізація якої вимагає певної адаптації до вимог постіндустріальної економіки. Вказані аспекти свідчать про актуальність науково-практичного завдання вдосконалення механізму мотивації в умовах постіндустріальної економіки.

У літературних джерелах [1 – 6] проведено детальний опис форм, методів і механізмів мотивації. Але в спеціалізованій літературі є відсутнім аналіз шляхів вдосконалення механізму мотивації в умовах постіндустріальної економіки, не розглядаються можливі засоби досягнення ефекту від мотивації працівників інтелектуальної праці.

*Метою* даної статті є розроблення можливих шляхів вдосконалення механізму мотивації в умовах постіндустріальної економіки.

Досвід проведення економічних реформ свідчить, що розширення форм власності та економічної самостійності господарюючих суб'єктів ще не є достатньою умовою для ефективного розвитку економіки. Тому необхідне глибоке теоретичне осмислення сучасного змісту категорій, що відзеркалюють процес мотивації праці у країні.

Вивченню впливу мотивації на ефективність трудової діяльності присвячено багато наукових праць. Проблеми мотивації і стимулювання праці є предметом досліджень у різних галузях наукових знань: філософії, соціології, психології, права, політекономії, менеджменту, економіки праці та інших. Кожна з цих наук дещо по-своєму трактує мотивацію, що призводить до неоднозначного розуміння сутності мотивації як процесу: прагнення, дії, спонукання, прояву особистих якостей. Навіть в економічній науці немає єдності у поглядах на мотивацію. У російській економічній енциклопедії під мотивацією розуміється «спонукання до діяльності для досягнення особистих цілей та цілей фірми» [3]. З іншого боку, мотивація – «це діяльність мотивуючих, спрямована на те, щоб викликати у мотивованих прогнозовану реакцію на комплекс соціально-економічних умов зовнішнього мотиваційного середовища і відповідну економічну поведінку заданої якості та очікуваної ефективності в умовах штучно сформованих соціально-економічних спрямовуючих та обмежувачів» [1].

Таке двобічне визначення є комплексним, бо має водночас і суб'єктивне і об'єктивне забарвлення. Якщо розглядати мотивацію з позиції працівника, тоді вона дійсно виступає як система мотивів, що виникають під впливом тих чи інших факторів. З боку управлінців, мотивація – це їх специфічна діяльність, яка спрямована спонукати робітників до праці. У такому значенні категорія мотивація має чітко визначений діяльнісний зміст.

Таким чином, мотивація розуміється одночасно в інституціональному та функціональному аспектах відповідно як результат та процес спонукання до реалізації встановленої мети чи розв'язання певної задачі.

Такий підхід може послужити основою для подальшої конкретизації та поглиблення уявлення про мотивацію праці, для усвідомлення її взаємозв'язку з іншими економічними категоріями, суті цієї категорії та її внутрішньої структури.

Щодо взаємозв'язку з іншими економічними категоріями, то з боку вчених на це також немає єдиної точки зору. Якщо простежити перехідність економічних категорій, пов'язаних із категорією мотивації, то виявиться розбіжність як у складових елементах, що її утворюють, так і в їх послідовності: потреби – стимули – мотиви – сукупність мотивів (А. Г. Здравомислов); потреби – інтереси – мотиви – стимули (І. С. Шаховська); потреби – мотиви – поведінка – мета (інтерес) (А. М. Колот); потреби – мотив – ціль – діяльність – здатність (Т. О. Соломанідина) [1 – 3].

На наш погляд, більш виваженою є позиція А. С. Шаховської, яка передбачає перехід потреб в інтереси із подальшим формуванням мотивів під впливом відповідних стимулів.

Мотиви людини формуються як під впливом внутрішніх чинників, зумовлених загальним рівнем культури, освіти, соціально-економічним становищем, морально-психічними якостями, так і під впливом зовнішніх факторів: способу організації суспільного виробництва, соціально-економічного розвитку суспільства, по-

літичних чинників тощо. Факторами, що безпосередньо спричиняють появу мотиву, є потреби і стимули. При цьому на виникає лише при діалектичному поєднанні потреб і стимулів і являє собою усвідомлення потреб, наявних стимулів та їх співвідношення.

Таким чином, у функціональному аспекті мотивацію праці можна розуміти як рід організаційної діяльності з формування та реалізації мотивованої економічними інтересами поведінки працівників. Вона виступає у вигляді виробничих відносин, які виникають в процесі впливу на появу мотиву через діалектичне поєднання заходів щодо з'ясування, формування потреб із одночасним застосуванням відповідних стимулів задля досягнення певних цілей.

Це визначення дається з боку об'єкта управління і чітко відображає діяльнісний зміст категорії мотивації праці. Нам уявляється, що в умовах практичної господарської діяльності, коли йдеться про мотивацію праці як складову управлінського процесу, діяльнісне начало категорії мотивації праці виходить на перший план. Саме в цьому ракурсі, на нашу думку, можливо більш детально дослідити економічну сутність категорії мотивація праці шляхом аналізу трьох її взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих змістовних частин: матеріально-організаційної, соціально-економічної та морально-психологічної.

На рис. 1 представлено викладений вище трьохсторонній підхід до категорії мотивації праці і напрямки, в яких розгортається її зміст, що є методологічною основою для визначення шляхів організації ефективної мотивації праці в умовах постіндустріальної економіки.

Матеріально-організаційний аспект мотивації праці полягає в забезпеченні ефективної трудової діяльності з метою створення матеріальних цінностей, послуг, необхідних для задоволення людських потреб, виживання та існування людини та суспільства шляхом раціональної, ефективної організації виробництва, праці та заробітної плати на підприємстві.

Ефективність мотивації праці як чинника зростання продуктивності праці, цілком зумовлена ефективністю організації праці, організації виробництва та організації управління. Організація виробництва виступає ланкою, що взаємопов'язує всі фактори виробництва, що дозволяє підприємству планомірно йти до досягнення встановлених цілей, дотримуючись при цьому пропорцій у часі, просторі та забезпечуючи найкращі кількісні та показники діяльності.

На наш погляд, з'ясування впливу мотивації на результати діяльності неможливе без урахування організаційних факторів – забезпеченості діяльності фінансовими, матеріально-технічними, трудовими, інформаційними ресурсами.

За умов, коли необхідний темп роботи та інтенсивність праці забезпечується самою організацією виробництва, робітник може досягти певних показників діяльності без впливу інших мотивуючих факторів. Крім того, робітник об'єктивно зацікавлений у такій організації виробництва, праці, при якій забезпечується найбільш повне та ефективне використання його робочого часу та

відповідна оплата праці. При такому підході особиста зацікавленість робітника в досягненні результату виступає як один з багатьох факторів, що впливають на інтенсивність та продуктивність особистої діяльності. При значній нестачі різних ресурсів навіть сумлінний робітник із високим ступенем особистої зацікавленості не виконає завдання. Якщо існує можливість компенсації нестачі ресурсів за рахунок власних зусиль, то робітник, вивчаючи завдання, буде зважувати необхідні зусилля, винагороди, яка очікується, та вірогідність отримання необхідних результатів. Тому ефективна організація виробництва є тим необхідним підґрунтям, на якому базується можливість побудови дієвої системи мотивації праці.

лівість участі у власності, у прибутках, професійного, кар'єрного росту, здобуття творчої роботи, одержання належної оплати праці, проведення ротації кадрів, надання достатнього вільного часу тощо.

При розробці системи мотивації праці на підприємстві слід звернути увагу на те, що в умовах постіндустріальної економіки, де акцентується увага на інтелектуальну працю, заробітна плата може виступати як матеріальний елемент мотивації, так і фактор, який забезпечує основу нематеріальної мотивації (гідна оцінка праці, визнання зусиль, що певною мірою визначає статус людини у суспільстві). Тому, навіть за умов повного насичення первинних потреб, стимулююча функція за-

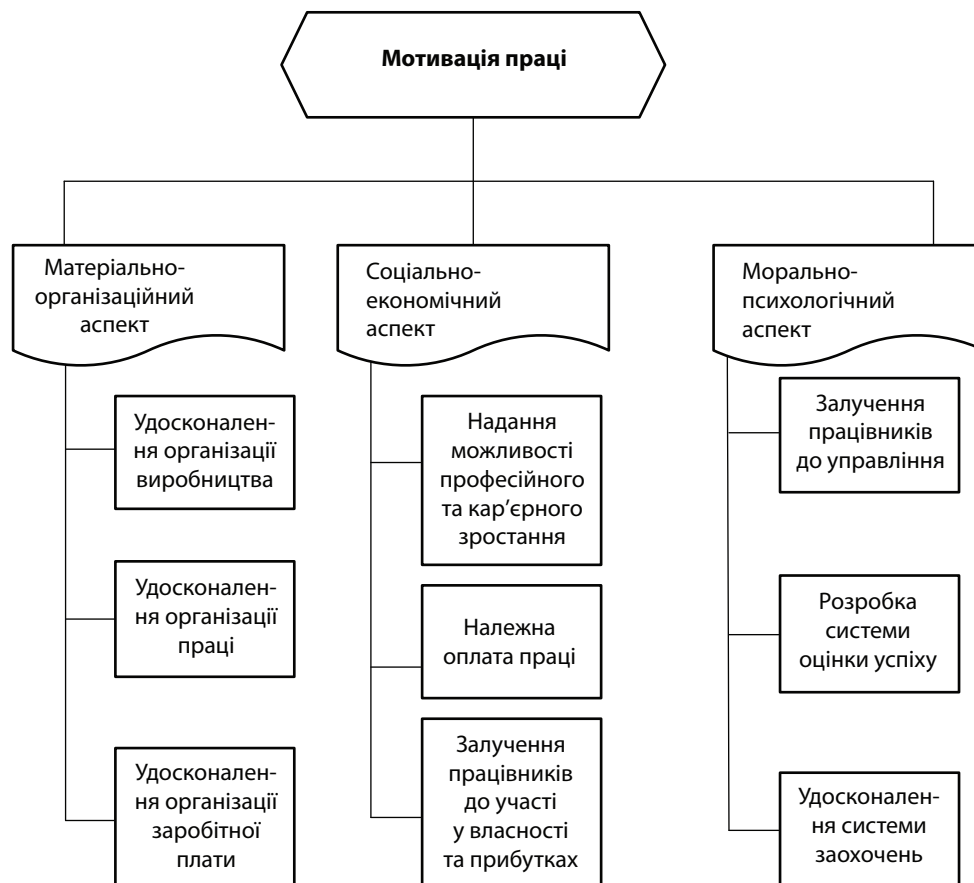


Рис. 1. Аспекти розвитку діяльнісного змісту категорії мотивації праці в умовах постіндустріальної економіки

Таким чином, належна організація виробництва, з одного боку, примушує робітника працювати із завданною інтенсивністю і якістю, а з іншого – сприяє появі власних мотивів до продуктивної праці. На жаль, у сучасних непевних умовах перехідного періоду дезорганізація виробництва на підприємствах дуже негативно впливає на мотивацію праці.

Соціально-економічний аспект мотивації наголошує на тому, що діяльність людей відбувається у певному соціальному середовищі. Це формує у робітника відповідну систему потреб та інтересів, ціннісні орієнтації, осмислення його місця у суспільному виробництві, розвиває його трудові здібності, сприяє вдосконаленню виробничих навичок, зростанню професійної майстерності, накопиченню досвіду. Задля досягнення цих цілей розробляється комплекс заходів, який передбачає мож-

робітної плати не втрачає свого значення. Таким чином, заробітна плата виконує першорядну стимулюючу роль, і втрата цієї ролі порушує основу мотивації праці. Цей теоретичний висновок має особливо актуальне значення для України.

В умовах постіндустріальної економіки соціально-економічний аспект мотивації має бути вдосконалений шляхом впровадження компенсаційного пакету.

Компенсаційний пакет, на переконання автора, можна визначити як систему винагороди, засновану на комплексному поєднанні як матеріальних важелів, так і моральних стимулів до високоефективного труда.

Розробка компенсаційного пакета виступає однією з найважливіших стратегічних завдань в управлінні персоналом підприємства.

Основне значення системи компенсації полягає в тому, щоб стимулювати виробниче поведіння співробітників, направивши його на досягнення цілей і завдань підприємства, тобто з'єднати матеріальні інтереси працівників зі стратегічними завданнями підприємства.

Грошова винагорода як мотиваційний важіль має вирішальне значення у трудовій мотивації, причому сенс грошової винагороди для працівника не вичерпується тільки компенсацією витрат часу, енергії, інтелекту, які витрачаються працівником при досягненні цілей організації. Форми отримання грошової винагороди, а також відносні та абсолютні розміри сприймаються працівником як свідчення його цінності для організації, впливають на самооцінку працівника, прямо говорять про його соціальний статус.

**С**труктура компенсаційного пакету підприємства для високотехнологічних підприємств постіндустріальної економіки має бути вдосконаленою шляхом включення в базову заробітну плату (постійну частину грошової винагороди) індивідуальної заробітної плати (замість базового посадового окладу) і надбавок (доплат).

Таким чином, компенсаційний пакет високотехнологічного підприємства має такий вигляд:

- ✦ основна оплата праці (базова зарплата);
- ✦ індивідуальна заробітна плата;
- ✦ надбавки;
- ✦ додаткова оплата;
- ✦ мотиваційні виплати;
- ✦ премії та бонуси;
- ✦ соціальні виплати або пільги (бенефіти).

Індивідуальна заробітна плата враховує результати оцінки працівника за рівнем його освіти, кваліфікації, ставлення до роботи, організаторським і творчим здібностям, за складністю виконуваних робіт і фізичним станом, а також рівнем мотивації праці працівника, що розраховується по багатофакторних мотиваційних моделях, які відображають залежність рівня мотивації працівника від різних факторів.

Надбавки, премії та бонуси можуть бути запроваджені на основі індивідуальних особливостей працівника, які були не враховані при розрахунку індивідуальної заробітної плати. До таких індивідуальних особливостей відносяться компетенції працівника як спеціаліста області інтелектуальної праці.

Морально-психологічний аспект мотивації розкривається через сприяння становленню гідної, свідомої, морально-сталості особистості, розвиває в людині самоповагу, високі морально-етичні принципи, позитивне світосприйняття. Шляхами реалізації цього є створення комплексу заходів щодо оцінки заслуг працівника, заохочення, залучення його до управління.

Таким чином, у даній статті подано основні аспекти вдосконаленого механізму мотивації персоналу в умовах постіндустріальної економіки.

Науковий результат проведеного дослідження являє собою вдосконалений діяльнісний зміст категорії мотивації праці в умовах постіндустріальної економіки.

Практичним результатом є запропонований механізм застосування основних аспектів мотивації праці для високотехнологічних підприємств постіндустріальної економіки.

Подальшим напрямком даного дослідження може стати проектування методичного забезпечення моніторингу ефективності мотивації в умовах постіндустріальної економіки. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Кибанова А. Я.** Управление персоналом организации / А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 638 с.
2. **Колот А. М.** Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2008. – 224 с.
3. **Соломанидина Т. О.** Управление мотивацией персонала / Т. О. Соломанидина. – М. : Изд-во Рос. экон. акад, 2005. – 186 с.
4. **Бритков В. Б.** Анализ и тенденции развития современных систем управления предприятиями / В. Б. Бритков., Н. Д. Смольянинов // Системные исследования. Методологические проблемы. – М. : Эдитоиап УРСС, 2003. – С. 24 – 32.
5. **Касьянов Ю. А.** Public Relations и «новая экономика» / Ю. А. Касьянов // Internet UA. – 2003. – № 9. – С. 32 – 36.
6. **Чухно А. А.** Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно. – Київ : ЛОГОС, 2003. – 632 с.

# ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ГАЛУЗЕВОМУ РІВНІ

МАШІКО К. С.

аспірантка

Ужгород

Таблиця 1

Структурний аналіз підходів до розуміння категорії «кадровий потенціал»

Перелік критеріїв та складових визначень	Кількість повторювань у дефініціях
<i>Базові складові</i>	
Якісні характеристики працівників	17
Кількісні характеристики працівників	8
Відносини	1
Чинники активізації	9
<i>Мета функціонування</i>	
Досягнення цілей підприємства	9
Досягнення цілей галузі та економіки в цілому	5
Досягнення цілей індивіда	2
Досягнення суспільних цілей	2
Досягнення цілей території	1

Авторська розробка.

Не потребує додаткового доведення теза, що роль людського капіталу суттєво зростає в період становлення ринкової економіки. На думку Е. М. Лібанової, «постіндустріальний етап цивілізаційного прогресу характеризується передусім домінуванням інтелектуальних технологій та людського фактора. Сучасні економічні системи базуються насамперед на знаннях, а отже, ставлять дуже високі вимоги до якості робочої сили та духовної складової людського розвитку» [9, с. 45].

Більшість теоретичних розробок щодо поняття «кадровий потенціал» здійснені в контексті функціонування агропромислового комплексу [3; 6; 10; 14; 15; 16], торговельних, промислових і будівельних підприємств [2; 4], інноваційної діяльності, меншою мірою органів державного управління. Проте, незважаючи на значний масив робіт, серед науковців відсутнє єдине бачення сутності досліджуваної категорії.

Метою дослідження є поглиблення сутності поняття «кадровий потенціал» та визначення можливих рівнів його функціонування.

Складність об'єкта дослідження унеможливає поділ існуючих підходів до його трактування на кілька груп за однорідною ознакою. Для детального аналізу поняття «кадровий потенціал» було виділено окремі його складові. Подальше структурування визначень здійснювалося за такими критеріями: базові складові поняття, чинники активізації кадрового потенціалу та мета його функціонування. Результати аналізу двадцяти дефініцій розміщені в *табл. 1*.

Як видно з *табл. 1*, невід'ємними складовими кадрового потенціалу є якісні та кількісні характеристики працівників. Переважна більшість авторів наголошують у своїх визначеннях саме на якісній стороні кадрового потенціалу. При цьому під нею розуміють як здібності та можливості в цілому [1, с. 87], [5, с. 15], [10, с. 7], [15, с. 6], так і більш конкретні фізичні, психологічні, інтелектуальні, креативні здібності, комунікабельність [2, с. 49], професійні знання і навички [8], культура індивідумів, гармонізація цілей [14, с. 75]. На нашу думку, правомірним є розгляд якісної сторони кадрового потенціалу у нерозривному зв'язку з її кількісною стороною, адже, по-перше, людські потреби частково детермінують кадровий потенціал, а по-друге, – працівник не функціонує ізольовано в процесі суспільного відтворення. Проте, тільки вісім авторів наголошують на цьому аспекті.

Цікавим є підхід Гармидер Л. Д., відповідно до якого кадровий потенціал розглядається як явище, що відображає всю сукупність економічних, соціальних, організаційних, особистісних та інших відносин. Свою точку зору автор обґрунтовує, виходячи зі співвідношення філософських категорій сутності та явища і більш широкого змісту останньої. Явище багатше сутності, так як воно включає в себе не тільки виявлення внутрішнього змісту, суттєвих зв'язків об'єкта, але і можливі випадкові відносини, особливі риси останнього [4, с. 97].

Оскільки дев'ять науковців при трактуванні сутності кадрового потенціалу звертають увагу на умови, у процесі яких він реалізується, то другою складовою даного поняття нами було визначено чинники активізації кадрового потенціалу. Серед них Головка А. С. та Максименко Д. В. виділяють трудову діяльність [5, с. 15], [10, с. 7], Норд Г. Л. – вимоги ринку праці [12, с. 7], Бортик В. А. – сприятливі умови праці [3, с. 4], Куттубаєва Т. А. – особливості регіону [8]. Проте, у визначеннях зустрічаються і більш конкретні чинники, як то взаємодія кадрових потенціалів, професійна підготовка, підвищення кваліфікації, соціально-економічні і політичні умови [13, с. 91], умови процесу виробництва, обміну і споживання [4, с. 97], процес використання матеріально-трудових, фінансових та інформаційних ресурсів [15, с. 6 – 7], функціональні і організаційні потреби галузі [6, с. 361]. Наголошуючи на вищезазначених умовах, науковці звертають увагу на реалізацію прихованих можливостей, тобто підсилюють значення власне слова «потенці-

ал». Цим самим вони, у своїх підходах, виходять за межі поняття «трудові ресурси» і, обґрунтовано, формулюють нову категорію, що відповідає ринковим умовам і сучасним концепціям управління людськими ресурсами.

Третьою складовою категорії кадрового потенціалу є мета його функціонування, яка зустрічається у 14-ти проаналізованих визначеннях. З них переважна більшість авторів відзначає одержання бажаного результату і розвиток підприємства, п'ятеро – ефективне функціонування галузі та економіки, один – розвиток регіону. Частково відмінності в підходах пояснюються різним об'єктом дослідження. Проте, такі цілі як задоволення потреб індивіда та суспільства є не достатньо висвітленими науковцями.

Таким чином, узагальнюючи огляд визначень кадрового потенціалу, варто відмітити, що він є складним соціально-економічним поняттям. Структуру його, для більшого розуміння сутності, можна представити у вигляді схеми (рис. 1).

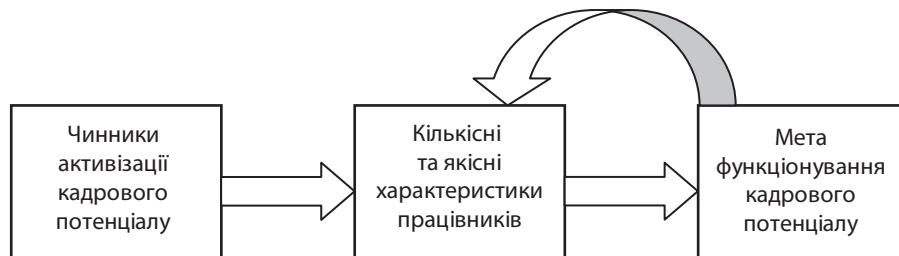


Рис. 1. Співвідношення складових категорій «кадровий потенціал»

Авторська розробка.

Ключовими у даній схемі є чинники активізації наявних і нереалізованих можливостей персоналу, які визначають ймовірність досягнення поставлених цілей. У свою чергу, мета функціонування кадрового потенціалу обумовлює вимоги до кількісної та якісної сторони персоналу. Даний цикл лежить в основі відтворення кадрового потенціалу.

У процесі аналізу різних підходів до трактування категорії «кадровий потенціал» було сформульовано таке визначення кадрового потенціалу: це – соціально-економічна категорія, що відображає кількісні характеристики працівників, його наявні та нереалізовані можливості і здібності, які в процесі взаємодії з рештою факторів виробництва та при прийнятті оптимальних управлінських рішень забезпечують досягнення цілей індивіда, підприємства, галузі, території та суспільства в цілому.

Крім того, важливим для чіткого формування та обґрунтування об'єкта дослідження є аналіз поглядів щодо рівнів функціонування кадрового потенціалу. А саме, можливості застосування даного поняття до певного сектора економіки, а не тільки до окремого індивіда – носія потенціалу, чи конкретної установи.

У цілому, однією з ознак, за якою можна класифікувати ринок праці, є просторова, у межах якої виділяють світовий, національний, регіональний, локальний ринки, та функціональна – галузеві ринки. Структуруючи кадровий потенціал за ієрархічною ознакою, що являє собою інтеграцію окремих рівнів кадрового по-

тенціалу, Іванова Т. В. виділяє індивідуальний рівень (працівник), мікрорівень (підприємство) та мезорівень (галузь) [6, с. 361]. Бажан І. І. розглядає: індивідуальний або особистісний потенціал, потенціал виробничої або творчої групи (колективу), потенціал регіону чи якоїсь іншої території, потенціал галузі або народногосподарського комплексу і, нарешті, потенціал суспільства в цілому [1, с. 84]. Надзвичайно широкою є запропонована Кравець І. М. рівнева структура трудового потенціалу: мегарівень (міжнародний трудовий потенціал), макрорівень (трудова потенціал країни), мезорівень (трудова потенціал регіону, галузі), мікрорівень (трудова потенціал підприємства), номорівень (трудова потенціал домогосподарства) та нанорівень (трудова потенціал особистості) [7, с. 6].

На думку Носкової М. В., за наявності спільних цілей та синергетичного ефекту потенціалів суб'єктів, можливим є застосування терміна «кадровий потенціал» до індивідууму, підприємства та галузі однієї сфери

діяльності (кадровий потенціал науковців, працівників освіти, сільського господарства). Тому для вирішення цільових перспектив розвитку галузі в сучасних умовах необхідно застосовувати саме цю категорію [13, с. 88]. Подібної думки у своїх дослідженнях притримується Мінуліна Н. В. [11].

Підсумовуючи вищезазначені погляди, має місце існування галузевого рівня кадрового потенціалу, яке обумовлене синергетичним ефектом індивідуальних потенціалів. Вони пов'язані між собою, але, незважаючи на їх генетичну єдність, мають функціональні і структурні відмінності, звідси і їх самостійність. Основою даної багаторівневої системи є потенціал окремого працівника, ступінь розвитку якого впливає на рівні більш високого порядку. При чому, потенціали нижчого рівня підпорядковуються потенціалами вищого рівня, проте останні не є простою сумою перших. Якщо на потенціал працівника значною мірою впливають особисті риси, то вплив соціальних чинників значно посилюється на кожному вищому рівні. Індивідуальні потенціали, взаємодіючи в процесі задоволення власних інтересів і з метою досягнення завдань підприємства (у зв'язку зі специфікою діяльності, ці завдання для підприємств однієї сфери в значній частині збігаються), здійснюють вплив на галузь та на розвиток економіки в цілому.

## ВИСНОВКИ

Поняття кадрового потенціалу включає такі компоненти: чинники активізації кадрового потенціалу; кількісні та якісні характеристики працівників; мета функціонування кадрів. Таким чином, кадровий потенціал – це соціально-економічна категорія, що відображає кількісні характеристики працівників, його наявні та нереалізовані можливості і здібності, які в процесі взаємодії з рештою факторів виробництва та при прийнятті оптимальних управлінських рішень забезпечують досягнення цілей індивіда, підприємства, галузі, території та суспільства в цілому. Галузевий рівень кадрового потенціалу обумовлений синергетичним ефектом індивідуальних потенціалів, які, взаємодіючи в процесі задоволення власних інтересів та з метою досягнення завдань підприємства (у зв'язку зі специфікою діяльності, ці завдання для підприємств однієї сфери в значній частині збігаються), здійснюють вплив на галузь та на розвиток економіки в цілому. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Бажан І. І.** Економічна природа та сутність категорії «трудова потенціал» / І. І. Бажан // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 2(10). – С. 84 – 89.
- 2. Безсмертна В. В.** Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства / В. В. Безсмертна // Економіка и управление. – 2007. – № 3. – С. 48 – 53.
- 3. Бортник В. А.** Формування та ефективність використання кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК)» / В. А. Бортник. – К., 2010. – 20 с.
- 4. Гармидер Л. Д.** Содержание понятия кадрового потенциала предприятия в динамических условиях современной экономики / Л. Д. Гармидер // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1 (4). – С. 93 – 99
- 5. Головка А. С.** Теоретико-методичний зміст категорій «трудова потенціал», «кадровий потенціал» та «трудова ресурси» / А. С. Головка // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 3. Т. 2. – С. 14 – 16.
- 6. Иванова Т. В.** Методологические основы исследования кадрового потенциала сельскохозяйственных предприятий / Т. В. Иванова // Вестник Чувашского университета. – 2010. – № 4. – С. 360 – 365.
- 7. Кравець І. М.** Формування та використання трудового потенціалу регіону (на прикладі Хмельницької області): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка та політика» / І. М. Кравець. – К., 2008. – 22 с.
- 8. Куттубаева Т. А.** Формирование стратегии развития и использования кадрового потенциала на региональном уровне : автореф. дис. на соискание ученой степени канд.экон.наук: спец. 08.00.0500 «Экономика и управление народным хозяйством» [Электронный ресурс] / Т. А. Куттубаева. – Горно-Алтайск, 2006. – Режим доступа : <http://www.disserscat.com/content/formirovanie>
- 9. Лібанова Е. М.** Перспективи трансформації соціальної сфери України / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2004. – № 1-2. – С. 45 – 51.
- 10. Максименко Д. В.** Формування кадрового потенціалу виноградарсько-виноробних господарств Закарпаття : автореф. дис. на здобуття наук.ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / Д. В. Максименко. – К., 2006. – 23 с.
- 11. Мишулина Н. В.** Управление кадровым потенциалом как основа устойчивого развития региона : на примере Республики Татарстан : автореф.дис. на соискание ученой степени канд.экон.наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (региональная экономика; логистика)», спец.08.05.00 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда)» / Н. В. Мишулина. – Казань, 2008. – 25 с.
- 12. Норд Г. Л.** Развитие системы видтворения кадрового потенциала региона: автореф. дис. на здобуття наук.ступеня канд. екон. наук: спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / Г. Л. Норд. – К., 2001. – 16 с.
- 13. Носкова М. В.** Системный подход к «кадровому потенциалу» как экономической категории / М. В. Носкова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета . – 2009. – №11 (61). – С. 87 – 91.
- 14. Плахотя В. Г.** Сучасний стан кадрового потенціалу та його формування в аграрному секторі Запорізької області / В. Г. Плахотя // Науково-практичний збірник : Продуктивність агропромислового виробництва. – 2009. – № 15. – С. 69 – 79.
- 15. Прижигалінська Н. В.** Формування та підвищення ефективності використання кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств регіону : автореф. дис. на здобуття наук.ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК)» / Н. В. Прижигалінська. – Миколаїв, 2008. – 21 с.
- 16. Шпикуляк О. Г.** Менеджмент персоналу та мотивація праці в аграрних підприємствах: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / Шпикуляк Олександр Григорович. – К., 2004. – 244 с.

**Науковий керівник** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри банківської справи економічного факультету Ужгородського національного університету, директор Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України **Сембер С. В.**



# ВИКОРИСТАННЯ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ ДЛЯ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ ВИРОБНИЧОГО ПЕРСОНАЛУ

МЕДВЕДЕВ В. С.

здобувач

Львів

В останні роки зростає інтерес до економіко-математичних моделей, які на основі новітніх комп'ютерних технологій надають нові можливості вирішення складних завдань, аналізу та досліджень.

Одними з таких моделей, які на сьогоднішній день стають все більш популярними, є нейронні мережі. Перші комерційні реалізації на їх основі з'явилися в 1980-х роках і отримали широке поширення в розвинених країнах. Нейронні мережі в якомусь сенсі є імітаціями мозку, тому з їх допомогою успішно вирішуються різноманітні «нечіткі» завдання – розпізнавання образів, мови, рукописного тексту, виявлення закономірностей, класифікація, прогнозування. Нейронні мережі (математичні моделі, а також їх програмні або апаратні реалізації) побудовані за принципом організації та функціонування біологічних нейронних мереж – мереж нервових клітин живого організму. Поняття нейронних мереж виникло при вивченні процесів, що протікають в мозку, та при спробі змодельювати ці процеси. Після розробки відповідних моделей та алгоритмів навчання, одержувані штучні нейронні мережі стали використовувати в практичних цілях: у задачах прогнозування, для розпізнавання образів, у задачах управління та ін.

Однак застосування нейронних мереж для конкретних управлінських задач висуває певні вимоги до швидкодії та трудомісткості процесу створення та навчання нейронної мережі. Оцінка підходів та опис систем і конкретних прикладів використання моделей мереж у процесі нормування становить певний науковий інтерес та визначає шляхи подальшого використання нейронних мереж для потреб менеджменту.

Доцільно також виділити особливості та класифікувати підхід до визначення нормативного часу за допомогою нейронних мереж з точки зору методів нормування праці.

В останні десятиріччя, після періоду забуття, інтерес до нейронних мереж зростає. Серед відомих подій в галузі нейронних мереж виділяється розробка Дж. Хопфілда (en: John Joseph Hopfield) мережі із зворотними зв'язками, яка може являти собою систему, що мінімізує енергію (так звана мережа Хопфілда), представлення Кохоненом нової моделі мережі, яка навчається без вчителя (Нейронна мережа Кохонена), що вирішує завдання кластеризації, візуалізації даних (самоорганізована карта Кохонена) і інші завдання попереднього аналізу даних. Девідом І. Румельхартом, Дж. Е. Хінтон і Рональдом Дж. Вільямсом і незалежно і одночасно С. І. Барцевим і

В. А. Охоніним (Красноярська група) перевідкрито і суттєво розвинуто метод зворотного поширення помилки. У зв'язку із успіхами у вирішенні таких проблем штучного інтелекту як швидкодія обчислень та трудомісткість створення та навчання нейронних мереж, дослідники звернулись до оптимізації структури нейронних мереж з метою застосування для обчислень різнопланових задач. Найбільш широко відомим прикладом створення повної архітектури нейромережевого агента є робота Аллена Ньюелла, Джона Лерд і Пола Розенблума над проектом Soar [6].

Нейромережеві методи аналізу даних на основі системи побудови нейромереж Statistica Neural Networks описані В. П. Боровиковим [5]. Ця система єдина повністю адаптована для використання вітчизняним користувачем та є потужним інструментом аналізу та прогнозування даних для застосування у бізнесі, промисловості, управлінні, фінансах.

*Метою* статті є дослідження особливостей застосування нейронних мереж для цілей нормування праці виробничого персоналу, наведення ознак підходу до нормування за допомогою нейронних мереж з метою класифікації методу нормування.

Дослідження використання нейронних мереж при нормуванні праці виробничого персоналу були проведені на одному з вітчизняних підприємств приладобудування для складальних операцій різних модифікацій виробів.

У загальні методики нормування праці включають ряд методів проведення вимірів і визначення нормативного часу. Найбільш дослідженими з них є хронометраж, фотографія робочого часу (зокрема метод мультимоментних спостережень), метод елементарних нормативів (мікроелементного нормування), метод аналогів та порівнянь та метод параметричних залежностей. Принцип роботи нейронної мережі передбачає визначення результуючої функції залежно від сигналів, які мережа отримує ззовні. Кожний нейрон у мережі обробляє сигнали, які він періодично отримує (тобто діє як малопотужний процесор), та посилає іншим нейронам результуючі сигнали. Будучи з'єднаними в досить велику мережу з керованою взаємодією нейронів, такі локально прості процесори разом здатні виконувати досить складні завдання.

Однією з головних переваг нейронних мереж перед традиційними алгоритмами є можливість навчання. Технічно навчання полягає в знаходженні коефіцієнтів зв'язків між нейронами. У процесі навчання нейронна мережа здатна виявляти складні залежності між вхідними даними і вихідними, а також виконувати узагальнення. Це означає, що в разі успішного навчання мережа зможе повернути вірний результат на підставі даних, які

були відсутні в навчальній вибірці, а також неповних або «зашумлених» даних.

Оскільки засоби нейронної мережі дають змогу встановити зв'язок між вхідними параметрами та вихідними результатами на основі минулого досвіду, з метою нормування праці метод визначення нормативного часу за допомогою нейронної мережі визначається як один з варіантів використання методу параметричних залежностей.

За методом параметричних залежностей нормативний час розраховується через певне раніше визначене значення часу для етапу процесу, хід якого описаний за допомогою параметрів впливу [2]. При цьому зазвичай розглядаються лінійні залежності із невеликою кількістю параметрів впливу. Розрахунок результуючої функції при збільшенні кількості вихідних параметрів, а також при необхідності отримати певний результуючий образ (тобто декілька узагальнених функцій в залежності від різних параметрів впливу) призводить до значного збільшення часу розрахунків та неефективності застосування методу. Нейронні мережі, які здійснюють розрахунки вихідних значень шляхом паралельної обробки різних варіантів сукупностей параметрів впливу із застосуванням потужної електронної бази, здатні вирішувати такі завдання. Це дозволяє застосовувати метод параметричних залежностей для визначення нормативних значень часу при великій кількості параметрів впливу та різних умовах здійснюваних операцій.

У процесі цього дослідження була проаналізована залежність часу, який затрачається на виконання операцій (прогнозована функція) від певних вхідних чинників (предикторів). З метою отримання даних для навчання нейронної мережі було проведено ряд спостережень, у ході яких були визначені значення часу залежно таких вхідних параметрів, як дані про структуру та вагу матеріалів, кількість комплектуючих, складність форми деталей, складність з'єднувальних рухів.

При цьому первинний вибір вхідних параметрів впливу було здійснено інтуїтивно, на основі минулого досвіду роботи в даній області. Не дивлячись на значний прогрес у галузі нейронних мереж, на сьогоднішній день програмні засоби не дозволяють самостійно, без допомоги людини або тривалого та громіздкого навчання, проводити комплексне аналізування процесів та отримувати надійні результати.

Для обрахунків була використана система формування нейронних мереж Statistica Neural Networks, яка в процесі навчання має можливості самостійно дослідним шляхом відбирати в подальшому корисні предиктори на основі первинних вхідних параметрів. Тому спершу було включено всі предиктори, які, на думку дослідників, могли впливати на результат, а на подальших етапах навчання ця множина могла бути скорочена мережею самостійно.

За допомогою системи формування нейронних мереж були побудовані та навчені по 35 моделей нейронних мереж кожного з типів, які можна застосувати при вирішенні задач подібного типу. Найбільш важливими серед характеристик нейронних мереж є помилка навчання мережі та контрольна помилка, оскільки саме вони ха-

рактеризують якість створеної моделі нейронної мережі. Значення цих помилок повинні бути досить близькими, причому зростання контрольної помилки в процесі навчання нейронної мережі свідчить про надмірне ускладнення її архітектури або так зване перенавчання.

Критерієм відбору мережі для її збереження у пам'яті був вибраний баланс між її помилкою на контрольній вибірці і складністю мережі (тривалості навчання та обрахунків). Згідно із загальноновизнаним правилом з двох мереж з приблизно однаковою помилкою на контрольній вибірці вибирають простішу.

За цими характеристиками було обрано найбільш вдаді моделі нейронних мереж кожного з типів – лінійна, узагальнено-регресійна, радіальна базова функція, трьохшаровий та чотиришаровий перцептрон. Архітектура та підсумкові описові статистики обраних найбільш вдалих мереж показані на *рис. 1*. Для кожної обраної мережі різного типу у свою чергу було досліджено стандартне відхилення помилки прогнозу. Задовільна якість моделі була визначена із незначним відхиленням помилки (нижче 0,1).

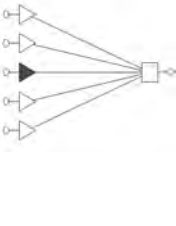
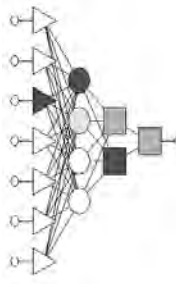
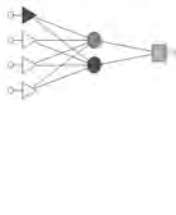
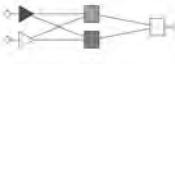
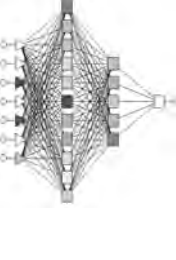
Згідно з підсумковими статистиками нейронних моделей було виявлено, що для поставленої задачі оптимальною серед обраних моделей є узагальнено-регресійна нейронна мережа, в якій відношення стандартного відхилення помилки прогнозу до стандартного відхилення навчальних даних склаало 0,031173, що виявилось менше відношень, які забезпечують решта моделей. Крім того, аналіз чутливості мереж до вхідних змінних показав, що узагальнено-регресійна нейронна мережа чутлива до всіх семи вхідних предикторів (тобто в процесі навчання множина предикторів не була скорочена мережею), а найближча по значенню помилки лінійна модель – тільки до п'яти. Чутливість до всіх предикторів виявилась притаманною також чотиришаровому перцептроні, але дана модель мала значно гірші відношення стандартного відхилення помилки прогнозу до стандартного відхилення навчальних даних (0,159598), а також була набагато складнішою за архітектурою, що могло негативно впливати на її швидкодю.

У процесі перевірки роботи обраної моделі нейронної мережі були проведені додаткові спостереження, які виявили задовільну якість прогнозів – результуючі значення відхилялись у межах 0,3% від значень нормативного часу, визначеного за методом хронометражу для подібних операцій.

Таким чином, створена модель узагальнено-регресійної нейронної мережі, може бути в подальшому використана на практиці для цілей встановлення сумарних норм часу подібних виробничих операцій для різних модифікацій виробу та інших умов виконуваних операцій.

## ВИСНОВКИ

Серед нових методів визначення нормативного часу в останні декілька років виділяється метод нейронних мереж, який успішно застосовується в найрізноманітніших областях – бізнесі, медицині, техніці, геології. Нейронні мережі є потужним методом моделювання,

Назви моделей нейронних мереж	Лінійна	Узагальнено-регресійна	Радіальна базова функція	Трьохшаровий перцептрон	Чотирьохшаровий перцептрон
Архітектура мережі					
<i>Підсумкові описові статистики часу складання, год.</i>					
Середнє даних	1,100889	1,100889	1,100889	1,100889	1,100889
Стандартне відхилення даних	0,057012	0,057012	0,057012	0,057012	0,057012
Середня помилка	0,000428	0,000644	0,004504	-0,003592	0,003520
Стандартне відхилення помилки	0,001664	0,001777	0,012392	0,005913	0,009099
Середня абсолютна помилка	0,000873	0,001743	0,007394	0,006037	0,005329
Відношення стандартного відхилення	0,029189	0,031173	0,217356	0,103708	0,159598
Кореляція	0,999574	0,999575	0,976158	0,994864	0,988091

**Рис. 1. Параметри найбільш вдалих моделей нейронних мереж**

що дозволяє відтворювати складні залежності, дозволяє моделювати лінійні залежності у разі великої кількості змінних через безвідносність до розмірностей даних.

Засоби нейронної мережі дають змогу встановити зв'язок між вхідними параметрами та вихідними результатами на основі минулого досвіду, таким чином, з метою нормування праці метод визначення нормативного часу за допомогою нейронної мережі визначається як один з варіантів використання методу параметричних залежностей.

Створена та описана в роботі модель узагальнено-регресійної нейронної мережі може бути використана на практиці для цілей встановлення сумарних норм часу складальних операцій для нових модифікацій виробів. Пропонований підхід щодо використання нейронних мереж для потреб нормування виробничих операцій на основі накопичених на підприємстві норм часу дозволяє порівняно легко створити набір моделей нейронних мереж для автоматизації процесу нормування праці виробничого персоналу.

Складність вибору та побудови моделей нейронних мереж для вирішення конкретних задач управління визначає необхідність проведення подальших досліджень властивостей мереж для різних умов застосування. Нові підходи до побудови мереж, які ґрунтуються на прогресі електронних технологій, надають змогу вирішувати більш широкий спектр завдань, що може слугувати базисом для дослідів особливостей використання нейронних мереж для узагальнених управлінських процесів.

#### ЛІТЕРАТУРА

- 1. Шабанова Г. П.** Значение, функции и задачи нормирования труда в современных условиях : Монография, НОУ «ИПП» 2004.
- 2.** Офіційний сайт REFA International: <http://www.refa.de/> international
- 3. Пащуго В. П.** Организация и нормирование труда : учебное пособие / В. П. Пащуго. – Мн. : Новое знание, 2001. – 304 с.
- 4. Бровкова М. Б.** Системы искусственного интеллекта в машиностроении : Учеб. пособие / М. Б. Бровкова. – Саратов : Саратов. гос. техн. ун-т, 2004. – 119 с.
- 5. Боровиков В.** Нейронные сети. Statistica neural networks: Методология и технологии современного анализа данных / В. Боровиков. – М. : Горячая линия – Телеком, 2008. – 392 с.
- 6. Рассел С.** Искусственный интеллект: современный подход / С. Рассел, П. Норвиг. – 2-е изд. ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. – 1408 с.
- 7. Рыбак Л.** Построение нейросетевых алгоритмов решения прямой задачи кинематики для работа-станка с параллельной структурой / Л. Рыбак, В. Ержуков, С. Почекаев, В. Шухова, А. Чичварин // Нейрокомпьютеры. – 2010. – № 5. – С. 53 – 60.

**Науковий керівник:** д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри менеджменту організацій Національного університету «Львівська політехніка» **Чухрай Н. І.**

# АНАЛІЗ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

**МІЩЕНКО В. А.**

доктор економічних наук

**ПЕТРЕНКО М. В.**

здобувач

**Харків**

Однією з основних передумов, що дозволяє зробити відчутний крок у напрямку покращення управління діяльністю підприємств, у тому числі в частині обґрунтування фінансових рішень, є вдосконалення методологічних підходів, що складають основу методик оцінки фінансового стану.

Проведений аналіз наукових досліджень багатьох українських та іноземних учених щодо оцінювання фінансового стану підприємства – В. Верланова, В. Полозової, В. Пономаренка, А. Блохіна, С. Голубкова, Р. Джонсона, Ф. Каста та інших дозволяє зробити висновок, що існуючі методологічні підходи до оцінки фінансового стану не завжди відповідають сучасним умовам господарювання. Не зважаючи на зростання продуктивності досліджень завдяки методам математичної логіки, статистичного та інформаційного моделювання, кібернетичного підходу, у цих дослідженнях наявні такі труднощі: слабкі культурно-історичні традиції фінансового менеджменту; алгоритмізація і програмування процесів розвитку; неспроможність моделі до адекватної репрезентації смислових та системних зв'язків, тощо. Зазначене й окреслило подальший крок в дослідженні.

*Мета* статті – аналіз основних методологічних підходів та принципів, що складають основу методик оцінки фінансового стану підприємств.

Аналіз наукової літератури [1 – 11] дозволив виділити такі підходи до оцінки фінансового стану підприємства:

- ✦ структурно-логічний;
- ✦ програмно-цільовий;
- ✦ нормативний;
- ✦ контрольньо-регулюючий;
- ✦ системний.

Прояв кожного з підходів реалізується через його основні властивості, принципи й визначається змістом, методологією та етапами проведення оцінки.

*Структурно-логічний підхід*, реалізований у процесі оцінки, є одним з основних. До властивостей структурно-логічного підходу можна віднести: ієрархічність, підпорядкованість, морфологічність, збалансованість.

Багато що з даних властивостей дає основу не тільки дослідженням, але й новим галузям знань. Зокрема, формується морфологічний аналіз, що використовується не тільки в оцінці, але й у прогнозуванні, і при розробці управлінських рішень.

Особливо важливою властивістю в процесі оцінки є структурна збалансованість. Ця властивість дозволяє робити регулювання фінансово-економічних пропорцій у діяльності господарюючих суб'єктів. Вивченням даної властивості в рамках *програмно-цільового аналізу* займалися А. А. Ветров, В. І. Доля [5].

*Реалізація нормативного підходу* також тісно стикається зі *структурно-логічним* і *контрольно-регулюючим* у частині одного із властивостей – збалансованості, що можлива при наявності встановлення міри (явної чи неявної, вимірюваної повністю або частково, обумовленої розвитком господарюючого суб'єкта й умовами функціонування суб'єкта, тощо). Встановлення міри приводить до утворення норм згідно зі значенням, і, як наслідок, до вироблення нормативів. Реалізація нормативного підходу здійснюється також через прояв властивостей двох інших підходів – *контрольно-регулюючого* й *програмно-цільового*: співвідпорядкованість, плановість, координованість, регульованість, послідовність.

На сьогодні, розкриваючи методику аналізу фінансового стану, слід опиратися на існуючу нормативну базу [12]. За результатами дослідження нормативних методик необхідно виділити їх основні характеристики:

- ✦ застарілість назв форм фінансової звітності окремих методик;
- ✦ тотожність різних напрямків оцінки фінансового стану (наприклад, фінансова стійкість та платоспроможність);
- ✦ розрахунок занадто великої кількості показників та коефіцієнтів (34 – 46 абсолютних показників та фінансових коефіцієнтів);
- ✦ використання оптимальних значень коефіцієнтів, що залучені з зарубіжного досвіду, які не враховують реальну економічну ситуацію в Україні й галузеву приналежність підприємств.

Одним зі складніших є системний підхід. Варто визначитися з поняттям «система». Нині в економічних дослідженнях зустрічається більше 40 підходів до визначення цього поняття. Загальний їх огляд дає змогу стверджувати, що управління можна вважати системою найбільш високого порядку. А вже необхідність зростання його якості дає змогу окреслити такі системи, як економіка та її складову – оцінку фінансового стану.

«Система» (у перекладі з грецької «*sistema*») означає «ціле», тобто з'єднання, що складається із частин, безлічі елементів, що перебувають у певних відносинах один з одним, що утворюють цілісну єдність [13].

Р. Джонсон, Ф. Каст, Д. Розенуейг [10, с. 26] вважають, що система являє собою сукупність або комбінацію предметів або частин, що утворюють комплексне єдине ціле.

Дати визначення поняття «система» досить важко, оскільки воно відображає абстрактну категорію, що відноситься до глибоких філософських основ. Визначення поняття системи зводиться до того, що це цілісна множина об'єктів, пов'язаних між собою взаємними відносинами. Цілісність є ознакою того, що властивості системи не є сумою властивостей її складових.

Це пояснюється тим, що за поняттям даного терміну стоїть розвинена методологічна традиція, яка характеризує уставлений на протязі усієї історії людства, а особливо в останні десятиріччя, досить ефективний стиль мислення. *Системне мислення* – це мислення сучасної людини, яке ототожнюють з поняттям системний підхід, що являє собою аспект, принцип мислення при якому категорія «система» використовується в якості методу та як інструмент пізнання. На сучасному етапі будь-яка високопрофесійна сфера діяльності не обходиться без системного підходу.

Основою системного підходу є такі специфічні властивості: цілісність, структурність, взаємозалежність системи і середовища, автономність, адаптивність, ієрархічність, унікальність, множинність описів.

Аналіз наукової літератури [1, 3, 8] довів, що успіху досягли ті підприємства, які мають системний підхід при формуванні комплексної оцінки фінансового

стану підприємства і розглядають організацію як єдину систему. Ми розділяємо точку зору прихильників системного підходу і вважаємо за доцільне виділити такі головні положення.

1. Жодна система не може існувати ізольовано без потоків обміну з більш загальною системою, що по відношенню до даної системи називається «зовнішнім середовищем». Це означає, що не може бути повного й несуперечливого опису поведінки системи, тому що її стан завжди залежить від стану іншої системи, що включає її як складову частину.

2. Використання системного підходу надасть можливість знайти альтернативні шляхи та способи досягнення цілей, що різняться за складністю, термінами реалізації, масштабністю, соціальними наслідками.

3. Відкрита система підприємства, як його нова якість в ринкових умовах господарювання та пряма залежність від взаємодії попиту та пропозиції, обумовлюють необхідність створення системи управління підприємством, здатної швидко і ефективно реагувати на ринкові потреби.

Так, характеристика основних методологічних підходів, на які спирається оцінка фінансового стану підприємств, дозволила на підставі узагальнення виявити їх переваги та недоліки за сучасних умов господарювання (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки основних підходів до оцінки фінансового стану

Назва підходу	Недоліки	Переваги
1	2	3
Структурно-логічний	<ul style="list-style-type: none"> <li>– існуючі розбіжності в термінології фінансового, управлінського й податкового обліку;</li> <li>– вкладення значних коштів в інформаційні технології для здійснення автоматизованого управління;</li> <li>– складний інструментарій для підготовки та прийняття управлінських рішень</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– інструмент підвищення ефективності підприємництва;</li> <li>– характеристика структури звіту (вертикальний аналіз) і зміни показників (горизонтальний аналіз);</li> <li>– на підставі розрахунків динаміки окремих фінансових показників в часі можливо визначити тенденції зміни статей балансу;</li> <li>– виявлення впливу кожної позиції звітності на результат у цілому;</li> <li>– порівняння поточних і нормативних фінансових показників;</li> <li>– встановлення взаємозв'язків між основними аналізованими показниками й інтерпретація результатів</li> </ul>
Програмно-цільовий	<ul style="list-style-type: none"> <li>– використання ретроспективних даних для прогнозування і планування майбутніх значень фінансових показників;</li> <li>– велика трудомісткість маркетингових досліджень;</li> <li>– висока вартість отримання релевантної інформації</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– допомога керівникам детально продумати напрями їх діяльності й внутрішньофірмові можливості;</li> <li>– визначення можливих ризиків і можливості їх уникнення;</li> <li>– виявлення «вузьких» місць і пошук резервів</li> </ul>
Нормативний	<ul style="list-style-type: none"> <li>– процедура складності визначення фінансових норм;</li> <li>– діяльність підприємств з обґрунтування та затвердження норм недосконала і перебуває на стадії становлення;</li> <li>– існуючі методичні рекомендації не відповідають нормативним документам, які отримали практичне застосування</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– потребує наявності фінансових норм, як централізованих, так і децентралізованих, що приймаються на рівні підприємства, які на початок планового періоду можуть враховувати «перехідну економію» і «перехідне підвищення витрат»;</li> <li>– можливе врахування впливу зрушень у номенклатурі, ціні й ін.</li> </ul>

1	2	3
Контрольно-регулюючий	<ul style="list-style-type: none"> <li>– компетентність та відповідальність органів, які встановлюють нормативи;</li> <li>– недосконалість розроблених методик з декларативним характером, без вказівок їх виконання;</li> <li>– значний обсяг різноманітних фінансових показників без чіткого розподілу їх на основні та допоміжні</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– усвідомлення інвесторами та кредиторами пріоритетів розвитку фірми;</li> <li>– рекомендаційна регламентація;</li> <li>– формування стратегічної позиції для розвитку підприємства, розширення виробництва, одержання інвестицій, здійснення реструктуризації підприємства</li> </ul>
Системний	<ul style="list-style-type: none"> <li>– неповторність деяких властивостей;</li> <li>– неможливість застосування складних моделей з безліччю параметрів;</li> <li>– багатокритеріальність;</li> <li>– низький рівень підготовки фахівців;</li> <li>– частина задач признається не вирішеною</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– здатність пристосовуватися до змін зовнішнього середовища;</li> <li>– припускає коригування (адаптацію) можливого стану згідно з надходженням інформації про реалізацію випадкових ситуацій;</li> <li>– побудова безлічі різних моделей</li> </ul>

Складено автором на основі опрацювання наукової літератури [1–11].

Таким чином, дослідження сучасних методологічних підходів до оцінки фінансового стану підприємств дає підстави сформулювати загальні вимоги до організації цього процесу.

- ✦ *Однозначність тлумачення.* Підбір критеріїв для оцінювання не повинен залишати сумнівів щодо їхнього подальшого трактування ціловою аудиторією, яка використовуватиме сформовану в такий спосіб базу даних при прийнятті управлінських рішень.
- ✦ *Можливість незалежної перевірки.* Уся інформаційна база даних для розрахунку оцінок фінансового стану підприємств повинна бути загальнодоступною для верифікації її надійності. Враховуючи цю вимогу, доцільно використовувати дані з відкритих джерел, постійне оновлення яких передбачається і в майбутньому.
- ✦ *Можливість побудови динамічної картини.* Відслідковування ефективності діяльності з управлінням розвитком галузі можливе лише за умови моніторингу стану показників економічного розвитку в динаміці. Отже, логічною є вимога періодичного (зазвичай, щороку) оновлення бази цих показників та інтегральних індексів, які розраховуються на їх підставі.
- ✦ *Формування бази даних показників за принципом «розумної достатності».* Потрібно уникати максимального використання усієї бази статистичних даних, яка є в наявності у дослідника, оскільки значна кількість з них є взаємозалежними – між ними спостерігається явище мультиколінеарності. Необхідно обрати лише найвагоміші показники-індикатори, що максимально відобразять якісну характеристику стану певної сфери діяльності підприємства.

#### ВИСНОВКИ

Визначені вимоги до організації процесу оцінювання фінансового стану підприємств на основі системного підходу становлять фундамент, на якому фор-

мується конструкція специфічних характеристик тієї чи іншої методики, що також являють собою важливі компоненти методології. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Верланов В. Ю.** Оцінка фінансового стану підприємств із виробництва машин і устаткування: питання методології та методики : Дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / В. Ю. Верланов. – М., 2008. – 219 с.
2. **Полозова В. М.** Сучасні підходи до оцінки фінансового стану підприємства / В. М. Полозова // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – № 5. – Т. 2. – С. 78 – 83.
3. **Пономаренко В. С.** Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Х. : ВД «НЖЕК», 2003. – 328 с.
4. **Блохин А. А.** Время в экономике. – М. : Наука, 1993.
5. **Ветров А. А.** Анализ финансовых результатов и экономического потенциала / А. А. Ветров, В. И. Доля и др. – М. : МИНХ, 1989.
6. **Волкова В. Н.** Организация интерактивной процедуры принятия решений на основе морфологического подхода / D/Y/ Волкова В. Н. и др. // Сб. : Анализ и моделирование экономических процессов. – Горький: ГТУ, 1984.
7. **Гермогентова М.** Построение системы финансового планирования на предприятии / М. Гермогентова, А. Сураев // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 10. – С. 91 – 95.
8. **Голубков Е. П.** Использование системного анализа в принятии новых решений / Е. П. Голубков. – М. : Экономика, 1982. – 115 с.
9. **Дедов А. А.** Структурно-динамический анализ в экономике / А. А. Дедов. – Ижевск, 1999.
10. **Джонсон Р.** Системы и руководство / Р. Джонсон, Ф. Каст, Д. Розенуейг. – изд. 2-е, доп. ; пер. с англ. под ред. Ю. В. Гаврилова и Ю. Т. Печатникова. – М. : Советское радио, 1971. – 648 с.
11. **Корнаи Я.** Тенденции постсоциалистического развития: общий обзор / Я. Корнаи // Вопросы экономики. 1996.
12. Законодавство України. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua/laws/pravo/new/](http://www.rada.gov.ua/laws/pravo/new/)
13. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк; під. ред. А. Г. Загороднього. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.

# ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВ

НІКОЛАЄВ І. В.

кандидат економічних наук

Кіровоград

**Р**изик – це властивість будь-яких економічних відносин, яка за різних умов проявляється у діяльності економічних систем у різних формах та здійснює суттєвий вплив на результати, ефективність та успішність функціонування компаній різного напрямку економічної діяльності. Технічний і технологічний прогрес разом із розширенням можливостей у всіх областях життєдіяльності економічних систем призводить й до зростання факторів невизначеності як у кількісному, так і в якісному відношенні. Тому в сучасному світі питанням оцінки ризиків, управління ними та попередження приділяється багато уваги. Відображення інтересу до цих питань є, наприклад, той факт, що управлінню ризиками присвячені окремі періодичні видання «Управление рисками», «Управление финансовыми рисками» [1, 2]. Однак й наразі існують певні розбіжності щодо того, які елементи мають складати модель управління ризиками та якими методами варто користуватися.

*Метою* статті є визначення головних засад і положень, на яких доцільно ґрунтуватися при розробці моделей управління ризиками у сучасних умовах на підставі порівняльного аналізу існуючого світового доробку.

У сучасній практиці підприємцями використовуються різні моделі та засоби організації управління ризиками. Залежно від проблем, актуальних для тієї чи іншої економічної системи, при розробці системи управління ризиками зосереджуються на певних елементах та засобах. Так, у [3] виділяються такі проблеми ризик-менеджменту: відсутність єдиного понятійного апарату і методичних розробок, низький рівень кваліфікації спеціалістів ризик-менеджменту, використання неадекватних запозичених методик, ігнорування ризиків, зв'язаних з менеджментом якості, недостатня розвинутість ринку страхових послуг, невизначеність соціальної сфери, вплив глобалізації світової економіки. Специфічність розглядуваної галузі обумовлює головну проблему, яка розглядається автором, – виділення характерних ризиків. Запропонована загальна класифікація ризиків на внутрішні (стратегічні, операційні, технічні та технологічні) та зовнішні (політичні, ризики регулювання, ринкові) дещо структурує множину ризиків, але не дозволяє сформулювати вимоги до моделі управління ризиками.

Докладний аналіз Петрухіної Н. А. [4] дозволив виділити як головні проблеми ризик-менеджменту такі, як відсутність єдиної методології управління ризиками в організації бізнес-процесі, відсутність, або, точніше кажучи, недостатня обґрунтованість адекватних теорій і

технологій управління операційними ризиками., прогнозування катастрофічних явищ. Автор також виділяє як суттєвий фактор відсутність адекватних кількісних методів оцінки ризиків людського фактора, слабку розвинутість кількісних методів оцінки репутаційних ризиків, оцінки вартісної цінності самого ризик-менеджменту, ефективності заходів протидії ризикам. Як наслідок, існуючі системи управління ризиком виявляються дискредитованими останніми світовими кризами, а надмірна вартість технологій ризик-менеджменту для середнього і малого бізнесу призводить до низького рівня управління ризиками взагалі. У тій самій роботі автор відмічає, що велика кількість моделей та механізмів управління ризиками орієнтована на оцінку ризиків інвестиційних проектів та портфелів фінансових активів, навіть за умов, якщо основними засобами виробництва є майнові активи. Узагальнюючи досвід роботи багатьох компаній, автор наголошує на необхідності включення у систему управління ризиками трьох складових: діагностика ризиків, вибір рішення, моніторинг.

**С**еред нещодавніх розробок, присвячених побудові саме систем та моделей управління ризиками варто відзначити роботу Латкіна М. А. [5], присвячену розробці системі управління проектними ризиками, яка дозволить підвищити ефективність проектної діяльності підприємства. Автор пропонує використовувати системний підхід до опису системи управління ризиками як ієрархічної системи, включаючи до її складу структурні моделі (цільову модель, функціональну модель, модель організаційної структури) та процесні моделі (модель процесу реалізації функцій управління та комунікаційну модель). Взаємодія між окремими моделями системи управління ризиками забезпечується низкою матричних проекцій. Головними процесами, які виділяє автор для побудови процесної моделі, є такі: планування управління ризиками, виявлення ризиків, ідентифікація ризиків, якісна оцінка ризиків, кількісна оцінка ризиків, розробка заходів реагування на ризики, планування заходів реагування на ризики, контроль виконання превентивних заходів, моніторинг ризиків при виконанні проекту, аналіз ефективності реалізованих заходів протидії ризикам. Як видно з переліку процесів, запропонована автором структура системи управління ризиками цілком узгоджується із попереднім.

Спроба побудувати комплексну інтегровану модель управління фінансовими ризиками підприємства представлена у [6]. В основі моделі лежить пропозиція адаптивного підходу до оцінок VaR (вартості під ризиком), використовуючи економетричні моделі мінливої волатильності з адаптивним підбором порогових значень VaR. Запропонована автором система призначена для оцінювання фінансових ризиків на основі інформацій-

них технологій Value at Risk та Expected Shortfall. На наш погляд найбільш цінним доробком у роботі [6] є модель управління інвестиційним портфелем підприємства, яка є моделлю багатокритеріальної оптимізації виду:

$$G_1(A, A^+, A^-, L, L^+, L^-, C_1, t) \rightarrow \max,$$

$$G_2(A, A^+, A^-, L, L^+, L^-, C_2, t) \rightarrow G_2(t);$$

$$\dots$$

$$G_M(A, A^+, A^-, L, L^+, L^-, C_M, t) \rightarrow G_M(t),$$

де  $G_1, \dots, G_M$  – критерії управління ризиком портфеля;  
 $A, A^+, A^-$  – змінні стану, розміщення та погашення активів;

$L, L^+, L^-$  – змінні стану, залучення та погашення строкових обов'язків;

$C_1, \dots, C_M$  – набори параметрів відповідного критерію;

$t$  – змінна часу [6].

**Д**осить узагальнений вид моделі дозволяє сформулювати задачу управління ризиками у запропонованому виді не тільки для оцінки проектних ризиків. Слід також зазначити, що автор пропонує скористатися методом розв'язання багатокритеріальних задач з вибором головного критерію, але цей метод має суттєвий недолік – необхідність визначення припустимих порогових значень неголовних критеріїв. Тому його використання в умовах нестатистичної невизначеності представляється недоцільним. Слід зауважити, що робота С. В. Ковальова [6] – одна з небагатьох, у яких увага приділяється обчисленню потенційних збитків у результаті настання екстремальних подій, а також оцінці ризиків фінансових інструментів за відсутності історичних даних, якщо вони не збереглися, або їхній склад був змінений. Але застосування цих інструментів для нефінансових операцій не наголошується.

Для порівняння стану справ у побудові моделей та систем управління ризиками на теренах СНД та у світі було розглянуто й декілька запропонованих іноземними авторами моделей. Так, у [7] Valsamakis A. C. et al. пропонується така узагальнена модель управління ризиком (рис. 1).

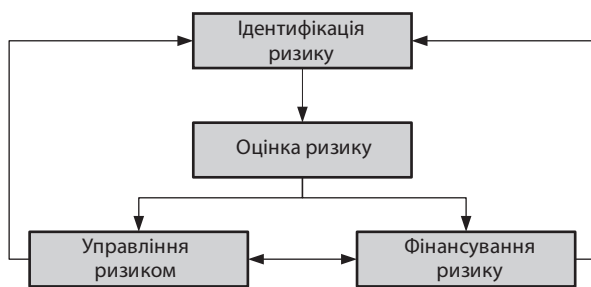


Рис. 1. Модель управління ризиком за [7]

Варто відзначити, що у моделі пропонується та наголошується на тому, що управління ризиком не є однократною дією, воно має відбуватися постійно, тому у моделі присутні зворотні зв'язки. Центральним елементом в управлінні ризиком є саме розробка програми управління ризиком, під якою розуміється комплекс заходів та визначення джерел їх фінансування.

Більш детальна модель пропонується Burke R. у [8], яка включає насамперед блок визначення цілей, що визначають ступінь припустимості ризику для підприємства (бізнесу), які впливи ризиків підприємство готове прийняти, а які ні. У результатів ідентифікації ризику, квантифікації (кількісна оцінка) та визначення реакції на ризик, разом з моніторингом та суто управлінням формується детальний план реакції на ідентифікований ризик.

Порівняно з моделлю Burke R. модель Gray С. Е., Larson Е. W. у [9] має майже таку саме структуру. На першому етапі ідентифікації ризику визначаються потенційні джерела ризику, на другому – оцінці ризику здійснюється оцінка ступеня (сили) впливу, ймовірності настання, керованості, третій етап визначення реакції на ризик присвячений розробці стратегії запобігання небезпекам, пов'язаних з ризиком, та несподіваним подіям, нарешті, четвертий етап включає реалізацію плану управління ризиком та його моніторинг. Як видно з наведеного, запропонована схема подібно до попередніх, але у ній відсутній суттєвий блок визначення цілей управління ризиком.

Нарешті слід відзначити роботу Shaw G. K. [10], яка присвячена досить специфічній темі, але структура моделі управління ризиком, як безперервного процесу може розглядатися як основа для будь-якого виду діяльності. Автор пропонує доповнити чотири основні блоки моделі (ідентифікація, якісна та кількісна оцінка, розробка плану запобігання ризику, реалізація управління ризиком) що двома, які повинні реалізувати принцип зворотного зв'язку в управлінні: переоцінка ризику після реалізації антиризикових заходів та ідентифікація нових ризиків.

**У**загальнюючи результати проведеного аналізу слід виділити такі головні засади формування моделі управління ризиком:

- ✦ управління ризиком має розглядатися як безперервний, ітеративний процес, який можна розділити на основні підпроцеси: визначення мети управління ризиками підприємства, ідентифікація ризиків, якісна та кількісна оцінка ризиків, вибір антиризикових заходів та формування плану протидії ризикам, реалізація плану протидії і/або запобігання ризикам, моніторинг управління ризиками;
- ✦ оцінка ризику має включати дві складові – оцінку ймовірносних та вартісних характеристик ризику, а за умов, якщо оцінка ймовірносних характеристик унеможливлена, варто застосувати методи теорії ігор з природою;
- ✦ формування плану антиризикових заходів має розглядатися як багатокритеріальна задача прийняття рішень з умовами;
- ✦ при здійсненні моніторингу управління ризиками доцільно й необхідно здійснювати оцінку реальної ефективності антиризикових заходів щодо досягнення мети управління та співвідношення витрат на антиризикові заходи та втрат від його реалізації.



Слід звернути увагу також на широкий діапазон використовуваних математичних моделей для реалізації моделі управління ризиком: методи економетричного моделювання, методи математичної статистики, експертні методи, методи теорії ігор, математичного та динамічного програмування та ін.

**З**апропоновані основні засади формування моделі управління ризиком мають на меті створення ефективних систем управління ризиками підприємств, які є необхідним елементом успішного функціонування в умовах кризи та підвищення ризикованості усіх видів діяльності. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Управление рисками [Электронный ресурс] : Издательство Анкил: Библиотека журналов «Страховое дело», «Страховое право», «Управление риском». – Режим доступа : <http://library.ankil.ru/>

2. Управление финансовыми рисками [Электронный ресурс] : Электронная библиотека Издательского дома «Гребенников». – Режим доступа : <http://grebennikon.ru/journal-23.html>

3. Павлова О. С. Риск-менеджмент на российских энергетических предприятиях / О. С. Павлова // Вестник научно-технического развития. – 2011. – № 6 (46). – С. 34 – 43.

4. Петрухина Н. А. Развитие института стандартизации риск-менеджмента на российском финансовом рынке / Н. А. Петрухина // Вестник ТИСБИ. – 2011. – № 4. – С. 71 – 79.

5. Латкин М. А. Системное представление системы управления проектными рисками предприятия / М. А. Латкин // Радиоэлектронні і комп'ютерні системи. – 2010. – № 3(44). – С. 141 – 145.

6. Ковалев С. В. Комплексная информационно-вычислительная модель системы управления и оценки финансовых рисков предприятия / С. В. Ковалев // Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2012. – № 1. – С. 31 – 37.

7. Valsamakis A. C. Risk management: managing enterprise risks / A. C. Valsamakis, R. W. Vivian, G. S. Du Toit. – 3rd ed. – Sandton : Heinemann, 2004.

8. Burke R. Project management planning and control / R. Burke. – 3rd ed. – Cape Town : Management Press, 2000.

9. Gray C.F., Larson E.W. Project management - the managerial process. 3rd ed. Boston, Mass.: Irwin/McGraw-Hill. 2006.

10. Shaw G. K. A risk management model for the tourism industry in South Africa / G. K. Shaw // Thesis submitted for the degree Doctor of Philosophy in Tourism Management at the Potchefstroom Campus of the North-West University. – 2010. – 292 p.

## УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ЛЕОНОВА Ю. О.

кандидат економічних наук

Харків

З процесом економічного розвитку вітчизняні підприємства починають потребувати нових, більш пристосованих, специфічних механізмів, які будуть сприяти зниженню витрат. Формування системи управління логістичної діяльності може допомогти наблизитися до бажаних результатів. Процесу формування системи управління закупівельної діяльності приділяють багато уваги, тому що витрати на закупівлю складають 60% від усіх витрат. Виходячи з цього, вважаємо за доцільне знижувати саме ці витрати.

У процесі розвитку підприємства технології, що використовуються для управління різними видами діяльності, повинні змінюватися, удосконалюватися та бути пристосованими до ринкових умов. Також технологія має бути гнучкою. Тому на даний момент вдосконалення технології управління закупівельної діяльністю є важливим та актуальним напрямком розвитку вітчизняних підприємств.

*Мета* статті – дослідити та вдосконалити технологію процесу закупівель у ТОВ «Харків-Крейда».

Учені Лактіонова О. Е. [1], Коноваленко В. М. [2], Алексахін А. А. [3], Алькема В. Г. [4], Гаджинський А. М.

[5], які у своїх роботах досліджували технології здійснення різних видів діяльності підприємства, здебільшого розкривали етапи здійснення технології певного виду діяльності.

Технологія управління – це безупинний творчий процес підтримки стійкого режиму функціонування системи шляхом прийняття і реалізації господарських рішень [1]. До цього процесу зводиться вся діяльність менеджера організації як суб'єкта управління своєї системи. Технологічний процес управління складається з ряду послідовних дій-етапів, кульмінацією яких є ухвалення рішення. Необхідність у вирішенні виникає при наявності проблеми чи ситуації, що виявляється як наслідок розходження між реальністю і необхідним станом системи. Технологічний процес прийняття і реалізації рішення складається з ряду послідовних етапів, кількість яких може бути різною. Усе залежить від ступеня їх деталізації.

У відділах підприємств відповідні робітники готують заявки на придбання матеріалів в потрібній кількості, з зазначеними строками отримання. На заявці міститься інформація, хто її складав. Заявки на споживання матеріалів піддаються аналізу в закупівельному відділі за участю фахівців з інших підрозділів. Метою аналізу є забезпечення мінімальних витрат по кожному виду матеріалів, конкретні споживчі властивості яких передбачається використовувати у виробництві продукції. Методами дослідження є функціонально-вартісний аналіз і конструювання вартості.

Службі матеріально-технічного постачання відомі пропозиції постачальників і конкурентні ціни. Спільними зусиллями працівників цієї служби, конструкторського і технологічного відділів, виробництва можуть бути знайдені технічні та економічні рішення, які приведуть до вдосконалення конструкцій та технології виготовлення виробів на основі застосування більш дешевих і якісних матеріалів.

**В**ибір постачальників – одна із основних проблем управління закупівлями матеріальних ресурсів. Важливість вибору постачальника пояснюється не тільки тим, що на сучасному ринку функціонує багато постачальників схожих матеріальних ресурсів, але переважно тим, що постачальник повинен бути надійним партнером підприємства в реалізації його логістичної стратегії. ТОВ «Харків-Крейда» вирішує цю проблему в два етапи:

1. *Пошук потенційних постачальників.* Вивчення рекламних матеріалів: каталогів фірм, оголошень у засобах масової інформації тощо; відвідування виставок і ярмарків; листування і особисті контакти з можливими постачальниками. Завдяки комплексному пошуку формується перелік потенційних постачальників матеріальних ресурсів, за яким проводиться подальша робота.

2. *Аналіз потенційних постачальників.* Складений перелік потенційних постачальників аналізується за спеціальними критеріями добору прийнятих постачальників. У закупівельному відділі ТОВ «Харків-Крейда» були розроблені критерії, що не обмежуються ціною та якістю продукції, яку постачають. Було виявлено чимало суттєвих критеріїв вибору постачальника, не менш важливих для підприємства: надійність постачання; віддаленість постачальника від споживача; терміни виконання замовлень; періодичність постачань; наявність сервісного обслуговування; репутація постачальника; фінансовий стан постачальника; його кредитоспроможність тощо.

За результатами аналізу потенційних постачальників формується перелік конкретних постачальників, з якими проводиться робота зі встановлення співпраці.

Придбання матеріалів здійснюється різними методами залежно від виду матеріалів і комплектуючих виробів. Основними методами закупівель є такі [2]:

1. Придбання товару однією великою партією за один раз.
2. Регулярні закупівлі матеріалів та виробів дрібними партіями, коли покупець замовляє необхідну кількість товарів, які поставляються йому партіями протягом певного періоду.
3. Щоденні (щомісячні) закупівлі. Метод використовується там, де закуповуються дешеві і швидко використовуються товари.
4. Отримання товару по мірі необхідності.
5. Закупівля товару з негайною віддачею. Мова йде про виняткові випадки, коли неможливо отримати їх у міру необхідності.

Документальне оформлення замовлення реалізується на основі укладання контракту, як основи закупівель, постачання товарів та їх закупівель. Контракт складається між постачальником і споживачем продукції.

*Основні елементи контракту [3]:*

1. Контракт складається у разі, якщо одна сторона пропонує якусь партію товарів за певною ціною і на певних умовах, а інша сторона приймає цю пропозицію.

2. Контракт повинен мати вартість, тобто він стає контрактом в юридичному сенсі тільки тоді, коли в ньому окреслені фінансові умови.

3. Право укладати контракти мають тільки певні посадові особи (директор, генеральний директор), уповноважені підприємством і діють від його імені.

4. Контракт повинен бути законним, тобто цілком відповідати юридичним нормам держави.

Структура контракту передбачає визначення предмета контракту, вказівку на якість і кількість товару, ціну, порядок постачання і приймання товару, відповідальності сторін, порядок вирішення суперечок.

**В**ажливим елементом управління процесом закупівель є контроль за виконанням замовлень. Розміри замовлень і тривалість періоду, протягом якого ці замовлення виконуються, контролюються відділом матеріально-технічного постачання. При цьому можливим є коригування графіків постачання матеріалів і відповідні уточнення графіків випуску продукції. Завершується процес придбання отриманням замовлених матеріалів в обумовлених обсягах і на прийнятних умовах. Купівля-продаж відповідним чином документально оформляється. Важливе значення має приймання продукції. У процесі приймання необхідно упевнитися, що отриманий товар:

- 1) потрібної якості;
- 2) в потрібній кількості;
- 3) від свого постачальника;
- 4) в обумовлений час;
- 5) за обумовлену ціну.

Документально оформлення поставок передбачає отримання від постачальника повідомлення про відвантаження та супровідний лист, в яких вказується кількість товарів та час поставки. Надходження матеріалів на склад оформляється відповідними накладними і фіксується в книзі реєстрації товарів.

Вдосконалення технології процесу закупівель у ТОВ «Харків-Крейда» представлено на *рис. 1*.

Вдосконалення пропонується почати із впровадження та використання автоматизованих засобів, наприклад, програми «1С. Документообіг». Заявки пропонується складати таким чином, щоб очікувана кількість матеріалів випереджала фактичні потреби в них. За допомогою локальної сітки необхідно обмінюватися інформацією між відділами. Це надасть ТОВ «Харків-Крейда» перевагу у часі та полегшить роботу персоналу.

Аналіз заявок та пошук потенційних постачальників можуть протікати паралельно, а також за допомогою автоматизованих систем. Це сприятиме додатковому запасу в часі. Процесу вибору постачальника слід приділяти більше уваги. Відділу закупівель треба освоїти нові, більш точні методи їх вибору, у т. ч. АВС-аналіз, SWOT-аналіз, метод порівняння, метод експертних оцінок.

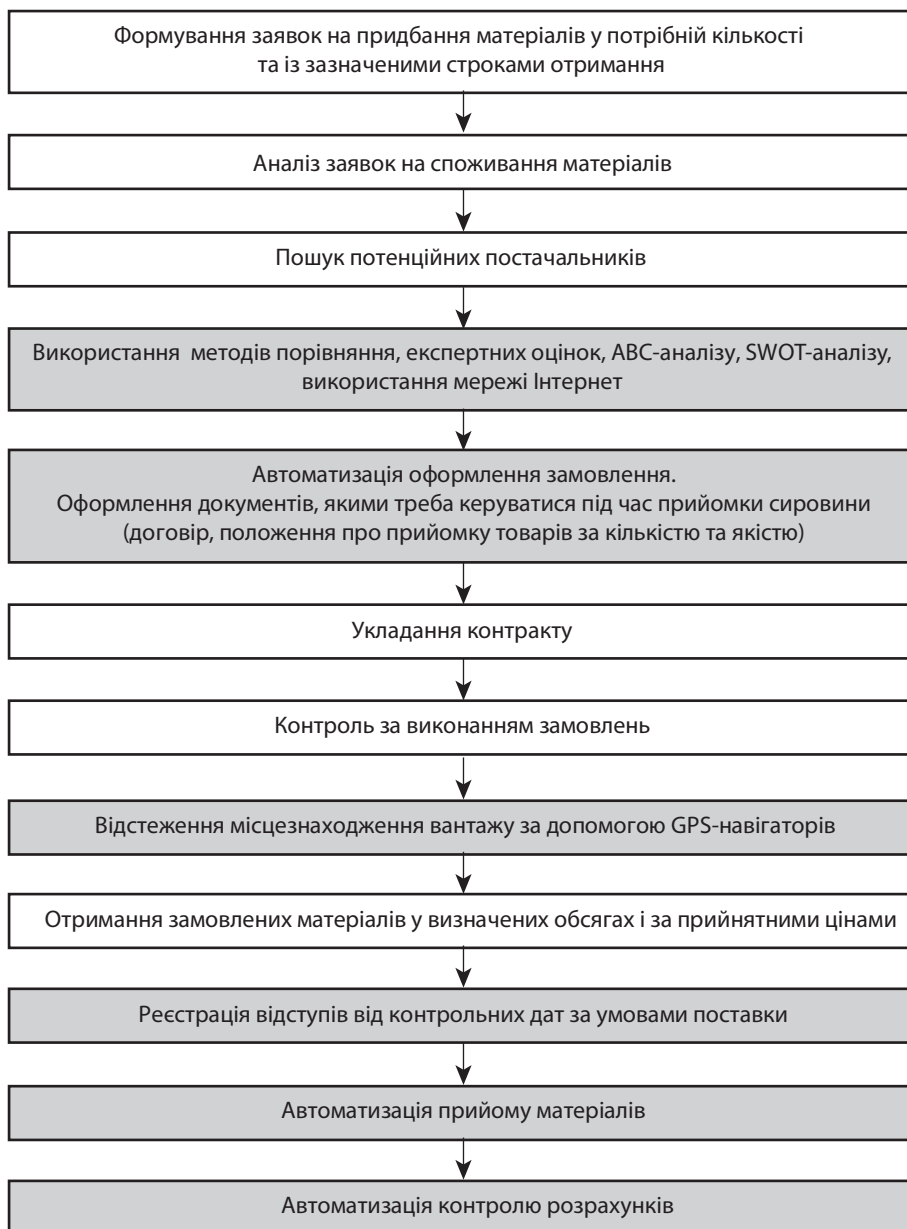


Рис. 1. Удосконалена технологія процесу закупівель у ТОВ «Харків-Крейда»

ABC-аналіз постачальників використовується для оптимізації роботи. Порядок дій ABC-аналізу такий:

1. Визначити критерії, за якими відбуватиметься відбір постачальників, та розмістити ці критерії від найважливішого до менш важливого.

2. Розрахувати частку критерію в загальній сумі критеріїв з метою оцінки внеску кожного постачальника в загальний результат.

3. Розрахувати цю частку з накопичувальним підсумком (ця операція носить технічний характер і служить для зручності подальшого визначення меж для груп А, В, С).

4. Присвоїти значення групам вибраних об'єктів.

Ідея ABC-аналізу будується на основі принципу Парето, який формулюється так: «За більшість можливих результатів відповідає відносно невелика кількість причин» [1, 5].

Також пропонується налагодити контакти з постачальниками підприємства через мережу Інтернет. Можна викладати інформацію про необхідність закупівлі тих чи інших ресурсів. Укладання договору з постійними постачальниками з метою економії часу буде доцільним за допомогою електронної пошти. Заощаджений час можна спрямувати на пошук нових постачальників, які пропонують якіснішу сировину за нижчими цінами.

На етапі відстеження місцезнаходження вантажу в процесі доставки виконавець з відділу закупівель зможе контролювати місцезнаходження і стан вантажу в процесі його доставки до кінцевого пункту згідно з договором за допомогою GPS-навігаторів. Контроль починає здійснюватися після отримання замовником повідомлення, що матеріал відвантажено зі складу постачальника. Виконавець фіксує всі відступи від контрольних дат за договором і всі факти порушення його пунктів та умов. Відхилення від контрольних дат згідно з контр-

актом, факти порушення його пунктів та умов зазначаються виконавцем з відділу закупівель підприємства-замовника, відповідним чином реєструються, щоб служити підставою для можливого подальшого виставлення претензій постачальнику.

Запропоновані рекомендації спрямовані на підвищення дисципліни у постачанні сировини і матеріалів, на стимулювання постачальників поставляти продукцію точно в строк, без будь-яких порушень чи збоїв. У разі недотримання будь-якого пункту договору постачальника буде оштрафовано.

Прийом вантажу на склад замовника пропонується автоматизувати. На даному етапі вантаж може розміщуватися на складах ТОВ «Харків-Крейда», у т. ч. через спеціально заведену картку матеріалу. У неї необхідно заносити такі дані:

1. Ідентифікатор матеріалу.
2. Дата поставки та ідентифікаційний номер договору, за яким була проведена закупівля.
3. Кількість матеріалу.
4. Короткий опис матеріалу.
5. Цілі закупівлі (внутрішні чи зовнішні споживання).

На етапі контролю розрахунків проводиться перевірка правильності руху фінансових потоків у процесі виконання договору на закупівлю, виконання податкових відрахувань, розрахунок митних зборів та інших витрат, проведених в рамках цього бізнес-процесу.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, було удосконалено технологію процесу закупівель матеріалів у ТОВ «Харків-Крейда». Завдяки впровадженню автоматизованих систем укладання договорів із постачальниками, впровадженню електронного обліку документообігу («ІС. Документообіг»), стимулюванню постачальників дотримуватися умов, зазначених у договорі, ТОВ «Харків-Крейда» отримує економію в часі та, відповідно, економію фінансових коштів. Подальшому дослідженню підлягає апробація запропонованих заходів у ТОВ «Харків-Крейда». ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Лактіонова О. Е.** Формування логістичних систем: методологія і практика : Монографія / О. Е. Лактіонова. – Донецьк : НАН України, Інститут економіки промисловості, 2007. – 320 с.

**2. Коноваленко В. М.** Концептуальні основи та принципи управління закупівельною діяльністю підприємства / В. М. Коноваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №1. – С. 92 – 101.

**3. Алексахін А. А.** Логістичний підхід до управління логістичної інфраструктурою / А. А. Алексахін // Логістика та управління ланцюгами поставок. – 2009. – № 1(6). – С. 21 – 29.

**4. Алькема В. Г.** Управління ефективністю бізнесу в умовах значної варіації параметрів замовлення / В. Г. Алькема // Вчені записки Університету «КРОК». – № 18. – Т. 2. – 2008. – С. 10 – 19.

**5. Гаджинський А. М.** Оцінка ефективності закупівельної логістики / А. М. Гаджинський // Довідник економіста. – 2007. – № 12. – С. 56 – 62.

## УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

РАДЗІВІЛО І. В.

здобувач

Дніпропетровськ

**Д**ля адекватної оцінки поточної ситуації та вибору перспективного вектора інноваційного розвитку на підприємстві необхідно проведення систематичної та своєчасної оцінки наявного інноваційного потенціалу, що буде сприяти визначенню резервів підвищення ефективності його формування, використання та накопичення, та надасть можливість коректувати напрями інноваційного розвитку і прогнозувати вірогідність та характер результатів інноваційної діяльності.

Необхідність здійснення об'єктивної оцінки інноваційного потенціалу підприємства (ІПП) також обумовлюється тим, що за допомогою даного індикатора суб'єкт господарювання зможе своєчасно виявити загрозу інноваційної кризи та швидко підготувати інструменти подолання відповідної кризи, дозволяючи максимально мінімізувати наслідки і підвищити ефективність прийняття управлінських рішень.

Над вирішенням проблем формування механізму оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства працюють такі вітчизняні та закордонні вчені, як: Белоусова Л., Гришко В., Данько М., Волков О., Ілляшенко С., Йохна М., Мірошник Р., Бойко О., Фесенко А., Хобта В., Яковлева Н., Вовчок С., Соболева Т.

Не дивлячись на значну кількість досліджень з питань оцінки ІПП, недостатньо розкриті питання об'єктивної оцінки величини ІПП, не обґрунтовані деякі критерії і показники оцінки, так і не було отримано єдиної точки зору стосовно найкращого методу її проведення. Таким чином, існуючі підходи та критерії оцінки, які використовуються сучасними промисловими підприємствами, не дають можливості кількісно та якісно визначити ІПП. Невирішеність із заявленої проблеми дозволяє автору ще раз зупинитися на даному питанні.

*Метою* дослідження є обґрунтування методичних підходів щодо удосконалення механізму оцінки інноваційного потенціалу промислового, що дозволить об'єктивно оцінювати свої можливості, розробляти нові напрями інноваційної діяльності та формувати ефективну стратегію інноваційного розвитку.

Аналізуючи підходи до оцінки ІПП [1, 2], які існують у сучасній економічній науці і практиці, зазначимо, що найчастіше в основу покладено виокремлення складових частин внутрішнього середовища організації, які й формують інноваційний потенціал. Такими складовими виступають ресурси організації (матеріально-технічні, технологічні, інформаційні, фінансово-економічні тощо). Найбільш ґрунтовно підійшли ті економісти, які виокремили такі елементи ІПП, як система інноваційних ресурсів, інноваційних мереж, інноваційна сприйнятливість, активність інноваційного менеджменту і т. п. [3].

При вдосконаленні методології оцінювання ІПП, на наш погляд, необхідно використовувати такі властивості формування ІПП (детально та обґрунтовано розглянуті в попередніх дослідженнях автора) [4]: формування за рахунок внутрішніх і зовнішніх можливостей і здатностей та ефективності їх використання; виконання принципів своєчасності, оптимальності та стратегічної спрямованості підприємства (поставлені цілі підприємства); оцінювання у прив'язці до конкретного проекту (програми проектів); врахування індивідуальності кожного підприємства; обов'язкове врахування внутрішніх і зовнішніх комунікацій для забезпечення успішної інноваційної діяльності.

Більше того, наголошуючи на необхідності врахування при визначенні інноваційного потенціалу цільової складової, яка віддзеркалює суть кінцевого результату відповідної діяльності, що відображається в інноваціях, слід даний аспект відобразити в методиці оцінки цієї категорії.

Ґрунтуючись на аспектах теорії інновацій та запропонованому механізмі формування інноваційного потенціалу [4], на нашу думку, необхідно розрізняти сім основних типів інновацій (відповідно до семи потенціальних та інноваційних елементів):

- 1) введення нового продукту, розвиток нових джерел постачання сировини та інших чинників виробництва (товарна або виробнича інновація);
- 2) ведення нового методу виробництва або значно поліпшеного способу виробництва (науково-технологічна інновація);
- 3) освоєння нових ринків збуту, нового методу продажу, освоєння нового джерела поставки сировини чи напівфабрикатів (маркетингова інновація);
- 4) нові види й обсяги соціальних виплат і заходів, новітні невиробничі фонди (соціальна інновація);
- 5) нові методи підвищення кваліфікації персоналу, освоєння кардинально нових організаційних форм співпраці з працівниками, нові методи в організації робочих місць (кадрова інновація);
- 6) впровадження нових способів отримання позикових коштів, нове джерело фінансування (фінансово-економічна інновація);
- 7) нові організаційні методи в діяльності підприємства та зовнішніх зв'язків, реорганізація структури управління, використання нових організаційних форм співпраці із «зовнішніми» суб'єктами господарювання (контрагентами, постачальниками, державним керівництвом) впровадження нових методів і стандартів управління (організаційно-управлінська інновація).

Відповідно до поставлених цілей підприємства, щодо якого саме одного чи декількох із семи типів інновацій у певний період часу спрямована інноваційна діяльність підприємства, необхідно і переважно формувати та оцінювати відповідний ІПП.

Об'єктивність оцінки рівня ІПП може бути забезпечена лише при правильному виборі системи показників. Пропонуємо загальну оцінку рівня ІПП здійснювати за трьома складовими, що характеризують його найважливіші сторони, з урахуванням зовнішніх факторів впливу на них, а саме: *потенціальною складовою*, яка засвідчує рівень загального потенціалу підприємства, тобто представляє собою джерело життєвої сили; *інноваційною складовою*, яка є похідною від загального потенціалу підприємства та входять до складу кожного елементу (нові технологічні процеси, нові види продукції, нові методів управління і т. п.); *управлінсько-комунікаційною* складовою, що відображається в готовності та здатності ефективного управління елементами потенціалу підприємства та інноваційними складовими і враховує зв'язки, які викають між елементами усередині системи та зв'язки окремих елементів із зовнішнім середовищем, що із закономірною необхідністю визначає інтеграційні якості цієї системи. Вважаємо, що управлінсько-комунікаційний рівень повинен обов'язково включати оцінку організаційної структури управління та внутрішніх і зовнішніх комунікацій для забезпечення успішної інноваційної діяльності.

Кожна з наведених трьох складових охоплює відповідний набір первинних показників, які поступово інтегруються за найбільш суттєвими ознаками ІПП з урахуванням впливу кожного показника на оцінку загального рівня ІПП та аналізується відповідно з врахування зовнішніх факторів впливу на формування відповідного потенціалу (табл. 1). На наш погляд, раціональніше застосовувати саме розроблені показники, адже саме ці параметри найбільш впливають на систему формування інноваційного потенціалу, розрахунок яких легко виробити із доступних для аналітиків джерел.

Слід одразу зауважити, що, враховуючи велику кількість внутрішніх і зовнішніх факторів і зв'язки, що викають між елементами усередині та ззовні, які в сукупності впливають на процес формування системи та їх ймовірнісний характер, стовідсотково передбачити результати оцінювання неможливо, однак з певною приbliżністю можна отримати орієнтовні результати, тобто можна отримати прогнозу оцінку ІПП (провести попередню діагностику). А в процесі управління ІПП вже наблизити отримані попередні результати згідно із запропонованою методикою до оптимально необхідних.

Отже, модель, за допомогою якої можна визначити комплексно інтегральний показник рівня інноваційного потенціалу промислового підприємства відносно реалізації виробничого інноваційного проекту (тобто для реалізації виробничої інновації), представлено в формулі (1):

$$S_{inn(e)} = \frac{k_1 \cdot S_e (k_2 \cdot S_{\phi e} + k_3 \cdot S_0 + k_4 \cdot S_m + k_5 \cdot S_k + k_6 \cdot S_c + k_7 \cdot S_{nm}) \cdot S_{yn}}{1,875 \cdot 10^5}; \quad (1)$$

## Параметри структурних складових для оцінювання ІПП

Складові	Показники потенціальних складових	Показники інноваційних складових (і)	Показники управлінсько-комунікаційної складової
Організаційний	Організаційно-правова форма підприємства. Організаційна структура підприємства. Інфраструктура підприємства	Організаційна структура, технологія процесів по усіх функціях і проектах, організаційна культура. Наявність підрозділів, які відповідають за розробку та впровадження інновацій. Наявність налагоджених зв'язків між підрозділами для реалізації інноваційних проектів	
Фінансово-економічний	Доходи від реалізації. Позареалізаційні доходи. Витрати виробництва. Розподіл прибутку. Рентабельність. Точка беззбитковості. Кредиторська й дебіторська заборгованість. Стан власних оборотних коштів. Структура капіталу. Емісійний дохід. Фінансова стійкість	Нові або поліпшені способи фінансування інноваційних проектів. Частка витрат на виробництво нових або поліпшених видів продукції. Потенційні можливості залучення інвестицій для інноваційної діяльності. Можливість забезпечення фінансування різних видів інновацій. Нові або поліпшені способи отримання позики. Частка інвестицій в НДДКР та в нематеріальні активи	
Виробничий	Вартість основних фондів і ступінь їхнього зношування. Ступінь завантаженості виробничих потужностей. Забезпечення матеріально-сировинними й паливно-енергетичними ресурсами. Обсяг і номенклатура продукції. Товарні запаси	Вартість науково-дослідного устаткування, необхідного для виконання НДДКР. Середньорічна вартість нематеріальних активів (ноу-хау). Використання прогресивної сировини та матеріалів. Число впроваджених нових видів виробів (принципово нових, нових для галузі, нових для даного підприємства). Число освоєних нових технологій	Наявність ключової особи в управлінні; Наявність персоналу, наділеного повноваженнями і зацікавленого в інноваціях; Оцінка організаційної структури управління та внутрішніх комунікацій; Оцінка (і) впровадження нових методів і стандартів управління;
Маркетинговий	Обсяг товарообігу. Основні постачальники сировини. Основні виробники продукції. Основні ринки збуту. Залишки готової продукції на складі. Максимальні й мінімальні ціни. Конкурентна стратегія	Частка нових ринків збуту. Частка нових методів продажу. Освоєння нового джерела поставки сировини чи напівфабрикатів. Кількість існуючих та потенційних каналів, через які розподіляються нові види продукції. Система ефективного обслуговування клієнтів. Наявність баз даних про наявних і потенційних клієнтів та покупців	Наявність механізмів адаптації або реорганізації структури управління; Дієвість механізму управління об'єктами інтелектуальної власності; Перспективи (і) залучення інноваційних менеджерів;
Кадровий	Чисельність працівників. Структура зайнятості. Рівень заробітної плати. Рівень і динаміка продуктивності праці. Рівень трудомісткості. Інтенсивність обороту з прийому працівників. Продуктивність праці	Частка працюючих в інтелектуальній сфері в загальній чисельності працюючих. Частка осіб, що володіють високою кваліфікацією за фахом і профілем роботи. Частка осіб, що займаються дослідженнями та розробками, що є авторами патентних заявок, у загальному числі зайнятих. Нові методи підвищення кваліфікації персоналу. Освоєння кардинально нових організаційних форм співпраці з працівниками	Використання (і) нових організаційних форм співпраці із внутрішніми та зовнішніми суб'єктами: активно, пасивно, опосередковано
Соціальний	Види й обсяг соціальних виплат працівникам. Витрати на СК заходи. Структура й вартість невиробничих фондів	Нові види й обсяги соціальних виплат і заходів. Новітні невиробничі фонди. Частка витрат на соціально-культурні заходи	
Науково-технічний	Чисельність наукових розробок, які були введені в практику діяльності, кількість технологій, видів товарів. Обсяг НДДКР. Стадія життєвого циклу товару. Конкурентоспроможність товару	Використання нових методів виробництва, прогресивних технологій. Сукупність різних видів наукової інформації й інформації з інновацій, науково-технічна література. Нові наукомісткі технології, системи та устаткування, комп'ютерні системи. Науково-технічна та проектно-конструкторська документація	



$$S_e = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^t (y_j \cdot b_j) \cdot \sum_{l=1}^m (x_l \cdot a_l); \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^7 k_i = 1, \quad \sum_{j=1}^t y_j = 1, \quad \sum_{l=1}^m x_l = 1, \quad k_i \leq 0,25, \quad (3)$$

де  $S_{inn(i)}$  – інтегральний показник рівня інноваційного потенціалу промислового підприємства відносно реалізації виробничого інноваційного проекту;

$S_{yn}$  – управлінсько-комунікаційний рівень інноваційного потенціалу підприємства відносно до реалізації конкретного інноваційного проекту;

$S_b, S_{oy}, S_{\phi e}, S_m, S_k, S_c, S_{nm}$  – часткова оцінка рівня відповідного інноваційного потенціалу (виробничого, організаційно-управлінського, фінансово-економічного, маркетингового, кадрового, соціального; науково-технічного потенціалу) з урахуванням інноваційних компонентів відносно до реалізації конкретного інноваційного проекту;

$k_1, k_2, k_3, k_4, k_5, k_6, k_7$  – середньоарифметичний показник коефіцієнта вагомості рівня відповідного часткового ІПП відносно до реалізації конкретного інноваційного проекту;

$n$  – кількість експертів;

$x_l$  – коефіцієнт вагомості кожної складової інноваційних компонентів відносно до реалізації конкретного інноваційного проекту;

$a_l$  – бальні оцінки елементів кожної складової інноваційних компонентів з урахуванням зовнішніх факторів впливу на них та відносно до реалізації конкретного інноваційного проекту;

$m$  – кількість інноваційних складових;

$y_j$  – коефіцієнт вагомості кожної складової потенціалу підприємства відносно до реалізації конкретного інноваційного проекту;

$b_j$  – бальні оцінки елементів кожної складової потенціалу підприємства з врахуванням зовнішніх факторів впливу та відносно до реалізації конкретного інноваційного проекту;

$t$  – кількість потенціальних складових.

Оцінка складових інноваційного потенціалу його елементів оцінюється за 10-ти бальною системою. Десяти балам відповідає висока оцінка показника; вісім балів – оцінка достатнім показником; шість балів – низьке значення показника; чотири бали – незадовільне значення; два бали – критично низька оцінка. Коефіцієнти вагомості визначають методом рангів. При цьому інтегральна оцінка інноваційного потенціалу більш успішного в інноваційному плані підприємства повинна бути максимальною  $S_{inn(i)} \rightarrow \max$ , а  $\max = 1$ .

Отже, при найгірших показниках інтегральна оцінка буде прагнути до 0, а при успішній системі формування інноваційного потенціалу підприємства буде прагнути до 1,0.

Доведемо всі показники, які зазначені у моделі оцінювання ІПП (1) за допомогою комбінування економіко-математичних методів і ранжування показників.

Для цього розглянемо функцію:

$$F(S_e, S_{\phi e}, S_o, S_m, S_k, S_c, S_{nm}, S_{yn}; k_1, \dots, k_7) = k_1 \cdot S_e (k_2 \cdot S_{\phi e} + k_3 \cdot S_o + k_4 \cdot S_m + k_5 \cdot S_k + k_6 \cdot S_c + k_7 \cdot S_{nm}) \cdot S_{yn}, \quad (4)$$

де всі  $S_i$  задовольняють нерівності

$$0 \leq S_i \leq 100, \quad i = \overline{1,8};$$

$$\sum_{j=1}^7 k_j = 1, \quad k_j \geq 0. \quad (5)$$

Знайдемо її максимум. Очевидно, оскільки усі змінні не від'ємні і в дужках міститься сума невід'ємних значень, то при фіксованих  $k_j$  найбільше значення (4) досягає при  $S_i = 100, \forall i = \overline{1,8}$ , рівне такій функції:

$$F \left( \underbrace{100, \dots, 100}_{S_i, i=\overline{1,8}}; k_1, \dots, k_7 \right) = 1000000 \times k_1 \times (k_2 + k_3 + k_4 + k_5 + k_6 + k_7). \quad (6)$$

Далі, (6) в силу (5) представимо в вигляді:

$$F = 10^6 \cdot k_1 (1 - k_1). \quad (7)$$

Отже, отримали функцію однієї змінної ( $k_1$ ). Знаходимо екстремум цієї функції методами диференціального числення і отримуємо:

$$F' = (10^6 \cdot k_1 (1 - k_1))' = 10^6 \cdot (1 - 2k_1),$$

$F' = 0, \Rightarrow 10^6 \cdot (1 - 2k_1) = 0, \Rightarrow k_1 = 0,5$  – стаціонарна точка (точка екстремуму). Оскільки  $F' > 0$  при  $k_1 < 0,5$  і  $F' < 0$  при  $k_1 > 0,5$ , то  $k_1 = 0,5$  – точка максимуму, причому в силу (7) маємо

$$F_{max} = 10^6 \cdot 0,5 \cdot (1 - 0,5) = 250000.$$

Отже, при довільних значеннях змінних, що задовольняють умовам (8), маємо:

$$F(S_e, S_{\phi e}, S_o, S_m, S_k, S_c, S_{nm}, S_{yn}; k_1, \dots, k_7) = k_1 \cdot S_e (k_2 \cdot S_{\phi e} + k_3 \cdot S_o + k_4 \cdot S_m + k_5 \cdot S_k + k_6 \cdot S_c + k_7 \cdot S_{nm}) \cdot S_{yn} \leq 250000.$$

Звідки слідує справедливості нерівності:

$$\frac{k_1 \cdot S_e (k_2 \cdot S_{\phi e} + k_3 \cdot S_o + k_4 \cdot S_m + k_5 \cdot S_k + k_6 \cdot S_c + k_7 \cdot S_{nm}) \cdot S_{yn}}{2,5 \cdot 10^5} \leq 1, \quad (8)$$

причому знак рівності в (8) має місце при  $S_i = 100,$

$$\forall i = \overline{1,8} \text{ та } k_1 = 0,5.$$

Таким чином, попередня модель оцінки рівня ІПП (машинобудівного) відносно реалізації виробничого інноваційного проекту (тобто для реалізації виробничої інновації) представлено в формулі (9):

$$S_{inn(i)} = \frac{k_1 \cdot S_e (k_2 \cdot S_{\phi e} + k_3 \cdot S_o + k_4 \cdot S_m + k_5 \cdot S_k + k_6 \cdot S_c + k_7 \cdot S_{nm}) \cdot S_{yn}}{2,5 \cdot 10^5}. \quad (9)$$

Але для підвищення системи точності розрахунків додатково до математичних методів введемо одразу систему ранжування вагомих показників у межах максимуму 7 балів і мінімуму 1 бал, що дозволяє враховувати стратегічну направленість розвитку машинобудівного підприємства.

У такому випадку максимальне можливе значення  $k_1 \geq 0,5$  знімається та вводиться обмеження  $k_1 \leq 0,25$ . Таким чином, розглянемо функцію:

$$F(S_8, S_{\phi e}, S_0, S_M, S_K, S_C, S_{nm}, S_{yn}; k_1, \dots, k_7) = k_1 \cdot S_8 (k_2 \cdot S_{\phi e} + k_3 \cdot S_0 + k_4 \cdot S_M + k_5 \cdot S_K + k_6 \cdot S_C + k_7 \cdot S_{nm}) \cdot S_{yn}, \quad (10)$$

де всі  $S_i$  задовольняють нерівності

$$0 \leq S_i \leq 100, \quad i = \overline{1,8}; \quad (11)$$

$$\sum_{j=1}^7 k_j = 1, \quad k_j \geq 0, \quad k_1 \leq 0,25. \quad (12)$$

Проведемо оцінку функції (10) при умові (11) – (12). Очевидно, оскільки усі змінні не від'ємні і в дужках міститься сума невід'ємних значень, то при фіксованих  $k_j$  найбільше значення (10) досягає при  $S_i = 100, \forall i = \overline{1,8}$ , рівне такій функції:

$$F \left( \underbrace{100, \dots, 100}_{S_i, i=\overline{1,8}}; k_1, \dots, k_7 \right) = 1000000 \times k_1 \times (k_2 + k_3 + k_4 + k_5 + k_6 + k_7).$$

Далі, для оцінки функції (10) врахуємо умови формул (12) та (13). У результаті приходимо до такої задачі: знайти найбільше значення функції  $F = 10^6 \cdot k_1 (1 - k_1)$ , де  $k_1 \leq 0,25$ . Таким чином, досліджуючи графік та враховуючи обмеження  $k_1 \leq 0,25$ , функції  $F = 10^6 \cdot k_1 (1 - k_1)$ , графік якої представляє собою параболу (рис. 1), максимального значення досягається при  $k_1 = 0,25$  та дорівнює  $F_{max} = 187500$ .

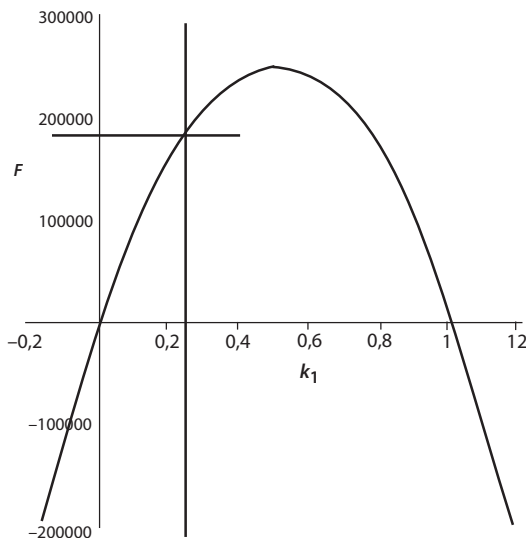


Рис. 1. Парабола визначення функції при обмеженні коефіцієнта вагомості

Звідки слідує справедливості нерівності:

$$\frac{k_1 \cdot S_8 (k_2 \cdot S_{\phi e} + k_3 \cdot S_0 + k_4 \cdot S_M + k_5 \cdot S_K + k_6 \cdot S_C + k_7 \cdot S_{nm}) \cdot S_{yn}}{1,875 \cdot 10^5} \leq 1, \quad (14)$$

причому знак рівності в (14) має місце при  $S_i = 100,$

$\forall i = \overline{1,8}$  і  $k_1 = 0,25$ , що і вимагалося попередньо доказати.

Отже, вдосконалена методика оцінки ІПП повинна включати як економіко-математичні методи, так і експертне оцінювання, тобто розглядається комплексно.

Аналогічно за запропонованою формулою (1) можна розрахувати інтегральні показники рівня ІПП відносно реалізації виробничого  $S_{inn(b)}$ , фінансово-економічного  $S_{inn(\phi e)}$ , організаційно-управлінського  $S_{inn(o)}$ , маркетингового  $S_{inn(m)}$ , кадрового  $S_{inn(k)}$ , соціального  $S_{inn(c)}$ , науково-технічного  $S_{inn(nm)}$  інноваційних проектів.

Загальну оцінку ІПП для реалізації одночасно семи основних інноваційних проектів пропонується визначати як функцію від виробничого, організаційно-управлінського, фінансово-економічного, маркетингового, кадрового, соціального, науково-технічного інноваційних потенціалів:

$$S_{inn} = f(S_{inn(b)}, S_{inn(\phi e)}, S_{inn(o)}, S_{inn(m)}, S_{inn(k)}, S_{inn(c)}, S_{inn(nm)}, S_{inn(yn)}), \quad (15)$$

де  $S_{inn}$  – загальний ІПП;

$S_{inn(b)}, S_{inn(\phi e)}, S_{inn(o)}, S_{inn(m)}, S_{inn(k)}, S_{inn(c)}, S_{inn(nm)}, S_{inn(yn)}$  – інтегральний показник рівня ІПП відносно реалізації відповідного інноваційного проекту.

Загальна оцінка ІПП визначає порядок стратегічної направленості щодо формування, реалізації та накопичення інноваційного потенціалу підприємства.

Розробляючи шкалу обґрунтування рівня достатності інтегрального показника ІПП, ми дійшли висновку, про доцільність застосування шкали бажаності Харрінгтона [5]. Адаптуємо зазначену шкалу з проміжними значеннями до значення інтегрального показника ІПП, розглянувши кожен ділянку шкали зазначеної оцінки з розкриттям сутності значення та рекомендованих заходів (табл. 2).

Запропонована шкала з обґрунтуванням рівня достатності показника ІПП (див. табл. 2) дозволяє більш детально та конкретно розкрити характеристику інтегральної оцінки інноваційного потенціалу підприємства та своєчасно приймати управлінські рішення, створюючи вагомий інструмент діагностики в системі управління зазначеного потенціалу.

## ВИСНОВКИ

Підсумовуючи результати проведеного дослідження даного підрозділу, зазначимо, що вдосконалена нами методологія оцінювання та вимірювання інноваційного потенціалу:

- ✦ *по-перше*, враховує інноваційно орієнтовані цілі, які відображаються в певному типі інноваційного потенціалу (виробничому, науково-технічному, організаційно-управлінському,

фінансово-економічному, маркетинговому, кадровому, соціальному), що відповідає зазначеним вище семи видам інновацій;

- ✦ *по-друге*, інноваційний потенціал підприємства оцінюється у прив'язці до можливості реалізації конкретного інноваційного проекту (плану, стратегії), а також конкретного стану підприємства та ринкової ситуації.
- ✦ *по-третє*, запропонована модель оцінки буде містити всі складові та зв'язки, які розроблені в попередніх матеріалах дослідження, котрі теоретично обґрунтовані з позиції системно-динамічної концепції.

Використання розробленої методології оцінювання інноваційного потенціалу підприємства дозволяє не тільки визначити міру готовності до розробки та впровадження інноваційних проектів, які віддзеркалюються у відповідних типах інновацій, а і надає можливість виявити наявні проблеми в організаційній, фінансово-економічній, виробничій, кадровій, маркетинговій, науково-технічній, соціальній чи управлінській сфері діяльності. Своєчасне виявлення та ліквідування вищезазначених проблем дозволяють підвищити загальний рівень потенціалу, створюючи стабільне підґрунтя для інноваційної діяльності підприємства. ■

Таблиця 2

**Шкала з обґрунтуванням рівня достатності показника інноваційного потенціалу**

$S_{inn(i)}$	Сутність рівня ІПП	Рекомендовані заходи
1,00 – 0,8	<b>Високий потенціал</b> – гіпотетическій ідеальний варіант формування інноваційного потенціалу, при якому всі компоненти розвивають рівномірно, з однаковими темпами зростання, з однаковими можливостями реалізації. Параметри даного потенціалу свідчать про повну готовність підприємства до реалізації інноваційних проектів (планів, стратегій)	При таких результатах оцінювання підприємство має всі необхідні компоненти для негайної реалізації цих проектів
0,8 – 0,63	<b>Достатній потенціал</b> – практично оптимальний варіант формування інноваційного потенціалу підприємства. Підприємство має достатню кількість внутрішніх та зовнішніх можливостей.	Результати оцінювання інноваційного потенціалу свідчать про готовність підприємства до впровадження інноваційних проектів (планів, стратегій), але необхідне впровадження комплексної системи управління, що дозволить максимально оптимізувати необхідні параметри ІПП
0,63 – 0,37	<b>Низький інноваційний потенціал</b> – параметри інноваційного потенціалу свідчать про низький рівень, тобто підприємство неефективно використовує зовнішні та внутрішні можливості	Впроваджувати інноваційний проект (план, стратегію) є частково ризикованим. При таких параметрах необхідні такі рішення, які дозволять звести ризик до мінімуму. Фактично перебування підприємства в фазі подолання інноваційної кризи
0,37 – 0,2	<b>Незадовільний інноваційний потенціал</b> – параметри інноваційного потенціалу свідчать про недостатність внутрішніх та зовнішніх ресурсів, які є необхідними для впровадження інноваційних проектів (планів, стратегій)	Параметри оцінювання свідчать, що фактично підприємство перебуває в інноваційній кризі (фаза початок або вихід з кризи). При таких результатах необхідно досліджувати та вишукувати внутрішні та зовнішні резерви джерел та факторів формування і використання інноваційного потенціалу підприємств (пошук внутрішніх джерел фінансування, підтримки підприємства ззовні і т. п.)
0,2 – 0	<b>Критично низький інноваційний потенціал</b> – параметри інноваційного потенціалу свідчать про дуже високу неспроможність підприємства до впровадження інноваційного проекту (планів, стратегій); про відсутність внутрішніх та зовнішніх можливостей підприємства	Результати оцінювання свідчать, що підприємство перебуває в інноваційній кризі (фаза поглиблення або дно). При таких результатах необхідно досліджувати та вишукувати внутрішні та зовнішні резерви джерел та факторів формування і використання інноваційного потенціалу підприємств (пошук внутрішніх джерел фінансування, підтримки підприємства ззовні і т. п.) У випадку відсутності можливості інноваційного зростання та підтвердження існування інноваційної кризи, запровадження розробленого механізму реалізації програми раннього виявлення та подолання відповідної кризи, що забезпечить найбільш швидкий та з найменшими втратами вихід підприємства з кризи

**ЛІТЕРАТУРА**

1. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової. – К. : Основа, 2005. – 552 с.

2. **Соколова М. И.** Совершенствование управления инновационной деятельностью малых предприятий / М. И. Соколова : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Челябинск, 2007.

3. **Вовчок С. В.** Теоретико-методичні основи формування та оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств / С. В. Вовчок : автореф. дис. на здобуття наук.

ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04: Київ : Київський нац. унів. технологій та дизайну МОН України, 2009.

4. **Радзівіло І. В.** Механізм формування та розвитку інноваційного потенціалу промислового підприємства в системі антикризового менеджменту: комплексний підхід / І. В. Радзівіло // Збірник тез доповідей Всеукраїнська наук.-практ. конф., яка присвячена 75-річчю факультету економіки та менеджменту НметАУ «Економіка і управління у промисловості». – Дніпропетровськ : НМетАУ, 2010 – С. 73 – 75.

5. **Харригтонг Дж.** Управление качеством в американских корпорациях / Дж. Харригтонг, сокр. пер. с англ. – М. : Экономика, 1990. – 273 с.

## ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЦЕДУРИ АНАЛІЗУ ДОЦІЛЬНОСТІ КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АУДИТОРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

ГОЛУБ Ю. О.

кандидат економічних наук

Харків

Сучасний стан аудиторської діяльності в Україні характеризується значними перетвореннями як на рівні регулювання такої діяльності, так і на рівні її здійснення аудиторами та аудиторськими фірмами. Такі перетворення є наслідком гострої конкуренції, притаманної сучасному ринку аудиторських послуг. А вже станом на 28.04.2012 р. кількість суб'єктів аудиторської діяльності по Україні становить близько 1800, а по м. Харків і Харківській області – близько 130 [1]. Постійно зростаюча пропозиція послуг з боку суб'єктів аудиторської діяльності не може повністю покриватися існуючим попитом. Рішенням такої проблеми для аудиторів (аудиторських фірм) не завжди є навіть зниження вартості аудиторських послуг чи залучення більш компетентних фахівців. Зважаючи на це, важливим для суб'єктів аудиторської діяльності є пошук шляхів підвищення попиту на аудиторські послуги. Цікавим рішенням зазначеного завдання може бути впровадження нових видів аудиторських послуг, зокрема проведення процедури доцільності кредитування суб'єктів господарювання, що і визначає вчасність та актуальність теми наукового дослідження.

Метою статті є обґрунтування процедури аналізу доцільності кредитування суб'єктів господарювання як однієї з послуг аудиторської діяльності.

Задля досягнення поставленої мети в статті розкрито зміст процедури аналізу доцільності кредитування; визначено напрямки здійснення такої процедури вітчизняними аудиторами (аудиторськими фірмами).

На сьогодні відмічається позитивна тенденція в аудиторській діяльності стосовно кількості та періодичності надання аудиторських послуг, перелік яких було затверджено Аудиторською палатою України наприкінці 2011 року [2]. Зокрема прогресуючими є послуги, пов'язані безпосередньо з аудитом, тобто з виконанням

завдання з надання впевненості. Особливо слід відзначити популярність здійснення на замовлення розрахунків, які полягають в проведенні економічного, фінансового, стратегічного чи іншого виду аналізу для оцінки стану та результатів господарської діяльності. До того ж такі розрахунки дають змогу користувачеві не лише оцінити стан чи результати господарської діяльності, а й визначитися з певними перспективними напрямками для розвитку свого бізнесу, особливо в період виникнення кризових явищ, якими характеризується сучасна економіка країни.

Важливим для сучасних суб'єктів господарювання, особливо промислових підприємств, є залучення достатнього обсягу кредитних ресурсів. Тому аналіз доцільності такого залучення може бути однією з пріоритетних аудиторських послуг, яка буде користуватися достатнім попитом.

До того ж обсяги наданих кредитів за останні п'ять років промисловим підприємствам мають не стабільну тенденцію до зростання, особливо це відмічається протягом 2005 – 2008 років (рис. 1).

Як свідчать дані рис. 1, динаміка темпів зміни в обсягах наданих кредитів промисловим підприємствам є не стійкою, що значною мірою визначається наслідками впливів фінансової кризи. При цьому слід відмітити, що негативні тенденції у динаміці обсягів наданих кредитів підприємствам машинобудування спостерігаються і протягом поточного 2010 року. Зокрема про це свідчать наступні дані. Так, загальний обсяг наданих кредитів підприємствам машинобудування на кінець травня 2010 року склав 23611 млн грн. [3]. Тобто, загальний обсяг наданих кредитів підприємствам машинобудування і надалі скорочується.

Значною особливістю кредитування промислових підприємств є джерела отримання матеріальних ресурсів з погляду територіальної належності. Тобто певна частка таких ресурсів є придбаною поза межами України. Таким чином, необхідно враховувати валютну компоненту при залученні кредитних ресурсів (у вигляді національної або іноземної валюти). При цьому підсиленням такого врахування можна вважати довготривалість

виробництва кінцевої продукції, зокрема підприємств машинобудування. Це пов'язано, насамперед, із часовим розривом між фінансовими потоками, які визначають сплату за отримані матеріальні ресурси підприємством та фінансовими потоками, які є зворотними і визначають сплату за вироблену готову продукцію підприємства. Тобто відбувається асиметрія у динаміці доходів від реалізованої продукції та цінами на матеріальні ресурси виробництва. Якщо розглянути узагальнення динаміки витрат на матеріальні ресурси, величини отриманого доходу та вартісних аспектів коливань національної валюти, то можна відмітити, що часовий розрив між досліджуваними фінансовими потоками суб'єкта господарювання не залежить від динаміки залежностей, які відбивають зміну вартості національної валюти у часі. Втім, цей розрив визначає інший можливий розрив між відповідними фінансовими потоками – а саме: розрив між вартісними аспектами фінансових потоків, які, з одного боку, узагальнюють сплату за отримані матеріальні ресурси підприємством, а з іншого, – сплату за вироблену готову продукцію підприємства, яка реалізована. Тож саме цей розрив і розкриває особливість кредитування промислових підприємств відповідно до обсягів та вартості залучення додаткових ресурсів у визначені інтервали часу.

сплату за отримані матеріальні ресурси підприємством та фінансовими потоками, які визначають сплату за вироблену готову продукцію підприємства можуть бути з погляду будь-яких підприємств, навіть тих що не відносяться до експортного або імпортного орієнтованих секторів економіки. Це пов'язано з тим, що розрив між відміченими вище фінансовими потоками має, перш за все, часову природу, яка у свою чергу визначає й коливання валютного курсу, хоча б принаймні внаслідок інфляційних процесів. Отже, при розгляді визначенні доцільності кредитування підприємства важливо враховувати валютний аспект. Таким чином, з позиції підприємств важливим є питання розгляду необхідного обсягу залучення кредитних коштів у національній або іноземній валюті в певний проміжок часу.

Розв'язання поставленого питання можливе на підставі застосування методів статистичного аналізу. Сутність такого аналізу полягає в обґрунтуванні регресійних рівнянь з метою визначення узгодженості між обсягами виробництва продукції суб'єктів господарювання та достатністю фінансового забезпечення, а також між сталістю обсягів наданих кредитних ресурсів та існуючими змінами у курсових різницях.

Особливості регресійних рівнянь, що визначають одну із процедур з розкриття впливів курсових

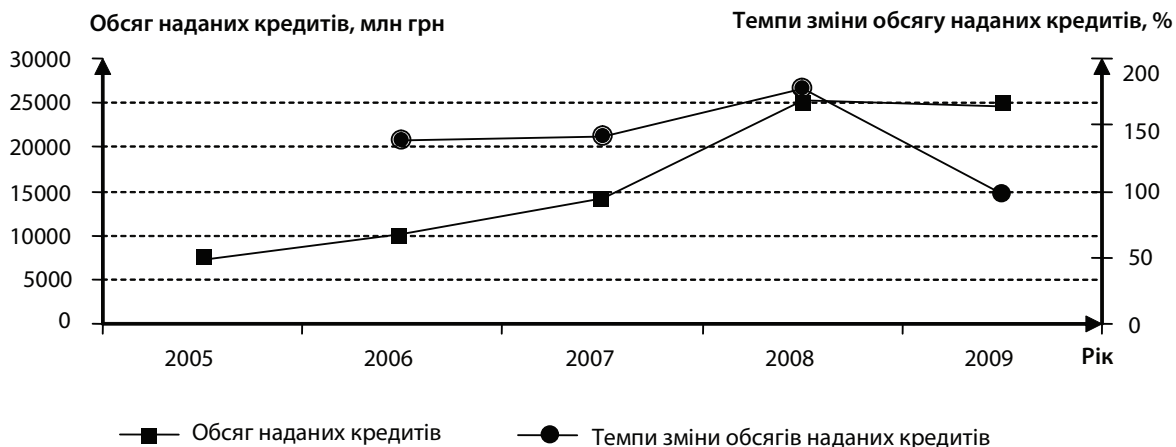


Рис. 1. Динаміка обсягів наданих кредитів промисловим підприємствам протягом 2005 – 2009 рр. у цілому по Україні

Разом з цим, на розрив між вартісними аспектами фінансових потоків досить сильно впливає динаміка залежностей зміни вартості національної валюти у часі. Такий вплив визначає величину розриву між вартісними аспектами зазначених фінансових потоків і залежить від експортно- або імпортоорієнтованого виробництва, а також динаміки відповідної зміни вартості національної валюти, яка може бути висхідною, низхідною або постійною. Як правило, рішення поставленого питання визначається з погляду експортоорієнтованих підприємств, основу чого визначає результат діяльності таких підприємств в якості джерела надходження валютної виручки до країни. Прикладом таких робіт можна вказати дослідження К. Ю. Антоневської [4], В. Л. Пластун [5], Т. Унковської та К. Данилової [6].

Однак такий підхід є принципово невірним, бо розриви між фінансовими потоками, які визначають

коливань на доцільність кредитування полягають у такому:

- ✦ *по-перше*, з'ясуванні форми функціональної залежності щодо зміни курсових різниць між національною та іноземною валютою та вплив на можливу змінність інфляційних чинників. Доцільність введення такого етапу аналізу обумовлено тим, що у підсумку зміни курсових різниць та інфляційні чинники є одними з основних факторів впливу на вартість кредитних ресурсів;
- ✦ *по-друге*, узагальнення функціональної залежності щодо змін вартості кредитних ресурсів, що визначає можливість залучення достатнього їх обсягу для сталого покриття фінансового забезпечення діяльності суб'єкта господарювання;
- ✦ *по-третє*, узагальнення функціональних впливів коливань національної грошової одиниці

щодо сталості отримання необхідних обсягів кредитних ресурсів та значень отриманого доходу від реалізації виробленої продукції. Ключовим у даному пункті є оцінка ефективності застосування кредитної складової із валютною складовою для покриття фінансового забезпечення діяльності суб'єкту господарювання.

Тобто, у цілому особливості розбудови регресійних рівнянь для аналізу доцільності кредитування суб'єктів господарювання зводяться до узагальнення умов та ефективності застосування валютної складової в загальному обсязі суми кредитування.

Тоді загальна процедура з аналізу розкриття впливів курсових коливань на доцільність кредитування на основі визначення регресійних рівнянь, розглянутих вище, зводиться до такого:

- ✦ *по-перше*, визначається період, для якого необхідно провести аналіз доцільності кредитування обраного суб'єкта господарювання;
- ✦ *по-друге*, на основі з'ясування форми функціональної залежності щодо зміни курсових різниць між національною та іноземною валютою визначаються умови стабільності щодо вартості іноземної валюти;
- ✦ *по-третє*, на основі узагальнення функціональної залежності щодо змін вартості кредитних ресурсів визначаються умови забезпечення прийнятності обслуговування залучених у такий спосіб ресурсів з точки зору впливу вартості залучених ресурсів на рух фінансових потоків суб'єкта господарювання;
- ✦ *по-четверте*, визначаються напрями функціональних впливів коливань національної грошової одиниці з погляду сталості отримання необхідних обсягів кредитних ресурсів і значень отриманого доходу від реалізації виробленої продукції. У разі позитивності таких впливів доцільність застосування іноземної валюти можна вважати виправданим.

Отже, наведене вище дозволяє визначити загальний науково-методичний підхід із визначення доцільності залучення кредитних ресурсів з валютною складовою, який базується на врахуванні зміни рівня рентабельності власного капіталу на основі узагальнення фінансового левеїджу. При цьому таке залучення є привалюючим, тобто, переважно, структуру позикового капіталу складають кредитні ресурси та кредиторська заборгованість. Загальна схема запропонованого підходу відображена на *рис. 2* (запропоновано автором).

Сутність такого підходу полягає у врахуванні можливої зміни руху фінансових ресурсів суб'єкта господарювання внаслідок впливу з боку можливої зміни курсових різниць.

Таким чином, запропонований науково-методичний підхід може бути застосований як для суб'єктів господарювання з метою визначення доцільності відповідного залучення, так і для банків – з метою узагальнення питань щодо можливості суб'єктів господарювання виконувати взяті на себе зобов'язання.

До того ж, такий підхід розглядає цілу сукупність умов (як необхідних, так й достатніх) щодо визначення доцільності залучення кредитних ресурсів з валютною компонентою. Це у підсумку дозволяє не лише узгодити рух фінансових ресурсів між суб'єктами господарювання різних галузей економіки, а й досягти їх збалансованості з метою можливої оптимізації розподілу наявних ресурсів під час розвитку кризових явищ в економіці. Отже, з погляду питань узагальнення рухомості фінансових ресурсів запропонований науково-методичний підхід сприятиме сталості їх руху між різними секторами економіки, представниками яких є суб'єкт господарювання та банки.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, запропонований науково-методичний підхід із визначення доцільності залучення кредитних ресурсів з валютною складовою може бути застосований аудиторями (аудиторськими фірмами) у ході здійснення своєї діяльності як аудиторської послуги. Як напрямок подальших досліджень можна вказати на необхідність розробки засад законодавчого врегулювання переліку аудиторських послуг. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Реєстр Аудиторських фірм та аудиторів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/content.php>
2. Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми), затверджений рішенням Аудиторської палати України від 22 грудня 2011р. № 244/14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua/content.php>
3. Бюлетень НБУ. – 2010. – № 7. – 193 с.
4. **Антоневська К. Ю.** Кредитування експортоорієнтованих підприємств : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / К. Ю. Антоневська. – К. : ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана», 2006. – 15 с.
5. **Пластун В. Л.** Фінансове забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств : автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н. : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / В. Л. Пластун. – Суми : УАБС НБУ, 2006. – 21 с.
6. **Унковська Т.** Моделювання впливу валютних та цінових шоків на формування експорту. Ефект гістерезису / Т. Унковська, К. Данилова // Вісник НБУ. – 2006. – № 8. – С. 59 – 63.

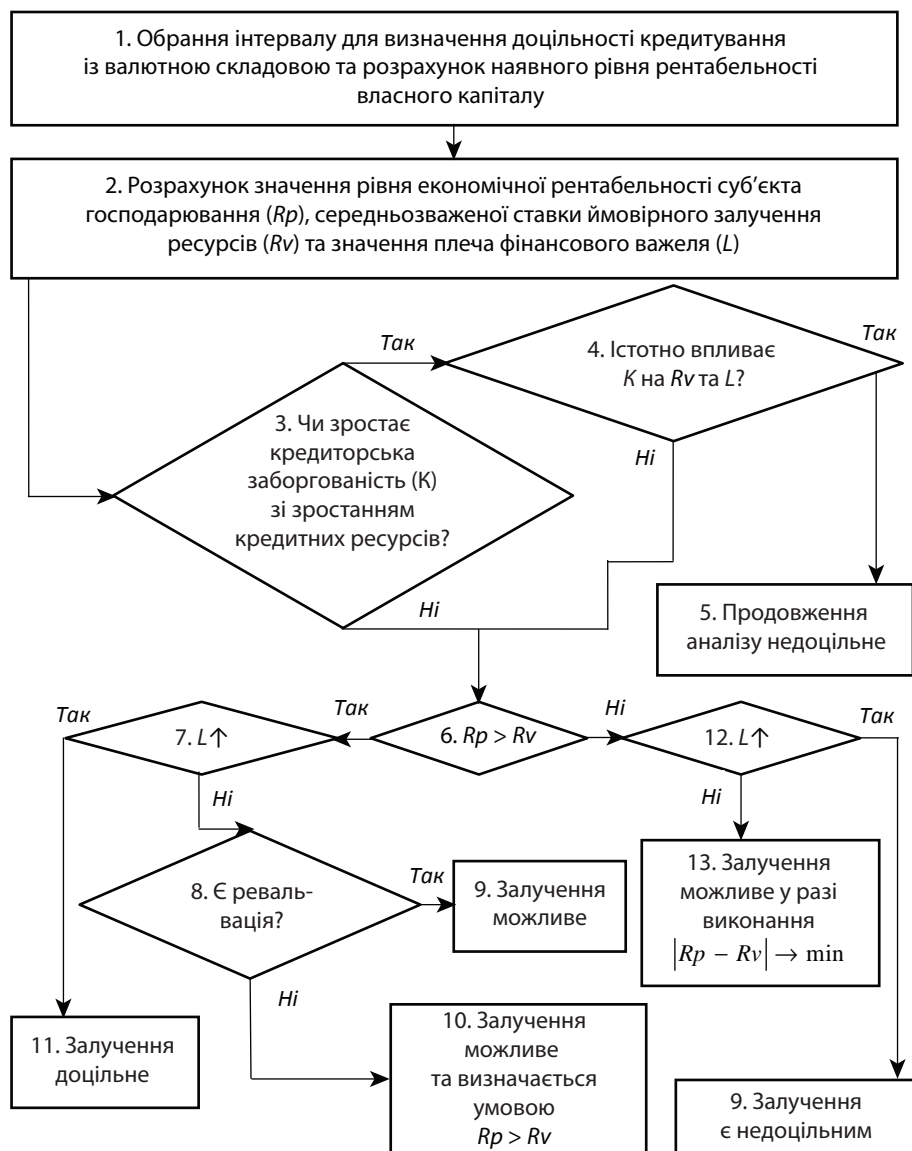


Рис. 2. Процедура аналізу визначення доцільності залучення кредитних ресурсів із валютною складовою



УДК 657.44:338.486.2

## ФІНАНСОВИЙ ТА УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗИ

**ПРОКОПШИНА О. В.**

*кандидат економічних наук*

**КОЗУБОВА Н. В.**

*аспірантка*

**Харків**

**Н**а сучасному етапі становлення суспільно-економічної системи України туризм визнається як складний соціально-економічний, культурний та психологічний феномен, значення якого зростатиме в усіх сферах суспільного життя. Багатогранність туризму та його різновекторний вплив на суспільне та економічне життя країни привертає все більшу увагу урядовців,

підприємців і науковців до цієї сфери, яка має суттєвий потенціал сприяння економічному зростанню і національному відродженню, вирішення широкого кола актуальних проблем суспільства.

Багатовекторний вплив туризму на розвиток суспільства та місцевих громад обумовлює науковий інтерес багатьох дослідників, які спрямовують наукові пошуки у різні сфери прояву цього феномену, узагальнюють, систематизують та науково опрацьовують широке коло загальних і спеціальних проблемних питань, і разом з тим погоджуються, що туризм є наукою, предмет якої знаходиться на стадії свого становлення; наукові погляди на туризм як на економічну, суспільно-політичну та філософську категорію перебувають на етапі первинного формування. У туристичному бізнесі це

обумовлює ситуацію, коли його учасники на володіють науково обгрунтованими методами ведення фінансово-господарської діяльності з урахуванням специфіки індустрії та здійснюють управління бізнес-процесами інтуїтивно або проєцируючи загальні теорії управління на керівництво туристичним підприємством.

Суттєвим вкладом у розвиток науково-методичного комплексу туризму є праці А. Ю. Александрової, В. Г. Герасименко, І. В. Зоріна, Н. І. Кабушкіна, В. М. Козирева, О. О. Любимцевої, Т. В. Румянцевої, Т. І. Ткаченко; завдяки науковим набуткам цих та інших вітчизняних і зарубіжних дослідників формується науково обгрунтована термінологічна база туризму як міждисциплінарної галузі знань. Поряд з цим прикладні проблеми управління суб'єктом туристичної діяльності залишаються актуальними та перспективними для наукової роботи.

Оскільки однією з найважливіших цілей функціонування туристичного підприємства як суб'єкта підприємницької діяльності є отримання прибутку, і на фоні незадовільного фінансового результату господарювання вітчизняних агентів туристичного ринку, наукове дослідження процесів формування та розподілу прибутку в туристичній галузі є одним з пріоритетних. Отже, метою статті є виявлення та узагальнення інформаційно-аналітичного потенціалу фінансового та управлінського обліку для прийняття управлінських рішень в системі управління, орієнтованого на максимізацію вартості туристичного підприємства.

У ринкових умовах господарювання однією з пріоритетних функцій туризму є економічна функція. Потреби подорожуючих на стадії масового розвитку туризму обумовлюють формування спеціалізованої галузі сфери послуг, а також комплекс інституцій, що забезпечують виробництво, реалізацію та організацію споживання туристичних продуктів. Зростання попиту населення стимулює подальший розвиток галузі, притаманний їй мультиплікативний ефект і комплексний характер споживання та обслуговування сприяє переростанню її в міжгалузевий комплекс – індустрію туризму.

У складі економічної функції особливе місце займає субфункція створення доходу, яка має подвійний прояв. На мікрорівні ця субфункція виявляється через формування доходів як туристичних підприємств, так і суб'єктів господарювання, опосередковано пов'язаних з туристичною індустрією: транспортні підприємства, фінансово-кредитні установи, заклади ресторанного господарства та торгівлі, тощо. Реалізація туристичного продукту, утворення доходу та формування прибутку підприємств туристичної галузі забезпечує їх прямий внесок у ВВП і національний дохід країни, що характеризує прояв дохідної субфункції туризму на макрорівні.

Доходи підприємств туристичної галузі мають специфічну економічну природу, витоки якої розкриваються теорією економічної ренти. Класична теорія ренти полягає в припущенні можливості отримання регулярного доходу від певного фактора виробництва без необхідності для отримувача доходу займатися додатковою підприємницькою діяльністю. Сучасні дослідження еконо-

мічної природи доходів підприємств туристичної галузі, проведені І. Зоріним, В. Квартальновим, В. Козиревим та іншими науковцями, збагачують класичну теорію ренти, розроблену Д. Рікардо і розвинену у працях К. Маркса, і обгрунтовують необхідність використання, а також розкривають економічну і соціальну сутність спеціальної категорії економічної науки – «туристична рента».

*Туристична рента*, за визначенням І. Зоріна, є факторним доходом від туристичних ресурсів кращої якості та більшої корисності (як природних, так і штучних), який отримує власник цих ресурсів (державні чи місцеві органи влади, юридичні чи фізичні особи, які мають право власності на відповідні ресурси) [1]. Розмір туристичної ренти залежить від атрактивності та унікальності туристично-рекреаційних ресурсів, їх географічного розташування та транспортної доступності, рівня соціально-економічного розвитку території чи країни, в якій знаходяться такі ресурси.

В умовах становлення економіки знань класичний склад факторів виробництва доповнюється інформацією, як суттєвим фактором формування доходів та специфічних форм ренти. Важливість інформаційного ресурсу для функціонування туристичних ринків і його особливе значення для споживачів туристичного продукту обгрунтовують доцільність виділення таких видів туристичної ренти як: іміджева та подієва рента.

*Іміджева рента* є факторним доходом туристичного підприємства, отриманим завдяки наявності та використанню позитивного іміджу продуцента туристичного продукту, організацій, задіяних в забезпеченні його споживання, або дестинації взагалі. Іміджева рента підтримується стійкою репутацією фірми, міцною маркетинговою позицією на споживчому ринку при використанні корпоративної організації. Поширеність торгової марки підприємства на туристичному ринку тісно взаємозв'язана з модою як суспільним явищем. Мода на певні види турів, престижу подорожувати або відпочивати у певній дестинації сприяє зростанню прихильності до торгової марки, формуванню брэнда туристичного підприємства. З іншого боку, висока якість туристичних продуктів, які постачаються туристичним підприємством на систематичній основі, забезпечує лояльність споживачів і поширеність позитивного іміджу продуцента. Отже, для туристичної індустрії позитивний імідж підприємства є вагомим фактором, що забезпечує доходи та прибуток.

*Подієва рента* є факторним доходом туристичного підприємства, отриманим завдяки використанню атрактивних природних явищ або масових подій суспільного життя (культурних, політичних, релігійних, спортивних, тощо). Т. Ткаченко [5] виокремлює три різновиди подієвої ренти: *теперішню* (події сучасності), *минулу* (події минулого) і *майбутню* (події майбутнього). Змістовна побудова туристичних програм на основі відомих подій історії, що характеризує сегмент пізнавального туризму, та їх реалізація фактично базуються на минулій подієвій ренті.

Дослідники відмічають, що на початку XXI ст. подієвий туризм став основою стратегії багатьох туристич-

них підприємств і Україна має суттєвий туристичний потенціал, який забезпечується наявністю майже всіх факторів туристичної ренти. Проте для забезпечення стало-го розвитку туристичної індустрії в Україні не достатньо генерації доходів від туристичної діяльності, необхідним є формування економічної доданої вартості та ефективне управління прибутком туристичного підприємства.

**П**рибуток уособлює фінансовий результат господарської діяльності підприємства і надає основу для його розвитку; накопичення прибутку створює фінансову основу для розширення діяльності підприємства. Прибуток є важливою оцінкою операційної діяльності, характеризує успішність підприємства в обраному сегменті ділової активності.

У теорії та практиці управління використовують декілька видів прибутку. Фінансова звітність, складена за даними бухгалтерського обліку, надає інформацію про розмір прибутку від операційної діяльності, прибутку від звичайної діяльності, чистого прибутку. Поряд з бухгалтерською в системі корпоративного управління широко застосовується концепція «економічного прибутку».

Концепція економічного прибутку еволюціонувала з ідеї Р. Гамільтона, який, досліджуючи взаємовідносини прибутку і залученого капіталу, запропонував як альтернативу показнику рентабельності капіталу вираховувати з прибутку витрати на використання капіталу, завдяки якому отримано цей прибуток. Становлення поняття «економічний прибуток» пов'язують з науковою діяльністю А. Маршалла, який у науковій роботі «Принципи економіки» запропонував розраховувати «підприємницький дохід» як залишок від прибутку після врахування з нього відсотків на капітал за поточним курсом [4]; інтерес до такого показника значно зріс після того, як дослідники розвинули ідею оцінювання вартості компанії на основі бухгалтерських даних.

Згідно з концепцією економічного прибутку вважається, що компанія створює додану вартість в тому випадку, якщо інвестує капітал, залучений від інвесторів, за нормою доходності, яка перевищує витрати на залучення капіталу [6]. При цьому показник економічного прибутку відображає з позицій власника розмір граничної доходності інвестицій у компанію, нижче за який втрачаються стимули для інвестування, а з позицій менеджера – мінімальну доходність інвестицій, яку мають забезпечити менеджери власникам компанії [2].

Суттєвий поштовх в еволюції концепції економічного прибутку і її практичного використання надали дослідження Б. Стюарта [8], який розкрив не лише економічну сутність, але й практичну технологію розрахунку відповідного показника, названого «економічна додана вартість». Подальші роботи Т. Коллера, М. Гоедхарда, Д. Весселса, Дж. Сімса, А. Раппапорта і ряду інших науковців збагатили теорію економічного прибутку та сформулювали методичні основи вартісно-орієнтованого підходу в управлінні підприємством.

На сьогодні вартісно-орієнтоване управління сприймається як філософія управління підприємством, спрямована на максимізацію акціонерної вартості шляхом забезпечення перевищення рівня віддачі на інвесто-

ваний капітал над витратами на його залучення [7]. Це концепція, спрямована на покращення стратегічних та оперативних рішень на всіх ієрархічних рівнях управління за рахунок концентрації зусиль осіб, які здійснюють прийняття рішень щодо ключових показників вартості.

Центром інформаційно-аналітичної основи вартісно-орієнтованого управління є показник «економічна додана вартість», який є різновидом залишкового прибутку, в якому за допомогою коригувань статей бухгалтерської звітності бухгалтерський прибуток і капітал перетворюються в економічний прибуток і капітал. Економічна додана вартість (*EVA*) може бути визначена за формулою [4]:

$$EVA = NOPAT - WACC \cdot IC, \quad (1)$$

де *NOPAT* – прибуток від операційної діяльності за вирахуванням податку на прибуток;

*IC* – сума інвестованого капіталу;

*WACC* – середньозважена вартість капіталу.

**І**нвестований капітал, визначений для цілей розрахунку економічної доданої вартості, є скоригованою величиною сукупних балансових активів на початок звітного періоду. З метою визначення цього показника від сукупних активів віднімають боргові зобов'язання, за якими не проводиться нарахування відсоткових платежів:

$$IC = TA - NIBCL, \quad (2)$$

де *TA* – балансова вартість активів підприємства;

*NIBCL* – безвідсоткові поточні зобов'язання.

Використовуючи балансове рівняння інвестований капітал можливо також представити у вигляді суми:

$$IC = E + D, \quad (3)$$

де *E* – власний капітал підприємства;

*D* – сума отриманих довгострокових та короткострокових кредитів.

Середньозважена вартість капіталу (*WACC*) є середньою вартістю власного капіталу та позичкових коштів, з урахуванням їх частки в загальній структурі залученого капіталу:

$$\begin{aligned} WACC &= CC_E \cdot W_E + CC_D \cdot W_D = \\ &= CC_E \cdot \frac{E}{IC} + CC_D \cdot \frac{D}{IC}, \end{aligned} \quad (4)$$

де *CC<sub>E</sub>* – вартість залучення власного капіталу (виплати акціонерам у вигляді дивідендів);

*W<sub>E</sub>* – частка власного капіталу в загальній сумі інвестованого капіталу;

*CC<sub>D</sub>* – вартість залучення запозичених коштів (виплати відсотків кредиторам);

*D<sub>E</sub>* – частка кредитних ресурсів у загальній сумі інвестованого капіталу.

Приймаючи таку методику розрахунків, багатьма дослідниками [3, 8] робиться висновок щодо можливості розрахунку економічної доданої вартості підприємства на основі інформації фінансової звітності. Адаптуючи подібні висновки до чинних стандартів бухгалтерського обліку в Україні, можливо запропонувати таку обліково-аналітичну базу для реалізації вартісно-орієнтованого управління на підприємствах туристичної галузі (табл. 1).

**Інформаційний потенціал фінансового обліку для оцінювання економічної доданої вартості підприємства  
(ретроспективна модель)**

Показник		Складові розрахунку	Інформаційна база розрахунку
EVA	NOPAT	Прибуток від операційної діяльності	Звіт про фінансові результати (ф. № 2), рядок № 100 «Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток)»
		Податок на прибуток	Звіт про фінансові результати (ф. № 2), рядок № 180 «Податок на прибуток від звичайної діяльності»
	IC	Балансова вартість активів	Баланс (ф. № 1), рядок № 280 «Баланс»
		Безвідсоткові поточні зобов'язання	Баланс (ф. № 1), рядки № 530 – 610 «Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги», «Поточні зобов'язання за розрахунками», «Інші поточні зобов'язання»
	WACC	Вартість залучення власного капіталу	Звіт про власний капітал (ф. № 4), рядок № 140 «Виплати власникам (дивіденди)»
		Власний капітал	Баланс (ф. № 1), рядок № 380 «Усього за розділом I «Власний капітал»
		Вартість залучення запозичених коштів	Примітки до річної фінансової звітності (ф. № 5), рядок № 540 «Проценти»
		Сума отриманих кредитів	Баланс (ф. № 1), рядки № 480, 500, 510 «Довгострокові зобов'язання», «Короткострокові кредити банків», «Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями»

Отже, річна фінансова звітність, складена відповідно до діючих П(с)БО, може бути використана при прийнятті рішень в рамках вартісно-орієнтованого підходу управління. Поряд з тим, необхідно зауважити, що така інформаційна модель економічної доданої вартості є ретроспективною, оскільки ґрунтується на реактивізм бухгалтерського обліку. Ідея економічної доданої вартості виходить з врахування для цілей управління альтернативного ринкового доходу інвесторів, тобто в рамках перспективної моделі економічної доданої вартості середньозважену вартість капіталу визначають на основі ринкових вартостей власного капіталу. Таким чином, середньозважена вартість капіталу змінюється у часі залежно від структури капіталу, ринкової відсоткової ставки, залучення нових джерел фінансування, фінансової стійкості компанії.

Традиційна методика бухгалтерського обліку, прийнята в Україні, не формує інформації щодо ринкової вартості активів та ринкової ставки залучення інвестиційних ресурсів. Отже, формування відповідної інформаційно-аналітичної бази для практичної реалізації вартісно-орієнтованого підходу управління на основі перспективної моделі економічної доданої вартості повинно здійснюватися підсистемою управлінського обліку.

З цієї метою організація управлінського обліку повинна забезпечувати визначення ринкової вартості підприємства та облікове відображення процесу її формування, ідентифікацію та облікову оцінку факторів впливу на середньозважену вартість капіталу, генерування інформації та інформаційно-аналітичну підтримку управлінських рішень щодо економічної доданої вартості підприємства.

Використання ретроспективної (за даними фінансового обліку) та перспективної (за даними управлінського обліку) інформаційних моделей економічної доданої вартості дозволить підвищити ефективність управління

прибутком туристичних підприємств і повною мірою реалізувати наявний потенціал туристичної ренти, притаманної Україні як атрактивній дестинації. Суттєву практичну значимість мають подальші наукові дослідження щодо обґрунтування системи документообігу в рамках перспективної інформаційної моделі економічної доданої вартості з урахуванням специфіки туризму як прибуткової індустрії для вітчизняних та зарубіжних інвесторів. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

- Зорин И. В.** Энциклопедия туризма / И. В. Зорин, В. А. Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 368 с.
- Лаговська О. А.** Модифікація завдань бухгалтерського обліку в умовах управління, орієнтованого на максимізацію вартості підприємства / О. А. Лаговська // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 2 (56). – С. 120 – 125.
- Ложкина С. Л.** Перспективы использования концепции экономической добавленной стоимости (EVA) в стратегическом управленческом учете / С. Л. Ложкина // Вестник БГУ. – 2011. – № 3. – С. 285 – 291.
- Таранов І.** Управління вартістю компанії: проблема вибору адекватної моделі оцінювання / І. Таранов // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 4(29). – С. 41 – 51
- Ткаченко Т. І.** Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т. І. Ткаченко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
- Koller T.** Measuring and Managing the Value of Companies / T. Koller, M. Goedhart, D. Wessels [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://books.google.com/books?id>
- Simms J.** Marketing for value / J. Simms // Marketing. – 2001. – № 28. – P. 34 – 35.
- Stewart G.** The Quest for Value: the EVA Management Guide / G. Stewart. – New York : Harper Business, 1991. – P. 47.

# ЛОГІСТИЧНІ ВИТРАТИ: ВИЗНАЧЕННЯ, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ОБЛІК

РЕТА М. В.

кандидат економічних наук

Харків

Підвищена увага до логістики зумовлена її потенційною можливістю забезпечення кращої ефективності функціонування підприємств. Логістичні витрати, які нерозривно пов'язані з функціонуванням логістичної системи підприємства, формуються у різних сферах: постачання, виробництва та розподілу, що ускладнює можливості ефективного управління ними. Тому на підприємствах досить гостро постає проблема створення інформаційного забезпечення управління логістичними витратами; методики обліку цих витрат, адаптованої до вимог Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку України, як бази для прийняття управлінських рішень у сфері логістики.

Р. В. Сагайдак-Никитюк зазначає, що логістичні витрати у виручці від реалізації складають, наприклад, у Німеччині – 12,05%, у Франції – 8,71%, у Голландії – 6,74%, у Великій Британії – 7,74%, у США – 7,6% [5]. З урахуванням того, що питома вага логістичних витрат складає 5 – 35% від обсягів продажу залежно від напрямів комерційної діяльності підприємств, а їх частка, за розрахунками експертів, у загальних витратах на виробництво є досить значною і становить до 30% на окремих підприємствах промисловості, доцільно процесу їх визначення, реєстрації та обліку приділяти окрему увагу.

Сутність логістичних витрат, їх класифікація в сучасних умовах господарювання, а також напрями їх скорочен-

ня на підприємствах України змістовно розглянуті в працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених: Р. В. Сагайдак-Никитюк, М. А. Окладера, О. М. Сумця, О. М. Зборовської, Б. І. Холода, Н. К. Моїсєєвої, Є. В. Крикавського, І. Г. Смирнова. Проте окремі питання організації обліку логістичних витрат залишаються недостатньо дослідженими. Тому метою дослідження є систематизація сучасних підходів до визначення та класифікації логістичних витрат підприємства, аналіз облікових підходів.

Логістика представляє собою управління матеріальними потоками на стадії закупівель сировини, матеріалів, виробництва і розподілу продукції, товарів, робіт, послуг на макро- і мікрорівнях. Логістичні функції включають обробку замовлень, формування матеріальних потоків, комплектацію, пакування, транспортування, складування продукції тощо. Традиційно вважається, що логістика повинна забезпечити просування певного товару до споживача і виступає як певна виробнича інфраструктура економіки. Основними елементами логістичної системи підприємства є підсистема постачання, збуту, виробництва, складування та транспортування. На сьогоднішній день виділяють декілька різновидів логістики: логістика закупівель (*procurement logistics*); логістика запасів (*spares logistics*); виробнича логістика (*logistics in production*); розподільча логістика (*distributional logistics*); складська логістика (*warehouse logistics*); транспортна логістика (*transport logistics*). На сьогоднішній день у діючій вітчизняній нормативно-правовій базі, яка забезпечує ведення бухгалтерського фінансового обліку на підприємствах, відсутнє таке поняття, як «логістичні витрати», відсутня єдина думка стосовно цього поняття і серед науковці (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «логістичні витрати»

№	Автор	Визначення
1	2	3
1	Яценко Г. [1]	Логістичні витрати – це сума всіх витрат, пов'язаних з виконанням логістичних операцій, таких як організація закупівлі, доставка, організація зберігання, доставка споживачеві
2	Окладера М. А. [2]	Логістичні витрати – це витрати, які пов'язані з рухом і зберіганням товарно-матеріальних цінностей, починаючи від вибору постачальника і закінчуючи доставкою готової продукції та обслуговуванням споживача
3	Моїсєєва Н. К. [3]	Логістичні витрати представляють собою грошове вираження використаної робочої сили, засобів і предметів праці, фінансові витрати і різні негативні наслідки форс-мажорних подій, які обумовлені просуванням матеріальних цінностей (сировини, матеріалів, товарів) на підприємстві та між підприємствами, а також підтриманням запасів
4	Сумець О. М. [6]	Під логістичними витратами слід розуміти зменшення економічних вигід у вигляді вибуття матеріальних, фінансових, трудових та інформаційних ресурсів, що забезпечують просування матеріальних активів у межах логістичної системи або ланцюга поставок
5	Міротін Л. Б., Ташбаєв Е. [9]	Логістичні витрати – це витрати на елементарні і комплексні логістичні операції, втрати від імобілізації засобів, витрати на логістичне адміністрування, збитки від недостатньої якості логістичного менеджменту і сервісу
6	Гаджинський А. [8]	Логістичні витрати – це витрати на виконання логістичних операцій

1	2	3
7	Фролова В. В, Шумакова О. В. [4]	Логістичні витрати – це витрати як матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних ресурсів, що зумовлено виконанням заказів споживачів
8	Крикавський В. Є. [7]	Логістичні витрати – це складова повних витрат підприємства. Вартість об'єктів логістичної інфраструктури можна трактувати, як інвестиції. Логістичні витрати можна трактувати, як витрати, пов'язані з виконанням логістичних операцій і процесів (транспортування, складування, пакування і т. п.)
9	Сковронек Ч. [10]	Логістичні витрати – це виражене у грошах споживання живої праці, засобів і предметів праці, фінансові витрати, а також інші від'ємні наслідки надзвичайних подій, які викликані переміщенням матеріальних благ (сировини, матеріалів, виробів) у підприємстві і між підприємствами, а також утриманням запасів

Підсумовуючи надбання попередніх дослідників, можна визначити, що логістичні витрати – це грошове вираження сукупності витрачених матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних ресурсів підприємства, які пов'язані із забезпеченням бізнес-процесів та опе-

рацій з переміщення матеріальних потоків у межах логістичної системи.

Різноманітність класифікацій логістичних витрат за економічним змістом може бути зведене до представленого в табл. 2.

Таблиця 2

## Сучасні підходи до класифікації логістичних витрат

№	Автор	Класифікаційні ознаки
1	2	3
1	Моїсеєва Н. К. [3]	– Операційні логістичні витрати, тобто витрати на виконання логістичних операцій за функціями (перевезення, зберігання, складської вантажообробки, прийому та обробки замовлень); – витрати, пов'язані з адмініструванням логістичної системи (управлінські та транзакційні витрати); – витрати на компенсацію (елімінування) логістичних ризиків (страхування вантажів, відповідальності перевізника, страхування запасів, збитки від дефіциту товарів у споживача, пов'язані з логістикою); – капітальні витрати, пов'язані із заморожуванням оборотного капіталу в запасах
2	Окландер М. А. [2]	– На оформлення замовлень і вибір постачальника; – на підтримку контактів з постачальниками; – на доставку; – на вантажно-розвантажувальні і транспортно-складські роботи; – на складання графіків виробництва; – на переналагодження обладнання; – на внутрішньозаводські переміщення; – на складування; – на підтримку контактів із споживачами; – втрати прибутку в результаті невикористаних можливостей
3	Сток Д. Р, Ламберт Д. М. [13]	Залежно від природи та призначення витрат, поділив їх на: – контролюючі і не контролюючі; – прямі та непрямі; – постійні та змінні; – фактичні та потенційні; – релевантні і безнадійно втрачені
4	Сумець О. М. [6]	Вважає за доцільне доповнити класифікацію логістичних витрат за ознакою «участь у відтворювальному процесі» такими групами, як капітальні та поточні
5	Міротін Л. Б., Ташбаєв Е. [9]	Класифікують логістичні витрати за: – елементами витрат; – функціональними сферами; – центрами відповідальності
6	Гаджинський А. М. [8]	Виділяє логістичні витрати на: – переміщення матеріалів; – витрати запасів
7	Крикавський В. Є. [7]	Пропонує класифікувати логістичні витрати за: – фазами логістичного процесу: по фазах виробництва (постачання, виробництво, збут); – у розрізі логістичного процесу, таких як рух (переміщення), спокій (запас), процес у «мисленні» (інформація і рішення про процесі); – важливим, як і для будь-яких витрат, є поділ логістичних витрат на змінні і постійні

1	2	3
8	Сковронек Ч. [10]	Поділяє логістичні витрати на три групи. Перша включає так звані витрати «sensu stricto», які знаходять відображення в обліку витрат підприємства, друга – витрати надзвичайних подій, які відносяться до подій, що формують фінансовий результат підприємства, третя – втрачені потенційні грошові надходження підприємства, які не знаходять взагалі відображення в обліку результатів діяльності підприємства

Отже, частина авторів стверджує, що переміщення матеріалів і формування запасів є основними логістичними процесами, тому відносно цих процесів і доцільно класифікувати витрати. Кожна з існуючих класифікацій може бути використана в організації управлінського процесу, але з точки зору виокремлення та узагальнення інформації про логістичні витрати для цілей облікового процесу підприємства, на нашу думку, можна використати такі класифікаційні ознаки:

- ✦ за економічними елементами (витрати на оплату праці, використання виробничих факторів, фінансові витрати);
- ✦ за функціональними сферами (витрати на постачання, витрати на підтримку виробництва, витрати на розподіл і збут);
- ✦ за часовими періодами (день, тиждень, квартал, рік, півроку);
- ✦ за участю у логістичному процесі (витрати на логістику і витрати на забезпечення логістичних бізнес-процесів);
- ✦ за учасниками бізнес-процесу (постачальники, підрозділи підприємства, споживачі);
- ✦ за відношенням до логістичного системи (зовнішні і внутрішні);
- ✦ за характером логістичних операцій (прямі і непрямі).

**Д**ля підприємств різної галузевої приналежності значимість кожного елемента класифікації логістичних витрат різна. Але, на відміну від інших, запропонована класифікація дозволяє поєднати важливі, з точки зору організації облікового процесу, моменти, а саме: виділити логістичні витрати для трьох основних фаз переміщення матеріальних потоків (закупівля, виробництво, збут), визначити напрями витрачання (витрати на зберігання, транспортування, збут і витрати, пов'язані з утриманням логістичної інфраструктури), згрупувати витрати за бізнес-процесами та учасниками бізнес-процесів.

Майже всі особливості реєстрації, обліку та контролю логістичних витрат є досить складними. В обліковій системі, починаючи з документування, а потім і в системі синтетичних рахунків, логістичні витрати не виокремлені, що унеможливує їх аналіз та подальше ефективне управління. Логістичні витрати відповідно діючої нормативно-правової бази П(С)БО 9 «Запаси» [11] включаються на підприємствах до складу первісної вартості придбаної сировини, інших матеріальних ресурсів (рахунки 20, 22), які безпосередньо в процесі використання включаються до складу фактичної виробничої собівартості готової продукції (рахунок 23).

Інші логістичні витрати, пов'язані зі збутом продукції, обліковуються на окремому синтетичному рахунку 93 і в кінці звітного періоду впливають на визначення фінансового результату (рахунок 79).

О. М. Сумець справедливо зауважує, що основна проблема, яка виникає під час виділення логістичних витрат, полягає в тому, що нормативні документи відповідних державних органів і служб щодо бухгалтерського обліку витрат не містять методик ідентифікації витрат, пов'язаних із логістичними процесами [6]. Р. В. Сагайдак-Нікітюк вважає, що традиційні методи обліку спрямовані на визначення логістичних витрат за функціональними сферами по вертикалі та не дозволяють виділити логістичні витрати, які виникають в процесі здійснення наскрізного управління логістичним ланцюгом, формувати інформацію про найбільш значущі логістичні витрати та характер взаємодії між ними. Таким чином обчислюються лише витрати, пов'язані з реалізацією окремих логістичних операцій, при цьому прийняті рішення в одній функціональній сфері можуть призвести до непередбачуваних результатів і інших. Крім того, традиційні системи обліку не дозволяють, по-перше, визначити вплив логістичних підсистем за допомогою агрегування логістичних витрат у групи загальних витрат; по-друге, виділяти витрати, які виникають внаслідок здійснення наскрізного процесу управління потоками; по-третє, сформувати інформацію про найзначніші логістичні витрати. Тобто традиційні системи обліку включають логістичні витрати до інших груп витрат підприємства [5].

Для вирішення цих питань в науковій літературі пропонується декілька підходів.

*Перший підхід* базується на пропозиціях введення нових рахунків бухгалтерського обліку. Наприклад, О. М. Головащенко [12] вважає, що для накопичення інформації про витрати, пов'язані з постачанням ресурсів, слід передбачити зміни в План рахунків: ввести рахунок 29 «Логістичні витрати на постачання». Для відображення витрат, пов'язаних з переміщенням матеріального потоку в процесі виробництва, передбачити у 9 класі до рахунка 91 «Загальновиробничі витрати» субрахунків 911 «Умовно-постійні логістичні витрати» та 912 «Умовно-змінні логістичні витрати». Для накопичення інформації про витрати, пов'язані з логістичним адмініструванням слід до рахунка 92 «Адміністративні витрати» відкрити субрахунок 921 «Логістичні витрати на адміністрування». Аналогічно використовувати окремий рахунок 29 «Логістичні витрати» пропонують О. О. Андрухова та І. А. Якімов, але пропонують іншу деталізацію різновидів логістичних витрат: 291 «Витрати на логістику постачання (забезпечення), 292 «Ви-

трати на логістизацію процесу організації та управління виробництвом», 293 «Витрати на логістизацію збуту», а після їх узагальнення пропонують включати їх до складу собівартості реалізації продукції та адміністративних витрат [14]. Логістичні витрати, пов'язані з внутрішньоцеховим та внутрішньовиробничим переміщенням (транспортуванням) матеріальних цінностей (сировини, основних та допоміжних матеріалів, запасних частин, комплектуючих виробів, напівфабрикатів), обліковуються у складі загальновиробничих витрат на активному збірно-розподільчому рахунку 91.

*Другий підхід* ґрунтується на пропозиціях розширення або деталізації вже існуючих рахунків. Так, на думку О. М. Сумця [6] для обліку логістичних витрат необхідно ввести поопераційний облік витрат по всьому шляху руху матеріальних потоків. Науковець пропонує використовувати додаткові субрахунки для обліку логістичних витрат: 911 «Логістичні витрати на виробництво», 921 «Логістичні витрати на адміністрування», 931 «Логістичні витрати на збут», 932 «Логістичні витрати на транспортування», 933 «Логістичні витрати на виконання замовлень».

*Третій підхід* ґрунтується на пропозиціях обліковувати логістичні витрати на забалансових рахунках, групуючи їх за функціональним призначенням [15]. На думку авторів, такий підхід дозволить виокремлювати в обліку логістичні витрати довідково, що не буде потребуватиме перебудови нормативної та інформаційної бази.

Але головним недоліком запропонованих підходів є відсутність чітких критеріїв віднесення витрат до відповідного рахунку та відсутність порядку відображення поточних логістичних витрат

## ВИСНОВКИ

Отже, проблема обліку логістичних витрат полягає в розробленні підходів до раціонального виділення інформації про логістичні витрати з наявних інформаційних потоків підприємства. З метою вдосконалення обліку логістичних операцій є необхідним і ефективним створення на підприємствах системи управлінського обліку, яка дозволить отримувати інформацію для аналізу, ухвалення та прийняття управлінських рішень стосовно логістичних витрат. Подальшими напрямками дослідження мають стати:

- ✦ обґрунтування методичних засад ідентифікації та структуризації логістичних витрат;
- ✦ дослідження обліку та проблем оцінювання логістичних витрат. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Яценко Г.** Не совсем очевидные нюансы порождают большие проблемы с толкованием термина «логистические затраты» / Г. Яценко // Логистика: проблемы и решения. – 2011. – № 3. – С. 66 – 67.
2. **Окландер М. А.** Логистика : Підручник / М. А. Окландер. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 346 с.
3. **Моисеева Н. К.** Экономическая логистика : Учебник / Н. К. Моисеева. – М. : Инфра-М, 2008. – 528 с.

4. **Фролова В. В., Шумакова О.В.** Учет и управление логистическими затратами [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rae.ru/forum2012/pdf/0998.pdf>

5. Проблемы логистических затрат: от понимания до регистрации и учета (материалы блиц-опроса экспертов) // Логистика: проблемы и решения. – 2011. – № 3(35). – С. 20 – 33.

6. **Сумець О. М.** Рекомендації щодо запровадження синтетичного обліку логістичних витрат на підприємстві / О. М. Сумець // Логистика: проблемы и решения. – 2011. – № 4(35). – С. 42 – 47.

7. **Крикавський В. Є.** Логістика. Основи теорії : Підруч. для вищ. навч. закл. / В. Є. Крикавський. – Л. : Львівська політехніка, 2005. – 683 с.

8. **Гаджинский А. М.** Логистика : Учебник для высших и средних специальных учебных заведений / А. М. Гаджинский. – 2-е изд. – М. : Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000. – 375 с.

9. **Миротин Л. Б.** Логистика для предпринимателя: основные понятия, определения, положения и процедуры : Уч. пособие / Л. Б. Миротин, Э. Ташибаев. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 252 с.

10. **Сковронек Ч.** Логистика на предприятии / Учебно-методическое пособие / Ч. Сковронек. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 400 с.

11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затв. наказом Міністерства фінансів України від 22.11.2004 р. № 731.

12. **Головащенко О. М.** Інформаційне забезпечення логістичних витрат у системі обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Tiru/2010\\_30\\_2/Golovash.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2010_30_2/Golovash.pdf)

13. **Сток Д. Р.** Стратегическое управление логистикой / Д. Р. Сток, Д. М. Ламберт : пер. с 4-го англ изд. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 797 с.

14. **Андрухова О. О.** Організація обліку логістичних витрат / О. О. Андрухова, І. А. Якімов // Наука і економіка. – 2010. – № 4(20). – С. 70 – 73.

15. **Мішина С. В.** Ієрархічна класифікація логістичних витрат за функціональним призначенням / С. В. Мішина, О. Ю. Мішин // Бізнес Інформ. – 2011. – № 9 (404). – С. 103 – 105.



## ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

**ШВЕЦЬ Н. В.**

*кандидат економічних наук*

**БРОДСЬКИЙ О. Л.**

*кандидат фізико-математичних наук*

**Сєверодонецьк**

**Р**івень і темпи економічного розвитку країни визначаються впливом багатьох факторів, серед яких особливу роль відіграє виробничий фактор. Від нього найбільшою мірою залежать і політична вагомість країни у світовому співтоваристві, і добробут її громадян.

Одним із основних завдань, які стоять на сьогоднішній день перед економікою України, є формування й ефективне використання виробничого потенціалу, що максимально задовольнить потреби країни в товарах і послугах.

Обов'язковою ресурсною складовою виробничого потенціалу, як відомо, є засоби праці, недостатня забезпеченість якими та їх незадовільний технічний стан суттєво впливають на конкурентоспроможність товарів та послуг, що виробляються. Саме тому одним із важливих напрямків економічного аналізу є аналіз основних засобів підприємства, головні завдання якого – дати оцінку забезпеченості підприємства засобами праці та виявити резерви підвищення ефективності їх використання.

Значний внесок у розвиток теорії та практики аналізу основних засобів підприємства внесли відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких О. М. Алімов, А. Н. Федоріщева, М. Г. Чумаченко, С. Ф. Покропивний, Г. В. Савицька, А. Д. Шеремет. Вивчення публікацій останніх років [1 – 5], які розкривають питання даного напрямку дослідження, показало, що у більшості вони присвячені розгляду практики проведення оцінки ефективності використання основних засобів на підприємствах різних сфер діяльності. При цьому недостатню увагу приділяється загальним термінологічним і методичним проблемам аналізу забезпеченості, використання засобів праці, які назріли в результаті трансформації економіки нашої країни, її нестабільності, реформування податкової системи та поступового узгодження бухгалтерського обліку з міжнародними стандартами.

*Мета* статті – висвітлити основні проблемні питання стосовно аналізу основних засобів підприємства та запропонувати напрямки можливого їх вирішення.

Важливим компонентом системи логічно упорядкованого знання є понятійний апарат науки, тобто сукупність понять, категорій і термінів, які дозволяють в узагальненій формі відобразити явища, процеси, що вивчаються даною наукою. Чітке уявлення сутності кожного елемента понятійного апарату забезпечує правильне розуміння їх суттєвих властивостей, ознак і закономірностей і тому має велике значення для будь-якої науки.

Визнаючи значну роль засобів праці в процесі виробництва, економісти розходяться в поглядах на використовуваний у науці і практиці аналізу понятійний апарат. А саме сьогодні назріло питання: «Чи доречно в сучасних умовах господарювання використовувати термін «основні фонди»?

Поняття «основні фонди» було введено в науковий і господарський обіг при командно-адміністративній системі Радянського Союзу. Потреба в такому терміні була викликана необхідністю підкреслити характерні риси власності на засоби праці при різних суспільних формаціях.

Термін «основні засоби» вітчизняні економісти почали застосовувати порівняно недавно, і головним чином це пов'язано з реформуванням бухгалтерського обліку в незалежній Україні.

Нещодавно була відсутня єдність в термінології законодавчих актів, що регулювали та контролювали діяльність підприємств. Так, у нині не діючому Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» використовувався термін «основні фонди», поряд із цим у Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку (П(С)БУ 7) [6] поняття «основні фонди» відсутнє і застосовується тільки поняття «основні засоби».

Прийняття Податкового кодексу України усунуло цю неузгодженість. У цьому законодавчому документі вже використовується поняття «основні засоби», тобто нормативно-правова база, що сьогодні регулює підприємницьку діяльність, природним чином відходить від терміну «основні фонди».

Незважаючи на це, поки більшість економістів у практичній діяльності використовують обидва терміни, розуміючи при цьому засоби праці в різних оціночних показниках (натуральних і вартісних) тому, що категорії «фонди», «засоби» становлять сукупність як матеріальних, так і грошових ресурсів, мають право на існування. Також слід зазначити, що вітчизняні господарники у своїй роботі звикли до застосування терміна «основні фонди», і його заміна не є об'єктивною необхідністю.

**Т**аким чином, можна зробити висновок, що при розгляді окремих економічних питань, а саме, аналізу стану, використання, перспектив розвитку засобів праці та їхньої ролі у виробничо-господарській діяльності підприємства, можуть застосовуватись як термін «основні засоби» так і термін «основні фонди», однак скоріше всього останній з них поступово перестануть використовувати.

Більш проблемним, на наш погляд, питанням аналізу основних засобів є застосування загально прийнятої методики оцінки їхнього стану.

Як відомо, засоби праці в процесі їх використання фізично та морально зношуються, і для забезпечення економічно обґрунтованого планування їх відтворення необхідно правильно оцінити рівень кожного виду зносу.

Дослідження практики проведення економічного аналізу стану основних фондів на вітчизняних підприємствах показало, що їх фізичний знос найчастіше оцінюється на основі результатів розрахунку коефіцієнта зносу, який визначається за формулою:

$$K_{\text{зносу}} = \frac{Z_{\text{н.р.}(к.р.)}}{\Phi_{\text{н.р.}(к.р.)}}$$

де  $Z_{\text{н.р.}(к.р.)}$  – сума зносу на початок та на кінець року відповідно;

$\Phi_{\text{н.р.}(к.р.)}$  – первісна вартість основних фондів на початок та на кінець року відповідно.

При цьому сума зносу в певний період часу визначається як накопичена з моменту введення в експлуатацію основних засобів амортизація, тобто поняття «фізичний знос» і «амортизація» розглядаються як тотожні, що само по собі є помилковим підходом. Для підтвердження цієї думки необхідно зіставити визначення цих понять.

**Н**а наш погляд, найбільш точно визначення фізичного зносу основних засобів дано в роботі [7, с. 106]. Під ним розуміють «... явище поступової втрати ними своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей, тобто споживної вартості, що призводить до зменшення їхньої реальної вартості – економічного спрацьовування». При цьому фізичний знос відбувається як в процесі використання засобів праці, так і у випадку їх бездіяльності.

Під амортизацією традиційно розуміють процес перенесення вартості основних засобів на вартість продукції, яка виробляється з їх допомогою, з метою відшкодування авансованої раніше вартості.

Порівнюючи наведені визначення, можна відмітити, що хоча фізичний знос і має вартісне вираження, однак він за своєю природою відмінний від амортизації. При цьому певний зв'язок між цими явищами, безсумнівно, повинен бути, а саме: визначення величини щорічних амортизаційних відрахувань необхідно здійснювати з урахуванням об'єктивної оцінки фізичного зносу основних засобів.

У більшості сучасних навчальних посібників з економіки підприємства пропонується розраховувати коефіцієнт фізичного зносу основних засобів як відношення їхнього фактичного строку служби до нормативного (корисного). Саме такий підхід на сьогоднішній день є найбільш прийнятний, хоча й не може бути визнаним як абсолютно правильний.

Помилковість вартісного підходу оцінки фізичного зносу основних засобів можна проілюструвати зіставленням результатів розрахунку коефіцієнтів зносу, що отримані різними способами.

Графіки коефіцієнтів (рис. 1) побудовані для умовного прикладу, який розглядає придбання устаткування вартістю 800 тис. од. з 7-річним терміном експлуатації, певним рівнем інтенсивності використання протягом цього терміну та ліквідаційною вартістю 100 тис. од.

З рис. 1 видно, що при використанні різних методів нарахування амортизації коефіцієнти зносу суттєво різняться і значно вище за коефіцієнт фізичного зносу, значення якого розраховані на основі строків експлуатації основних засобів. При цьому з графіків виходить, що фізичний знос даного устаткування буде різним, і його рівень визначатиметься не умовами експлуатації засобів праці, а обраним методом їх амортизації.

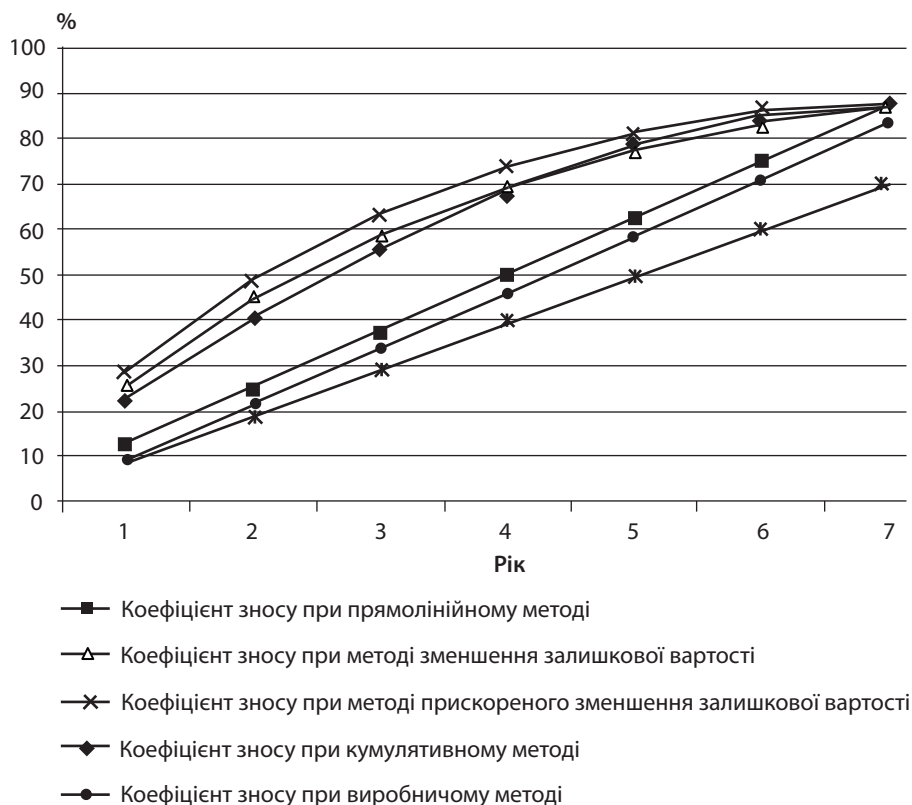


Рис. 1. Зіставлення коефіцієнтів зносу розрахованих різними методами та при різних методах амортизації

Слід відзначити, що єдиним методом, який дає наближені до коефіцієнта фізичного зносу значення, є виробничий метод. Однак застосування цього методу нарахування амортизації тільки у перші роки використання устаткування забезпечує порівняні значення коефіцієнтів зносу. У наступні роки експлуатації значення цих показників, також, як і у випадку розрахунку іншими методами амортизації, відрізняються.

Виходячи з результатів проведеного аналізу можна зробити такий висновок. Фізичний знос основних засобів не може бути оцінено за допомогою вартісного підходу на основі визначення амортизаційних відрахувань, тому що такий підхід значно завищує цей показник. При цьому безумовно вибір методу амортизації основних засобів і відповідно розрахунок річної суми цих відрахувань повинні здійснюватися на основі прогнозу оцінки фізичного та морального зносу основних засобів. Саме в такій постановці це завдання представляє практичний інтерес і залишається на сьогоднішній день до кінця не вирішеним, входячи до переліку проблемних питань формування амортизаційної політики підприємства.

Не менш важливим завданням системи управління основними засобами є завдання об'єктивної оцінки їх фактичного фізичного та морального зносу, що, перш за все, стосується активної частини основних засобів.

Визначення ступеня фізичного зносу машин, обладнання, транспортних засобів та ін. повинно ґрунтуватися на висновках технічного аналізу кожного об'єкта. До проведення такого аналізу необхідно залучати фахівців, які добре знають дану техніку, її будову, технічні та експлуатаційні характеристики, правила технічного обслуговування та ремонту, а також володіють методикою технічної діагностики.

У ході технічного аналізу потрібно використовувати таку інформацію:

- ✦ реальні значення основних параметрів об'єкта та їх відхилення від паспортних даних (продуктивність, швидкість руху робочих частин, рівень шуму, вібрації й т. д.);
- ✦ загальний фізичний стан об'єкта (стан окраски та змазки, сліди зварювальних робіт, наявність масляних плям та ін.);
- ✦ відомості про систему технічного обслуговування, що застосовується для даного об'єкта (профілактична або реакційна);
- ✦ дані про ремонти та відновлення об'єкта (коли проводились, обсяги, які вузли об'єкта було замінено на нові та скільки часу вони працюють);
- ✦ інтенсивність експлуатації об'єкта у часі та за потужністю (робота неперервна або періодична, рівень завантаження виробничої потужності, ступінь використання функціональних можливостей об'єкта та ін.).

Тільки виконуючи такий комплексний аналіз та використовуючи методи експертних оцінок, можна об'єктивно оцінити реальний фізичний знос основних засобів. При цьому обов'язково необхідно враховувати їхні галузеві особливості.

Так, наприклад, для складних агрегатів, таких як хімічні, що представляють собою сукупність великої кількості різноманітних машин, устаткування та приладів, важливим завданням аналізу основних засобів є визначення узагальнюючого коефіцієнту фізичного зносу. Це завдання, на наш погляд, може бути вирішено за принципом «вузького місця» на основі результатів пооб'єктної оцінки фізичного зносу окремих елементів агрегату, тобто об'єкт з найбільшим рівнем зносу визначає рівень фізичного зносу всього агрегату. Слід відзначити, що в даному випадку до уваги треба брати тільки основне технологічне устаткування, що входить до складу агрегату.

Таким чином, можна констатувати, що завдання визначення фактичного рівня фізичного зносу основних засобів може бути вирішено на практиці з достатньо високим рівнем достовірності. Зовсім інша ситуація складається з оцінкою досягнутого рівня морального зносу основних засобів.

Традиційно в економіці підприємства виділяють моральний знос першого і другого роду. Під першим розуміють втрату вартості основних засобів внаслідок появи на ринку більш дешевших екземплярів з аналогічними споживчими властивостями. Відносну величину морального зносу першого роду в економічній літературі пропонується визначати за формулою:

$$K_{м.зн.1} = 1 - \frac{\Phi_{в.в.}}{\Phi_{п.в.}}$$

де  $\Phi_{в.в.}$ ,  $\Phi_{п.в.}$  – відновлена та первісна вартість основних засобів відповідно.

Однак реальна ситуація така, що через інфляцію та падіння курсу національної валюти вартість нового обладнання набагато вище первісної вартості аналогічного експлуатованого устаткування [8]. Щорічне збільшення цін на основні засоби, що виготовляються вітчизняними машинобудівельними підприємствами, підтверджує рис. 2.

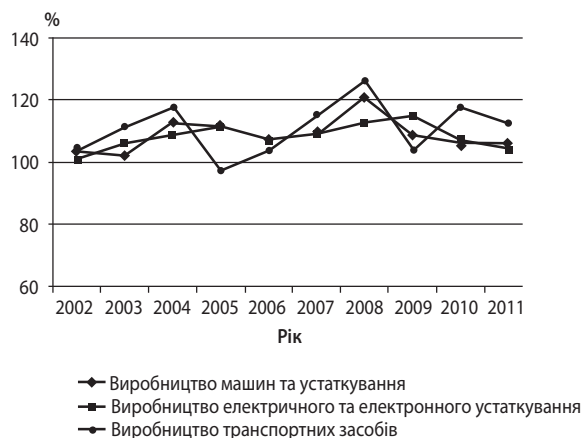


Рис. 2. Динаміка індексів цін виробників продукції машинобудування [9]

З рис. 2 видно, що хоча індекси цін і не мають стійкої тенденції зростання, однак перевищення ними відмітки 100% свідчить про постійне зростання цін на різні

види основних засобів, при цьому, як показує практика, своєчасна та повна індексація основних засобів на підприємствах не здійснюється.

З вищесказаного виходить, що визначення коефіцієнта морального зносу першого роду за наведеною формулою даватиме від'ємний результат, а значить, не матиме економічного сенсу. Винятком може бути комп'ютерна техніка, значні темпи розвитку якої спричиняють її здешевлення.

Проблематичною на практиці є також оцінка морального зносу другого роду, який характеризує ситуацію, коли з'являються більш ефективні основні засоби (з більшою продуктивністю, кількістю виконуваних функцій, з меншим споживанням енергії, палива та ін.). Загально прийнятий підхід до визначення коефіцієнта морального зносу другого роду передає така формула:

$$K_{м.зн.2} = 1 - \frac{\Phi_n}{\Phi_3} \cdot \frac{\Pi_3}{\Pi_n},$$

де  $\Phi_n, \Phi_3$  – повна вартість нового та застосовуваного засобу праці відповідно;

$\Pi_n, \Pi_3$  – продуктивність або інший техніко-експлуатаційний показник нового та застосовуваного засобу праці відповідно.

Дана формула може бути використана тільки в тому випадку, коли нові засоби праці знову таки є більш дешевими, ніж ті, які вже застосовуються, що в сучасних умовах не характерно для основних засобів промислового призначення.

На наш погляд, оцінка морального зносу засобів праці у першу чергу повинна ґрунтуватися на результатах порівняльної оцінки найбільш важливих їх споживчих характеристик, що визначають техніко-економічний рівень виробництва.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, на основі викладеного матеріалу можна зробити такі висновки.

1. Терміни «основні фонди» і «основні засоби» можуть розглядатися як тотожні при вирішенні таких завдань: аналіз стану, використання, перспектив розвитку засобів праці та їхньої ролі у виробничо-господарській діяльності підприємства.

2. Загальноприйнята вартісна оцінка зносу основних засобів не відображає їх фізичний знос, а лише показує яка частина первинної вартості основних засобів перенесена на вироблену продукцію.

3. Об'єктивна оцінка фізичного зносу машин, обладнання, транспортних засобів та ін. може бути отримана тільки у результаті проведення технічного аналізу кожного об'єкта.

4. Методика оцінки морального зносу засобів праці промислового призначення потребує перегляду, тому що в умовах постійного зростання цін на них, втрачено економічний сенс. Її вдосконалення бачиться у напрямку розробки методики інтегральної оцінки техніко-економічного рівня певної одиниці основних засобів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Бенько І.** Аналіз ефективності використання основних засобів у медичних установах / Ірина Бенько, Світлана Сисюк // Зб. наук. праць «Економічний аналіз». – Тернопіль : Вид-во ТНЕУ. – 2011. – Випуск 8. Частина 1. – С. 254 – 257.
- 2. Блонська В. І.** Основні засоби підприємства та проблеми ефективності їх використання (на прикладі КБП «ВАРПАТБУД») / В. І. Блонська, Т. М. Глуха // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2006. – Вип. 16.1. – С. 221 – 224.
- 3. Кондеус О.** Економічна діагностика ефективності використання основних засобів в умовах інноваційної економіки / Олександр Кондеус // Зб. наук. праць «Економічний аналіз». – Тернопіль : Вид-во ТНЕУ. – 2010. – Випуск 6. – С. 430 – 432.
- 4. Костецький І.** Ефективність аналізу основних виробничих засобів підприємств АПК / Іван Костецький, Ярослав Костецький // Зб. наук. праць «Економічний аналіз». – Тернопіль : Вид-во ТНЕУ. – 2010. – Випуск 5. – С. 118 – 120.
- 5. Фатюха Н. Г.** Аналіз стану основних засобів торговельної мережі запорізької області в 2009 році / Н. Г. Фатюха, О. С. Храмцова // Зб. наук. праць «Економічний простір». – Дніпропетровськ : Вид-во ПДАБА. – 2011. – № 49. – С. 112 – 117.
- 6.** Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 «Основные средства» // Баланс. – 2000. – № 22(303). – С. 9 – 14.
- 7.** Економіка підприємства / М. Г. Грещак, В. М. Колот, А. П. Наливайко та ін. / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.
- 8. Швець Н. В.** Проблеми використання прискореної амортизації / Н. В. Швець // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Зб. Матеріалів III міжнародної науково-практичної конференції, 11 грудня 2009 р. Том 2. – Харків : ХНАДУ, 2009. – С. 76 – 77.
- 9.** Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

# РОЛЬ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В ЗАПОБІГАННІ ВТРАТ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ

**БУЛЄЄВ І. П.**

*доктор економічних наук*

**Донецьк**

**КОРИТЬКО Т. Ю.**

*кандидат економічних наук*

**КРУК О. М.**

**Краматорськ**

**С**учасний бюджетний процес потребує дотримання фінансової дисципліни усіма його учасниками, що забезпечується системою фінансового контролю, який повинен бути дієвим та ефективним, як на державному так і на місцевому рівні. Фінансовий контроль виступає комплексною системою аналізу та перевірки законності, раціональності та ефективності використання бюджетних коштів.

У сучасних умовах фінансовий контроль за бюджетними коштами є актуальною і складною проблемою, тому що рівень економічного і соціального забезпечення фінансової стабільності держави та окремих територій залежить від рівня виконання бюджетів.

Фінансовий контроль за коштами державного та місцевих бюджетів є найбільш результативним, якщо він забезпечує комплексну та всебічну перевірку щодо їх формування і виконання.

Питання фінансового контролю в Україні та за кордоном досліджуються значною кількістю фахівців, серед них Бутинець Ф. Ф., Василик О. Д., Іванова І. М. Калюга Є. В., Піхоцький В. Ф., Чугунов І. Я. та інші [1 – 6]. Аналіз наукових і практичних напрацювань щодо фінансового контролю дозволяє зробити висновки, що недостатньо уваги приділяється оцінці його ефективності.

*Метою* дослідження є розробка напрямків щодо вдосконалення оцінки ефективності проведення фінансового контролю на державному та місцевому рівнях.

За своєю сутністю фінансовий контроль являє собою систему заходів органів державної влади, органів влади АР Крим та органів місцевого самоврядування, спрямованих на забезпечення законності дій учасників бюджетного процесу під час складання, розгляду, затвердження, внесення змін, виконання бюджетів і звітування про їх виконання з використанням специфічних форм і методів їх організації [7, с. 414].

Дослідження фінансового контролю на державному та місцевому рівнях не є новим, але необхідно встановити співвідношення контрольних повноважень щодо бюджетних коштів між спеціальними органами фінансового контролю та органами місцевого самоврядування.

Контроль за коштами місцевого бюджету розпочинається ще до його прийняття. Ця місія покладається на органи місцевого самоврядування, які в особі місцевих фінансових органів здійснюють контроль під час аналізу бюджетного запиту, поданого головним розпорядником, з погляду його відповідності меті, пріоритетності, а також дієвості та ефективності використання бюджетних коштів. На основі результатів аналізу керівник місцевого фінансового органу приймає рішення про включення бюджетного запиту до пропозиції проекту місцевого бюджету перед поданням його на розгляд відповідно Раді міністрів Автономної Республіки Крим, місцевим державним адміністраціям та виконавчим органам відповідних рад (п. 5 ст. 75 БКУ [8]).

Місьцеве самоврядування здійснюється на принципі поєднання інтересів держави та територіальних громад.

Відповідно до п. 4 ст. 61 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» [9] самостійність місцевих бюджетів гарантується власними та закріпленими за ними на стабільній основі законом загальнодержавними доходами, а також правом самостійно визначати напрями використання коштів місцевих бюджетів відповідно до закону.

Державна фінансова підтримка місцевого самоврядування спонукає до контролю за законним, доцільним, економічним, ефективним та раціональним витрачанням бюджетних коштів і належним їх обліком.

**К**рім місцевих органів самоврядування, значне місце належить службам Державного казначейства України, які здійснюють контроль за виконанням доходної та видаткової частин місцевих бюджетів; встановлюють єдині правила ведення бухгалтерського обліку та складання звітності про виконання бюджетів, кошторисів, видають інструкції з цих питань і здійснюють контроль за їх дотриманням; здійснюють контроль за відповідністю платежів взятим зобов'язанням та бюджетним асигнуванням. Служби Державного казначейства України здійснюють повернення коштів, що були помилково або надмірно сплачені до бюджету.

Отже, казначейська система виконання бюджету значно посилила фінансовий контроль за коштами місцевих бюджетів.

Проте казначейство управляє і контролює коштами, які знаходяться на його рахунках та забезпечують своєчасне і в повному обсязі надходження до місцевих бюджетів податків, зборів (обов'язкових платежів) та інших доходів.

Головною метою проведення фінансового контролю за бюджетними коштами є забезпечення стабільності держави та місцевого самоврядування. Незважаючи на те, що місцевим бюджетам гарантовано самостійність, проте держава здійснює їх фінансову підтримку.

Залучення спеціальних органів фінансового контролю до перевірок коштів сприяє зміцненню фінансової дисципліни. Взаємодія органів місцевого самоврядування зі спеціальними органами фінансового контролю посилює контроль за бюджетними коштами.

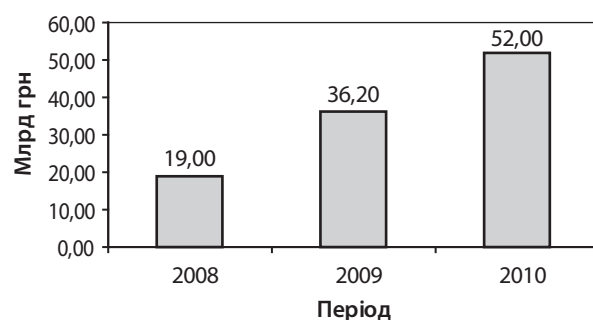
Більш значна роль у здійсненні фінансового контролю належить спеціальним контролюючим суб'єктам, оскільки їх діяльність є більш фактичною, тому що він проводиться у вигляді перевірок і ревізій. Але при здійсненні примусових заходів, які проводяться за результатами такого контролю, органи місцевого самоврядування мають право регулювати суми бюджетних коштів на фінансування бюджетної сфери.

Значення контролю органів місцевого самоврядування за коштами місцевих бюджетів не можна заперечувати, але в поєднанні з контролем, який здійснюється спеціальними органами фінансового контролю, він є найбільш повним і результативним.

Оцінка стану і результатів державного фінансового контролю має певні труднощі у зв'язку з відсутністю затверджених стандартів і класифікатора порушень, єдиного тлумачення понять видів порушень – незаконного, нецільового, неефективного використання бюджетних коштів.

Показники, які характеризують фінансову дисципліну, свідчать про погіршення стану цієї сфери та неспроможність теперішньої системи фінансового контролю ефективно здійснювати державні функції з контролю на місцевому рівні.

У ході проведення фінансового контролю, відповідно до статей 116 і 119 чинного у 2010 р. Бюджетного кодексу України, бюджетних правопорушень (незаконного, у тому числі нецільового), неефективного використання коштів Державного бюджету України та державних цільових фондів, а також порушень і недоліків при адмініструванні доходів державного бюджету було виявлено на загальну суму 51 млрд 968 млн грн (рис. 1, 2).



**Рис. 1. Обсяги виявлених бюджетних порушень, неефективного використання бюджетних коштів, порушень і недоліків адміністрування доходів державного бюджету [10]**

Серед порушень, що призвели до витрат бюджетних коштів, найбільші за обсягами є витрати бюджетних коштів у результаті порушення адміністрування доходів. Зауважимо, що збільшення незаконних і нецільових витрат бюджетних коштів переважно відбувалося за рахунок порушень саме у частині місцевих бюджетів.

Упродовж 2010 р. аналіз результатів проведених контрольно-аналітичних заходів свідчить, що більшість бюджетних правопорушень продовжують мати системний характер, вони повторюються з року в рік. Структуру цих порушень наведено на рис. 3.

Найбільш значним за обсягом правопорушенням, виявленим в ході аналізу формування та виконання бюджету Пенсійного фонду України та аудиту ефективності реалізації в Донецькій та Луганській областях соціальних гарантій шахтарям та членам їх сімей, передбачених Законом України «Про підвищення престижності шахтарської праці», було незаконне використання коштів цільових фондів (соціального спрямування). У загальному обсязі виявлених порушень це правопорушення становило 25,5%, або 4 млрд 117,9 млн грн.

Одним з поширених видів бюджетного правопорушення залишається використання коштів державного бюджету з порушенням чинного законодавства. У загальному обсязі виявлених порушень воно становить 14,9%, або 2 млрд 408,2 млн грн, що практично дорівнює обсягам, виявленим у 2009 р. (2 млрд 577,6 млн грн).

Більш пильної уваги потребують проблеми неефективного управління бюджетними коштами та їх використання. Це пояснюється збільшенням не тільки обсягів, але й кількості виявлених фактів неефективних управлінських рішень та неефективних витрат бюджетних коштів.

Загальні обсяги неефективного управління та використання бюджетних коштів, встановлені під час проведення контрольно-аналітичних заходів у 2010 р., становили майже 14,4 млрд грн, що перевищує показники попереднього року на 2,9 млрд грн. Структуру неефективного управління та використання бюджетних коштів наведено на рис. 4.

За період 2010 р. було встановлено 130 випадків неефективного управління та використання бюджетних коштів. Контрольно-аналітичні заходи наочно засвідчили, що першоосновою такого стану є необґрунтовані управлінські рішення, прийняті за відсутності відповідного прогнозування та планування, які, у свою чергу, породжують цілий ланцюг марнотратства – від неефективного використання бюджетних коштів до прямих втрат бюджету.

З кожним роком все гостріше постають проблеми з пенсійним забезпеченням та пов'язані з цим проблеми щодо формування та виконання бюджету Пенсійного фонду України. Проведений у 2010 р. аналіз формування та виконання бюджету Пенсійного фонду України дав змогу констатувати, що 10 млрд 408 млн грн коштів фонду використано неефективно. Це понад 72% усіх обсягів неефективного управління та використання державних коштів у звітному році.

Одними з найчисельнішими були факти неефективного управління коштами через недоліки в плануванні та факти неефективного використання коштів через відсутність обґрунтованого прогнозування і планування. Загальна сума коштів, виявлених за цими випадками, становила 1 млрд 546,3 млн грн, або 10,7% від загальної суми усіх виявлених обсягів неефективного управління та використання державних коштів.

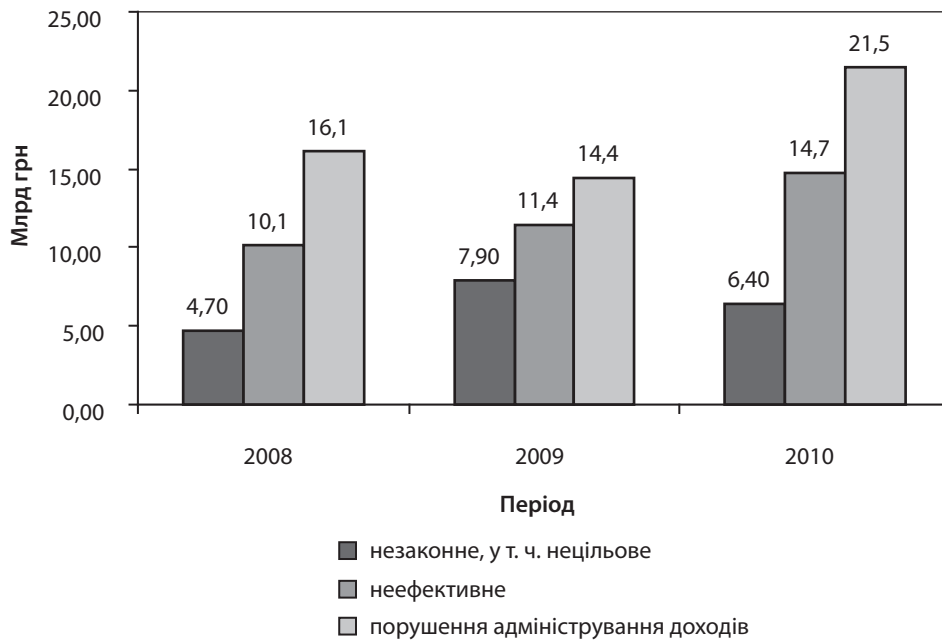


Рис. 2. Структура виявлених порушень у використанні бюджетних коштів [10]

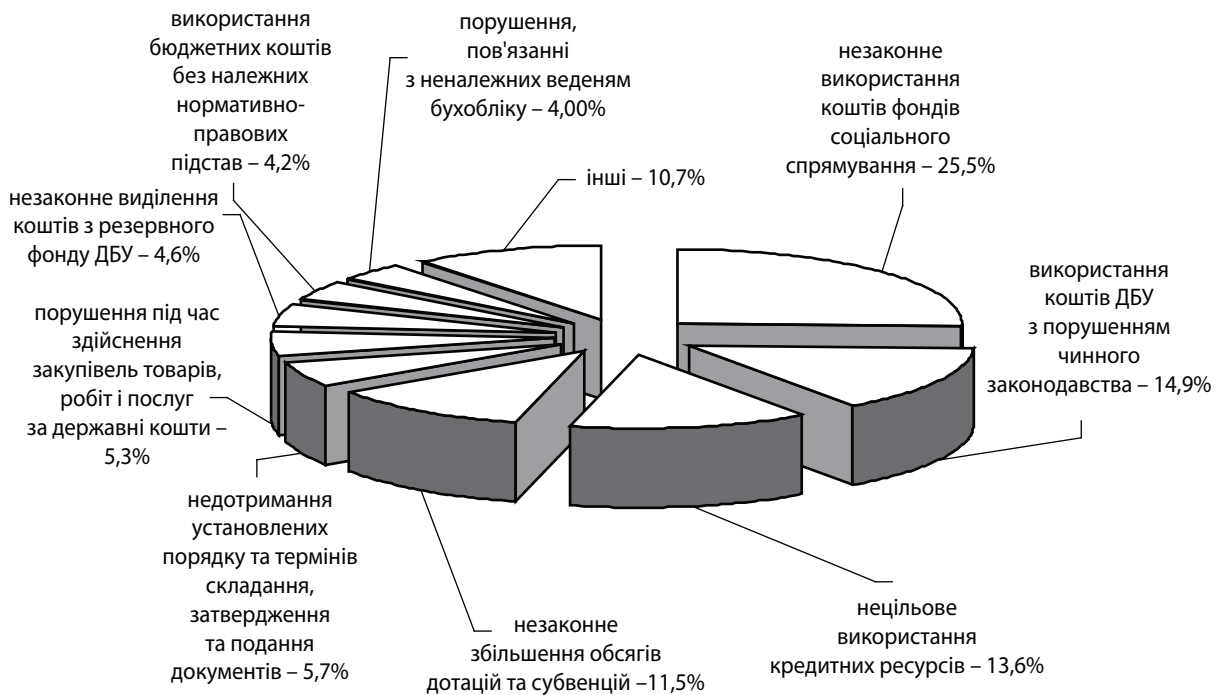


Рис. 3. Структура виявлених бюджетних порушень у 2010 р. [10]

Виявлена тенденція збільшення суми порушень, невиконання вимог (постанов, розпоряджень) контрольних органів сприяє зростанню фінансових втрат бюджетних коштів. Причина тенденції, що спостерігається, – недосконалість законодавчого забезпечення фінансового контролю, що регламентує права та обов'язки, відповідальність органів, виконуючих бюджет, розпорядників бюджетних коштів за порушення чинного законодавства.

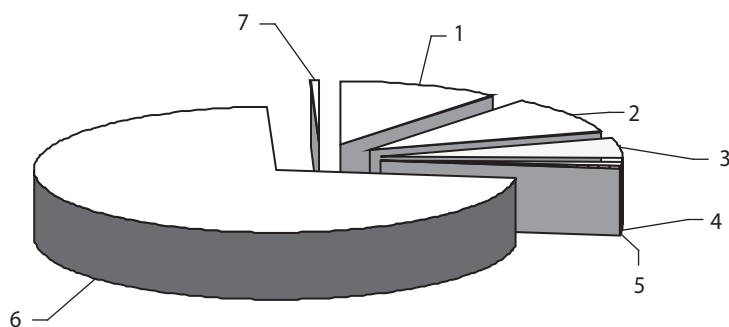
Оцінку ефективності фінансового контролю слід проводити за такими напрямками та показниками (табл. 1).

Прогнозування результатів фінансового контролю адміністративно-територіальної одиниці місцевого самоврядування (можливих порушень при здійсненні бюджетного процесу) доцільно здійснювати на основі використання кореляційно-регресійного аналізу.

Також слід відмітити, що на результативність фінансового контролю впливають чинники часу, кількість співробітників органу, рівень їх кваліфікації, рівень обхвату бюджетних коштів контрольним заходом та інші. При збільшенні обсягу вибірки модель може бути багатозначною:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n,$$

де  $a_0, a_1, a_2, a_n$  – коефіцієнти регресії.



- 1 – неефективне використання коштів через недоліки в плануванні – 10,7  
 2 – неефективне використання коштів на підготовку спеціалістів, проведення НДР – 9,6  
 3 – неефективне використання коштів внаслідок необґрунтованих управлінських рішень – 5,1  
 4 – неефективне використання коштів спеціального і резервних фондів ДБУ – 1,1  
 5 – неефективні витрати коштів шляхом тривалого їх утримання без використання – 0,6  
 6 – неефективне витрачання коштів Пенсійного фонду України – 72,3  
 7 – інші – 0,6

**Рис. 4. Структура неефективного управління та використання бюджетних коштів [10]**

### ВИСНОВКИ

Таким чином, фінансовий контроль є органічним регулятором рівноваги, інструментом запобігання ризику кризового розвитку адміністративно-територіальної одиниці та держави в цілому. Питання управління рівновагою зводяться до передбачення наслідків основних чинників (видів порушень), що впливають на стійкість бюджету. Отже, головним для органів фінансового контролю стає передбачення проблем, здатних ускладнити проведення бюджетної політики як на державному, так і місцевому рівнях.

Застосування запропонованих критеріїв і показників для оцінки ефективності фінансового контролю за використанням бюджетних коштів дасть можливість розглянути дане питання в двох аспектах: ефективність діяльності органу фінансового контролю і використання коштів місцевих бюджетів. Сукупність показників ефективності фінансового контролю на місцевому рівні є основою для визначення рейтингу органів фінансового контролю.

Це дозволить оцінити дієвість, результативність фінансового контролю на державному та місцевому рівнях, підвищити якість та обґрунтованість управлінських рішень, а також раціональність використання бюджетних коштів. ■

### ЛІТЕРАТУРА

1. **Бутинець Ф. Ф.** Контроль и ревизия / Ф. Ф. Бутинець, С. В. Бардаш, Н. М. Малюга, Н. И. Петренко. – Житомир: ЖИТИ, 2000. – 512 с.
2. **Василик О. Д.** Теорія фінансів: Підручник / О. Д. Василик. – К.: НІОС, 2000. – 416 с.
3. **Калюга Є. В.** Фінансово-господарський контроль у системі правління: Монографія / Є. В. Калюга. – Київ: Ельга, Ніка-центр, 2002. – С. 320.
4. **Іванова І. М.** Державний фінансовий контроль: Парадигми розвитку: [монографія] / Ірина Іванова. – К.: Академвидав, 2010. – 168 с.

5. **Чугунов І. Я.** Концептуальні засади розвитку системи державного внутрішнього фінансового контролю України / І. Я. Чугунов, Ю. М. Футоранська // Наукові праці НДФІ. – 2010. – Вип. 1(50). – С. 15 – 23.

6. **Піхоцький В. Ф.** Державний фінансовий контроль як дієвий метод управління фінансами / В. Ф. Піхоцький // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2009. – № 17. – С. 49 – 57.

7. **Місцеві фінанси: підручник** / [О. Р. Квасовський, А. В. Лучка, Б. С. Малиняк, В. В. Костецький]; за ред. О. П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 667 с.

8. **Бюджетний кодекс України.** Прийнятий 21 червня 2001 року // Урядовий кур'єр. – 2001. – № 131. – 25.07. – С. 5 – 12.

9. **Про місцеве самоврядування в Україні:** Закон України від 21.05.97 № 280/97 – ВР // Офіційний вісник. – 1997. – № 25. – Ст. 20.

10. **Звіт Рахункової палати України за 2010 рік.** – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ac-rada.gov.ua/img/files/Zvit\\_2010.pdf](http://www.ac-rada.gov.ua/img/files/Zvit_2010.pdf)



## КРИВА ДОХІДНОСТІ ЯК ІНДИКАТОР РИЗИКУ ДЕФОЛТУ ЕМІТЕНТІВ ОБЛІГАЦІЙ

ЛЕОНОВ С. В.

доктор економічних наук

Суми

**Ф**інансова криза останніх років, що призвела до економічного спаду у більшості країн, мала негативний вплив як на загальну платоспроможність позичальників, зокрема емітентів облігацій, так і на фінансові результати фінансово-кредитних установ. Тому визначення чинників, які спричинили порушення виконання боргових зобов'язань з боку компаній – емітентів облігацій, є важливим завданням, адже надає змогу здійснювати постійний контроль за факторами ризику дефолту.

Вплив макроекономічних чинників і бізнес-циклів на дохідність суб'єктів господарювання не викликає сумнівів. Ймовірність дефолту державних, муніципальних і корпоративних позичальників має циклічний характер і зростає у період економічної рецесії. Тому при оцінюванні ризику дефолту емітентів облігацій особливу увагу слід приділити аналізу окремих макроекономічних факторів.

Вагомий внесок у дослідження проблеми оцінювання надійності емітентів облігацій здійснено такими вітчизняними та зарубіжними вченими, як: Дж. Бейлі, І. Брітченко, Ф. Блек, Л. Долінський, А. Камінський, Б. Кишакевич, І. Лютий, Р. Мертон, О. Мозговий, С. Мошенський, М. Песаран, Ф. Фабозці, С. Фокарді, В. Шарп, М. Шоулз, Т. Шуерман та іншими. Разом із тим узагальнення напрацювань з питань впливу макроекономічних чинників на ризик дефолту емітентів облігацій, дозволяє зробити висновок про необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

*Метою* роботи є аналіз впливу рівня відсоткових ставок фондового ринку як одного з ключових індикаторів макроекономічного середовища на ризик дефолту емітентів облігацій.

Інвестиційна привабливість облігацій визначається не лише індивідуальними властивостями фінансового інструменту, але й станом зовнішнього економічного середовища, зокрема фінансового ринку. Це пояснюється тим, що на фінансовий стан емітентів корпоративних облігацій впливають не лише ендогенні, але й екзогенні чинники. До зовнішніх факторів можна віднести макроекономічні індикатори, такі як: ВВП, інфляція, безробіття, рівень відсоткових ставок тощо.

Одним із макроекономічних показників, що найбільш інформативно відображає стан економіки та фінансового ринку, є рівень відсоткових ставок. Відсоткова ставка надає уявлення про ціну позикового капіталу для компанії-позичальника, а також про інвестиційні можливості та ризики для кредитора. Як правило,

відсоткова ставка коливається залежно від загальної макроекономічної ситуації. Зважаючи на це, розгляд структури відсоткових ставок надає змогу оцінити очікування щодо майбутнього стану ділового циклу.

Для цілей аналізу найбільш доцільно розглядати дохідність до погашення за державними цінними паперами з фіксованим доходом. Як визначає В. Шарп [1], вказана дохідність представляє собою єдину ставку складних відсотків, що нараховується у банку та надає змогу інвесторові отримати еквівалентну суму виплат за даною облігацією, якщо б кошти інвестувалися не у цінні папери, а у банківський депозит. Використання для аналізу державних облігацій зумовлено тим, що на їх дохідність не впливає різниця у якості випусків, оскільки емітентом завжди виступає держава. Це пояснює можливість безпосереднього порівняння між собою зазначених цінних паперів різних емісій. Крім того, оскільки ринок державних облігацій є найбільшим за розмірами та активністю облігаційним ринком, на ньому існує менше проблем, пов'язаних з неліквідністю, а ціни державних цінних паперів є найбільш репрезентативними та відображають найсвіжішу інформацію [2; 3].

Співвідношення дохідності до погашення державних цінних паперів зі строками до погашення, що надає уявлення про часову залежність відсоткових ставок, відображає крива дохідності. Остання є надійним індикатором стану всієї економіки, а інвестори використовують її для прогнозування економічної кон'юнктури, майбутньої поведінки фондового ринку, рівня відсоткових ставок, розробки стратегій інвестування тощо. З практичної точки зору основна функція кривої дохідності державних цінних паперів полягає в тому, щоб слугувати еталоном при оцінці облігацій та визначенні дохідності в інших секторах ринку боргових інструментів – банківських позик, іпотек, корпоративних боргових зобов'язань та міжнародних облігацій. Отже, внутрішній ринок державних цінних паперів слугує фундаментом для побудови інших ринків боргових інструментів, передусім, корпоративних, шляхом створення необхідної інфраструктури і цінових орієнтирів для інших емітентів та інвесторів.

**І**снують три найбільш типові форми графіку кривої дохідності, які достатньо часто спостерігаються на ринку боргових цінних паперів (рис. 1). Графік а) відображає зростаючу криву дохідності, тобто при збільшенні строку до погашення дохідність постійно збільшується. Така форма зазвичай називається «нормальною», або «додатною» кривою дохідності. Графік б) має місце, коли дохідність не змінюється залежно від строку до погашення, така крива дохідності називається «постійною». Графік в) показує спадну, або «зворотну», криву дохідності, коли дохідність знижується зі збільшенням строку до погашення [1].

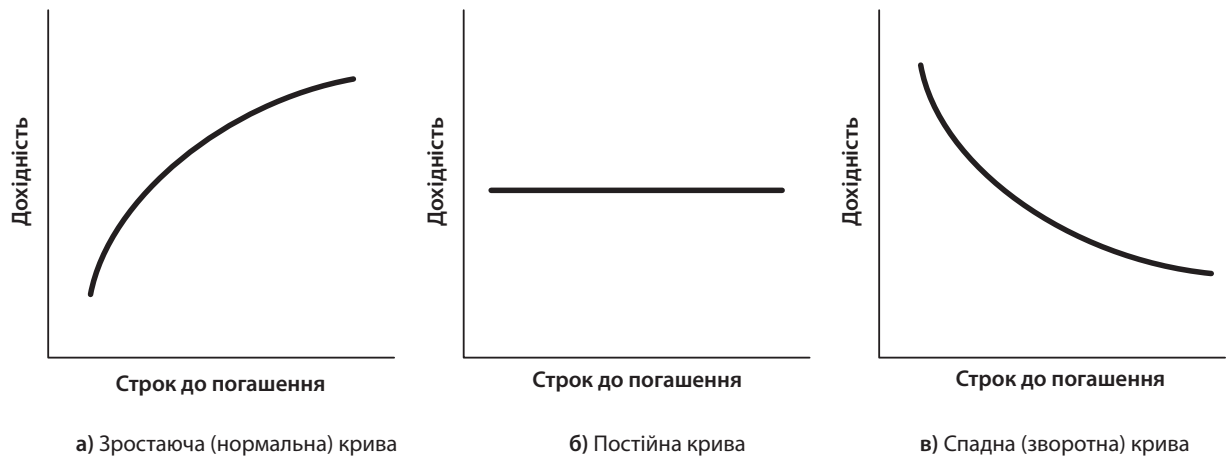


Рис. 1. Типові форми кривої дохідності

На різних етапах розвитку фінансового ринку утворюється той чи інший тип кривої дохідності. Тимчасова структура відсоткових ставок визначається очікуваннями інвесторів, їх перевагами та згодою брати на себе відповідні ризики. Оскільки вкладення в довгострокові цінні папери зазвичай пов'язані з більшим ризиком через вплив інфляції та підвищеною невизначеністю внаслідок більш тривалого інвестиційного горизонту, найбільш поширеною є зростаюча тенденція дохідності до погашення облігацій. Аналіз кривої дохідності у довгостроковому аспекті дає змогу визначити, на якій стадії ділового циклу знаходиться економіка. У період економічних підйомів крива дохідності має тенденцію зростання, а у період кризи спостерігається від'ємний тренд. Так, наприклад, коли інвестори очікують економічного спаду, вони готові продавати свої короткострокові активи, у результаті чого ціни на ці фінансові інструменти знижуються і дохідність до погашення зростає, порівняно з дохідністю довгострокових фінансових інструментів.

У зв'язку з вищезазначеним, розглянуто криву дохідності до погашення українських облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП) у різні моменти часу та здійснено порівняння отриманих результатів з кількістю дефолтів емітентів облігацій. На рис. 2 відображені криві дохідності ОВДП з інтервалом у півроку протягом 2008 – 2012 рр. (за даними [4]).

Як зазначалося раніше, крива дохідності є інструментом аналізу ринку боргових цінних паперів. При

цьому важливе значення має не тільки форма кривої, але й зміна її положення у часі. Як видно з рис. 2, за період 2008 – 2012 рр. можна виділити два ключові стани ринку. У першому випадку йдеться про кризовий стан 2008 – 2009 рр. У цей час криві дохідності були інверсійними (II півріччя 2008 р. – I півріччя 2009 р.), тобто короткострокові дохідності були вищими за дохідність довгострокових інструментів. Причиною цього стала криза ліквідності кредитного ринку внаслідок суттєвого скорочення пропозиції грошових коштів під дією сукупності факторів, серед яких: скорочення грошової маси в результаті конвертування грошових коштів у іноземну валюту, відтік іноземного капіталу в країни з розвиненим фондовим ринком, скорочення обсягів депозитів, що зменшило можливість надання кредитів інституційними інвесторами (банками).

Така ситуація призвела до того, що позичальники, які залучали кошти для розвитку діяльності в період економічного підйому та не реалізували свої стратегічні цілі (не досягли бажаних фінансових результатів) через погіршення загальноекономічного стану, змушені були шукати способи рефінансування заборгованості. Проте в умовах низької пропозиції грошей та високих відсоткових ставок значна кількість проблемних бізнес-проектів стала неплатоспроможною, що в результаті призвело до підвищення кількості дефолтів на ринку корпоративних облігацій. Найбільша кількість випадків порушення виконання боргових зобов'язань спостерігалася у період II півріччя 2008 р. – I півріччя 2009 р. (рис. 3) (за даними [5]).

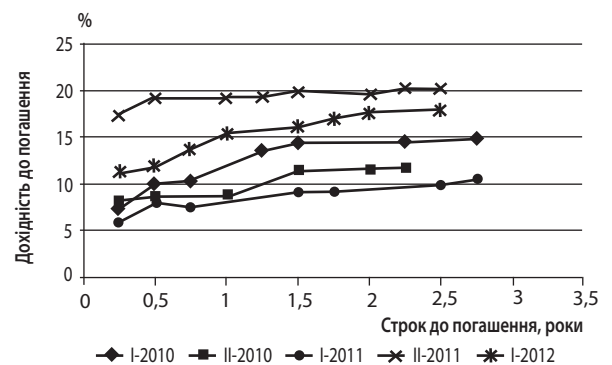
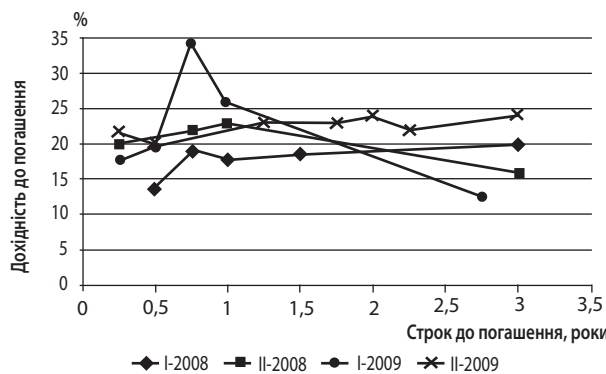


Рис. 2. Крива дохідності до погашення ОВДЗ на відповідну дату

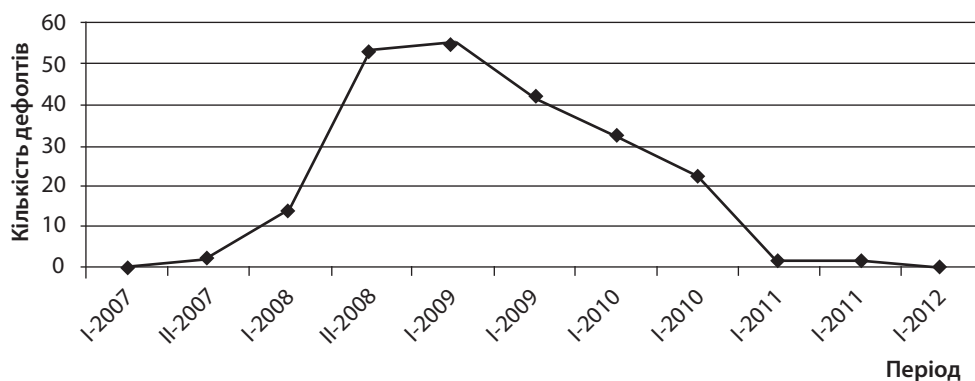


Рис. 3. Динаміка дефолтів емітентів облігацій у піврічному розрізі (2007 – 2012 рр.)

Вирівнювання попиту та пропозиції на кредитні ресурси у II півріччі 2009 р. відбувалося при високому рівні відсоткових ставок (20 – 25%), що погіршило фінансовий стан компаній-позичальників, які реструктурували свої борги. Тому кількість дефолтів емітентів облігацій протягом II півріччя 2009 р.– II півріччя 2010 р. усе ще була значною, хоча кількість неплатежів поступово зменшувалася.

У II півріччі 2010 р.– I півріччі 2011 р. крива дохідності до погашення ОВДП перемістилася вниз у бік суттєвого зниження відсоткових ставок. Причиною цього стало повернення капіталу на ринок боргових цінних паперів та розширення пропозиції грошових коштів. Як наслідок, дохідність ОВДП, які на той час були найменш ризикованим фінансовим інструментом, знизилася до рівня близько 12 – 15%. У свою чергу, зниження відсоткових ставок у державному секторі сприяло перетоку капіталу у корпоративний сектор. Відновлення зацікавленості інвесторів у корпоративних облігаціях зумовило скорочення фінансових витрат позичальників, покращення їх фінансового стану, а відповідно й зменшення кількості дефолтів емітентів облігацій у другій половині 2011 р.

Що стосується періоду II півріччя 2011 р.– I півріччя 2012 р., слід відзначити, суттєве підвищення відсоткових ставок на ринку ОВДП (до 20%), у тому числі й внаслідок державної політики фінансування бюджетного дефіциту. Наявна тенденція мала негативний вплив на фінансовий стан емітентів облігацій, адже призводила до значного підвищення для них вартості позикового капіталу. Збереження такої ситуації у подальших періодах може призвести до ускладнень здійснення платежів з боку позичальників, що зрештою викличе нову хвилю дефолтів на ринку облігацій.

## ВИСНОВКИ

Макроекономічні показники відіграють важливу роль при аналізі платоспроможності позичальників та виступають у якості одних з ключових чинників при прогнозуванні динаміки розвитку фінансового ринку. Особливої уваги заслуговує крива дохідності до погашення, що надає змогу оцінювати причини та тенденції зміни відсоткових ставок на ринку капіталу. Форма та динаміка кривої має суттєве значення при оцінці систематичного ризику ринку та може слугувати індикатором кількості дефолтів емітентів облігацій. За результатами

дослідження встановлено, що додатний нахил кривої відсоткових ставок свідчить про очікування подальшого зростання економіки та зниження ризику дефолту. Зменшення або негативний нахил (інверсія кривої) зазвичай сигналізують про погіршення платіжної дисципліни позичальників та підвищення ризику дефолту емітентів облігацій. Моніторинг динаміки кривої відсоткових ставок дозволить на ранніх стадіях виявляти тенденції до її інверсії, а отже підвищення рівня систематичного ризику в економіці.

Отримані результати доцільно використовувати при оцінці довгострокової ймовірності дефолтів на облігаційному ринку, яка залишається відносно постійною протягом одного економічного циклу. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли ; [пер. с англ.]. – М. : Инфра-М, 2001. – 1028 с.
2. Фабоцци Ф. Управление инвестициями / Фрэнк Дж. Фабоцци ; пер. с англ. – М. : Инфра-М, 2000. – 932 с.
3. Qu Y. Macro Economic Factors and Probability of Default / Yiping Qu // European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences. – 2008. – Issue 13. – Pp. 192 – 215.
4. Аналітичний обзор українського ринку облігацій [Електронний ресурс] // Офіційний сайт ООО «Український фондовий центр». – Режим доступу : <http://ufc-capital.com>
5. Офіційний сайт інформаційного агентства «Cbonds» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cbonds.info>

# ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ В КОНТЕКСТЕ ОБЪЕКТИВНО ПРИСУЩИХ ИМ ЗАКОНОМЕРНОСТЕЙ

ЧЕРНЫШОВ С. И.

кандидат технических наук

Харьков

В пояснение названия статьи отметим, что будут рассматриваться потоки стоимостей продукции (услуг) участников экономической системы за некоторые периоды времени, позволяющие использовать преимущества балансовых соотношений. При этом статус участников практически безразличен, – это могут быть как субъекты малого бизнеса, так и отрасли народного хозяйства, а также подразделения хозрасчетных предприятий. В привязке к особенностям экономической системы устанавливаются временные периоды: сутки; месяц; производственный цикл и т. п. Что же касается «закономерностей», то они вытекают из положений матричного анализа, для реализации потенциала которых, собственно говоря, и понадобился упомянутый выше баланс.

Закономерности потоков подразумевают, в первую очередь, числа, отражающие размеры платежей. Вернее их соотношения, которые формирует еще и структура взаимодействий участников экономической системы. Участник, в частности – предприятие, может благоприятно располагаться под воздействием финансовых потоков, и наоборот. Невзирая на его высокий статус, а также соблюдение всех правил перечислений. У этих потоков свои законы движения, которые определяет алгебра, и они сильнее «невидимой руки рынка», что следует подчеркнуть. По нашему мнению, данное обстоятельство попросту игнорируется. Вследствие этого зачастую можно наблюдать своего рода лихорадочность ведения бизнеса, не исключающую крупных потрясений.

Стоимость продукции каждого из участников экономической системы можно представить в виде

$$x_i = \sum_{j=1}^n x_{ij} + c_i, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (1)$$

где  $x_{ii}$  – доход  $i$ -го участника;  $x_{ij}$  ( $i \neq j$ ) – стоимость части продукции  $j$ -го участника, которую потребил  $i$ -й участник;  $c_i$  – стоимость труда  $i$ -го участника, включая его материалы и внешние закупки.

Все величины имеют размерность денежной единицы. Следует подчеркнуть, что участники могут производить по несколько видов продукции.

Обозначим

$$a_{ij} = x_{ij} / x_j, \quad i, j = 1, 2, \dots, n, \quad (2)$$

где  $a_{ii}$  – часть стоимости продукции  $i$ -го участника, составляющая его доход;  $a_{ij}$  – часть стоимости продукции  $j$ -го участника, которую потребил  $i$ -й участник. Очеви-

но, все коэффициенты  $a_{ij}$ , как части от целого, – безразмерные. Наряду с этим  $x_{ij}$  из (1) мы могли бы назвать частью стоимости  $j$ -й продукции, подразумевая измерение в денежном эквиваленте.

С использованием (2) соотношения (1) можно преобразовать следующим образом:

$$x_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j + c_i, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (3)$$

или в матрично-векторной форме

$$x = Ax + c, \quad x = \{x_1, x_2, \dots, x_n\}; \quad c = \{c_1, c_2, \dots, c_n\}, \quad (4)$$

и очевидно

$$0 \leq a_{ij} \leq 1; \quad c_i \geq 0, \quad i, j = 1, 2, \dots, n; \quad c \neq 0, \quad (5)$$

поскольку: участники не обязательно взаимодействуют друг с другом непосредственно; некоторые из них, в принципе, на каком-то промежутке времени могут обходиться без затрат своего труда; одновременно все в таком положении не пребывают. При этом подразумевается, что  $n > 2$ , так как в противном случае неравенство (5) для коэффициентов  $a_{ij}$  должно быть строгим; иначе система (3) попросту «распадется» (ее участники перестанут быть взаимосвязанными).

Матрица  $A$  в (4) с элементами  $a_{ij}$  из (5) называется неотрицательной. Вместе с тем, соотношения (3) можно трактовать в качестве системы линейных алгебраических уравнений относительно стоимостей продукции участников  $x_j$ , а значит, путем ее решения (аппарат широко известен) мы можем определить указанные величины. Казалось бы, обязательно, все стоимости окажутся положительными, иначе говоря, в привязке к (4)

$$x = (I - A)^{-1} c > 0, \quad (6)$$

где  $I = [r_{ij}]$ ,  $r_{ij} = \begin{cases} 1, & i = j; \\ 0, & i \neq j \end{cases}$  – единичная матрица, поскольку  $x_i < 0$  выглядел бы просто абсурдным.

Однако матричный анализ говорит о гарантированном выполнении (6) лишь в том случае, когда

$$\sum_{i=1}^n a_{ij} \leq 1, \quad j = 1, 2, \dots, n, \quad (7)$$

причем хотя бы для одного эта сумма меньше единицы [1, с. 329 – 331]. То есть, речь идет о суммах элементов матрицы  $A$  по столбцам (которые в привязке к соотношениям (2) назывались коэффициентами).

С учетом (2) неравенства (7) становятся такими:

$$\sum_{i=1}^n x_{ij} \leq x_j, \quad j = 1, 2, \dots, n, \quad (8)$$

(хотя бы одна из сумм строго меньше единицы), что является вполне логичным. В самом деле, сумма оплат за части продукции  $j$ -го участника, поступающих от

остальных участников экономической системы, теоретически не должна превышать всей ее величины  $x_j$ . Мы сказали – теоретически, поскольку  $j$ -й участник, будучи мотивирован принципами рыночной экономики (дешевле купить, дороже продать, навязать партнеру свой замысел), к такому превышению всячески стремится. Как, в свою очередь, любой из остальных участников.

Если в неравенствах (8) поменять местами  $i$  и  $j$  (такая возможность является очевидной), то исключая стоимость  $x_i$  с помощью (1), получаем

$$\sum_{j=1, j \neq i}^n x_{ji} \leq \sum_{j=1, j \neq i}^n x_{ij} + c_i, \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (9)$$

(доходы сокращаются). Однако очень интересный результат. В самом деле, средства, получаемые участником экономической системы от партнеров за отпущенную им продукцию, не должны превышать суммы его выплат партнерам за их продукцию и собственного труда, включая внешние закупки. Причем в любой из рассматриваемых периодов времени, что следует подчеркнуть под углом зрения высокой вероятности нарушения неравенств (9).

**Б**олее того, допустим  $i$ -й участник высокотехнологичен в условиях малых затрат своего производства, его продукция необходима и дорого оценивается. Или же – это сырьевой монополист и собственно себестоимость производства является низкой, тогда как партнерам приходится покупать продукцию по диктуемой цене. Можно также представить ситуацию, когда участник экономической системы, в силу каких-то входящих обстоятельств, вынужден покупать продукцию партнера по цене, превышающей поставки на внешний рынок (своего рода спекуляция). В общем, системный характер нарушения условий (9) вполне реалистичен. При этом размер превышения суммы слева над правой частью, очевидно, пойдет в доход  $i$ -го участника –  $x_{ij}$ , при выводе (9) нами из рассмотрения исключенный.

Для большей прозрачности рассуждений, пусть экономическая система состоит всего лишь из двух участников. Условия (9) приобретают вид

$$x_{21} < x_{12} + c_1; \quad x_{12} < x_{21} + c_2, \quad (10)$$

(неравенства стали строгими). Как стремятся действовать участники, руководствуясь принципами рынка? 1-й – рост стоимости своей продукции  $x_{21}$ ; снижение своих затрат  $x_{12} + c_1$ . 2-й – аналогично (рост  $x_{12}$ ; снижение  $x_{21} + c_2$ ). Иначе говоря, оба сконцентрированы на том, чтобы нарушить условия (10). Итак, упомянутые принципы противоречат положениям матричного анализа, поскольку неравенства (9) являются следствием (7).

Если, например, 1-й участник – высокотехнологичен или же монополист, он может обеспечить выполнение первого неравенства (10) за счет увеличения  $c_1$  посредством нематериального актива и ренты. При этом доля дохода  $a_{11}$  в стоимости  $x_1$  уменьшится, однако его абсолютная величина  $x_{11}$  может остаться неизменной.

Вместе с тем, интереснее атмосфера классического рынка: минимизация затрат; высокая стоимость своей продукции; переводение ее большей части в доход,

включая нарушение первого неравенства (10). Предположим, 1-й участник действует так, что в (2)  $a_{11} = 0,7$ ; соответственно условие для суммы  $a_{11} + a_{21}$  из (5) не выполняется. 2-й участник ведет себя «скромнее», его элементы матрицы  $a_{12} = 0,4$ ;  $a_{22} = 0,3$ . Также  $c_1 = 1$ ;  $c_2 = 2$ .

Соотношения (3) в таком случае

$$\begin{cases} x_1 = a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + c_1; \\ x_2 = a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + c_2, \end{cases} \quad (11)$$

или в каноническом виде системы линейных алгебраических уравнений:

$$\begin{cases} (1 - a_{11})x_1 - a_{12}x_2 = c_1; \\ -a_{21}x_1 + (1 - a_{22})x_2 = c_2, \end{cases} \quad (12)$$

по правилу Крамера

$$\begin{aligned} x_1 &= \frac{\Delta_1}{\Delta} = \frac{c_1(1 - a_{22}) + c_2a_{12}}{\Delta}; \\ x_2 &= \frac{\Delta_2}{\Delta} = \frac{c_2(1 - a_{11}) + c_1a_{21}}{\Delta}, \end{aligned} \quad (13)$$

где

$$\Delta = (1 - a_{11})(1 - a_{22}) - a_{12}a_{21}. \quad (14)$$

Для принятых параметров получаем  $x_1 \approx -13,64$ ;  $x_2 \approx -12,73$ , то есть, результат, совершенно абсурдный. Получается, вслед за поставкой продукции каждый из участников должен направить в адрес партнера сумму денежных средств. Конечно, неработоспособна такая система, причем мы ведь подытоживаем происходящий процесс как бы за практически произвольные промежутки времени, а значит, весьма вероятно реализация продемонстрированной коллизии, о чем выше упоминалось. С другой стороны, уже вскоре ситуация может поменяться в сторону преимущества 2-го участника, вследствие чего баланс интересов (но не текущих оплат) компенсируется. В этой связи очень эффективны, по нашему мнению, механизмы взаимозачета, способствующие стабилизации экономической системы путем подведения периодически баланса (и результирующих оплат) с использованием, что следует подчеркнуть, простейшей арифметической операции.

**В**новь обращаясь к (10) заметим, что каждый из участников знает все компоненты «своего» неравенства, а значит, вопреки рыночному инстинкту, способен оценить опасность чрезмерно низкой выручки партнера. Здесь следует учесть, нарушение (10) не обязательно приведет к отрицательной стоимости, как в нашем примере. Вместе с тем – это признак неэффективности экономической системы, поскольку сумма частей стоимости (см. (7)) оказывается больше целого, в данном случае, – единицы. Один из участников (или оба) продают партнеру продукцию по цене, более высокой, чем стороннему потребителю (в общем, спекуляция).

Кстати, когда

$$a_{11} + a_{21} = a_{12} + a_{22} = 1,$$

в (14) определитель  $\Delta = 0$  и с помощью формул (13) получаем  $x_1, x_2 \rightarrow \infty$  (вектор  $c \neq 0$ , см. (5)), иначе говоря, нет конечных стоимостей, при которых может быть достигнут баланс интересов сторон. Даже приближаться к подоб-

ной ситуации опасно. Наконец, нарушение условий (7), и соответственно (9), в крупном размере легко представить, если количество участников  $n$  является достаточно большим. Подразумевается суммирование сравнительно незначительных наценок в пользу  $i$ -го участника.

Обращаясь к (11), мы видим, что для участников может быть выгодным достоверно раскрыть друг другу значения коэффициентов  $a_{ij}$ , поскольку в таком случае они получают возможность оптимизации своей деятельности. В частности, подразумевается выведение на ликвидный уровень цен продукции для внешнего потребителя путем разнесения во времени собственных затрат, включая ремонтные работы. Конечно, такие взаимоотношения присущи организациям кластерного типа, в которых на основе обмена информацией участники совместно противодействуют угрозам внешнего окружения.

Иначе говоря, конкуренция участников, переставая быть, в первую очередь внутренней, переносится на межсистемный уровень. Однако мы подошли к вопросу о регулировании кластерной деятельности, подразумевающему координацию действий участников. С расчетно-теоретической точки зрения, регулирование, в первую очередь, предусматривает адаптивность реакции вектора на вариации параметров системы (4).

**И**здесь становится актуальной еще одна закономерность финансовых потоков, проявляющаяся, когда размер матрицы  $A$ , см. (3),  $n > 2$ . Матрица  $A$  неразложима, то есть, перестановкой строк и столбцов ее нельзя привести к виду

$$\begin{bmatrix} A_1 & A_2 \\ 0 & A_3 \end{bmatrix}, \quad (15)$$

где на главной диагонали располагаются квадратные матрицы  $A_1, A_3$  (см., в частности [2, с. 28 – 29]).

Существует простая проверка матриц на неразложимость, если представить участников точками на плоскости, которые после обозначения платежей векторами, превращаются в вершины орграфа. Неразложимость достигается, когда, двигаясь по направлениям векторов, можно попасть в любую из вершин [3, с. 129–130]. В противном случае матрица является разложимой.

Анализ положений теорем Перрона – Фробениуса привел нас к выводу о том, что условием возможности эффективно регулировать экономическую систему является неразложимость соответствующей матрицы  $A$  [4, п. 4.1]. Данное свойство имеет структурный характер, будучи обусловлено расположением нулевых элементов матрицы. То есть, размеры платежей значения не имеют. Поэтому целесообразным является искусственное устройство малых потоков платежей (информационные услуги и т. п.) в целях реализации фактора неразложимости (15).

И еще очень важная закономерность, которую сообщает матричный анализ экономической системе, связана с устойчивостью ее функционирования. Подразумевается, что малые возмущения параметров должны адекватно влиять на результирующие характеристики. Так, система линейных алгебраических уравнений

$$Bx = c, \quad (16)$$

(аналог (12)); здесь  $B$  – невырожденная матрица с элементами

$$b_{ij}, i, j = 1, 2, \dots, n,$$

даже в случае невысокого порядка  $n$  может обладать неустойчивостью, которую определяет число обусловленности

$$\text{cond}(B) = \max_x \frac{\|Bx\|}{\|x\|} / \min_x \frac{\|Bx\|}{\|x\|},$$

где  $\|x\| = \sum_{i=1}^n |x_i|$  играет роль множителя в увеличении исходного возмущения [5, с. 54 – 61]. Если  $\text{cond}(B)$  невелико, матрица  $B$  – хорошо обусловлена, и наоборот.

С целью иллюстрации данного положения интерпретируем приведенный авторами [5] пример следующим образом. Для производства 1-й смеси (например, строительной) требуется 4,1 т продукта 1 и 2,8 т продукта 2. Для производства 2-й смеси требуется 9,7 т продукта 1 и 6,6 т продукта 2. Стоимость совокупностей продуктов 1-й смеси – 4,11 тыс. грн; 2-й – 9,7 тыс. грн. Необходимо определить стоимости  $x_1, x_2$ , тыс. грн / т продуктов соответственно 1, 2.

Задача сводится к решению системы линейных алгебраических уравнений (16), а именно:

$$\begin{cases} 4,1x_1 + 2,8x_2 = 4,11; \\ 9,7x_1 + 6,6x_2 = 9,70 \end{cases} \quad (17)$$

(как можно заметить, здесь баланс понимается в ином смысле нежели (1)). По правилу Крамера, аналогично (12) – (14), получаем  $x_1 = 0,34$  тыс. грн / т;  $x_2 = 0,97$  тыс. грн/т. Казалось бы – что же здесь необычного?

Суть в следующем, пусть стоимость 1-й смеси ничтожно уменьшилась, составив 4,1 тыс. грн., все остальные параметры остались без изменений. Тогда вместо (17) получаем систему уравнений

$$\begin{cases} 4,1x_1 + 2,8x_2 = 4,1; \\ 9,7x_1 + 6,6x_2 = 9,7, \end{cases}$$

причем ее решение  $x_1 = 1$  тыс. грн / т;  $x_2 = 0$ , с одной стороны, кардинально преобразилось; с другой, – полностью утрачен предметный смысл (нулевая стоимость). Причина в том, что  $\text{cond}(B) = 2249,4$ . Кто в рыночной экономике отслеживает такого рода коллизии, какие по ним предпринимаются меры? И, вообще, где можно прочитать, что они хотя бы осознаются?

Лишь слегка более абстрактный пример, представляющий также весьма показательным. Вычисление определителя  $\det(B)$ , где

$$B = \begin{bmatrix} -73 & 78 & 24 \\ 92 & 66 & 25 \\ -80 & 37 & 10 \end{bmatrix},$$

рассмотрели авторы [6, с. 12 – 13]. Плохая обусловленность такой задачи вытекает из следующего. Пусть матрица

$$E = \begin{bmatrix} 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 10^{-2} \end{bmatrix},$$

тогда  $\det(B + E) = -118,94$ , однако, на самом деле  $\det(B) = 1$ . Иначе говоря, если накопление ошибок округления будет соответствовать малому возмущению матрицей  $E$ , то результаты вычислений окажутся совершенно бесполезными. А соответственно и деятельность соответствующей  $B$  экономической системы.

Весьма интересен пример для матрицы

$$B_1 = \begin{bmatrix} 1+2\gamma & 1 \\ 1 & 1-2\gamma \end{bmatrix}, \quad (18)$$

где  $\gamma^2 \approx \varepsilon$ ,  $\varepsilon$  – единичная ошибка округления в компьютерной памяти, [7, с. 49 – 50]. Оказывается, если к матрице  $B_1$  прибавить матрицу  $3\gamma^2 I$ , то ее наименьшее собственное значение  $\mu_1$ , равное  $-2\gamma^2$ , возрастет до величины  $\gamma^2$ . Причем, никакой метод не способен вычислить  $\mu_1$  точнее без повышения разрядности. Вариация любого из элементов матрицы (18) в гораздо большей степени сказывается на величине  $\mu_1$ .

Заметим, что взаимосвязь собственных значений  $\mu$  матриц, при которых решение уравнения

$$\mu x - Bx = 0$$

является нетривиальным, с поведением соответствующих им экономических систем – весьма актуальная тема, имеющая множество предметных приложений. Иначе говоря, здесь свои закономерности алгебраического характера [4].

Наряду со сказанным выше, матрица

$$B_2 = \begin{bmatrix} 2 & \gamma^2 \\ \gamma^2 & -2\gamma^2 \end{bmatrix}$$

имеет приблизительно такой же спектр собственных значений, как  $B_1$ . Если к матрице  $B_2$  прибавить ту же матрицу  $3\gamma^2 I$ , то в элемент  $b_{22}$  вносится очень большая относительная ошибка. И, тем не менее, она в точности соответствует погрешности, с которой находится  $\mu_1$ . Данное обстоятельство объясняется тем, что  $B_2$  представляет собой пример специального класса матриц, называемых градуированными. Меньшие элементы таких матриц располагаются относительно главной диагонали выше больших. Развитие данной темы содержится в нашей работе [4, п. 4.1].

**В** завершение настоящей статьи, посвященной использованию аппарата матричного анализа (или же закономерностей, которым подчиняются числовые соотношения) для обеспечения эффективного функционирования экономических систем, хотелось бы привести соображения эвристического толка [8]. Каким образом оценить состояние предприятия на текущий момент и в среднесрочной перспективе под углом зрения таких критериев как конкурентоспособность, рентабельность, ликвидность?

Конечно, должны учитываться разноплановые факторы, включая технологическую оснащенность, энергоэффективность, маркетинговый потенциал и другие. Вместе с тем, главенствующая роль отводится показателям финансовой деятельности предприятия, что является как бы само собой разумеющимся. Получение на основании специальной обработки этих показателей со-

ответствующих выводов и рекомендаций является прерогативой целой дисциплины – финансового анализа (ФА). В этой сфере существует ряд направлений, отличающихся как выбором наиболее представительных показателей, так и обработкой информации, освещение которых представляет собой отдельную тему.

И здесь мы исходим из, казалось бы, тривиального утверждения о том, что ФА трактует предприятие в качестве субъекта. Что в данном случае подразумевается, и какая трактовка еще могла бы быть? Поясним на примере такого субъекта, как обычный школьник. Родители судят о нем по дневнику, поведению, показателям медицинского контроля и т. п. – это все с позиций субъекта. Причем такого рода исследование школьника можно как угодно углублять, заниматься этим круглые сутки. Однако родители внимательно смотрят еще, каким образом школьник расположен в социальной системе. Подразумевается, что приятели могут быть не подходящими. Иначе говоря, рассматривают школьника в качестве не только лишь субъекта, но и как элемент социальной системы. Развивая подобные соображения, мы неизбежно приходим к выводу: ФА оценивает предприятие «по дневнику».

Наверное, понятно – мы призываем оценивать состояние субъекта под углом зрения финансовых потоков, которые могут быть благоприятны, или же наоборот – создавать весьма негативные эффекты. Причем следует подчеркнуть, в реальной ситуации эти эффекты совсем не экзотичны. Напротив, для их осуществления имеется множество предпосылок. Можно сделать вывод о том, что экономическая деятельность находится под своего рода роком финансовых потоков (или же, это прессинг), существование которого не осознается. Иначе говоря, потоки «ходят» вдоль технологических цепочек, а механизм реализации данного процесса, в штатном режиме, диктует алгебра. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Беллман Р.** Введение в теорию матриц / Р. Беллман. – М.: Наука, 1969. – 367 с.
2. **Моришима М.** Равновесие, устойчивость, рост (Многоотраслевой анализ) / М. Моришима. – М.: Наука, 1972. – 279 с.
3. **Воеводин В. В.** Матрицы и вычисления / В. В. Воеводин, Ю. А. Кузнецов. – М.: Наука, 1984. – 318 с.
4. **Чернышов С.** Скрытые закономерности финансовых потоков: системный подход в аспектах идентификации и регулирования / С. Чернышов, Е. Перчик [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.ttr.com.ua](http://www.ttr.com.ua) (17.04.2012)
5. **Форсайт Дж.** Машинные методы математических вычислений / Дж. Форсайт, М. Малькольм, К. Моулер. – М.: Мир, 1980. – 279 с.
6. **Грегори Р.** Безошибочные вычисления. Методы и приложения / Р. Грегори, Е. Кришнамурти. – М.: Мир, 1988. – 208 с.
7. **Парлетт Б.** Симметричная проблема собственных значений. Численные методы / Б. Парлетт – М.: Мир, 1983. – 382 с.
8. **Chernyshov S.** Predicting Global Economic Crises: New Scientific Approach / S. Chernyshov // World Finance Review, December 2011, p. 46 – 47.

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКУ В РАМКАХ АНГЛО-САКСОНСЬКОЇ МОДЕЛІ

БЛАШЕНКО О. С.

аспірантка

Суми

В умовах функціонування тієї чи іншої моделі корпоративного управління існують певні механізми зниження або обмеження агентських витрат в залежності від конкретних економічних та інституціональних умов, що склалися в країні. Англо-американська модель корпорації формувалася в рамках ринкової фінансової системи при наявності великого ринку капіталу. Дана модель корпоративного управління характеризується перш за все жорстким розмежуванням власності і управління та високорозвиненим інститутом права власності. В її основі лежить уявлення про первісно конфліктну сутність інтересів акціонерів і менеджерів. Знизити гостроту конфлікту покликана фінансова складова корпоративного управління.

Дослідженням агентської проблеми в різний час займалися такі вчені, як А.Берле, Дж. Мінз, Р. Коуз, П. Друкер, Дж. Уолтер, М.Міллер, Дж. Лінтнер, та ін. Значний внесок у розробку сучасної теорії корпоративного управління внесли роботи Р. Вішни, Р. Ла Порти, Дж.Стігліца, А. Шляйфера. У вітчизняній економічній літературі даному питанню присвячена низка наукових робіт, зокрема В. Євтушевського, А. Педька, О. Носової, С. Румянцева, А. Сірка, Л. Федулової, З. Шершньової, Г. Бортнікова, О. Костюка та ін. Проте фінансова складова корпоративного управління як комплекс економічних заходів для вирішення проблеми конфлікту інтересів раніше не досліджувалась.

Мета статті – аналіз ролі фінансової складової у вирішенні конфлікту інтересів учасників корпоративного управління в умовах англо-американської моделі.

Англо-американська модель орієнтована на переважне задоволення фінансових інтересів акціонерів, для яких володіння акціями в основному носить спекулятивний характер, або націлене на довгострокове отримання доходу у вигляді підвищення курсової вартості акцій і дивідендних виплат. Відповідно, зусилля менеджменту повинні бути спрямовані на збільшення вартості компанії.

Для розуміння механізму контролю над діяльністю менеджерів корпорації найбільш важливими є два фактори: структура володіння корпорацією (зокрема ступінь концентрації прав власності) і наявність великих акціонерів.

Відмінною рисою англо-американської моделі є дисперсне володіння акціями. Акціонерний капітал розпоршений між незалежними індивідуальними та інституційними інвесторами. Ступінь концентрації власності приблизно однаковий в США і Великобританії – на п'ять

найбільших акціонерів там доводиться в середньому відповідно 1/5 і 1/4 всіх випущених акцій корпорацій. Індивідуальними інвесторами в основному виступають представники середнього класу, що зберігають свої заощадження в цінних паперах і в силу свого непрофесіоналізму менш оперативно реагують на зміну біржової кон'юнктури, ніж великі утримувачі акцій. Подібна добровільна акумуляція коштів населення створює в країні сприятливий інвестиційний клімат, підвищує стійкість фінансових ринків, але у той же час розрізненість акціонерів породжує їх слабкість і укріплює позиції менеджерів.

У Великобританії і особливо в США існують обмеження різного ступеня тяжкості для великих інвесторів, що містяться в національному антимонопольному, податковому, антитрестовському законодавстві, а також у законодавстві, що регулює портфельні інвестиції фінансових інститутів. Американське і англійське законодавства традиційно більш рестриктивні по відношенню до інвесторів, що бажають придбати великі пакети акцій однієї фірми.

«Правова» теорія корпоративного управління пов'язує структуру відносин власності і контролю зі ступенем захисту прав акціонерів: чим він більш ефективний, тим нижче, при інших рівних умовах, концентрація прав власності і контролю [2]. З чого можна зробити висновок, що відсутність домінантного акціонера в англійських та американських корпораціях, і, відповідно, відсутність контролю з його боку, компенсується високорозвиненим інститутом права власності, що існує в цих країнах.

Якщо контроль над ефективною діяльністю корпорації з боку великого акціонера є внутрішнім механізмом, то загроза поглинання та зміни менеджменту являє собою зовнішній механізм корпоративного управління.

У країнах з англо-американською моделлю корпоративного управління, в умовах розпоршеної власності, виник особливий механізм зміцнення контролю над корпорацією – поглинання.

Корпоративний контроль є одним з найважливіших аспектів поглинання. У тих випадках, коли потенційному власнику вдається домовитися з менеджментом і радою директорів компанії, що поглинається, можна говорити про дружнє придбання або злиття. При ворожому поглинанні загарбник, який отримав контроль над корпорацією, прагне до заміни протидіючих керівників. Було виявлено, що менеджери активно боролися з загарбником, якщо поглинання загрожувало сильним зниженням особистих доходів або менеджери отримали б набагато меншу надбавку на власні акції до їх ринкової ціни в результаті поглинання.

Крім зміцнення контролю над корпорацією, поглинання переслідує ще одну, не менш важливу мету –



збільшення вартості акцій як поглинаючої компанії, так і компанії, що поглинається.

Оскільки наявність у корпорації великих інвесторів знижує гостроту агентської проблеми, компанії, що пройшли процедуру викупу, ймовірно, можуть стати ефективними організаціями з точки зору збільшення вартості та конкурентоспроможності компанії. По-перше, викуп часток відбувається з вигодою для акціонерів, з премією по відношенню до ринкової ціни, що враховує потенційний приріст в доходах компанії. По-друге, ряд досліджень підтверджують, що компанії, що пройшли через викуп, а потім знову емітували акції на загальному ринку, значно збільшували свої доходи. По-третє, багато угод з викупу націлене на диверсифіковані корпорації. Якщо агентські витрати таких компаній є наслідком надмірної диверсифікації, то реструктуризація приведе до їх природного скорочення.

**П**оширеним способом отримання контролю над корпорацією також є процедура банкрутства. Загроза банкрутства при неефективному функціонуванні корпорації і можливий подальший перехід контролю до кредиторів розглядають як важливий механізм корпоративного управління, очікуваним результатом якого є оздоровлення фінансів і підвищення ефективності корпорації.

Усе ж механізм поглинань як спосіб вирішення агентської проблеми має ряд протиріч. *По-перше*, поглинання є досить дорогим заходом, так як поглинаюча компанія змушена викупувати акції у існуючих акціонерів за ціною, що включає майбутні доходи. *По-друге*, поглинання може збільшити агентські витрати у випадку, коли поглинаюча компанія переплачує за акції при придбанні контролю над корпорацією. Розвинений ринок поглинань може стимулювати менеджерів до безперешкодного невиправданого розширення, що не завжди сприятливо позначається на вартості компанії. *По-третє*, поглинання є політично вразливим механізмом вирішення агентських проблем, так як їм протидіє менеджмент компанії, що поглинаються. У США, наприклад, протиборство вилилося в прийняття законів, що захищають компанії від ворожих поглинань. Крім того, небезпека поглинання штовхає менеджерів до реалізації тільки короткострокових проектів через побоювання зниження курсової вартості акцій. Також завжди існує ризик дестабілізації діяльності компаній - сторін поглинання.

Структура фінансування компанії також впливає на агентські витрати. Присутність боргового капіталу в структурі фінансування дисциплінує менеджерів, по-перше, через фіксовані терміни повернення залучених коштів, по-друге, у зв'язку з потенційною загрозою банкрутства з ініціативи кредиторів. Менеджери прагнуть уникнути банкрутства, щоб не втратити контроль над компанією, роботу або репутацію. Таким чином, присутність боргу в структурі капіталу створює стимул працювати ефективніше, приймати кращі інвестиційні рішення, що знижує агентські витрати. Також структура капіталу впливає на ринкову вартість компанії. Згідно з «компромісною моделлю» залучення позикових коштів до певного моменту дає позитивний ефект збільшення

вартості компанії, але в міру збільшення частки позикового капіталу в структурі фінансування загострюється конфлікт акціонерів і кредиторів корпорації, що призводить до збільшення агентських витрат і, як наслідок, до зниження вартості корпорації.

Проте, слід зазначити, що в англо-американській моделі роль кредиторів в корпоративному управлінні не така велика, як в континентальній, внаслідок того, що англійські і американські корпорації основний капітал залучають не шляхом банківського кредитування, а через високоліквідний фондовий ринок.

Конвергенції інтересів найманих управлінців і компанії також сприяє фінансова мотивація вищого менеджменту.

Компенсаційний пакет вищого менеджменту, який отримав в західній літературі назву стимулюючого контракту, має, як правило, дві складові: фіксовану і змінну. Фіксованою частиною винагороди є дохід, який не залежить від результатів діяльності компанії. Що стосується змінної складової винагороди, вона може базуватися на абсолютних або відносних показниках діяльності компанії.

Винагорода, заснована на відносних показниках, на практиці використовується рідко і визначає доходи менеджера відповідно до того, якими є результати діяльності компанії в порівнянні з її конкурентами.

Винагорода, що залежить від абсолютних показників діяльності компанії, має дві форми: опціонні контракти, засновані на поведінці курсу акцій компанії, і контракти, винагорода за якими залежить від фінансових показників, таких як прибуток підприємства, обсяг грошових потоків і т. д.

У компенсаційний пакет менеджера також можуть включатися додаткові умови матеріального характеру. Однією з найбільш використовуваних менеджерами пільг є кредитування під символічний відсоток. З цим видом матеріального стимулювання пов'язано безліч зловживань.

**О**пціонні контракти, які набули популярності в 1990-і роки, тепер розглядають як основне джерело незаконних дій вищого менеджменту компанії. Багато аналітиків відзначають, що опціони були однією з причин порушень в області корпоративної статистики, які вилилися в серію корпоративних скандалів у США. Навмисна фальсифікація результатів фінансової звітності, завищення доходів з метою впливу на курс акцій в деяких випадках привели до краху найбільших корпорацій. На подолання ситуації, що склалася в короткі терміни був прийнятий акт Сарбайнса-Окслі. У сфері компенсаційної політики даний акт містить заборону на кредитування вищого менеджменту, а також заборону на продаж вищим менеджментом акцій своєї компанії.

Важливим елементом компенсаційного пакета є «золотий парашут» - умови контракту з вищим менеджментом, що гарантує менеджеру отримання значних виплат (зазвичай не більше 1% від поточної вартості корпорації) в разі його звільнення. «Золоті парашути» часто використовуються з метою спрощення процесу поглинання, і розглядається як додаткові витрати з отримання контролю.

Одним із основних засобів врегулювання фінансового аспекту відносин між менеджментом і акціонерами банку виступає дивідендна політика. Задача менеджменту полягає у визначенні оптимального співвідношення між величиною прибутку, що спрямовується на поповнення капіталу, та розміром дивідендних виплат акціонерам банку. Менеджерам необхідно поєднати дві протилежні мотивації: акціонерів, що претендують на зростання дивідендів, і корпорації, які повинні забезпечити зростання прибутку та економічний розвиток за рахунок внутрішніх джерел, зокрема через реінвестування прибутку.

У розвитку теорії дивідендної політики значну роль відіграє концепція Мертона Міллера та Франко Модільяні. Вона випливає з їх гіпотези про те, що вартість капіталу не залежить від його структури. З цього вони роблять висновок, що рішення корпорації про нові інвестиції (скільки вкладати нового капіталу і куди) не зумовлене тією політикою, яку проводить корпорація щодо дивідендів. Вартість корпорації визначається грошовими потоками, одержаними в результаті інвестицій. Якщо частину прибутку корпорація не розподілила у вигляді дивідендів, а інвестувала в нові проекти, то в майбутньому прибуток корпорації збільшиться. Зміцнення економічного становища фірми приведе до того, що її акції на фінансовому ринку будуть котируватися за високою ціною. Отже, цей майбутній прибуток збільшує вартість звичайних акцій і, відповідно, капітал акціонерів.

Можливий інший варіант прийняття рішень, пов'язаних з фінансуванням інвестицій. У разі недостатності нерозподіленого прибутку та інших внутрішніх джерел для фінансування нового проекту адміністрація фірми вирішує збільшити власний капітал, тобто емітувати нові акції. Нові капіталовкладення принесуть додатковий прибуток, вартість фірми зростає. Однак випуск додаткових акцій призведе до того, що дохід і дивіденд на одну акцію знизяться. Це може спонукати деяких акціонерів компанії продати свої акції. У цьому випадку вони продали б свій майбутній приріст капіталу за негайно одержуваний дивіденд.

Міллер і Модільяні доходять висновку що загальна сума доходу, який одержить кожний акціонер фірми, буде та ж сама відносно виплати дивідендів. Дивіденди на акцію, що зросли внаслідок зростання прибутку за новими інвестиціями, збільшують дохід акціонера, але скорочують майбутній приріст капіталу на ту саму суму [4].

На їх думку, акціонери не беруть до уваги характер розподілу прибутку, оскільки коли прибуток, який розподіляється, скорочується і вони менше одержують у вигляді дивідендів, завдяки збільшенню частини нерозподіленого прибутку зростає їх капіталізований дохід. Це виражатиметься в підвищенні курсу акцій.

З критикою теорії Міллера – Модільяні виступили М. Гордон, Е. Брігхем, Дж. Лінтнер та інші економісти. На їхню думку, дивіденди є менш ризикованими, ніж приріст капіталу. Для акціонера завжди вигідніше одержати високі дивіденди (поточні доходи), ніж очікувати в майбутньому приросту капіталу, тобто «краще синиця в руці, ніж журавель у небі». Звідси й назва цієї теорії – «синиця в руці» («Bird-in-the-Hand»).

Інша концепція, на протиположній моделі «синиця в руці», стверджує, що ризик не пов'язаний з політикою виплат дивідендів. Ризикованість полягає зовсім не в політиці поділу прибутку на розподілений і нерозподілений, а в тому, що одержання грошових потоків, насамперед прибутку, є невизначеним. Зростання дивідендів не змінить ступеня ризику цих грошових потоків для майбутніх інвестицій.

З'являються ускладнені концепції дивідендної політики з уведенням у них податкової політики. Річ у тім, що податкові ставки і пільги диференційовані за групами доходів. Деякі інвестори, які купують акції, наприклад пенсійні фонди, не сплачують особистих податків, тоді як індивідуальні інвестори їх виплачують за диференційованими залежно від рівня доходу ставками. Становище ускладнюється тим, що дивіденди оподатковуються за вищими ставками, ніж приріст капіталу.

Відповідно до концепції врахування податкової диференціації інвестори зацікавлені в максимізації своїх доходів після відрахування податків. Тому, якщо припущення, що податки на приріст капіталу нижчі за особистий прибутковий податок є вірним, корпорація могла б весь прибуток спрямовувати на інвестиції в активи і в резервні фонди, тобто не розподіляти його у вигляді серед акціонерів. Це забезпечило б зростання інвестицій з наступним збільшенням прибутку корпорації, що, у свою чергу, зумовило б підвищення ринкової вартості її акцій. Приріст вартості капіталу акціонерів оподатковувався б за нижчими ставками, ніж дивіденди, коли б корпорація їх сплачувала. Згідно з цією концепцією корпорація знижує ціну капіталу (cost) і максимізує його вартість (value).

**З**а умов англо-американської системи, коли основні позикові кошти залучаються на фондовому ринку дивідендна політика корпорації відіграє надзвичайно важливу роль.

Інформація про дивіденди, що надходить на фінансовий ринок, є одним із визначальних чинників формування курсу акцій. Звістки про зниження або, ще гірше, невиклату дивідендів розцінюються як сигнал менеджерів про їхнє ставлення до перспектив фірми, а саме як зниження майбутніх прибутків і економічного зростання корпорації. І, навпаки, підвищення дивідендів є доброю новиною, що активізує інвесторів: попит на акції зростає, відповідно, курс підвищується.

У березні цього року Федеральна Резервна система США опублікувала результати стрес-тестів американських банків. Найбільші американські банки, що пройшли стрес-тестування, поспішили заявити про підвищення дивідендів і викуп своїх акцій.

J. P. Morgan Chase & Co. першим з провідних американських банків оголосив про підвищення дивідендів і викуп акцій після отримання від Федеральної резервної системи (ФРС) США результатів стрес-тестування. J. P. Morgan заявив про свій намір підвищити дивіденд на 0,05 доларів і запустити нову програму викупу акцій на 15 млрд доларів. Ці повідомлення спонукали конкуруючі банки також поспішити зі своїми заявами.

Goldman Sachs Group тим часом також заявив про те, що не отримав заперечень проти викупу акцій на невизначену суму і потенційного підвищення дивіденду.

US Bancorp підвищив дивіденд на 56%. BB & T Corp. повідомив про те, що у ФРС не було заперечень проти підвищення дивідендів банку на 0,04 долара.

Bank of New York Mellon заявив про те, що центральний банк влаштовують його плани про викуп акцій на 1,16 млрд. доларів і подальші виплати в розмірі 0,13 долара на акцію в цьому році. Wells Fargo & Co., тим часом, збільшив дивіденд за 1-й квартал до 0,22 долара на акцію.

American Express повідомила про те, що ФРС не стала заперечувати проти планів розподілу капіталу компанії, які включають викуп акцій на суму до 4 млрд доларів і викупу в розмірі до 1 млрд доларів в 1-му кварталі 2013 року. American Express може також збільшити свій квартальний дивіденд до 0,2 долара з 0,18 долара.

Ці заяви підштовхнули котирування акцій J. P. Morgan і його великих конкурентів вгору. Папери цього банку подорожчали на 7%, а індекс провідних комерційних банків додав 4,4% [3].

## ВИСНОВКИ

Особливості економіко-правової інфраструктури, у рамках якої власники акцій можуть реалізувати свої права власності, і характер розподілу акціонерної власності визначають істотно різні механізми корпоративного управління. При цьому відсутність або порівняно

мале розповсюдження одних механізмів (пов'язаних наприклад з володінням великим пакетом акцій) може компенсуватися наявністю інших (таких, як ринок корпоративного контролю та ін.). У рамках англо-американської моделі фінансова складова корпоративного управління реалізується через розвинений ринок корпоративного контролю, фінансовий важіль, мотивацію вищого менеджменту та дивідендну політику. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Костюк О. М.** Методологічні засади формування механізму корпоративного управління в банках: міжнародний досвід / О. М. Костюк, О. В. Костюк // Вісник Дніпропетровського університету. – 2010. Т. 18. – № 10/2. – С. 46 – 53.

2. **Радыгин А.** Экономико-правовые факторы ограничения в становлении моделей корпоративного управления / А. Радыгин, А. Гонтмахер, И. Межеряупс, М. Турунцева. – М., 2004. – 93 с.

3. Asia Report [Електронний ресурс]. – 2012. – Режим доступу : <http://asiareport.ru/index.php/analytics/13177-jp-morgan-pervym-povyysil-dividend-posle-stress-testirovaniya>

4. **Modigliani F.** Corporate Income Taxes and the Cost of Capital / F. Modigliani, M. H. Miller // American Economic Review. – 1963. – June. – P. 433 – 443.

**Науковий керівник** – д-р екон наук, проф. кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України» **Костюк О. М.**

## КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ МІКРОЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ

**АЛЬКЕМА В. Г.**

*доктор економічних наук*

**Київ**

Сучасне бачення мікрологістичних систем ґрунтується переважно на ендогенному підході. В основі якого є апріорна фіксація ланок та елементів цієї системи та зв'язків між ними. Однак слід зазначити, що мікрологістичні системи знаходяться в постійному процесі розвитку, дослідження якого передбачає розгляд засад створення, взаємодії та трансформації підсистем і мікрологістичної системи в цілому. Проблема полягає в неможливості дослідження зазначених процесів в рамках ендогенного підходу.

Для вирішення завдань генезису та розвитку логістичних систем слід використовувати екзогенний підхід, який ґрунтується на визначенні меж мікрологістичної системи як просторово-часового та функціонального континууму. Отже встановлення особливостей та закономірностей розвитку мікрологістичних систем і визначення концептуальних засад оцінювання такого розвитку є важливим напрямком формування методологічної та методичної бази їх проектування.

Оцінюванням і розробкою етапів діагностики логістичних систем займалися російські вчені Б. Анікін [3], А. Гаджинський [5]. Дослідженням процесів розвитку суб'єктів господарювання як логістичних систем і розробку критеріїв їх оцінювання проводили вчені далекого зарубіжжя Д. Д. Бауерсокс [4], Д. Клосс [4], Д. М. Ламберт [11], Дж. Р. Сток [11]. Аналіз існуючих підходів до розвитку логістичних систем свідчить про неоднозначність розуміння цього процесу та показників його оцінювання [1, 2, 10, 12]. Оцінювання показників розвитку логістичних систем найбільш повно відображено в роботі Д. Д. Бауерсокса та Д. Клосса [4, с. 593 – 613]. Вони виділяють п'ять категорій логістичних показників: витрати; обслуговування споживачів; продуктивність; оцінка активів та якість. Вітчизняні автори визнають ефективність функціонування суб'єкта господарювання, як логістичної системи, визначають на підставі комплексної взаємодії п'яти ознак: обсяг, швидкість, асортимент, вартість, нестійкість [13, с. 67]. У своїх дослідженнях Дж. Р. Сток та Д. М. Ламберт встановлюють зв'язок між результативністю логістичної діяльності та ефективністю суб'єкта господарювання [11, с. 570 – 599]. Оцінювання розвитку логістичних систем через показники складових логістичного потенціалу пропонують здійснювати

Г. Матвієнко-Біляєва [9] та О. В. Посилкіна [8]. Але на сьогодні поняття «логістичний потенціал» не є усталеним. А існуючі методики кількісної оцінки елементів потенціалу різними авторами здійснюється переважно з використанням експертних методів для конкретної мікрологістичної системи. Комплексне оцінювання логістичного потенціалу в динаміці розрахованого за формулою середньої геометричної простої є неможливим. Тому існує необхідність розроблення концептуальних засад оцінювання розвитку мікрологістичної системи.

Метою роботи є аналіз існуючих підходів до концептуалізації оцінювання розвитку мікрологістичних систем в сучасних умовах господарювання.

Враховуючи ту обставину, що мікрологістична система є моделлю певним чином структурованої економічної системи підприємства її можна представити (рис. 1) у вигляді трьох підсистем: підсистеми планування та контролю, функціональної підсистеми та підсистеми забезпечення. Кожна із зазначених підсистем має ланки та елементи різних видів. Ця система в сучасній економічній науці розглядається з різних позицій: як фрагментарно впорядкована економічна система, як певним чином структурована економічна система та як підсистема управління економічною системою. Як видно з рис. 1, ключовими ознаками мікрологістичної системи є зв'язки між елементами, потоки та загальні характеристики організаційної структурованості та розвиненості зв'язків із зовнішнім середовищем.

Основні підходи до визначення мікрологістичної системи наведено в табл. 1 [1]. На нашу думку, мікрологістична система – це адаптивна, цілеспрямована і структурно упорядкована система з високим організаційно-інтеграційним та інформаційно-комунікаційним потенціалом, спрямованим на управління логістичними потоками суб'єкта господарської діяльності для забезпечення його безпеки та розвитку. Окремі науковці роз-

глядають зазначену систему з позиції її базових ознак як об'єкта управління за морфологією, організацією та інтеграцією системи. За морфологією система є структурованою і структурно упорядкованою з наявністю певного набору підсистем. З точки зору організації – це система, що самоорганізується, саморегулюється, самонавчається та самовдосконалюється. Особливостями логістичної системи як об'єкта управління на макрорівні є сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих суб'єктів логістики, які здійснюють розвиток сукупного ресурсного потенціалу, організованого у вигляді логістичних потоків шляхом їх оптимізації та раціоналізації.

Інтеграція логістичної системи обумовлена ціле-направленістю та варіативністю поведінки, адаптацією у певному економічному просторі, здатністю до взаємодії з навколишнім середовищем, високим інформаційно-комунікаційним потенціалом та наявністю контурів зворотного зв'язку.

Динамізм зовнішнього логістичного середовища вимагає постійного розвитку логістичних систем на макрорівні. На думку О. В. Єлетенко, такий розвиток повинен бути комплексним і включати як мінімум ряд складових [6]. До таких складових І. М. Карп відносить економічний, інформаційний, організаційно-економічний і технічний складові розвитку [7, с. 226]. На нашу думку, слід виділити такі головні складові розвитку: інформаційно-комунікаційний, організаційно-економічний та технічний. *Організаційно-економічний розвиток*, який передбачає впровадження нових або удосконалення існуючих принципів, методів, методик та алгоритмів управління логістичними потоками з метою оптимізації витрат і забезпечення планових показників оперативності, раціональності та ефективності реалізації функцій мікрологістичної системи. *Інформаційно-комунікаційний розвиток*, що спрямований на раціоналізацію та підвищення надійності та оперативності інформаційних потоків та управлінських комунікацій.

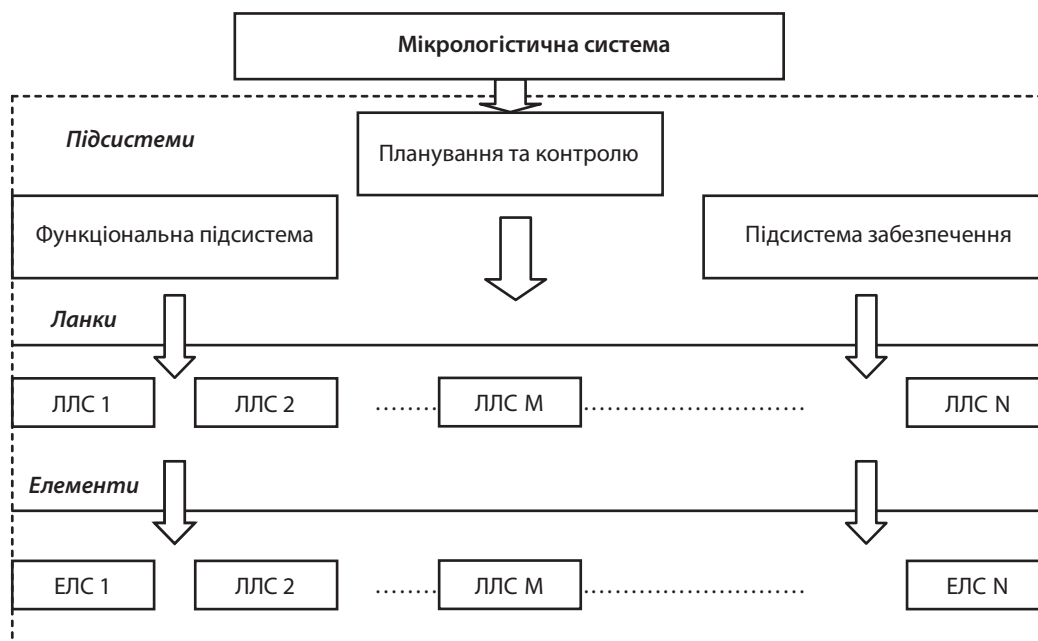


Рис. 1. Рівні декомпозиції логістичної системи

Основні підходи до визначення мікрологістичної системи

Характер ознаки	Зміст визначення
Зв'язки (відносини) між елементами	Сукупність таких підсистем, як постачання, виробництво, транспортування і складування, збут, разом із відносинами між підсистемами і їх властивостями, із постійним прагненням до зростання ступеня організованості системи
Логістичні потоки	Це доцільно організований і пов'язаний у межах визначеної господарської системи фізичний потік товарів, що супроводжується потоком фінансових засобів та інформації
Організаційна структурованість та розвинені зв'язки із зовнішнім середовищем	Адаптивна організаційно-структурована економічна система, яка складається з декількох підсистем, що виконують логістичні функції та мають розвинені зв'язки із зовнішнім середовищем, тобто з ринком

У сучасних умовах на підприємстві неможливо обійтися без надійних, доступних та швидкодіючих інформаційних засобів передачі та обробки інформації. Технічний розвиток полягає у тому, що мікрологістична система, її суб'єкти та об'єкти управління розвиваються на основі сучасних технічних досягнень у сфері механізації та автоматизації логістичних процесів та операцій управління. На думку І. В. Кривов'язюка, розвиток логістичної системи слід розглядати з позиції розвитку якості мікрологістичної системи, її надійності та ефективності [12]. З погляду В. І. Амелькіна, розвиток логістичної системи треба розглядати з позиції досягнення цієї системою встановлених цілей [2].

Завершальним етапом дослідження стала розробка методики діагностики розвитку мікрологістичної системи. В основу методики оцінювання розвитку по-

кладено маркетингового-логістичний комплекс показників, які є ключовими щодо характеристики системи, а їх оцінювання дозволить своєчасно приймати ефективні управлінські рішення спрямовані на забезпечення належного її стану. Установлення параметрів і критеріїв оцінки мікрологістичної системи слід здійснювати у розрізі кожної функції її діяльності. Ми пропонуємо здійснювати оцінювання на підставі системи показників розвитку мікрологістичної системи, що включає чотири групи індексів, а саме: групи індексів зростання ринкових можливостей, індексів продуктивності, ефективності, надійності та гнучкості (рис. 2).

Перша група показників слугує для оцінки зростання ринкових можливостей мікрологістичної системи, до яких відносяться такі індивідуальні індекси.

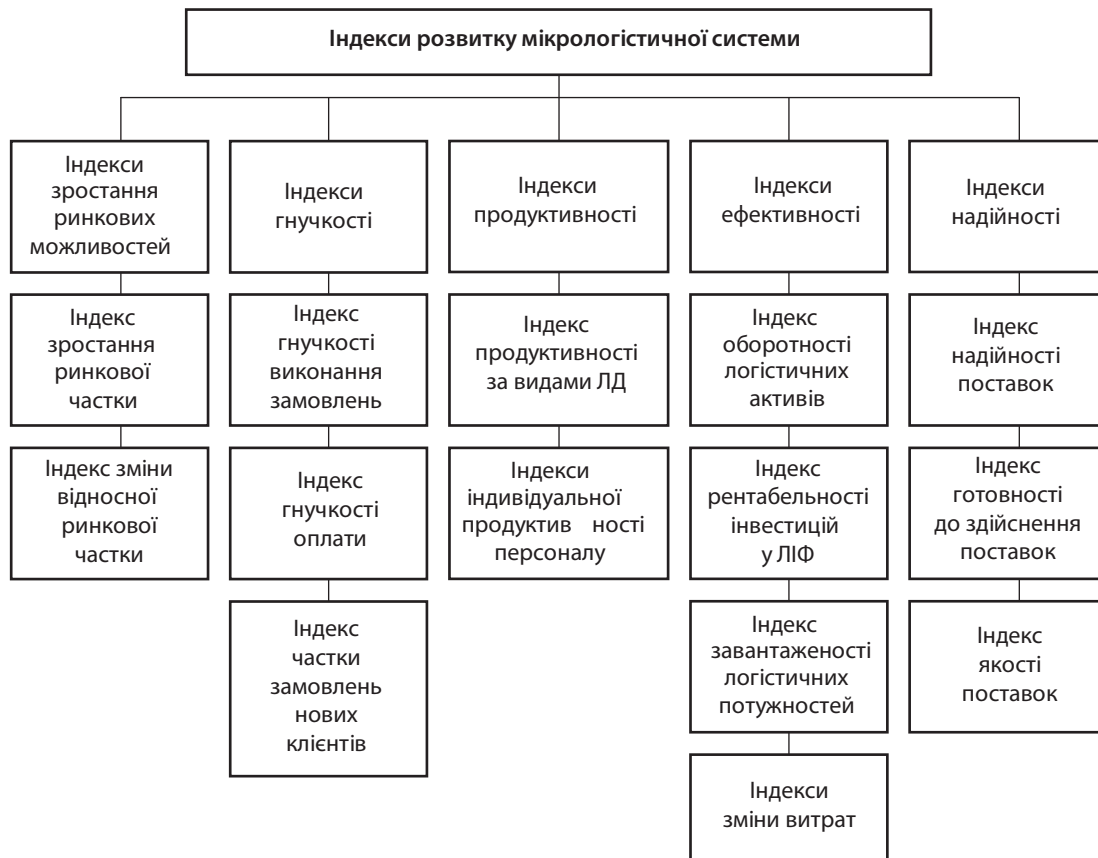


Рис. 2. Комплекс індексів розвитку мікрологістичної системи підприємства

Індекс зростання ринкової частки підприємства, який розраховується за формулою (1)

$$I_{PЧ} = \frac{PЧ_1}{PЧ_0}, \quad (1)$$

де  $PЧ_1$  – ринкова частка підприємства на цільовому ринку у звітному році;

$PЧ_0$  – ринкова частка підприємства на цільовому ринку у базисному році.

Ринкову частку підприємства на цільовому ринку пропонується розраховувати за формулою (2):

$$PЧ_i = \frac{ОП}{MP}, \quad (2)$$

де  $ОП$  – обсяг логістичних послуг, які надаються підприємством на цільовому ринку;

$MP$  – місткість цільового ринку логістичних послуг.

Якщо підприємство надає широкий асортимент послуг у різних сегментах ринку логістичних послуг, індекс розраховується окремо для кожного сегмента.

Для оцінки розвитку конкурентоспроможності підприємства на цільових ринках слід розраховувати *індекс зміни його відносності* ринкової частки за формулою (3):

$$I_{BPЧ} = \frac{BPЧ_1}{BPЧ_0}, \quad (3)$$

де  $BPЧ_1$ ,  $BPЧ_0$  – відносна ринкова частка підприємства відповідно у звітному і базисному роках.

Відносна ринкова частка це показник, який характеризує конкурентне становище підприємства на ринку. Цей показник розраховується за формулою (4):

$$BPЧ = \frac{PЧ_i}{PЧ_k}, \quad (4)$$

де  $PЧ_i$  – ринкова частка підприємства, що розглядається, %;

$PЧ_k$  – ринкова частка найсильнішого конкурента.

Друга група показників свідчить про розвиток мікрологістичної системи підприємства. До них відносяться *індекси продуктивності мікрологістичної системи, її ефективності та надійності*.

До показників продуктивності мікрологістичної системи належать індивідуальні індекси кількості відвантажень, кількості скомплектованих замовлень у розрахунку на одного працівника чи торгового агента за певний проміжок часу. Ці індекси розраховуються за загальною формулою (5):

$$I_{ij} = \frac{Ч_{i3}}{n_3} : \frac{Ч_{i0}}{n_0}, \quad (5)$$

де  $Ч_{i3}$ ,  $Ч_{i0}$  – відповідно кількість скомплектованих замовлень (відвантажень) у звітному та базисному періодах;

$n_3$ ,  $n_0$  – чисельність логістичного персоналу мікрологістичної системи задіяного у обробці замовлень.

Показники ефективності мікрологістичної системи, це індивідуальні індекси оборотності логістичних активів, індекс рентабельності інвестицій у логістичну інфраструктуру, індекс завантаженості логістичних потужностей, індекс оборотності запасів, індекс витрат утри-

мання запасів, індекс зміни частки логістичних витрат в структурі загальних витрат та індекс рентабельності каналів збуту. Ці індекси розраховуються як співвідношення окремих показників звітного та базового періодів.

Не зважаючи на взаємозалежність індексів різних груп, усі показники можуть розраховуватись у вартісній формі. Якщо значення індексу дорівнює одиниці, це свідчить про економічну стабільність підприємства, якщо значення індексу більше 1,0, то підприємство має тенденцію до розвитку. У випадку, коли значення індексу менше 1,0, підприємство втрачає потенціал розвитку. Слід визначити, що вплив окремих груп індексів є нерівнозначним. Але з погіршенням індексів продуктивності і надійності в перспективі можлива втрата ефективності і конкурентоспроможності.

За результатом проведеного аналізу поняття розвитку мікрологістичної системи сприймається як довготривала реалізація сукупності процесів кількісних та якісних змін у діяльності підприємства, що приводять до поліпшення стану його мікрологістичної системи шляхом збільшення її потенціалу, адаптації до зовнішнього середовища та внутрішньої інтеграції.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, у роботі розглянуто існуючі альтернативи розуміння особливостей та закономірностей розвитку мікрологістичних систем та розроблено концептуальні засади діагностики розвитку таких систем. Оцінювання процесів розвитку мікрологістичної системи пропонується здійснювати на підставі системи індексів: інтегрального, п'яти комплексних та чотирнадцяти індивідуальних. Інтегральний індекс розвитку розраховується як сума добутків вагових коефіцієнтів та значень відповідних комплексних індексів розвитку: зростання ринкових можливостей, продуктивності, ефективності, надійності та гнучкості. Значення комплексного індексу визначається як добуток вагових коефіцієнтів та значень відповідних індивідуальних індексів. Індивідуальними є індекси: зростання ринкової частки, зміни відносної ринкової частки, гнучкості виконання замовлення, гнучкості оплати, частки замовлень нових клієнтів, продуктивності за видами діяльності, індивідуальної продуктивності персоналу, оборотності логістичних активів, рентабельності інвестицій, завантаженості логістичних потужностей, надійності поставок, готовності до здійснення поставок та якості поставок. Значення інтегрального індексу дорівнює 1,0 при забезпеченні стабільності функціонування системи, значення індексу більше 1,0 свідчить, що ця система має тенденцію до розвитку. У випадку, коли значення індексу менше 1,0, мікрологістична система втрачає потенціал розвитку. Реалізація методики дозволить своєчасно приймати ефективні управлінські рішення спрямовані на забезпечення належного розвитку мікрологістичної системи. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Алькема В. Г. Система економічної безпеки логістичних утворень : Монографія / В. Г. Алькема. – К. : Університет економіки та права «КРОК», 2011. – 378 с.

- 2. Амелькін В. І.** Теоретичні засади функціонування логістичної системи підприємства / В. І. Амелькін // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. Економіка та підприємництво. – 2009. – № 4(8). – С. 46 – 49.
- 3. Аникин Б. А.** Логистика : учебн. пособие [для студ. высш. учебн. завед.] / Б. А. Аникин. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 368 с.
- 4. Бауэрсокс Д.** Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Бауэрсокс, Д. Клосс ; пер. с англ. – М. : Олимп – Бизнес, 2001. – 640 с.
- 5. Гаджинский А. М.** Логистика : [учебник] / Гаджинский М. А. – [11-е изд., перераб.]. – : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005. – 432 с.
- 6. Єлетенко О. В.** Механізм управління логістичною системою підприємства. – 2008. [Електронний ресурс] / О. В. Єлетенко. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/VNULP/Ekonomika/2008\\_628/78.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/VNULP/Ekonomika/2008_628/78.pdf)
- 7. Карп І. М.** Теоретичні основи мікрологістичної системи/ І. М. Карп // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №1. – С. 223 – 227.
- 8.** Логістичний менеджмент фармацевтичного виробництва : монографія / [О. В. Посилкіна, Р. В. Сагайдак-Нікітюк, Г. В. Загорій та ін.] ; за заг. ред. О. В. Посилкіної. – Харків : НФаУ, 2011. – 772 с.
- 9. Матвієнко-Біляєва Г. Л.** Логістичний потенціал підприємства в сучасних умовах господарювання / Г. Л. Матвієнко-Біляєва // Економічний форум. 4/2011.
- 10. Мочерний С. В.** Основи економічної теорії / С. В. Мочерний, С. А. Єрохін, Л. О. Каніщенко, І. М. Сенишин, О. А. Устенко / За ред. С. В. Мочерного. – К. : Академія, 1998. – 464 с.
- 11. Сток Дж. Р.** Стратегическое управление логистикой / Дж. Р. Сток, Д. М. Ламберт ; пер. с 4-го англ. изд. – М. : ИНФРА-М, 2005. – XXXII. – 797 с.
- 12. Чернописька Н. В.** Методичні підходи оцінювання логістичної діяльності підприємства / Н. В. Чернописька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – 2008. - № 623. – С. 265 – 261.
- 13. Чухрай Н. І.** Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики : [монографія] / Н. І. Чухрай, О. С. Гірна. – Львів : Інтелект-Захід, 2007. – 232 с.



## У ЧОМУ ПОЛЯГАЄ СЕКРЕТ УСПІШНОЇ РЕОРГАНІЗАЦІЇ

**БОЖКО В. П.**

*доктор технічних наук*

**КАЩЄВА І. О.**

*аспірантка*

**Харків**

**Н**а даному етапі розвитку ринкових відносин багато підприємств України опинились у кризовому становищі та вимагають постійного моніторингу і вдосконалення процесу управління. Тому актуальною є проблема пошуку нових, більш ефективних форм і методів управління, а також оперативних заходів, що суттєво допоможуть вітчизняним підприємствам адаптуватися до теперішніх умов та навчитися не тільки долати наслідки кризових явищ, а й завчасно передбачати і ліквідувати їх на початкових стадіях розвитку. Одним з рішень даної проблеми, що можуть зробити підприємства є прийняття рішення про реорганізацію.

Реорганізація є найбільш поширеною формою перетворення підприємств в умовах трансформації економіки України. Реорганізацію пов'язують з попередженням та усуненням кризових явищ, необхідністю вирішення поточних проблем неплатоспроможності, фінансової стійкості тощо. Реорганізація ніколи не буває легкою. Виявити і ефективно використовувати всі необхідні для успіху умови – важке завдання, і лише деяким компаніям вдається уникнути помилок на цьому шляху для проведення стійких організаційних змін і відповідних стратегічних результатів.

Проблемам реорганізації підприємств присвячені праці багатьох зарубіжних вчених та фахівців: М. Альберта, І. Ансоффа, Д. М. Бішопа, Х. Виссема, А. Р. Лажу,

С. Ф. Ріда, Дж. Уелча та ін, а також вітчизняних авторів: А. А. Алпатова, Л. П. Белих, В. І. Бусова, П. А. Гохана, С. І. Зельберга, Е. В. Євтушенка, В. А. Ірікова, Г.Я. Кіпермана, Г. В. Клейпера, І. І. Мазура, А. В. Макарова, О. С. Сухарева, В. П. Третьяка, А. К. Тутунджяна, М. А. Федотової, В. Д. Шапіро та ін. У роботах цих та інших авторів в основному розглядаються проблеми інтеграції, а також використання реорганізації як засобу фінансового оздоровлення підприємств, подолання фінансових труднощів. Особливо велика увага в економічній літературі приділяється проблемам реорганізації підприємств у формі злиття, приєднання, виділення, поділу та перетворення, що регламентуються рядом нормативно-правих актів, таких як: Цивільного кодексу України, Господарського кодексу України, Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 13.06.1999 р., Закону України «Про господарські товариства» від 19.09.1991 р., Закону України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2000 р., Закону України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р., Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» від 15.05.2003 р., Закону України «Про порядок погашення зобов'язань платниками податків перед бюджетом та державними цільовими фондами» від 21.12.2000 р., Закону України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97 р. та іншими законами та підзаконними нормативними актами.

*Метою* статті є обґрунтування доцільності здійснення реорганізації на підприємстві та розробка пропозицій щодо ефективного управління окремими її напрямками.

Для досягнення поставленої мети в процесі дослідження вирішували наступні завдання:

- ★ провести аналіз процесу реорганізації, визначити основні його етапи та доцільність проведення;

- ✦ сформулювати основні напрямки реорганізації й виявити особливості ефективного проведення кожного з них;
- ✦ виділити основні завдання та проблеми, які зазвичай з'являються підчас реорганізації у типового підприємства України;
- ✦ розробити науково-методичні рекомендації щодо формування програми реорганізації та її успішної реалізації.

**Р**еорганізація – один із найважливіших інструментів перетворення, якими володіє перша особа компанії. Завдяки *успішно проведеній реорганізації* у підприємства з'являється нова мета та завдання, реалізується нова стратегія та зростає продуктивність. У той же час таке перетворення пов'язане з певними ризиками для підприємств, оскільки цей процес є, як правило, невідворотним, особливо для компаній, що не увійшли в стан корпоративної зрілості і стабільності на зростаючих, динамічно ринках, що розвиваються.

**Реорганізацію підприємства** можна визначити як здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, управління ним, форм власності, організаційно-правових форм, як здатність привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшити обсяг випуску конкурентоспроможної продукції, підвищити ефективність виробництва. Метою проведення реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати за умов переходу до ринкової економіки та виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам товарних ринків. Завдяки процесу реорганізації підприємства переходять у новий якісний стан, що відповідає зміненим зовнішнім і внутрішнім умовам його функціонування. Але поряд з головне метою визначаються часткові, конкретні цілі, які можуть бути різними для різних підприємств. Зазвичай реорганізація розглядається як засіб виходу з економічної кризи та уникнення банкрутства, але не обмежується лише цією метою і включає такі:

- ✦ досягнення певних конкурентних переваг, збереження і зміцнення позицій на ринку, вихід на нові ринки, нові групи споживачів, замовників;
- ✦ освоєння нових напрямків бізнесу, особливо ефективного при використанні результатів інноваційної діяльності, можливості запропонувати ринку новий вид продукції або послуг;
- ✦ подолання конфліктної ситуації, що перешкоджає нормальному функціонуванню підприємства;
- ✦ надання інноваційної спрямованості діяльності підприємства та підвищення його інвестиційної привабливості;
- ✦ наступ переломного моменту у життєвому циклі підприємства, коли реорганізація є єдиним засобом попередження спаду.

У науковій літературі загальноприйнятою є наступна класифікація реорганізації підприємств:

- ✦ залежно від ступеня реорганізація може бути частковою та комплексною;
- ✦ залежно від форми – оперативною та стратегічною;
- ✦ залежно від виду – управлінською, технічною, економічною, фінансовою та організаційно-правовою.

Підприємство може потребувати *часткової реорганізації* для відновлення економічної та технічної життєздатності у певному напрямі його діяльності. Коли проблеми підприємства є більш суттєвими, тоді підприємство потребує *комплексної реорганізації*, які охоплює розробку нової організаційної структури, відповідної продуктової, трудової, технічної та технологічної політики, зміни в менеджменті, організації тощо. Реорганізація підприємства в такий спосіб триває здебільшого до трьох років.

**О**рганізаційно-правовий вид реорганізації характеризується процесами комерціалізації, корпоратизації, зміни організаційної структури та власника державних підприємств. **Технічну реорганізацію** пов'язано із забезпеченням такого стану підприємства, за якого воно досягає відповідного рівня виробничого потенціалу, технології, «ноу-хау», управлінських навичок, кваліфікації персоналу, ефективних систем постачання й логістики, тобто всього того, що дає підприємству змогу виходити на ринок з ефективною та конкурентоспроможною продукцією. **Економічна життєздатність** досягається, коли продукція підприємства, його капіталні та поточні витрати, рівень продажу й цінова політика забезпечують такий рівень економічної рентабельності підприємства, що відповідає сучасним умовам господарювання. Після досягнення **фінансової життєздатності** суб'єкт господарювання матиме таку структуру балансу підприємства, за якої показники ліквідності і платоспроможності задовольняють вимоги ринку, а також позбудеться проблем із виплатою кредитів, відсотків за них чи з погашенням інших боргових зобов'язань тощо. **Управлінську реорганізацію** зв'язано з підготовкою та перепідготовкою персоналу з орієнтацією на конкурентоспроможне функціонування підприємства, зміну його організаційної структури, менеджменту, технологічної, інноваційної та маркетингової політики.

Період **оперативної реорганізації** триває приблизно 3-4 місяці, під час яких розв'язуються дві основні проблеми: забезпечення ліквідності та суттєве поліпшення результатів діяльності підприємства. **Стратегічна реорганізація** підприємства забезпечує довготермінову конкурентоспроможність. Для досягнення такої конкурентоспроможності необхідне визначення стратегічної мети підприємства, розробка стратегічної концепції розвитку, а також напрямів та інструментів реалізації цієї мети. Отже, реорганізації підприємства передують оцінка його стану та постановка вірної мети.

Незалежно від обраних виду або форми реорганізації, перед підприємством стоїть першочергове завдання глибоко проаналізувати техніко-економічну й фінансову ситуацію, вивчивши усі напрямки діяльності підприємства за критерієм конкурентоспроможності

продукції (ціна, якість), ринкової частки, структури витрат і прибутковості.

Вибір варіанта реорганізації здійснюється на підставі критерію оцінки реальних ринкових можливостей структурних підрозділів підприємства, а саме:

а) *ступінь освоєння нових ринків*, що відображає, наскільки швидко підрозділ може змінити структуру збуту продукції та подолати бар'єри вступу до нових ринків;

б) *рівень специфічних виробничих знань і технологій*, що характеризує рівень застосування специфічних науково-технічних знань у виробничій діяльності підрозділу, який має відмовитись від усього асортименту продукції, що виготовлялася раніше.

Підприємства з різним ступенем розвитку стикаються з різними проблемами під час проведення процесу реорганізації. Так, компанії, які швидко виходять на нові ринки та мають невелику частку специфічних виробничих знань, можуть бути легко реорганізовані. Підприємства з великою можливістю освоєння нових ринків, але з високим рівнем специфічних виробничих знань і технологій характеризуються як такі, що потенційно піддаються реорганізації. Важко піддаються реорганізації підприємства, для яких освоєння нових ринків є важким і які мають високий рівень специфічних виробничих знань і технологій, що без них неможлива структура кооперації та збуту в межах об'єднання. Компанії з малою можливістю освоєння ринків і малим рівнем специфічних виробничих знань є такими, що піддаються ліквідації.

**Н**а основі згаданих факторів необхідно визначити модель та форму, а також доцільність реорганізації для певного підприємства. Проведення реорганізації є складним та відповідальним процесом, який має починатися з вироблення плану, який повинен містити повну послідовність дій, терміни, виконавців, вимоги до документації та результатами кожного етапу від прийняття рішення до завершення процедури та оцінки результатів.

План реорганізації є індивідуальним для кожного підприємства, але загалом він має визначити економічне обґрунтування її проведення; пропозиції щодо форм і методів реорганізації; способи розв'язання фінансових, соціальних та інших проблем, пов'язаних із реорганізацією; витрати на проведення реорганізації та джерела їхнього фінансування; конкретні заходи, спрямовані на реалізацію проекту.

Оцінка ефективності проектів реорганізації ведеться за результатами поліпшення фінансово-економічного та екологічного стану підприємства за рахунок збільшення обсягів реалізації конкурентоспроможної продукції, раціонального використання ресурсного потенціалу підприємства, прискорення обороту капіталу та підвищення продуктивності системи господарювання реорганізованого підприємства з одночасним збереженням гарантій соціального захисту працівників.

## ВИСНОВКИ

Проведення реорганізації підприємства часто є необхідним для успіху підприємства на ринку. Основною метою реорганізації є вихід з економічної кризи та подолання банкрутства, що є надзвичайно важливим для українських компаній в сучасних економічних умовах. Виділяють кілька видів реорганізації підприємства, тому необхідно обирати оптимальний шлях реорганізації, беручи до уваги, перш за все, стан самого підприємства та його цілі і завдання. Під час проведення реорганізації підприємства стикаються з певними складнощами та проблемами, тому важливим вбачається вироблення плану для ефективного здійснення реорганізації підприємства. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Бланк И. А.** Антикризисное финансовое управление предприятием / И. А. Бланк. – К. : Вид-во «Ника-Центр», 2006. – 672 с.
2. **Иванов Ю. В.** Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса / Ю. В. Иванов. – М. : Альпина Паблишер, 2001. – 244 с.
3. **Карпунь І. Н.** Управління фінансовою санацією підприємства : навч. посібн. / І. Н. Карпунь. – Л. : Изд-во «Магнолія», 2007. – 418 с.
4. **Винник Т. М.** До питання про методи оцінки ефективності реструктуризації / Т. М. Винник // Матеріали першої міжнародної науково-практичної конференції молодих учених «Теоретична і прикладна економіка: задачі та перспективи» (Тернопіль) ТДТУ ім. Івана Пулюя, 2008р. – С. 79 – 80.
5. **Денисова Е. И.** Основные концепции реструктуризации предприятий / Е. И. Денисова // Вестник Оренбургского государственного университета -2009. – Кг 2 – С. 73 – 74.
6. **Иваница О. Б.** Реструктуризация управления как один из путей выхода из кризиса // Региональные перспективы. – 2001. – № 6. – С. 80 – 82.
7. **Луцик Т. Р.** Основные этапы реструктуризации предприятий в системе стратегического управления // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький, 2006. – № 1. – С. 117 – 120.
8. **Моргулець О. Б.** Модель реструктуризації підприємства / О. Б. Моргулець, Ю. О. Нікітін // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 3(33). – С. 119 – 127. (Особистий внесок – розробка моделі реструктуризації шляхом оптимізації бізнес-моделі підприємства).
9. **Сидорук І. І.** Реструктуризація підприємства як основа його економічного зростання / І. І. Сидорук, Т. І. Якимчук // Форум Днепропетровської фінансової академії. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dsfa.mybb3.net/>

## ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДРОЗДІЛУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ В ОРГАНІЗАЦІЙНУ СТРУКТУРУ ПІДПРИЄМСТВА

ДМИТРИЄВ І. А.

доктор економічних наук

БЛИЗНЮК А. О.

аспірант

Харків

Особливості функціонування сучасного підприємства та необхідність приділення додаткової уваги забезпеченню належного рівня економічної безпеки вимагають від нього створення нового спеціалізованого функціонального підрозділу і грамотної інтеграції його в організаційну структуру з метою забезпечення максимальної ефективності функціонування підрозділу управління економічною безпекою.

Метою статті є обґрунтування доцільності створення відособленого структурного підрозділу підприємства, призначенням якого є управління економічною безпекою, та визначення особливостей його інтеграції відповідно до різних типів організаційних структур управління.

Формування організаційної структури підприємства має відбуватися з врахуванням функціонального, елементного та організаційного аспектів [1, 2].

Функціональний аспект полягає у визначенні усього різноманіття функцій, які повинне виконувати підприємство як система. У розрізі досліджуваної проблеми можна стверджувати, що на сучасному підприємстві виникла нова специфічна група функцій з забезпечення належного рівня економічної безпеки.

Елементний аспект розвиває функціональний і виокремлює в системі елементи з чіткими функціями. Відповідно, можна стверджувати про необхідність створення нового функціонального підрозділу підприємства з реалізації функцій щодо управління економічною безпекою або про необхідність перерозподілу функцій між вже існуючими підрозділами.

Організаційний аспект встановлює зв'язки між елементами системи, визначає рівні ієрархії в її межах, тобто визначає структуру підприємства як системи. Відповідно, при створенні нового елемента системи, а саме: підрозділу з управління економічною безпекою, є необхідним визначення всього спектру його вертикальних і горизонтальних зв'язків з іншими елементами системи, тобто з існуючими підрозділами підприємства.

Отже, необхідність забезпечення економічної безпеки підприємства вимагає перегляду його організаційної структури та створення нового відповідного підрозділу. Однак на великій кількості вітчизняних підприємств на сьогодні вже існують підрозділи, що гарантують їх безпеку – це так звані «служби безпеки». Тому в умовах їх

наявності на підприємстві виникає питання доцільності створення нового структурного підрозділу [3].

Проведемо аналіз сутності та ознак, що формують принципову відмінність між організаційними аспектами функціонування служби безпеки підприємства та підрозділу з гарантування його економічної безпеки.

Існують ключові ознаки, які визначають різницю у функціонуванні служби безпеки й підрозділу управління економічною безпекою підприємства.

По-перше, різними є об'єкти, на управління якими спрямована діяльність досліджуваних підрозділів. Якщо для служби безпеки – це силова безпека й захист інформації, то для підрозділу економічної безпеки – це економічний стан підприємства, який він повинен підтримувати на задовільному з погляду власника рівні.

По-друге, різною є ієрархічна підпорядкованість підрозділів. Якщо служба безпеки підконтрольна власникові й найвищій керівній ланці, то підпорядкованість підрозділу економічної безпеки буде визначатися видом організаційної структури підприємства. Відрізняються також і підрозділи підприємства, що перебувають у підпорядкуванні досліджуваних служб: на більшості досліджуваних підприємств немає прямого лінійного зв'язку між службою безпеки й іншими підрозділами. Підрозділ же економічної безпеки повинен бути інтегрованим в організаційну структуру підприємства так, щоб забезпечувався потік інформації й досягався стабільний стан функціонування різних складових діяльності підприємства. Тобто підрозділу економічної безпеки повинні бути підпорядковані відповідні структурні підрозділи підприємства.

По-третє, різним для служб є й ступінь інтеграції в господарський і виробничий процеси: на відміну від підрозділу економічної безпеки, служба безпеки характеризується організаційною відособленістю від них.

Додатковою відмінністю є також і персонал, що необхідний для функціонування підрозділів. Якщо для служби безпеки – це насамперед працівники з юридичною освітою і досвідом роботи переважно в органах внутрішніх справ, то для підрозділу економічної безпеки – це працівники з економічною освітою і досвідом управлінської роботи в різних виробничих підрозділах.

Різним для служб є методичне забезпечення діяльності. Для служби безпеки – це нормативно-правова база, що регулює діяльність підприємства, для підрозділу економічної безпеки – це внутрішній документообіг підприємства і результати спеціалізованих досліджень.

Отже, проведений аналіз дозволив встановити принципову відмінність у характері реалізації дій служби безпеки та підрозділу економічної безпеки підприємства, а також дозволив додатково обґрунтувати необхідність введення останнього в організаційну структуру вітчизняного підприємства.

Надзвичайно важливим при створенні будь-якого нового підрозділу є також збереження існуючих виробничих зв'язків та потоків інформації всередині підприємства, підвищення загальної ефективності управління. Отже, ефективне впровадження підрозділу управління економічною безпекою в організаційну структуру підприємства має передбачати виконання наступних вимог: забезпечення прямого зв'язку з підрозділами, що відповідають за рівень певної складової економічної безпеки підприємства, та їх працівниками відповідно до ієрархії в межах підрозділу; забезпечення повного доступу до інформації; забезпечення персоналом відповідного рівня кваліфікації; дотримання принципу єдиновладдя; забезпечення традиційного для підприємства розподілу чисельності керівників та працівників виробничих підрозділів.

Результати аналізу особливостей інтеграції підрозділу управління економічною безпекою в умовах найбільш поширених видів організаційних структур підприємства [4, 5] наведено в *табл. 1*.

### ВИСНОВОК

Підрозділ з управління економічною безпекою є вимогою сьогодення для сучасного підприємства, яке активно розвивається в умовах вітчизняного ринку. Однак правильність його впровадження в організаційну структуру управління підприємством і ступінь дотримання головних принципів менеджменту при цьому значною мірою визначають ефективність реалізації функцій досліджуваного підрозділу при забезпеченні визначеного власником рівня економічної безпеки. ■

Таблиця 1

Особливості інтеграції підрозділу економічної безпеки (ПЕБП) в умовах різних видів організаційних структур підприємства (ОСП)

Тип ОСП	Вид ОСП	Сутність та особливості виду ОСП	Організаційні аспекти інтеграції ПЕБП в ОСП	
			Особливості	Рівень ієрархії
Механістичний	Лінійна	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Відокремлення управління від виконання роботи;</li> <li>– домінують вертикальні потоки інформації;</li> <li>– прямий вертикальний зв'язок між елементами структури</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– В умовах елементарної ОСП керівник виконує функції з підтримки ЕБП без створення нового підрозділу;</li> <li>– в умовах лінійної управлінської ієрархії розташування ПЕБП на другому рівні ієрархії у підпорядкуванні лише вищому керівництву</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Найвищий</li> <li>Вищий</li> </ul>
	Функціональна	Розподіл інформації та зв'язків відповідно до функціональної спеціалізації підрозділів	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Створення нового функціонального ПЕБП, відособленого від інших підрозділів та підлеглого лише вищому керівництву;</li> <li>– відсутність прямого впливу на інші підрозділи</li> </ul>	Середній
	Лінійно-функціональна	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Лінійна схема управління;</li> <li>– обслуговуючий характер діяльності функціональних служб</li> </ul>	ПЕБП є однією з обслуговуючих керівника функціональних служб, що має опосередкований вплив на виробничі підрозділи	Середній
	Лінійно-штабна	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Лінійне управління;</li> <li>– створення при керівках спеціальних поліфункціональних штабів</li> </ul>	Введення до штабу керівника спеціаліста з управління ЕБП	Середній
	Дивізійна	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Створення окремих дивізіонів підприємства за певним принципом;</li> <li>– лінійний зв'язок дивізіонів з вищим керівництвом;</li> <li>– відносна децентралізація прийняття рішень</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Створення ПЕБП у числі вищих корпоративних служб підприємства;</li> <li>– створення функціональних підрозділів ЕБП у межах дивізіонів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Вищий</li> <li>Середній</li> </ul>
Адаптивний	Проектно-цільові	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Формується відповідно до організаційного проекту;</li> <li>– велика гнучкість;</li> <li>– можливість розпорощення ресурсів</li> </ul>	Введення спеціаліста з ЕБП до проектної команди	Середній
	Матричні	Подвійне підпорядкування виконавців функціональним керівникам і керівникам проектів	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Створення ПЕБП на другому рівні ієрархії у підпорядкуванні вищому керівництву;</li> <li>– створення функціонального підрозділу ЕБП</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Вищий</li> <li>Середній</li> </ul>

**ЛІТЕРАТУРА**

**1. Федулова Л. І.** Менеджмент організацій / Л. І. Федулова, І. В. Сокирник, В. В. Стадник. – К. : Либідь, 2004. – 446 с.

**2. Охріменко А. Г.** Основи менеджменту : Навч. посіб. / А. Г. Охріменко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 130 с.

**3. Козаченко Г. В.** Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : Монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарев, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.

**4. Мартыненко Н. М.** Основы менеджмента : Учебник / Н. М. Мартыненко. – К. : Карвелла, 2003. – 496 с.

**5. Шегда А. В.** Менеджмент : Підручник / А. В. Шегда. – К. : Знання, 2004. – 687 с.

---

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ ЗА УМОВ ОБМЕЖЕННЯ В ЧАСІ З ПОЗИЦІЇ ВТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ВЛАСНИКІВ НА ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТАХ

НУСІНОВ В. Я.

доктор економічних наук

ЯРОВА А. Б.

кандидат економічних наук

Кривий Ріг

Як частина загальної системи управління підприємством антикризове управління на будь-якому підприємстві, у т. ч. і гірничо-збагачувальному, складається з усіх основних елементів, притаманних будь-якому стратегічному управлінню, а саме: формування цілей і завдань, аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища, розробка комплексу антикризових заходів, вибір з них найефективніших, оцінка доцільності їх впровадження, безпосередньо впровадження, оцінка ефективності антикризових заходів, у тому числі з позиції відтермінування настання моменту технічної неплатоспроможності і т. д. При цьому під час антикризового управління відтермінування втрат підприємства та його власників, таких як втрата частки бізнесу, зниження котирувань акцій, втрата позицій на ринку тощо, є невід'ємною і необхідною умовою ефективності впроваджених заходів

У процесі антикризового управління, зокрема, оцінки доцільності впровадження антикризових заходів, потрібно враховувати можливість відтермінування настання моменту технічної неплатоспроможності внаслідок проведення відповідних заходів і як наслідок – відтермінування втрат підприємств ата його власників.

Виділяють багато антикризових заходів, які досить докладно досліджені в економічній літературі [1 – 7]. У той же час методи оцінки доцільності впровадження та ефективності даних заходів, як відзначалося в [8], враховують тільки їх прибутковість і потребують вдосконалення з метою врахування часових обмежень в умовах наближення моменту технічної неплатоспроможності. Дійсно, якими б ефективними вони не були, всі вони втрачають економічний зміст, якщо не можуть бути повністю завершені до настання моменту технічної неплатоспроможності. Більше того, якщо буде ухвалене

рішення про їх проведення, а ефект планується одержати вже після настання моменту технічної неплатоспроможності, підприємство не тільки не одержить очікуваний ефект (у т. ч. відтермінування моменту технічної неплатоспроможності), але також понесе додаткові витрати на підготовку та впровадження антикризового заходу.

При виборі антикризових заходів необхідно враховувати не тільки їх прибутковість, але й відтермінування моменту технічної неплатоспроможності і, як наслідок, можливе банкрутство. Справа в тому, що аналіз економічного стану гірничо-збагачувальних комбінатів свідчить, що фактична величина зобов'язань суттєво перевищує її граничну величину. За таких умов на підприємствах спостерігається негативна тенденція зростання дефіциту фінансових ресурсів, вони дуже часто підвищують свою рентабельність за рахунок запозичених коштів, тобто використовують фінансовий важіль. Але підприємства мають також планувати необхідність їх своєчасного погашення, оскільки завжди існує загроза зміни власника підприємства (особливо прибуткового) в судовому порядку шляхом ініціювання справи про банкрутство. У такому випадку власники понесуть великі втрати у вигляді ринкової вартості бізнесу або своєї частки в бізнесі. Також можливі втрати вартості бізнесу шляхом зменшення котирувань на фондовому ринку і витрати на управління заборгованістю із залученням відповідних фахівців.

Отже, при оцінці доцільності впровадження та ефективності антикризових заходів необхідно враховувати вплив фактора часу, коли підприємство одержує можливість відтермінувати виникнення в майбутньому як технічної неплатоспроможності, так і можливих втрат підприємства та його власників. На наш погляд, фактор часу є визначальним як в ході вибору антикризової програми, так і в процесі оцінки доцільності впровадження та ефективності її реалізації.

У процесі порівняльного аналізу антикризових заходів економічний ефект від їх упровадження може бути врахований у повному обсязі лише за умови позитивної величини часового резерву, тобто коли період їх здійснення не перевищує запас міцності економічного стану підприємства в одиницях часу. За від'ємного значення часового резерву існує суттєва ймовірність того, що

значна частина ефекту від цих заходів після настання моменту технічної неплатоспроможності не буде отримана. Витрати на антикризові заходи, які не можуть бути повністю виконані до настання моменту технічної неплатоспроможності, складають додаткові втрати підприємства. Тому необхідна розробка показника часового резерву, що характеризує різницю між початковим запасом міцності економічного стану підприємства в одиницях часу та періодом здійснення антикризового заходу. Зазначений показник дозволяє виключити величину економічного ефекту від здійснення антикризових заходів, який планується отримати після настання моменту технічної неплатоспроможності.

**С**лід відмітити, що втрати власників є одними з найбільш відчутних. Це пов'язано з тим, що за Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 р. № 2343-ХІІ [9], внески в статутний фонд підприємства відшкодовуються в останню чергу, після задоволення вимог всіх кредиторів підприємства, у т. ч. податкової адміністрації та членів трудового колективу. Майно підприємства-банкрута реалізується в короткий термін за значно заниженими цінами. У результаті, у більшості випадків, через дефіцит коштів власники не можуть повернути свої внески або значну їх частину. Таким чином, найбільшу частину госпрозрахункового ефекту від антикризових заходів становлять втрачені внески власників.

Крім того, власники зазнають втрат у вигляді втраченої вигоди від альтернативного вкладення капіталу. Наприклад, у випадку ефективного антикризового управління підприємство при відносно невеликих додаткових капіталовкладеннях могло б повністю перепрофілювати виробництво на нову продукцію або взагалі перейти в іншу галузь. У результаті власники могли б одержувати тривалий час із вже вкладеного капіталу значну вигоду у вигляді дивідендів. При ліквідації ж вони змушені, по суті, роздати свій капітал кредиторам і починати нове підприємство повністю з нуля.

При цьому протягом періоду відстрочки у власників є можливість використати у діяльності підприємства свій капітал, значну частину якого вони втрачуть у разі банкрутства підприємства, тому що відповідно до законодавства їх вимоги задовольняються в останню чергу після вимог кредиторів. Таким чином, показник економічної ефективності антикризових заходів повинен враховувати не тільки прибуток, але й економічний ефект від відстрочки втрат підприємства та його власників при настанні моменту технічної неплатоспроможності.

У зв'язку з високим ступенем невизначеності розвитку економіки і таким же несподіваним впливом оточуючого середовища на діяльність підприємства на кризу донедавна реагували тільки з її появою.

Поступово виникла інша система поглядів щодо дій в передкризових ситуаціях – стратегія попередження. Адже відомо, що «профілактика» завжди обходиться дешевше, ніж вихід з кризи.

При цьому виділяють різні види і ступені кризи, залежно від яких обирається відповідна антикризова стратегія.

Стан тяжкої кризи, коли по фінансових показниках підприємство є неплатоспроможним незалежно від того, буде воно визнано банкрутом чи ні, визначає технічну неплатоспроможність. У свою чергу, момент технічної неплатоспроможності – прогнозний момент настання технічної неплатоспроможності, коли величина базового показника фінансового стану порушує його гранично допустимі норми.

**Н**аслідками технічної неплатоспроможності можуть бути як вихід з тяжкої кризи, усунення ознак неплатоспроможності, подолання дефіциту фінансових ресурсів, так і поглиблення кризи, коли власник не в змозі самостійно забезпечити фінансову стійкість і незалежність підприємства. У результаті останнього можливі втрати підприємства та його власників, які можуть бути різними, але неминучими, якщо завчасно не провести антикризові заходи.

Для оцінки втрат підприємства та його власників в умовах наближення технічної неплатоспроможності пропонуються такі підходи:

1. У випадку зниження котирувань на ринку акцій – втрата вартості бізнесу.

2. У випадку залучення стороннього інвесторасанатора – втрата вартості проданих акцій по ринковій вартості, тобто зменшення частки власника в бізнесі.

3. Якщо для управління заборгованістю залучається консалтингова фірма, яка через суд шляхом створення афілійованих осіб і захисту їх заборгованості заставою робить неможливим погашення простроченої заборгованості, а також втрати бізнесу, то власник несе втрати у розмірі 15 – 20% від величини заборгованості, що є платою за послуги таких фірм.

4. Якщо вчасно не почати антикризові заходи – відбуваються втрати бізнесу власником, які дорівнюють його ринковій вартості.

Видно, що завдяки антикризовому управлінню підприємство одержує можливість відстрочити виникнення в майбутньому технічної неплатоспроможності. За рахунок проведених заходів поліпшується базовий показник, що використовується в розрахунках запасу міцності економічного стану в одиницях часу. У результаті момент настання технічної неплатоспроможності відповідно зміщується вперед. При цьому відстрочуються вперед і витрати, які неминучі внаслідок проведення процедури банкрутства і ліквідації. За рахунок цього підприємство отримує додатковий економічний ефект.

## ВИСНОВКИ

Таким чином антикризове управління може не тільки попередити, а й відстрочити момент настання технічної неплатоспроможності, що, у свою чергу, дає змогу відстрочити втрати підприємства та його власників, пов'язані з частковою або повною втратою бізнесу. ■



**ЛІТЕРАТУРА**

1. **Бланк И. А.** Антикризисное финансовое управление предприятием / Бланк И. А. – К. : Ника-центр, 2006. – 663 с.
2. **Василенко В. О.** Антикризисное управління підприємством / Василенко В. О. – К. : ЦУЛ, 2003. – 503 с.
3. **Захаров В. Я.** Антикризисное управление / Захаров В. Я. – М. : ЮНИТИ, 2006. – 287 с.
4. **Комаха А. К.** Антикризисное управление / А. К. Комаха // Финансовый директор. – 2005. – № 14. – С. 15 – 19.
5. **Лігоненко Л. О.** Антикризисное управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 580 с.
6. **Салига С. Я.** Антикризисное финансовое управління підприємством / С. Я. Салига, Є. І. Ляшенко. – К. : ЦНЛ, 2005. – 208 с.
7. **Терещенко О. О.** Антикризисное финансовое управління на підприємстві : Монографія / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 268 с.
8. **Ярова А. Б.** Оцінка економічного ефекту в процесі антикризового управління / А. Б. Ярова // Майбутнє – аудит : матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції, Кривий Ріг, 7 грудня 2007 р. – Кривий Ріг : Видавничий дім, 2007. – С. 108 – 109.
9. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 № 2343-XII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України // Законодавство України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>

## ДІАГНОСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ КОНТРОЛІНГУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

ДЯКОН Л. Л.

кандидат економічних наук

Умань

Розробляючи якісну методику діагностики ефективності контролінгу бізнес-процесів, потрібно враховувати два основні підходи до управління господарюючими суб'єктами – процесний та функціональний. Оскільки й досі не існує чіткого обґрунтування беззаперечних переваг одного з них, забезпечити ефективність та функціональну придатність аналітичного алгоритму можна лише при поєднанні кращих рис обох цих підходів. Відповідно до зазначених обставин важливим є такі вимоги до діагностичного алгоритму контролінгової підсистеми підприємства й особливостей його розробки та впровадження (рис. 1).

1. Врахування динамічного характеру бізнес-процесів: їхньої мінливості, різноманітності структур внутрішніх складових операцій за їхньою тривалістю. У зв'язку з цим діагностичний алгоритм ефективності контролінгу повинен оцінювати такі його аспекти:

а) *безперервність* – розрив у часі чи просторі між окремими послідовними або детермінованими процесами може спричиняти край небажані зриви ритмічності роботи підприємства. Великі інтервали між точками моніторингу чи тривалі перерви між ними призводять до втрати не лише обсягу, а й якості інформації, потрібної для вироблення оптимальних управлінських рішень, спрямованих на досягнення поставлених цілей;

б) *взаємозв'язок* – повне відокремлення бізнес-процесів чи окремих підструктур підприємства недоцільне, оскільки призводить до викривлених оцінок ефективності точок дотику (точності та якості виконання функцій і координації взаємодії між відповідальними виконавцями);

в) *гнучкість* – сукупність вимог до кожного з учасників бізнес-процесів не є назавжди усталеною, вона має узгоджуватися залежно від мінливості та розвитку об'єктивних запитів зовнішнього ринкового оточення, відставання вимог від запитів має бути мінімальним.

2. Логічна цілісність та структурна єдність повинна забезпечувати оцінку загального бачення місії й цілей підприємства, цих сутнісних характеристик контролінгового механізму. Адже недостатня обґрунтованість цілей та відсутність єдиного бачення щодо їхнього досягнення зводить нанівець будь-які управлінські заходи. Цій вимозі має відповідати сутнісна складова діагностичного алгоритму:

а) *якісний склад оцінюваних показників*, що не тільки оцінюють результативність контролю на різних етапах розвитку підприємства, але й визначають динаміку пріоритетів осіб, відповідальних за контроль результативності бізнес-процесів;

б) *обґрунтований вибір* бенчмаркінгового еталону або моделі «як має бути»;

в) *якомога точніші параметри амплітуди відхилень* фактичного перебігу бізнес-процесів від бажаного;

г) *однозначність* – відсутність розбіжностей (поліваріантності) тлумачення отриманих результатів;

д) *оцінково-результативна функція*, завдяки якій застосування визначеного алгоритму стає можливим для порівняльної оцінки сукупностей економічних об'єктів чи підсистем.

3. Інструментально-технічна обґрунтованість стосується обчислювально-аналітичних бізнес-процесів:

а) *формування набору показників*, достатніх для оцінки суттєвих ознак контролінгової системи та формалізації результатів дослідження;

б) *вибір методів і засобів кількісної обробки та узагальнення інформації*, що передбачає автоматизацію типових процедур за допомогою сучасного програмного забезпечення, передусім з метою мінімізації помилок у розрахунках;



**Рис. 1. Основні вимоги до діагностичного алгоритму контролінгової підсистеми підприємства та врахування його розробки та впровадження**

в) визначення способів подачі (зображення) результатів: систематизація у вигляді зручних для аналізу таблиць чи унаочнення у графічній формі.

4. Функціональність запропонованого алгоритму – забезпечує його прикладну привабливість не лише при одноразовому з метою теоретичних пошуків шляхів оптимізації керованого впливу на бізнес-процеси окремого підприємства, й при впровадженні розробки у діяльність керівників чи відповідальних осіб різного ієрархічного рівня управління промисловим підприємством. Ця характеристика формує такий набір вимог до діагностичного алгоритму:

а) *непереобтяженість складними розрахунковими процедурами та великими масивами інформації*, адже використання громіздких обчислень та опрацювання надмірної первинної й стандартизованої інформації не сприяє підвищенню якості управління й контролю;

б) *індикативний характер результатів* по можливості має резюмувати поточний стан відхилень бенчмаркінгового еталону, акцентуючи увагу на способах усунення встановлених розбіжностей;

в) *економічна доцільність*, тобто застосування діагностичних алгоритмів контролінгу не повинно супроводжуватися додатковими витратами, що перевищуватимуть економічний ефект від усунення встановлених відхилень фактичного процесу від його еталонної моделі.

Саме тому алгоритм для діагностики й зіставлення чинників, що впливають на ефективність діючих контролінгових механізмів підприємств, повинен ґрунтуватися на бенчмаркінгових засадах і поєднувати процесний та функціональний підходи до управління.

Процесна складова алгоритму діагностики контролінгової системи промислового підприємства представлена рядом індикаторних показників, наведених на схемі (рис. 2), яку розроблено за аналогією до «петлі якості» відповідно до стандарту ISO 9004.

Як видно зі схеми (рис. 2), кожен з видів контролінгу має своє «моніторингове поле» і об'єкт регульовального втручання, представлених певною групою фінансових коефіцієнтів. Бізнес-процеси, пов'язані з операційною діяльністю, більшою мірою визначаються внутрішнім устроєм господарського механізму підприємства: характеристиками споживання виробничих ресурсів за обсягом та періодичністю, тобто вимірюються величиною витрат у грошовій формі. Такі бізнес-процеси безпосередньо впливають на величину показників ділової активності, рентабельності та структури ресурсного потенціалу підприємства. Вплив операційних (внутрішніх) бізнес-процесів на зміни майнового стану характеризує показником реальної вартості майна, з урахуванням зношуваності основних виробничих фондів; зниження якостей і споживних властивостей сировинно-матеріальних ресурсів під час зберігання та на окремих стадіях виробничого циклу; зміни вартості незавершеного виробництва залежно від стадії виробничого циклу й рівня готовності замовлення. Відтак, цей показник не може залишитися поза межами моніторингового поля відповідних контролюючих служб.

Бізнес-процеси на стадії розподілу створеного продукту (послуг) залежать від досягнутого результату і мають стратегічний характер, оскільки спрямовані на

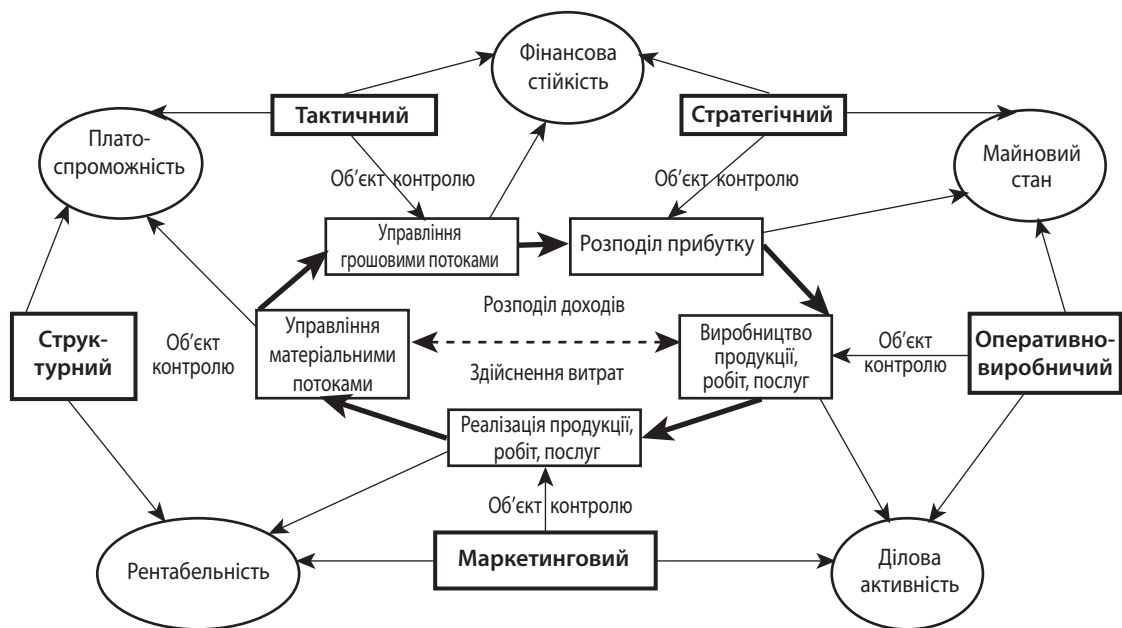


Рис. 2. Декомпозиція набору індикаторних показників алгоритму діагностики контролінгової системи підприємства

узгодження господарюючого суб'єкта із зовнішнім оточенням, зокрема в аспекті його фінансової привабливості та ділової репутації. Результати зовнішньо орієнтованих бізнес-процесів є також стратегічними, оскільки визначають структуру джерел утворення ресурсного потенціалу у майбутньому та рівень залежності підприємства від оточення це можливість домінування при узгодженні ринкових або фінансових інтересів (частка ринку, цінова політика, розрахунково-платіжні схеми). Стратегічні управлінські рішення, прийняті в ході розподільчих (зовнішньо орієнтованих) бізнес-процесів, впливають на кількісні значення показників платоспроможності, фінансової стійкості та майнового стану в частині нагромадження та розширеного відтворення капіталу.

Проте більшість економістів представлений цикл умовно розділяють на дві частини – підпорядковані стратегічному та оперативному контролінгу. Стратегічний контролінг – це найважливіша його складова, від якої залежить управління зовнішнім середовищем, стратегічним чинниками успіху, альтернативними стратегіями, стратегічною метою. Стратегічний контролінг має на меті реалізацію довгострокових стратегій і програм. Оперативний контролінг має свої особливості у загальній системі контролінгу: орієнтований на оперативне (поточне) планування; є основою успіху стратегічного контролінгу і стратегічного планування.

Для відбору найсуттєвіших пріоритетних характеристик господарської діяльності, які повинні враховуватися у контролінгових процедурах, варто провести агрегацію часткових характеристик, як запропоновано у структурно-логічній схемі (рис. 3).

Сукупність послідовних бізнес-процесів можна розглядати як потік подій, що переводять економічну систему підприємства з одного стану в інший. Це рівнозначно зміні його фінансового стану, і на практиці означає зміну фінансової автономії підприємства, рівня

його платоспроможності та розрахункової дисципліни. Остання передбачає своєчасність розрахунків за зобов'язаннями, відносно здорожчання вартості капіталу, залученого із зовнішніх джерел, яке підвищує ризик втрати прибутковості або посилення кризових явищ. У свою чергу захищеність господарського механізму від недостатньої гнучкості бізнес-операцій чи невідповідності основних характеристик та результатів бізнес-процесів динамічним вимогам зовнішнього оточення забезпечується досягненням прибутковості (рівня економічного ефекту) на попередніх етапах кращого функціонування, або при досконалішій системній керованості.

Зазвичай високого рівня рентабельності вітчизняні промислові підприємства досягають не стільки за рахунок якості продукції чи економії витрат, скільки завдяки проведенню відповідної цінової політики, дотримання якої є центром уваги контролінгових служб та їхніх керівних підрозділів.

Однак, забезпечення більшого прибутку виключно за рахунок цінового фактора свідчить про низьку якість економічного зростання. Вища якість економічного ефекту досягається за рахунок ділової та виробничої активності та за рахунок економічної ефективності нових ресурсозберігаючих технологій. Саме на ці характеристики господарського процесу повинні у переважній більшості спрямовуватися контролінгові процедури.

Приведений вище алгоритм побудований на основі використання таксономічного аналізу, а саме: розрахунку інтегрального показника. Графічне зображення будується з використанням методу «багатокутника». В економічній літературі існує кілька різновидів такого аналізу. Сутність такого методу полягає у порівнянні контролінгових систем з еталонним значенням, тобто станом контролінгової системи, за якої ефективність роботи підприємства досягає максимуму.

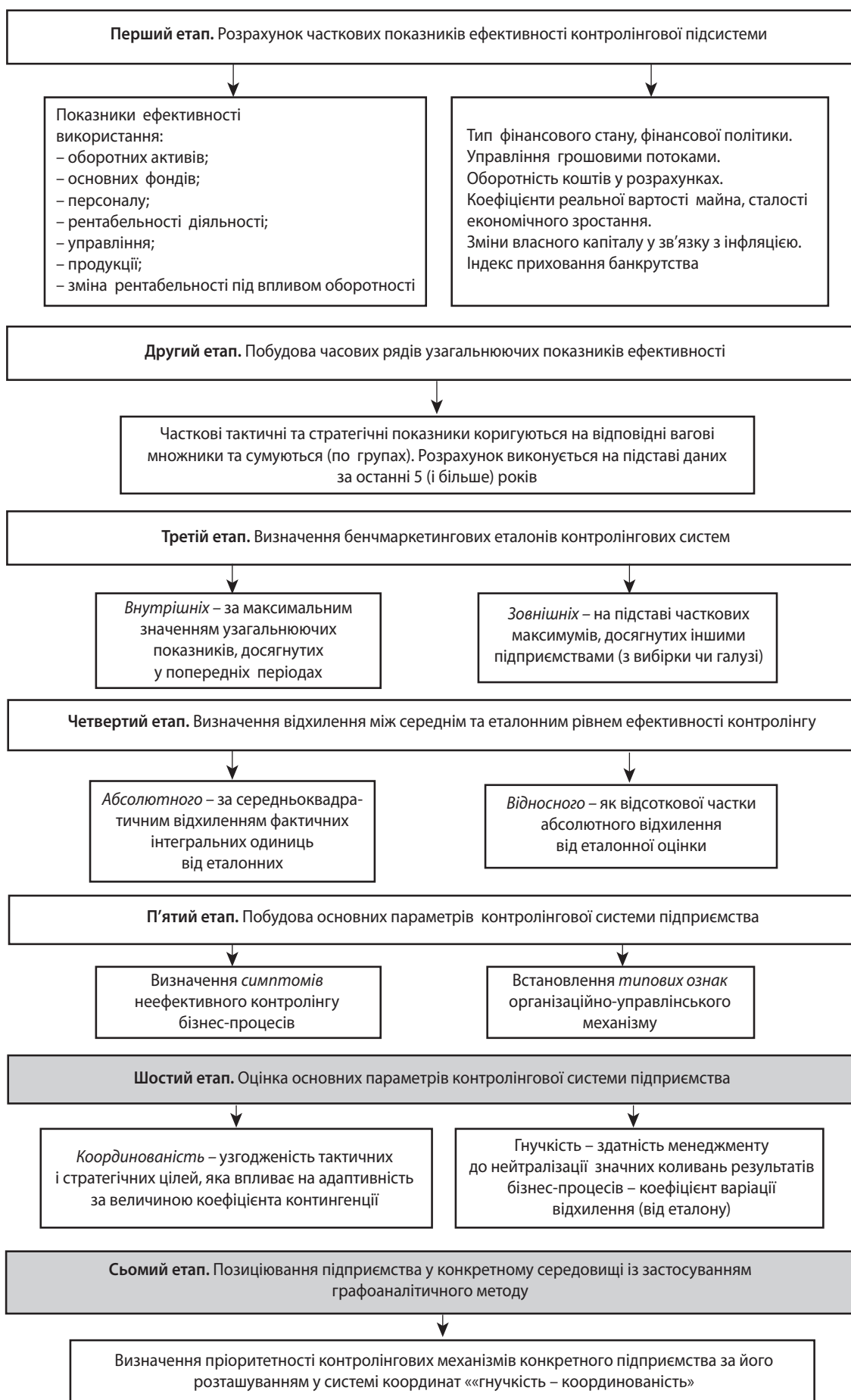


Рис. 3. Принциповий алгоритм діагностики ефективності контролінгової системи підприємства

## ВИСНОВКИ

Розроблений принциповий алгоритм діагностики ефективності контролінгу бізнес-процесів необхідний для порівняння показників діяльності підприємств з еталонними значеннями. Він дає змогу чітко визначити недоліки контролінгових систем, фактори, що їх зумовлюють, та напрями вдосконалення, а графічне зображення економічного стану (за допомогою радару або моделі бенчмаркінгового профілю) – унаочнити відхилення від еталонних значень. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Бажан І. І.** Контролінг: [навчально-методичний посібник] / І. І. Бажан. – Донецьк : Юго-Восток, 2006. – 210 с.

**2. Ареф'єва О. В.** Механізми контролінгу бізнес-процесів промислових підприємств: [монографія] / О. В. Ареф'єва, Л. Л. Дякон. – К. : Вид-во Європ. Ун-ту, 2008. – 92 с.

**3. Блауберг І. В.** Становление и сущность системного похода / И. В. Блауберг, Г. Э. Юдин. – М. : Мысль, 1973. – 270 с.

**4. Гевлич Л. Л.** Стратегічна діагностика підприємства [монографія] / Л. Л. Гевлич. – Донецьк : Юго-Восток, 2007. – 199 с.

**5. Берр Х.** Контроллинг в сфере исследований и разработок [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [www.nw-innovations.ru](http://www.nw-innovations.ru) – Название с экрана.

**6. Теплякова Т. Ю.** Контроллинг: [учеб. пособ.] / Т. Ю. Теплякова. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 143 с.

**7. Ткаченко А. М.** Контролінг в системі управління промисловим підприємством / А. М. Ткаченко. – Запоріжжя : Видавництво Запорізької держ. інженерної академії, 2006. – 194 с.

## ЗАСТОСУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ІНТЕГРОВАНОГО МАРКЕТИНГУ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ГАЛУЗІ

**ЗОРІНА О. І.**

*кандидат технічних наук*

**НАУМОВА О. Е.**

*кандидат технічних наук*

**АНТОНОВА О. І.**

**Харків**

Економічні реформи в Україні пред'являють нові вимоги до залізничного транспорту з метою зміцнення його конкурентоспроможності на ринку транспортних послуг. Крім того, зростання конкуренції на ринку транспортних послуг, особливо у сфері пасажирських перевезень, зниження обсягів перевезень пасажирів, збитковість пасажирських перевезень вимагають від Укрзалізниці пошуку нових методів залучення і утримання споживачів транспортних послуг. Все це свідчить про необхідність застосування на підприємствах залізничного транспорту концепції маркетингу.

Теоретичні та практичні аспекти організації маркетингу на підприємствах залізничного транспорту розглянуті у наукових працях таких російських і вітчизняних вчених, як Аксьонов І. М., Верлока В. С., Галабурда В. Г., Лапідус Б. М., Терьошина Н. П., Трихунков В. Ф. та ін. [1 – 4].

Окремим питанням щодо застосування маркетингового підходу до управління залізничними пасажирськими перевезеннями присвячені праці таких вітчизняних і російських науковців і практиків, як Анікеєв С. М., Алексеева М. М., Копитко В. І., Мельник Т. С., Пасічник А. О., Сіренко С. О., Христофор О. В. [5 – 9].

Проблеми, пов'язані з реформуванням залізничної галузі, висвітлені у працях таких вітчизняних науковців, як Макаренко М. В., Цветов Ю. М., Петренко Є. А. та ін. [10, 11].

У той же час низка питань щодо особливостей застосування маркетингу на залізничному транспорті в умовах реформування галузі ще залишається невирішеною і потребує подальших досліджень.

Метою статті є обґрунтування необхідності застосування концепції маркетингу в системі управління залізничним транспортом, зокрема, у сфері пасажирських перевезень, в умовах реформування галузі.

Україна має надзвичайно сприятливі передумови для формування і розміщення транспортної мережі. Галузева структура народного господарства та його територіальна організація, рівнинний рельєф, вигідне економіко-географічне положення визначили розвиток і розміщення залізничного, автомобільного та інших видів транспорту [8].

Залізничний транспорт України є органічно інтегрованим в єдину транспортну систему країни і грає в ній вирішальну роль, значно впливаючи на економічні зв'язки між виробниками і споживачами продукції, областями і економічними районами України, а також із зарубіжними країнами. Від стану та якості функціонування залізничного транспорту багато в чому залежать перспективи подальшого соціально-економічного розвитку країни, забезпечення потреби громадян в перевезеннях, створення умов для вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів, і, взагалі, забезпечення конкурентоспроможності держави.

Тем не менш, недосконалість системи управління, відсутність комплексних маркетингових досліджень та низький професійний рівень їх проведення, недостатня увага до проблем управління ефективністю та якістю транспортного виробництва, недостатнє вивчення економічних механізмів управління пасажирськими перевезеннями зменшує ефективність роботи залізниць [1]. Більш того, на ринку пасажирських перевезень залізничний транспорт поступається автомобільному транспорту і поступово починає програвати авіаційно-

му, особливо при здійсненні дальніх перевезень. Починаючи з 2008 р., Укрзалізниця поступово втрачає лідерство і на ринку вантажних перевезень, а за їх рахунок здійснюється перехресне субсидування пасажирських перевезень. Таким чином, вітчизняна залізнична галузь потребує корінних змін, які сприятимуть виведенню її на якісно новий рівень.

В умовах реформування залізничного транспорту України одними з основних напрямів діяльності пасажирського комплексу є:

- ✦ забезпечення задоволеності потреб населення в пасажирських перевезеннях і підвищення транспортної доступності;
- ✦ збільшення обсягів пасажирських перевезень;
- ✦ впровадження обґрунтованого механізму формування тарифів на перевезення;
- ✦ можливість впровадження знижок для споживачів транспортних послуг;
- ✦ підвищення рівня сервісного обслуговування пасажирів відповідно до європейських стандартів [11].

Реалізація даних заходів неможлива без впровадження концепції інтегрованого маркетингу в систему управління залізничним транспортом України.

**К**онцепція інтегрованого маркетингу передбачає створення у системі управління українськими залізницями інтегрованих маркетингових структур, які здійснюють свою діяльність комплексно і керуються з одного координуючого центру. У цьому зв'язку підвищується роль маркетингових підрозділів Укрзалізниці, котрі, хоча й створені на усіх залізницях України, але функціонують роз'єднано і переважно зайняті непрофільною для них роботою [9]. Тому для створення умов, необхідних для втілення маркетингових принципів, необхідно внести зміни до організаційної структури управління Укрзалізницею. Вважаємо, що керуючим і координуючим маркетингову діяльність органом повинен стати відділ маркетингу Головного пасажирського управління.

Виходячи зі спільних цілей функціонування залізничного підприємства, основною метою діяльності відділу маркетингу є розробка заходів щодо формування маркетингової політики залізничного підприємства, спрямованої на забезпечення конкурентоспроможності залізничного транспорту і зміцнення його ринкових позицій.

Слід зазначити, що рішення, що впливають на ринкову орієнтацію підприємства, усі підрозділи повинні приймати на основі рекомендацій і за узгодженням з відділом маркетингу. При цьому всі підрозділи підприємства зобов'язані надавати відділу маркетингу необхідну інформацію про характер і результати своєї діяльності. У свою чергу, відділ маркетингу зобов'язаний надавати усім іншим підрозділам підприємства інформацію, необхідну для ринкової орієнтації їх діяльності.

Таким чином, на відділі маркетингу Укрзалізниці можуть бути покладені такі завдання:

- ✦ розробка спільно з іншими підрозділами підприємства і керівництвом цілей та стратегій діяльності Укрзалізниці на внутрішньому і зовнішньому ринках у цілому, а також по окре-

мих елементам комплексу маркетингу (товарній, ціновій, збутовій та комунікаційній політикам);

- ✦ розробка для Укрзалізниці довгострокових і поточних планів маркетингу і координація у сфері їх виконання інших підрозділів підприємства;
- ✦ оцінка кон'юнктури ринку;
- ✦ систематичний аналіз результатів комерційної діяльності залізничного підприємства і чинників, що на них впливають;
- ✦ визначення ринкової частки підприємства;
- ✦ проведення ситуаційного і SWOT-аналізу;
- ✦ оперативне інформаційне забезпечення маркетингової діяльності усього підприємства і його підрозділів;
- ✦ розробка рекомендацій щодо вдосконалення організаційної структури управління Укрзалізниці, його комерційної діяльності, підвищення ефективності роботи і т. п.;
- ✦ розробка заходів щодо формування позитивного іміджу Укрзалізниці;
- ✦ організація і проведення маркетингових досліджень по різних аспектах ринкової діяльності підприємства;
- ✦ організація роботи зі зверненнями споживачів транспортних послуг;
- ✦ розробка програм лояльності пасажирів;
- ✦ розробка сервісної політики підприємства та ін.

**О**чевидно, що для виконання поставлених завдань відділу маркетингу усіх українських залізниць повинні бути укомплектовані фахівцями відповідної кваліфікації у необхідній кількості. При цьому у складі відділу маркетингу доцільно передбачити аналітичний сектор, сектор по розробці програм лояльності пасажирів, сектор реклами, сектор по зв'язках із громадськістю, сектор маркетингового планування і контролю, сектор маркетингового ціноутворення і тарифної політики, сектор по сервісному обслуговуванню пасажирів.

При здійсненні маркетингової діяльності на залізничному транспорті доцільно дотримуватися таких принципів [5]:

- ✦ *цілеспрямованість* – орієнтація на довгострокову перспективу, а не на миттєву вигоду;
- ✦ *об'єктивність* – неупереджене вивчення умов функціонування залізниць: макрооточення, мікрооточення і внутрішнього середовища залізничного транспорту;
- ✦ *оперативність* – своєчасне реагування на зміну існуючого і потенційного попиту;
- ✦ *гнучкість* – адекватне пристосування транспортного виробництва до вимог ринку, до структури попиту на перевезення; орієнтація на інтереси споживачів транспортних послуг, облік конкретних «тонких» вимог клієнтів, що забезпечує їх утримання і залучення на залізничний транспорт;
- ✦ *інноваційність* – постійне вдосконалення продукту та його складових елементів, розробка

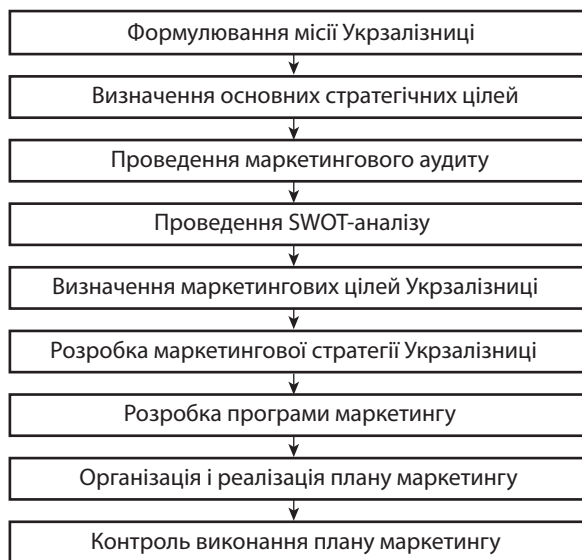


нових видів транспортних послуг і технологій перевезень;

- ✦ *активність* – цілеспрямована дія на об'єкти досліджень: транспортний ринок, попит на перевезення залізничним транспортом;
- ✦ *продуктивність* – орієнтація на кінцеві результати: оптимальний рівень транспортної складової в кінцевій ціні, прибуток, рентабельність, терміни доставки, збереження вантажів, безпека руху.

**В**провадження маркетингових принципів у діяльність Укрзалізниці неможливо без складання маркетингового плану. При цьому, як було сказано вище, роль маркетингу полягає в тому, щоб задавати координати іншим стратегічним напрямкам діяльності підприємства: управління фінансами, виробництвом, персоналом, матеріально-технічним забезпеченням.

Процес маркетингового планування здійснюється відповідно до таких етапів (рис. 1).



**Рис. 1. Структура процесу маркетингового планування**

Процес стратегічного маркетингового планування починається з визначення місії Укрзалізниці – основної узагальненої довгострокової мети підприємства, в якій сформульовано його призначення.

Виділяють два підходи до формулювання місії: місія як спосіб чіткого визначення основних напрямів діяльності підприємства і місія як «відчуття» місії (*sense of mission*) [12].

Згідно з першим підходом у місії мають бути зазначені:

- ✦ цільові ринки;
- ✦ групи споживачів транспортних послуг, які Укрзалізниця буде обслуговувати;
- ✦ потреби пасажирів, які вона має задовольнити;
- ✦ перелік послуг;
- ✦ технології, завдяки яким можуть бути задоволені потреби споживачів або виконувані певні функції;
- ✦ конкурентні переваги Укрзалізниці.

Згідно з іншим підходом (Ешридська модель, автори Кемпбелл і Товадей) місія є більш широким поняттям і передбачає визначення [12]:

- ✦ призначення Укрзалізниці (з перелічуванням вигід для всіх учасників бізнесу – акціонерів, пасажирів, партнерів, постачальників);
- ✦ стратегій;
- ✦ норм поведінки, якими Укрзалізниця керується у своїй діяльності;
- ✦ системи цінностей підприємства.

На підставі місії визначаються конкретні стратегічні цілі Укрзалізниці.

**М**аркетинговий аудит передбачає аналіз зовнішнього середовища підприємства (мікро- і макроточення), а також аналіз факторів внутрішнього середовища. Періодичність маркетингового аудиту визначається керівництвом відділу маркетингу залежно від конкретної ринкової ситуації та позиції підприємства.

Результати маркетингового аудиту є інформаційною основою проведення SWOT-аналізу, на підставі якого визначають сильні та слабкі сторони підприємства, його можливості та загрози діяльності.

На підставі одержаних результатів з урахуванням ринкової ситуації формулюються маркетингові цілі Укрзалізниці і розробляється маркетингова стратегія.

*Маркетингові цілі* – це конкретні якісні та кількісні зобов'язання підприємства, яких можна досягти за визначений період часу. При цьому маркетингові цілі визначаються по всіх елементах комплексу маркетингу.

*Маркетингова стратегія* – це програма маркетингової діяльності підприємства на цільових ринках, яка визначає принципи рішення для досягнення маркетингових цілей [12]. Вона передбачає:

- ✦ сегментування ринку (за демографічним, географічним, соціально-економічним, психографічним та поведінським критеріями);
- ✦ вибір цільового ринку (визначення груп споживачів, для яких пропозиції Укрзалізниці будуть підходити найкращим чином);
- ✦ позиціонування послуг, що пропонуються Укрзалізницею;
- ✦ визначення конкурентів-«мішеней» (транспортних підприємств, які також обслуговують дані сегменти ринку і уявляють загрозу в конкурентній боротьбі);
- ✦ визначення конкурентних переваг Укрзалізниці.

Під час розробки маркетингової стратегії доцільно розглянути декілька альтернативних варіантів, щоб на їх основі обрати оптимальний.

Розробка програми маркетингу здійснюється по всіх елементах комплексу маркетингу і має на меті визначення шляхів реалізації обраної стратегії.

Для реалізації плану маркетингу необхідна узгоджена робота не тільки маркетингових, а й усіх підрозділів Укрзалізниці (про що було сказано вище).

Заключним етапом маркетингового планування є контроль виконання плану маркетингу. Він полягає у порівнянні досягнутих результатів і запланованих та відповідає на запитання «Чи вірно обрано шлях досяг-

нення цілей?». Контроль передбачає прийняття рішень з таких питань: система контролю, завдання контролю, об'єкт контролю, обсяг контролю, період контролю, методи контролю, контролери [12].

## ВИСНОВКИ

Нові умови роботи українських залізниць вимагають у даний час пошуку нових підходів у взаємовідносинах із споживачами транспортних послуг, а також у власному господарському механізмі. Це обумовлює підвищення уваги до впровадження концепції маркетингу в діяльність Укрзалізниці.

Необхідними умовами здійснення ефективної маркетингової діяльності на залізничному транспорті в умовах реформування є: розуміння керівництвом Укрзалізниці важливості переорієнтації діяльності на концепцію маркетингу; повна інтеграція маркетингу в діяльність підприємства; забезпечення необхідних умов роботи маркетингових підрозділів, виконання ними суцільно профільних функціональних обов'язків; налагоджена система маркетингового планування і контролю. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Аксенов І. М.** Маркетинг на объектах транспорта : монографія / І. М. Аксенов. – Нежин : ООО Вид-во «Аспект-Поліграф», 2006. – 336 с.
2. **Верлока В. С.** Маркетинг на залізничному транспорті: шляхи розвитку та проблеми / В. С. Верлока // Вагонний парк. – 2009. – № 2-3. – С. 40 – 41.
3. **Галабурда В. Г.** Транспортний маркетинг / В. Г. Галабурда. – М. : Изд-во «Маршрут», 2006. – 456 с.
4. **Економіка залізничного транспорту : учеб. для вузов ж.-д. транспорта / Н. П. Терешина, В. Г. Галабурда,**

М. Ф. Трихунков и др.; Под ред. Н. П. Терешиной, Б. М. Лапидуса, М. Ф. Трихункова. – М. : УМЦ ЖДТ, 2006. – 801 с.

5. **Аникеев С. Н.** Маркетинговые принципы в деятельности железнодорожного предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://scbist.com/uchebnye-materialy-zheleznodorozhnoi-tematiki/10400-marketingovye-principy-v-deyatelnosti-zheleznodorozhnogo-predpriyatiya.html>

6. **Алексеева М. М.** Маркетинговая ориентация на железнодорожном предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=477381>

7. **Копитко В. І.** Маркетинго-логістичний підхід в організації пасажирських перевезень на залізничному транспорті [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vlp.com.ua/files/special/11.pdf>

8. **Пасічник А. О.** Особливості маркетингових принципів управління пасажирськими перевезеннями на залізницях України / А. О. Пасічник // Маркетинг і логістика в системі менеджменту пасажирських перевезень на залізничному транспорті: Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції (15-18 вересня 2009 р., м. Львів). – К. : ДАЗТУ, 2009. – 102 с. – С. 33 – 34.

9. **Христофор О. В.** Застосування маркетингового аналізу як висхідний етап конкурентної боротьби / О. В. Христофор, Т. С. Мельник, С. О. Сіренко // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». Логістика. – 2007. – № 594. – С. 345 – 350.

10. **Макаренко М. В.** Системный подход к реформированию железнодорожного транспорта Украины / М. В. Макаренко, Ю. М. Цветов // Проблемы экономики и управления на железнодорожном транспорте: материалы II Международной научно-практической конференции. – К. : КУЭТТ. – 2007. – Том 1. – С. 5 – 18.

11. **Петренко Е. А.** Реформирование железнодорожного транспорта Украины: состояние и перспективы / Е. А. Петренко // Вагонный парк. – 2010. – № 1. – С. 15.

12. **Гаркавенко С. С.** Маркетинг [Текст] : підручник / С. С. Гаркавенко. – Київ : Лібра, 2007. – 712 с.

## УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ НА ОСНОВІ РОЗРОБКИ СИСТЕМИ ГЕШТАЛЬТІВ (ОБРАЗІВ)

**КОПОСОВ Г. О.**

*кандидат економічних наук*

**ШЕЛУХІН П. Г.**

*аспірант*

**Херсон**

Сучасний стан ринкових відносин та постійна зміна кон'юнктури економічного середовища країни з її динамічними процесами, збільшує вплив зовнішніх чинників на господарську діяльність підприємства. За таких умов, рішення приймаються фактично в умовах невизначеності, що робить актуальною проблему розробки алгоритмів прийняття рішення в умовах невизначеності.

Практичне значення – спрощений підхід до прийняття достатньо точних управлінських рішень в умовах обмеженої інформації.

У більшості випадків керівництво бачить загальний образ (гештальт) майбутнього результату діяльності з зазначенням та врахуванням можливої похибки. Тому сучасні підходи до аналізу діяльності підприємства та побудова матриць для отримання вихідної інформації для подальшого визначення стратегії підприємства передбачають не один, а низку можливих альтернативних сценаріїв з закладенням відповідного діапазону значень планових показників.

Ми говоримо про те, що сучасне керування підприємством зіштовхується з проблемою гнучкості швидкого визначення пріоритетних сфер і напрямків діяльності, з подальшим виділенням та направленням необхідного обсягу ресурсів. При цьому загострюється ризик прийняття хибного рішення, а також альтернативи використання ресурсів.

Описана ситуація вказує на недоцільність розгляду окремих показників сфер діяльності підприємства як цільових характеристик його функціонування. Вони залишать свою корисність коли будуть розглядатися як проміжний гештальт (тобто багатогранний образ) при формуванні цільових гештальтів, сукупність та взаємодія яких відобразатимуть ступень досягнення цільового загального плану.

Гармонійне поєднання визначатиме дієвість гештальтів, тому вони повинні функціонувати на основі створення єдиної системи взаємозалежних та доповнюючих показників по всіх сферах діяльності підприємства, окремі складові та сукупність який розглядатимуться як гештальти різних рівнів та впливу.

У кінцевому, робочому стані методика повинна вивести поняття автоматичних стабілізаторів на новий, мікроекономічний рівень. Розроблена система дозволить використовувати її для приведення внутрішнього економічного стану підприємства до рівноваги, не дозволяючи існування диспропорцій та різких коливань у функціонуванні господарсько-економічної системи підприємства.

**Н**адамо визначення системи гештальтів. Система гештальтів – це вибудована в ієрархічній послідовності система економічних категорій практичних сфер функціонування підприємства, представлена у вигляді багатогранних образів (гештальтів), що синтезують фактори середовищ з поставленими цілями з подальшим виведенням результату впровадження управлінських рішень.

Ми вважаємо, що основним принципом побудови системи гештальтів повинен стати їхній ієрархічний поділ, який буде спиратися на основний визначальний гештальт, що відобразатиме як ефективність з потенціалом роботи підприємства, так і складатися з усіх показників різних сфер діяльності, які визначатимуть його величину та динаміку в часі. При цьому розширення системи і зведення усіх показників по певним категоріям буде спиратися на проміжні гештальти, які будуть відображати основу характеристики групування в єдиний кінцевий результат. Також передбачається збереження логічної, науково обґрунтованої структури, що відповідає б практичним вимогам застосування і не несла суто теоретичної інформації. Можливість та ефективність практичного застосування системи повинна стати основною вимогою її побудови.

Треба наголосити на тому, що будь-який показник розглядається як гештальт різного рівня та характеру впливу на всю систему. Класичний аналіз показника є обмеженим через його трактування в розрізі впливу на нього складових внутрішніх значень формули. Тобто все зводиться до вузького розуміння показника і побудові на основі його значення подальших дії, ефективність та доцільність яких ставиться під питання, враховуючи нестабільність системи і слабку прогнозованість зовнішнього чинника.

Ми пропонуємо новий підхід як до окремого показника, так і до усієї системи, що формуватиметься з урахуванням кожного елемента відповідно до цільового образу. Категорія гештальту є широкою і базується вона

на теперішньому та майбутньому образі. При цьому їхній діапазон охоплює різні рівні підприємства. Широке, різнобічне відношення до показника дозволяє розширити межі його розуміння та аналізу.

Особливого значення даний підхід набуває при його використанні в різних галузях економіки. Система гештальтів є гнучкою і здатна адаптовуватись під функціонування підприємств різних напрямків та видів діяльності. Це дозволяє робити сам принцип, філософія підходу до формування гештальтів. Керівники підприємств різних галузей формують цільовий образ враховуючи специфіку галузі та сукупність чинників, що впливають на внутрішнє та зовнішнє середовище даної сфери діяльності. Таким чином, відбувається оптимізація системи відповідно до закладених логічних властивостей вхідної інформації.

Система буде вибудовуватись на логічних математичних розрахунках операцій з регулювання та зміни ступеня впливу проміжних мікрогештальтів на цільові гештальти у відповідності з поставленою метою досягнення певного кінцевого образу та закладеною для цього вихідною інформацією. Надалі, при описанні системи, поняття «показник» розглядатиметься як гештальт і буде його синонімом.

**П**роаналізував сучасні наукові підходи та принципи визначення основи ефективності роботи підприємства, яка збігалася б з метою його існування, ми прийшли до висновку, що визначальним акумулюючим гештальтом в побудові системи повинна стати умова максимізації прибутку, тобто рівень обсягу виробництва, коли граничні витрати будуть дорівнювати граничному доходу ( $MC = MR$ ). Дана умова враховує стан і вплив зовнішнього та внутрішнього середовища, при цьому її досягнення можливе тільки якщо будуть виявлені резерви підприємства, з урахуванням ефективності та вартості наявних ресурсів, що впливатиме на обсяг й динаміку виробництва, спираючись на розрахунок додаткових доходів та витрат на одиницю продукції.

Постає питання гармонізації динаміки виробництва з наявністю необхідних для цього факторів виробництва та їхньою вартістю, яка складатиме загальну собівартість. Відповідно, віддача факторів у межах наявної виробничої функції буде залежати від їхньої ефективності, яка безпосередньо впливатиме на можливість фактичного виробництва з прив'язкою граничних витрат.

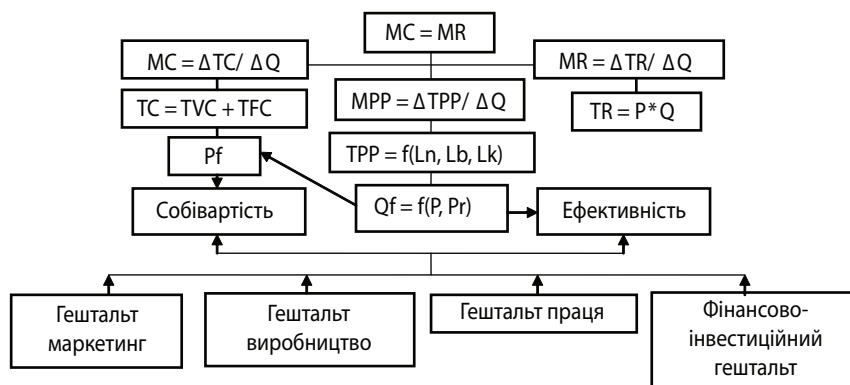
На визначення кількості необхідних для виробництва та реалізації чинників виробництва буде впливати дві характеристики: ціна фактору та його ефективність. Вони будуть розглядатися як цільові гештальти. Рівень ціни на чинник виробництва показує його доступність, тобто слугує індикатором стану ринку факторів виробництва.

Результат роботи кожної складової підприємства повинен відобразатися у загальних гештальтах, які вказуватимуть рівень ефективності та собівартості по кожній ієрархічній ланці. При цьому буде спостерігатися різна направленість дії відповідно до функцій. Обсяг чинника, його ефективність та собівартість визначають рівень загального та граничного продукту, а також середні, загальні та граничні витрати.

Собівартість виробництва, будучи одним з ключових чинників ефективності роботи підприємства грає роль інтегрального показника, який включає витрати на виробництво, збут продукції, утримання адміністрації, оплату праці і соціальне забезпечення.

Гештальт ефективності факторів виробництва включатиме інтегральні показники функціонування трудових ресурсів, процесу виробництва і збуту продукції. Відповідно, ми зможемо відстежувати динаміку віддачі факторів виробництва, що зрештою відобразиться на кількості чинника, що використовується і прирості виробництва, з подальшим впливом на граничний дохід і граничні витрати.

Загальна схема формування системи гештальтів наведена на *рис. 1*.



**Рис. 1. Загальна схема формування системи гештальтів**

Загальний алгоритм управління діяльністю підприємства в умовах невизначеності на основі розробленої системи гештальтів можна відобразити через такі стадії:

1. Формування коротко- та середньострокових цілей-гештальтів.
2. Визначення поточного комплексного стану підприємства за допомогою системи гештальтів:
  - ✦ вибір блоку системи (виробництво, персонал, маркетинг та збут, фінансово-інвестиційна діяльність);
  - ✦ внесення даних і розрахунок показників по відповідних гілках кожного блоку;
  - ✦ формування значення цільового гештальта на основі розрахунків проміжних показників в ієрархічній послідовності;
  - ✦ виявлення ефективності та собівартості фактора виробництва;
  - ✦ аналіз динаміки за роками, визначення ключових показників, що найбільше демонструють нестабільність та впливають на кінцеве значення цільових гештальтів;
  - ✦ проведення аналогічних розрахунків по всіх блоках;
  - ✦ визначення наявних резервів і диспропорцій по кожному блоку;
  - ✦ формування поточного стану акумулюючого гештальта.

3. Розрахунок планових показників-гештальтів за наведеною у другому пункті послідовністю.

4. Визначення розривів між поточним станом та планом.

5. Прийняття рішень щодо ліквідації розривів.

6. Розрахунок альтернатив, вибір найоптимальніших шляхів досягнення планового гештальту.

7. Коректування планів, прийняття остаточних рішень.

У роботі обґрунтовано виділення двох цільових гештальтів: вартість фактора виробництва, що формує собівартість; та ефективність, яка відобразить якісні характеристики чинника. Дані гештальти є цільовими для кожного фактора, що впливатиме на різні сфери діяльності підприємства.

Запропонований принцип аналізу факторів виробництва в розрізі співвідношення їхньої вартості та ефективності дозволяє оптимізувати витрати та обрати найраціональнішу комбінацію факторів, з наступним оперативним контролем та корегуванням в межах наявної виробничої функції.

Описана система та гештальти не є теоретичними і можуть бути визначені за допомогою логічних операцій та математичних розрахунків.

## ВИСНОВКИ

Підсумовуючи проведений аналіз з точки зору практичної корисності, зазначимо таке.

*По-перше*, система вирішує питання часового лагу на виявлення проблеми, аналіз необхідних рішень, їх безпосередню реалізацію та отримання перших результатів, дозволяючи виявити основу проблеми в її зародку та оперативно реагувати на зміни як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

*По-друге*, взаємопов'язаність системи дозволяє зменшити витрати і зусилля на приведення її до рівноваги.

*По-третє*, при впровадженні та функціонуванні запропонованого механізму у керівництва з'явиться можливість зменшити ризики довгострокового планування.

*По-четверте*, власники малого бізнесу, які не мають професійно-кваліфікаційних навичок, отримують науково обґрунтований шаблон розрахунку ефективності роботи підприємства, що спростить процес керування та прийняття рішень і посилить конкурентоспроможність на ринку.

*По-п'яте*, запропонований підхід дає можливість об'єднати різні методики аналізу певних окремих сфер діяльності підприємства, що дозволяє акумулювати вже наявні знання з аналізу, прийняття стратегічних рішень та контролю діяльності підприємства. Використання єдиної системи гештальтів на основі поєднання вже впроваджених та апробованих методик дозволяє вийти на новий, вищий, досконаліший рівень керування під-

приємством в умовах невизначеності з покращенням ефективності його функціонування.

**О**писана система є основою для подальшої детальної розробки методики застосування єдиної системи взаємозалежних та доповнюючих гештальтів на практиці. Розроблений механізм матиме значний потенціал для подальшого удосконалення та розвитку. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Лебедева Н. М., Иванова Е. А.** Путешествие в Гештальт: теория и практика. – СПб. : Речь, 2005. – 555 с.

**2. Мешкова-Кравченко Н. В.** Індивідуальн завдання для самостійної роботи студентів і методичні вказівки до їх виконання / Н. В. Мешкова-Кравченко, І. О. Семернікова, О. Г. Семернікова. – Херсон : ХДТУ, 2004. – 125 с.

**3. Ковальов В. М.** Економіка праці і соціально-трудоу відносини : Навчальний посібник / В. М. Ковальов, В. С. Рижиков, О. Л. Єськов, І. М. Черненко, О. А. Атаєва / За ред. В. М. Ковальова. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 256 с.

**4. Ковтун О. І.** Стратегія підприємства / О. І. Ковтун. – Л. : Новий світ-2000, 2005. – 385 с.

**5. Афанасьев М. П.** Маркетинг: стратегия и тактика фирмы / М. П. Афанасьев. – М. : Банки и биржи, 2004. – 215 с.

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНИХ СТРАТЕГІЙ

**МЕЛЬНИКОВА К. В.**

*кандидат економічних наук*

**Харків**

Сучасний стан функціонування підприємств в Україні свідчить про те, що в умовах конкурентного середовища необхідно впроваджувати нові логістичні стратегії, які дозволять ефективно управляти матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками з метою оптимізації загальних витрат та підвищення рівня прибутковості.

Основними завданнями в логістичних стратегіях підприємств є впровадження нових підходів та інноваційних ідей і проектів на стратегічних напрямках діяльності підприємства, які дають змогу мінімізації загальних витрат, підвищення якості логістичного обслуговування, оптимізації інвестиції у логістичну інфраструктуру та інше.

Аналіз останніх досліджень та видань показує, що вивчення питань впровадження логістичних стратегій на підприємствах і аналізу їх ефективності займалися такі вчені, як Сток Д., Мінцберг Г., Захаров М. Н., Крикавський Є., Ігнат'єва І. А., Сергеев В. І., Миротин А. Б., Макарова Н. В. та інші. Надаючи належне науковій та практичній значущості праць авторів [1 – 6], необхідно відзначити, що більшість із них містить теоретичний характер, без пропозицій розробки системи оцінки ефективності логістичних стратегій.

Метою дослідження є розробка системи оцінки ефективності логістичних стратегій, які вперше впроваджуються на підприємстві.

Усі довгострокові рішення, пов'язані з логістичною стратегією організації, складаються з усіх стратегічних рішень, прийомів, планів і культури, пов'язаних з управлінням ланцюгом поставок, і дозволяють реалізувати вже сформовану стратегію підприємства в цілому [6].

Введення в дію нових логістичних стратегій дозволяє підприємству доставити новий продукт (послугу) в необхідний час та місце, у необхідній кількості та якості в цілях задоволення попиту споживача та знизити собівартість продукції (послуги).

Основною проблемою традиційного методу оцінки економічної ефективності інвестицій у реалізацію логістичних стратегій ресурсозбереження є відсутність його прямого взаємозв'язку з показниками використання матеріальних ресурсів. Рух матеріального потоку і його параметри певним чином враховуються в грошових потоках від операційної діяльності у вигляді динаміки вартості сировини, матеріалів і комплектуючих, у грошових потоках від інвестиційної діяльності у вигляді динаміки вартості оборотних коштів у виробничих запасах. Однак можливі ситуації, коли в цілому економічно ефективний інвестиційний проект може бути неефективний з погляду використання матеріальних ресурсів. Крім того, важливу роль в оцінці ефективності інвестицій у логістичні проекти грають ринкові ціни, які багато в чому є зовнішнім чинником [3].

Ефективність логістичних стратегій може бути повністю охарактеризована тільки системою взаємозалежних показників, що визначають взаємодію основних компонентів досліджуваної системи, розрахунок яких заснований на єдиних принципах [1].

Впровадження логістичних стратегій пов'язане з досить великими обсягами інвестицій. Відповідно до економічної теорії рентабельність роботи підприємства пропорційна зробленим капітальним вкладенням.

Враховуючи нестандартність процесу інвестування в інновації у ході впровадження логістичної стратегії підприємства, слід зазначити, що твердження про пропорційність рентабельності зробленим капітальним вкладенням не вірно. З огляду на специфіку динаміки введення та реалізації нових проектів і неможливості точного визначення ймовірності характеристик кожної фази їх життєвого циклу пропонується систему оцінки

ефективності логістичних стратегій, які вперше впроваджуються на підприємстві, розглядати в динаміці ітеративного зворотно-поступального режиму проектування та розрахунку в тимчасовій перспективі кожної фази життєвого циклу проекту.

У момент часу  $t_0$  формування цілі  $i$ -тої інновації підприємства у рамках реалізації нової логістичної стратегії підприємства розраховує прогнозоване значення рентабельності інноваційно-інвестиційного проекту:

$$R_I|_{t=t_0} = \frac{\int_{t_4}^{t_8} \frac{CF_t^0(t)}{(1+k(t))^t} dt}{\int_{t_0}^{t_4} \frac{I_t^0(t)}{(1+k(t))^t} dt}, \quad (1)$$

де  $CF_t^0(t)$  – прогнозована функція грошових надходжень у період часу з моменту часу  $t_4$  – початку фази введення інновації у рамках реалізації нової логістичної стратегії підприємства і до моменту часу  $t_8$  – закінчення фази морального старіння інноваційного продукту;

$I_t^0(t)$  – прогнозована функція інвестицій у період часу з моменту часу  $t_0$  – початку фази формування мети  $i$ -ої інновації до моменту часу  $t_4$  – закінчення фази реалізації інновації у рамках реалізації нової логістичної стратегії підприємства;

$k(t)$  – функція змін коефіцієнта дисконтування в період часу, що розглядається.

Розглядається також імовірність одержання  $R_I|_{t=t_0}$  значення рентабельності  $P(R_I|_{t=t_0})$ .

На наступному етапі розраховується прогнозований ефект  $E$  від діяльності підприємства при впровадженні логістичної стратегії, тобто співвідношення витрат і результатів функціонування системи:

$$E|_{t=t_0} = P|_{t=t_0} - S|_{t=t_0}, \quad (2)$$

де  $P|_{t=t_0}$  – прогнозована на момент часу  $t_0$  вартісна оцінка результатів виробничо-господарської діяльності за період часу  $T_{8-4} = t_8 - t_4$  дії розглянутої логістичної стратегії;

$S|_{t=t_0}$  – прогнозовані на момент часу  $t_0$  витрати на виробничо-господарську та логістичну діяльність підприємства за той же період часу  $T_{8-4}$ .

Слід зазначити, що в кожний з розглянутих періодів часу до моменту часу  $t_8$  значення ефекту є прогнозованою величиною з деяким ступенем імовірності  $P(E|_{t=t_1})$  одержання запланованого ефекту підприємством.

По факту закінчення першої фази, тобто через період часу  $T_{1-0} = t_1 - t_0$  знову розраховується прогнозоване значення рентабельності інноваційно-інвестиційного проекту у рамках реалізації нової логістичної стратегії підприємства. При цьому дані за період часу  $T_{1-0}$  вносяться фактичні, тобто:

$$R_I|_{t=t_1} = \frac{\int_{t_4}^{t_8} \frac{CF_t^1(t)}{(1+k(t))^t} dt}{I_{1-0} - \int_{t_1}^{t_4} \frac{I_t^1(t)}{(1+k(t))^t} dt}, \quad (3)$$

де  $CF_t^1(t)$  – прогнозована в момент часу  $t = t_1$  функція грошових надходжень на період часу  $T_{8-4}$ ;

$I_{1-0}$  – фактичне значення інвестицій у період часу  $T_{1-0}$ ;

$I_t^1(t)$  – прогнозована в момент часу функція інвестицій у період часу  $T_{4-1}$ .

Розраховується також уточнена ймовірність одержання такого значення рентабельності  $P(R_I|_{t=t_1})$ . Після цього розраховується скоригований прогнозований ефект:

$$E|_{t=t_1} = P|_{t=t_1} - S|_{t=t_1}, \quad (4)$$

де  $P|_{t=t_1}$  – прогнозована на момент часу вартісна оцінка результатів логістичної діяльності за період часу  $T_{8-4}$  дії розглянутої логістичної стратегії;

$S|_{t=t_1}$  – прогнозовані на момент часу  $t_1$  витрати на логістичну діяльність підприємства за той самий період часу  $T_{8-4}$ .

Крім цього, слід зазначити, що в реальній ситуації граничні моменти часу фаз є імовірнісними величинами, і тому необхідно розглядати вплив їх динаміки на показники рентабельності та ефекту. При проектуванні системи оцінки ефективності логістичних стратегій це явище не розглядається, оскільки воно є темою окремих досліджень.

На наступному етапі визначаються відхилення розрахованих величин від їх планово-прогнозованих значень:

1) відхилення першої фази по рентабельності інноваційно-інвестиційного проекту в рамках реалізації нової логістичної стратегії підприємства:

$$\Delta R_I(t_{1-0}) = R_I|_{t=t_1} - R_I|_{t=t_0} = \frac{\int_{t_4}^{t_8} \frac{CF_t^1(t)}{(1+k(t))^t} dt}{I_{1-0} - \int_{t_1}^{t_4} \frac{I_t^1(t)}{(1+k(t))^t} dt} - \frac{\int_{t_4}^{t_8} \frac{CF_t^0(t)}{(1+k(t))^t} dt}{\int_{t_0}^{t_4} \frac{I_t^0(t)}{(1+k(t))^t} dt}; \quad (5)$$

2) відхилення ймовірності одержання прогнозованого рентабельності:

$$\Delta P(R|_{t=t_1}) = P(R_I|_{t=t_1}) - P(R_I|_{t=t_0}); \quad (6)$$

3) відхилення прогнозованого ефекту  $\Delta E_{t_{1-0}}$  на момент часу  $t = t_1$  з урахуванням фактичних результатів робіт підприємства з розробки та впровадження логістичної стратегії:

$$\Delta E|_{t_{1-0}} = E|_{t=t_1} - E|_{t=t_0}. \quad (7)$$

На наступному етапі здійснюється контроль на допустимість отриманих відхилень заданим або планованим:

$$a) \quad \Delta R_I(t_{1-0}) \vee \delta_R, \quad (8)$$

де  $\delta_R$  – величина припустимого відхилення прогнозованої рентабельності, при якій підприємство може не міняти стратегію логістичної діяльності.



Якщо  $\Delta R_I \geq \delta_R$ , то відбувається збільшення (або збереження) прогнозованої рентабельності. З одного боку, це досить не погано для підприємства, але, з іншого боку, у цій ситуації необхідно перевіряти значення ймовірності одержання збільшеної рентабельності.

Для цього аналізується відхилення ймовірності одержання прогнозованої рентабельності  $\Delta P(R|_{t=1})$  по відношенню до припустимій величині відхилень  $\delta_p$ . Якщо для  $\Delta R_I \geq \delta_R; \Delta P(R|_{t=1}) \geq \delta_p$ , то процес розвитку та впровадження логістичної стратегії просувається нормально і варто переходити до аналізу ефекту. Якщо  $\Delta P(R|_{t=1}) \leq \delta_p$  (для  $\Delta R_I \geq \delta_R$ ), то необхідно проводити додатковий аналіз причин виникнення зниження ймовірності одержання прогнозованої рентабельності. Та якщо  $\Delta R_I \leq \delta_R$ , то необхідно проводити додатковий аналіз впровадженної логістичної стратегії та аналіз зовнішньої інфраструктури з погляду появи неврахованих несприятливих факторів на діяльність підприємства в рамках реалізації нової логістичної стратегії підприємства.

$$б) \quad \Delta E|_{t1-0} \vee \delta_E, \quad (9)$$

де  $\delta_E$  – величина припустимого відхилення прогнозованого ефекту.

Прогнозований ефект аналізується лише в тому випадку, якщо процес розвитку та впровадження логістичної стратегії відбувається при збільшенні (або збереженні) рентабельності інвестицій ( $\Delta R_I \geq \delta_R$ ).

Якщо  $\Delta E|_{t1-0} \geq \delta_E$ , то підприємство може переходити до реалізації комплексу заходів другої фази життєвого циклу проекту, відповідно розвитку та впровадженню логістичної стратегії.

Аналогічний алгоритм аналізу та контролю за розвитком процесу розробки і впровадження логістичної стратегії здійснюється по закінченні кожної з перших чотирьох фаз життєвого циклу об'єкта.

Таким чином, аналіз вище наведених аналітичних розрахунків дає можливість одержати узагальнені формули, що дозволяють аналізувати кожну з окремо взятих перших чотирьох фаз життєвого циклу реалізації нової логістичної стратегії підприємства:

1. Визначення прогнозованого значення рентабельності інвестиції  $R_I|_{t=tj}$  на  $j$ -тій фазі життєвого циклу об'єкта;  $j = \overline{0,4}$ ; При  $j = 4$ , тобто для  $T = T_{4-3}$  рентабельність інвестиції залежить лише від результатів виробничо-господарської діяльності у період  $T_{8-4}$ , оскільки інвестиції є фактичною величиною та вже не можуть бути піддані коригуванню:

$$R_I|_{t=tj} = \frac{\int_0^8 \frac{CF_t^j(t)}{(1+k(t))^t} dt}{I_j \theta(j) + \int_{t_j}^4 \frac{I_t^j(t)}{t_j (1+k(t))^t} dt}, j = \overline{0,4}, \quad (10)$$

де  $\theta(j)$  – функція включення, що визначається в такий спосіб: якщо  $j \leq 0$ , то  $\theta(j) = 0$ ; якщо  $j \geq 0$ , то  $\theta(j) = 1$ .

2. Визначення прогнозованого значення ефекту від діяльності підприємства

$$E|_{t=tj} = P|_{t=tj} - S|_{t=tj}; j = \overline{0,8}. \quad (11)$$

При  $j = 8$  підприємство одержує фактичне значення ефекту виробничо-господарської діяльності від впровадження логістичної стратегії. Це значення ефекту необхідно аналізувати, результати аналізу є опорними точками при подальшому плануванні логістичної діяльності підприємства.

Для визначення значення рентабельності інвестицій для останніх чотирьох фаз впровадження логістичних стратегій приймає такий вигляд:

$$R_I|_{t=tj} = \frac{CF_{(j-4)} \cdot \theta(j-4) + \int_{t^4}^{t^8} CF_t^j|_{tj}(t) dt}{I_\Sigma}; j = \overline{4,8}, \quad (12)$$

де  $I_\Sigma$  – величина сумарних інвестицій за перші чотири фази життєвого циклу впровадження нової логістичної стратегії;

$\theta(j-4)$  – функція включення.

Викладена послідовність контрольних алгоритмів є базою системи оцінки ефективності нових логістичних стратегій, що, у свою чергу, контролює правильність функціонування іншої системи, що складається з комплексу послідовних процесів і процесів впливу динаміки зовнішньої структури, а також зв'язків між ними.

Таким чином, послідовна сукупність викладених контрольних алгоритмів по забезпеченню цілеспрямованого функціонування системи фаз життєвого циклу об'єкта по досягненню підприємством поставленої мети являє собою систему оцінки ефективності логістичних стратегій, які вперше впроваджуються на підприємстві. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Захаров М. Н. Контроль и минимизация затрат предприятия в системе логистики. – М., 2006 – 160 с.
2. Ігнат'єва І. А. Стратегічний менеджмент / І. А. Ігнат'єва. – К. : Каравела, 2008. – 480 с.
3. Макарова Н. В. Оценка эффективности логистических стратегий // Вопросы экономики и права. – 2010. – № 7. – С. 18 – 20.
4. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гама; Пер. с англ. – СПб. : ПИТЕР, 2001. – 688 с.
5. Сергеев В. И. Логистика в бизнесе / В. И. Сергеев. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 295 с.
6. Сток Д. Стратегическое управление логистикой / Д. Сток, Д. Ламберт. – М. : Инфра-М, 2005. – 830 с.

# ОРГАНІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІНТЕГРОВАНИМИ КОРПОРАТИВНИМИ СТРУКТУРАМИ ЗАСОБАМИ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ

НАУМЕНКО М. О.

кандидат економічних наук

Харків

Об'єктивною потребою розвитку національних суб'єктів господарювання є переведення їх систем управління на засади стратегічності та розкриття потенціалу наявних у них ресурсів й компетенцій (у тому числі через організацію інтеграційно-коопераційних відносин). Автор, як і досить численна кількість дослідників [2, 7, 8], неодноразово наголошував на доречності формування контурів управління інтегрованими корпоративними структурами (ІКС), які б орієнтувалися на синергію взаємодії систем діяльності окремих суб'єктів господарювання. Саме виникнення такої синергії можна розглядати як певний системоутворюючий фактор (дане положення базується на постулатах теорії функціональних систем [1, 9]) який спричиняє появлення додаткової вартості в результаті життєдіяльності ІКС та виступає додатковим орієнтиром для розробки стратегії корпоративного розвитку.

Існує досить велика чисельність підходів до розуміння сутності стратегічного управління (підтверджується зокрема через виділення Г. Мінцбергом [6] десяти шкіл стратегій, кожна з яких акцентує увагу на свій аспект стратегічного процесу) та інструментів організації такого управління. Деякі з таких інструментів містяться в рамках теорії організації [12, 13], а деякі виникли під час появлення ряду новітніх теорій й концепцій, таких як, наприклад, бережливе виробництво [10], стратегічні ланцюги створення вартості [11], управління клієнтською лояльністю [14] тощо. Досить популярною концепцією є концепція збалансованої системи показників (Balanced Score Card, BSC) [3, 4] яка в своїй основі містить ресурсний підхід до стратегічного управління [5, 15] (хоча про це прямо й не вказано в роботах авторів даної концепції). На жаль, більшість публікації з проблем впровадження збалансованої системи показників містять або декларативний характер й не враховують особливості життєдіяльності саме національних суб'єктів господарювання або не враховують особливості стратегічного процесу в ІКС (навіть не дивлячись на розробки авторів даної концепції щодо орієнтування стратегії на досягнення стратегічної відповідності [4]), що вимагає продовження досліджень у даному напрямку.

Метою статті обрано розвиток теоретико-методичних засад організації контуру стратегічного управління інтегрованими корпоративними культурами реалізованого в рамках настанов концепції збалансованої

системи показників. При цьому саме інструментарій збалансованої системи показників пропонується розглянути як практичну реалізацію відповідного механізму стратегічного управління.

В агрегованому вигляді мету стратегічного управління саме для інтегрованого утворення можна звести до забезпечення появлення чи підсилення наявних ефектів від інтеграційної взаємодії. Отже, якщо систему збалансованих показників орієнтувати не на фіксування ключових факторів успіху, а на розвиток таких інтеграційних ефектів, то процес формування збалансованої системи показників стає тотожним організації стратегічного управління ІКС. Дана пропозиція не йде в супереч розробкам Р. Каплана та Д. Нортонна [3, 4]. Дійсно, у рамках стратегічної карти мають розглядатися так звані Key Success Factor (KSF). Але виникнення будь-якої ІКС відбувається лише на підставі об'єднання певних ресурсів, компетенцій чи технологій, які за своєю сутністю й становлять певний KSF для раніше не інтегрованого учасника ІКС. Відповідно планування розвитку інтеграційних ефектів забезпечуватиме й розкриття потенціалу наявних вже у ІКС факторів успіху (KSF).

Зрозуміло, що в процесі організації стратегічного управління ІКС слід враховувати джерела виникнення інтеграційних ефектів, що дозволить розподілити їх між перспективами корпоративної стратегічної карти. Стратегічні орієнтири розвитку при цьому визначатимуться в рамках розвитку таких інтеграційних ефектів, орієнтований перелік яких у співвіднесенні з перспективами збалансованої системи показників представлено на *рис. 1*. При цьому навіть доречність залучення нових учасників до складу ІКС може бути визначена у вигляді відповідного показника, введеного до корпоративної стратегічної карти.

У контексті мети дослідження та потреби організації й регламентації взаємодії з новими членами ІКС авторами вводиться ще одна додаткова пропозиція, щодо заміни перспективи «Навчання та розвиток» на «Інституціоналізація взаємодії», що й відображено на *рис. 1*. По-перше, дана пропозиція повністю відповідає вимогам [3, 4] щодо можливості зміни назв перспектив стратегічної карти. По-друге, орієнтація на розвиток інтеграційних ефектів перетворює якість організації взаємодії на певний фактор успіху (KSF), що робить дану пропозицію вельми доречною. Більше того, по-третє, даний підхід дозволяє встановити систему причинно-наслідкових зв'язків з іншими перспективами стратегічної карти, коли параметри життєдіяльності ІКС підпорядковуватимуться правилам й регламентам взаємодії. При цьому відбуватиметься й зворотне явище, коли, наприклад, технологія утворення певного продукту чи па-

раметри виведення на ринок консолідовано утвореної споживчої цінності змінюватимуть шаблони й патерни взаємодії учасників ІКС, поступово перетворюючи їх в інституціонально закріплені норми й правила. На думку автора, такий підхід є більш вірним, ніж пропозиція

[4] щодо трансформування назви перспективи «Бізнес-процеси» на «Складові зацікавлених сторін», оскільки вимоги учасників утвореного в межах ІКС логістичного ланцюга можна прописати під час каскадування цілей і показників клієнтської перспективи.

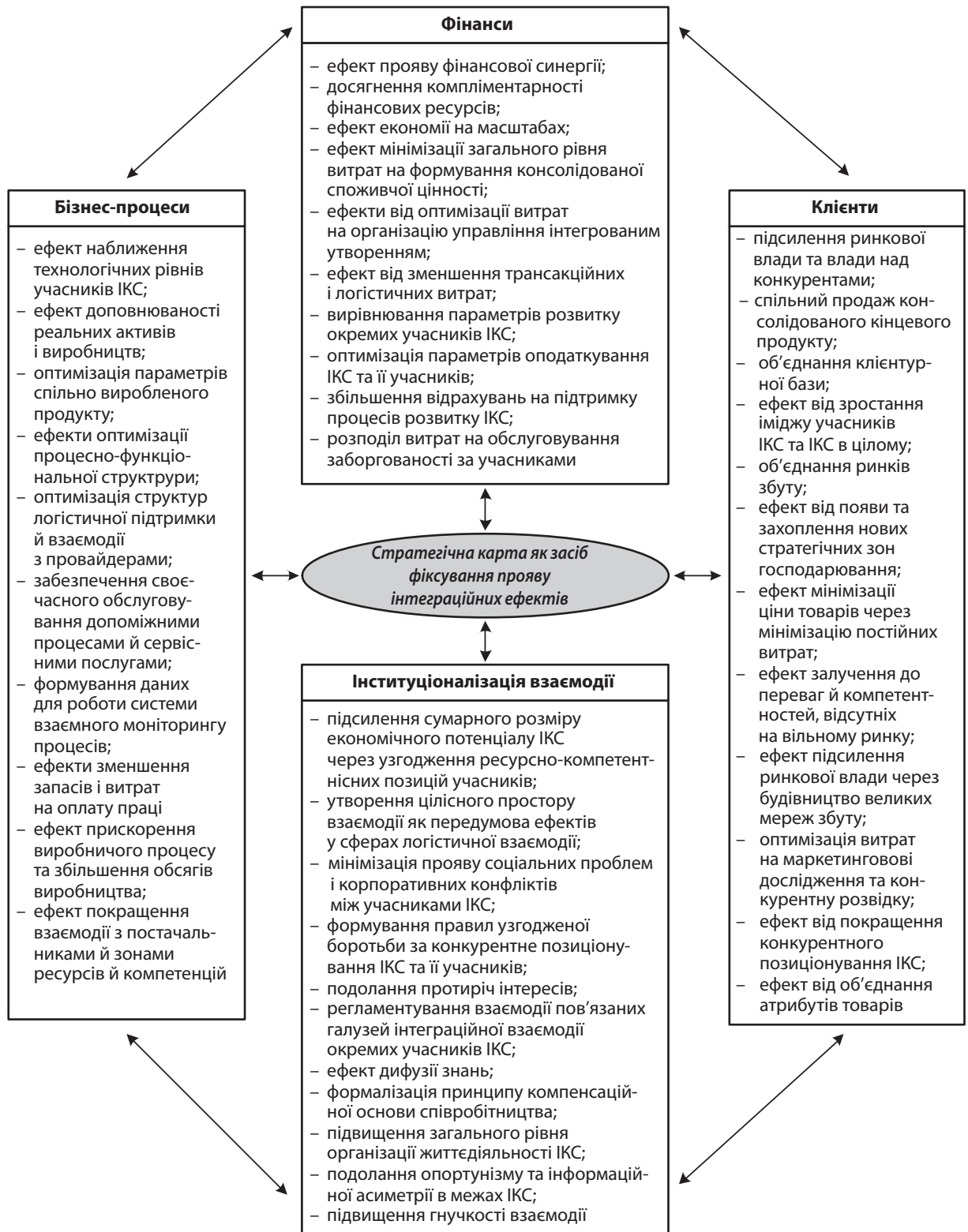


Рис. 1. Напрямки формалізації процесів прояву ефектів інтеграційної взаємодії в рамках перспектив збалансованої системи показників

Розвиваючи подану на рис. 1 схему, слід наголосити, що організація стратегічного управління ІКС, орієнтованого на розвиток означених на рис. 1 інтеграційних ефектів, вимагає формування відповідного модельного базису (формалізується множиною моделей  $\{M\}$ ) та додержання певних особливостей саме організаційного процесу. Процес організації управління в загальному вигляді передбачає:

- ✦ регламентування підходів й правил ідентифікації суб'єкта управління (особи що приймає стратегічні рішення за всіма рівнями архітектурної побудови ІКС) та об'єкта спрямування управлінського впливу (визначення підходу до структурування процесів взаємодії учасників ІКС). У контексті формування означеного модельного базису передбачається формування множини моделей формування суб'єктів та об'єктів управління ІКС  $\{M_{\text{ФСО}}\}$ ;
- ✦ формалізацію організаційно-комунікаційної взаємодії учасників ІКС та формування системи ролей й функцій з їх розподілом між конкретними виконавцями (задається моделями організації розподілу ролей й функцій  $\{M_{\text{РРФ}}\}$ );
- ✦ утворення системи контурів позитивних і від'ємних зворотних зв'язків, які забезпечуватимуть як реалізацію управлінського впливу (зворотні зв'язки, орієнтовані на додержання обраної траєкторії розвитку ІКС та її учасників, що за умов застосування BSC може бути реалізовано через введення індикативного планування), так і підсилення прояву визначених на рис. 1 інтеграційних ефектів (підсилення ефектів відбуватиметься через підтримку позитивних зворотних зв'язків). Даний елемент організаційного процесу розкривається моделями системної динаміки  $\{M_{\text{СД}}\}$  та їх реалізацією засобами імітаційного моделювання;

- ✦ формалізацію системи цілеполягання, яка зветься до визначення узгодженого з власними очікуваннями учасників ІКС консолідованого вектору цілей інтегрованого утворення, що складатиметься з ортогональних векторів цілей окремих суб'єктів інтеграційної взаємодії (узгодження різноспрямованих цілей за умов BSC розкриватиметься під час процедури каскадування). Задається оптимізаційними моделями звуження зон компромісів  $\{M_{\text{ОЗК}}\}$ , що за своєю сутністю й реалізують встановлення причинно-наслідкових зв'язків BSC;
- ✦ створення дієвого набору методів розробки й реалізації управлінського впливу, що передбачатиме формування відповідного механізму управління, орієнтири та важелі спрямування управлінського впливу визначатимуться в межах перспектив стратегічної карти, а реалізація управлінських впливів проводитиметься через взаємодію з системою оперативного управління (задається через  $\{M_{\text{РУВ}}\}$ );
- ✦ розбудову інституціоналізованих регламентів реалізації управлінського впливу на окремих учасників ІКС через фіксування орієнтирів узгодженого розвитку в рамках перспектив BSC та консолідації принципів й шаблонів поведінки вхідних до ІКС суб'єктів господарювання (визначається множиною моделей та підходів до реалізації процедур інституціонального проектування, заданих у  $\{M_{\text{ІП}}\}$ ).

З оглядом на означений перелік складових процесу організації стратегічного управління пропонується співвіднести взаємодію моделей, вхідних до  $\{M\}$ , з перспективами стратегічної карти, так як це подано на рис. 2.

Розкриваючи елементи поданого на рис. 2 підходу, наголосимо на доречності виділення моделей, які відбиватимуть вибір підпорядкованості бізнес-процесів

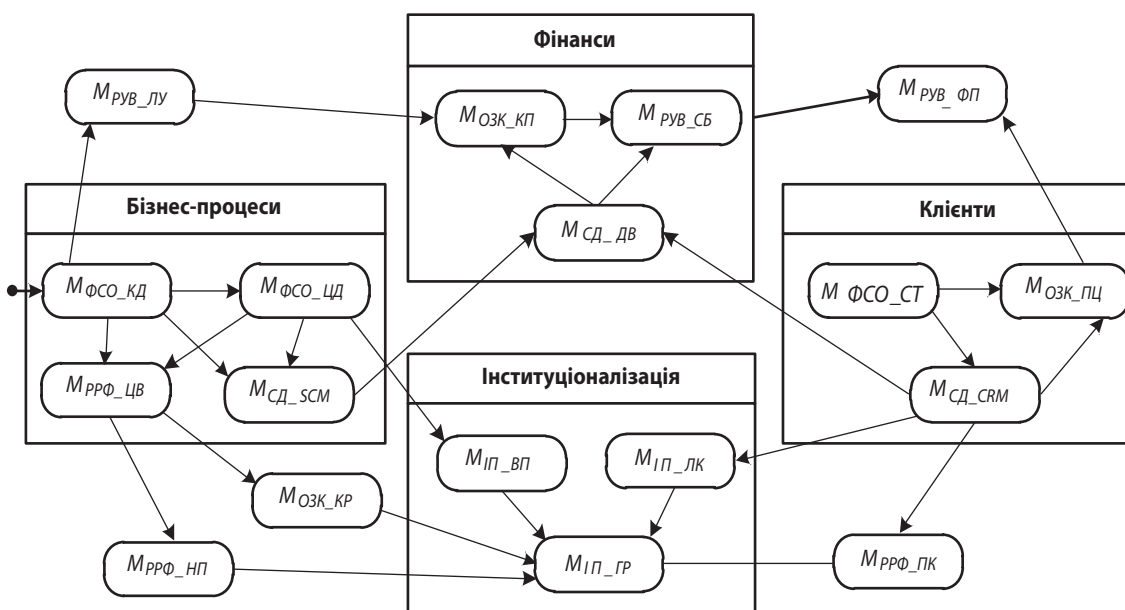


Рис. 2. Модельний базис стратегічного управління інтегрованими корпоративними структурами

ІКС. Саме структурування бізнес-процесів й визначатиме об'єкт управління. Тут доречні моделі позиціонування ІКС в континуумі «концентрація – диверсифікація» ( $M_{\text{FCO\_KA}}$ ) чи «централізація – децентралізація» ( $M_{\text{FCO\_CA}}$ ). Також слід моделювати взаємодію ІКС з основними стейкхолдерами ( $M_{\text{FCO\_ST}}$ ), яка далі визначатиме напрями інституціоналізації взаємодії з ними. Також, у контексті формування простору взаємодії, потрібні моделі визначення ступеню прояву владного підпорядкування ( $M_{\text{IL\_VP}}$ ) та інституціоналізації взаємодії з лояльними клієнтами ( $M_{\text{IL\_AK}}$ ). У сукупності дані моделі визначають процедуру встановлення горизонтів розвитку ( $M_{\text{IL\_TP}}$ ) засобами індикативного планування.

З точки зору визначення контуру зворотних зв'язків стає доречним застосування моделей ланцюгів постачання (в рамках концепції Supply Chain Management [11] –  $M_{\text{CA\_SCM}}$ ), взаємовідносин з клієнтами (в рамках концепції Customer Relationships Management [14] –  $M_{\text{CA\_CRM}}$ ) і моделей доходів й витрат ( $M_{\text{CA\_AB}}$ ). Дані моделі постануть підґрунтям процедур балансування, каскадування та визначення причинно-наслідкових зв'язків. До головних з них віднесемо моделі: узгодження атрибутів пропонованої ІКС на ринок цінності зі споживачами даної цінності ( $M_{\text{OZK\_PU}}$ ); узгодження інтересів носіїв компетенцій і власників ресурсів, потрібних для реалізації таких компетенцій ( $M_{\text{OZK\_KP}}$ ); узгодження внеску в результат діяльності ІКС та параметрів розподілу консолідованого прибутку ( $M_{\text{OZK\_KP}}$ ).

Також слід враховувати, що ступінь централізації й диверсифікації визначає як особливості проєкції бізнес-процесів на центри відповідальності ІКС ( $M_{\text{PPF\_UB}}$ ), так і внесок окремих центрів відповідальності й учасників ІКС в порядок формування норм й правил ( $M_{\text{PPF\_HP}}$ ), які потім становитимуть основу процесу інституціонального проєктування ІКС. У свою чергу саме процес інституціонального проєктування розкриватиме розподіл ролей й функцій ІКС щодо задоволення потреб клієнтів ( $M_{\text{PPF\_PK}}$ ) щодо додержання обраних напрямків взаємодії з ними.

Організація стратегічного управління ІКС, як вже наголошувалось вище, вимагає розробки методів реалізації управлінського впливу. Такі методи містяться як в рамках процесу розробки стратегічної карти (наприклад, це методи каскадування параметрів стратегічних ініціатив ( $M_{\text{PVB\_CB}}$ ), підкріплені контурами системи стратегічного бюджетування), так і лише базуються на параметрах стратегічної карти, опосередковано впливаючи на них. На рис. 2 такі моделі подано поза межами перспектив BSC. Це, зокрема, моделі логістичного управління ( $M_{\text{PVB\_LU}}$ ) і моделі управління рухом фінансових потоків ( $M_{\text{PVB\_FP}}$ ), що надійшли від клієнтів.

Таким чином, у статті розглянуто особливості організації стратегічного управління інтегрованими об'єднаннями суб'єктів господарювання через застосування концепції збалансованої системи показників. Запропоновано використання у якості орієнтирів стратегічного розвитку інтегрованого утворення максимізацію прояву інтеграційних ефектів, а для оцінки їх прояву запропоновано агреговане представлення модельного базису стратегічного управління інтегрованим

об'єднанням підприємств. Разом з тим, потребує проведення подальших досліджень змістовне наповнення складових розробленого модельного базису. ■

## ЛІТЕРАТУРА

- 1. Анохин П. К.** Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем / П. К. Анохин // Принципы системной организации функций. – М.: Наука, 1973. – С. 5 – 61.
- 2. Горбатов В. М.** Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса / В. М. Горбатов. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2006. – 592 с.
- 3. Каплан Р. С.** Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортона. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 320 с.
- 4. Каплан Р.** Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей / Р. С. Каплан, Д. П. Нортона. – М.: ИД «Вильяс», 2006. – 384 с.
- 5. Коллис Д. Дж.** Корпоративная стратегия. Ресурсный подход / Коллис Дэвид Дж., Монтгомери Синтия А. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 400 с.
- 6. Минцберг Г.** Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмפל : Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревско-го. – СПб.: Питер, 2000. – 336 с.
- 7. Пилипенко А. А.** Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку / А. А. Пилипенко : Монографія. – Харків: ВД «ИНЖЕК», 2008. – 408 с.
- 8. Попов О. Є.** Теоретико-методологічні та концептуальні засади формування організаційно-економічного механізму корпоративного управління : монографія / О. Є. Попов. – Харків: ВД «ИНЖЕК», 2009. – 390 с.
- 9. Редько В. Г.** Эволюционная кибернетика [Электронный ресурс]. – Режим дос-тупа : <http://www.keldysh.ru/pages/BioCyber/Lectures.html>
- 10. Camarinha-Matos L. M.** Collaborative networks: reference modelling / L. M. Camarinha-Matos, H. Afsarmanesh. – New York: Springer, 2008. – 334 p.
- 11. Hugos M.** Essentials of Supply Chain Management / M. Hugos. – New Jersey: John Wiley & Sons Inc, 2007. – 254 p.
- 12. Girard J. P.** Building Organizational Memories: Will You Know What You Knew? / J. P. Girard. – New York: IGI Global, 2009. – 350 p.
- 13. Rothwell W. J.** Practicing Organization Development. A Guide for Consultants / W. J. Rothwell, R. L. Sullivan. – San Francisco: Pfeiffer, 2005. – 753 p.
- 14. Spencer R.** Strategic Management of Customer Relationships / R. Spencer. – A Network Perspective on Key Account Management. – Uppsala: Uppsala University, Department of Business Studies, 2005. – 170 p.
- 15. Teece D. J.** Dynamic capabilities and strategic management / D. J. Teece. – New York: Oxford University Press, 2009. – 299 p.

# СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ – УНИВЕРСАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

ОГАНЕЗОВА А. В.

кандидат экономических наук

Харьков

Наполнение отечественного здравоохранения цивилизованными рыночными отношениями, изменение законодательной базы, делает систему предоставления медицинских услуг реальным экономическим субъектом в общей инфраструктуре экономики Украины. Постоянно идет интенсивный и активный поиск приемлемой модели системы здравоохранения, которая в наивысшей степени была бы адекватна изменившимся общественным реалиям, предпринимаются попытки сформировать принципиально новые подходы к разрешению существующих проблем. На сегодняшний день условно можно выделить следующие методы управления в здравоохранении:

- ✦ методы управления, ориентированные на показатели финансовой деятельности медицинского учреждения;
- ✦ методы управления, ориентированные на внутренние процессы и внутреннюю среду медицинского учреждения;
- ✦ методы управления, ориентированные на внешнюю среду медицинского учреждения;
- ✦ методы управления, направленные на системные подходы.

Одним из наиболее эффективных методов управления, позволяющим организации здравоохранения реализовать свою стратегию, следуя которой она перейдет в качественно новое состояние, является один из системных методов – система сбалансированных показателей (ССП – *Balanced ScoreCard, BSC*) [2].

Сбалансированная Система Показателей (*Balanced Scorecard*) – наиболее популярная, признанная в мире концепция управления реализацией стратегии, разработанная профессорами Гарвардского университета Д. Нортоном и Р. Капланом (США) [4]. Она обеспечивает целенаправленный мониторинг деятельности учреждения, позволяет прогнозировать и предупреждать появление проблем, органично сочетает уровни стратегического и оперативного управления.

Авторство СПП принадлежит американским ученым Р. Каплану и Д. Нортому. В 90-е годы прошлого века они исследовали структуру показателей хозяйственной деятельности 12 крупных компаний, которые рассчитывали повысить информативные возможности своих измерительных систем путем включения показателей немонетарного характера. Результаты соответствующих

исследований привели к разработке концепции сбалансированной системы показателей (*balanced scorecard*).

Среди ученых, в работах которых можно увидеть заинтересованность проблемой эффективного управления в сфере здравоохранения можно назвать Дж. Стиглицца, М. Портера, среди украинских – это В. М. Лехана, С. Юрия, Е. О. Малика, С. М. Кожемякина и других. Если рассматривать наш инструментарий – сбалансированную систему показателей, – то здесь необходимо обратить внимание, в первую очередь, на авторов этой концепции – Р. Каплана, Д. Нортона, работы П. Нивена по использованию этого метода для государственного и некоммерческого секторов [2, 3, 4, 5]. Существует ряд работ западных исследователей, посвященных использованию системы сбалансированных показателей в здравоохранении, например, А. Збиндера (Швейцария), С. Химамалини и Р. Митана (США) [1]. В учреждениях здравоохранения США, Канады в последние годы активно внедряется сбалансированная система показателей. Интересный материал о сбалансированной системе показателей в здравоохранении предоставлен в исследовательском отчете «Развитие сбалансированной системы показателей в здравоохранении» Института клинических оценочных наук (Торонто, Канада) [6]. Система внедрена в отдельных больницах Индии, Японии, Кореи [9].

Целью данной статьи является обоснование целесообразности использования системы сбалансированных показателей в управлении медицинской организацией. В работе использованы метод теоретических обобщений и сравнений, системный и комплексный подходы.

Исследование механизма применения сбалансированной системы показателей представляет интерес не только в прикладном, но и в теоретическом аспектах, поскольку в основе данной системы лежит новый подход к пониманию конкурентоспособности компании как процессу взаимосвязанного изменения всех компонентов бизнеса. Сбалансированная система показателей (ССП) – это система стратегического управления компанией на основе измерения и оценки ее эффективности по набору оптимально подобранных показателей, отражающих все аспекты деятельности организации, как финансовые, так и не финансовые. Сам термин сбалансированности показателей предполагает поддержание равновесия между краткосрочными и долгосрочными целями, финансовыми и нефинансовыми показателями, основными и вспомогательными параметрами, а так же внешними и внутренними факторами деятельности.

ССП дает возможность отслеживать функционирование стратегии на всех временных этапах внедрения и тем самым осуществлять своевременную разработку

программ развития, что делает ССП хорошей основой для разработки стратегии медицинской организации в области построения системы менеджмента качества, являющейся основным инструментом организационного развития медицинского учреждения, необходимой для повышения качества и доступности медицинских услуг, а также эффективности деятельности организации.

Квинтэссенция ССП заключается в комплексном использовании показателей, относящихся к разным «перспективам». Чаще всего используются четыре перспективы: клиентская; операционной деятельности (внутренних процессов) финансовая, обучение и рост.

Для каждой перспективы необходимо определить критические факторы успеха. Это будут конкретные факторы, которые актуальны именно для данной организации. Далее из всех имеющихся и возможных стандартных и нестандартных показателей выбираются

только те, которые наилучшим образом способны измерить прогресс в ключевых факторах успеха.

Чтобы адаптировать ССП к конкретной организации, нельзя перескакивать этапы внедрения ССП. Разработке ССП предшествует этап стратегического планирования и разработки методов контроля стратегического развития, впоследствии проводится анализ бизнес-процессов, на базе чего избираются перспективы и строится стратегическая карта организации. И только после этого можно ставить вопрос о выборе показателей.

После осуществления всех вышеуказанных этапов (стратегического планирования, процедур управления рисками, анализа рычагов контроля, построения стратегической карты) можно выбрать ключевые факторы успеха (КФУ) и показатели функционирования для объекта системы здравоохранения (табл. 1).

**Таблица 1**

**Ключевые факторы успеха и показатели функционирования для городской системы здравоохранения**

Перспектива	Ключевой фактор успеха	Показатели
Клиентская	1. КФУ: качество медицинских услуг	Процент отклонений от стандартов медицинской помощи, количество жалоб пациентов; процент жителей города, довольных качеством медицинской помощи по данным опросов
	2. КФУ: доступность «базового пакета» медицинских услуг	Средняя продолжительность ожидания пациентов в очереди; процент видов медицинских услуг, которые не покрываются за счет городского бюджета (по сравнению со «стандартным» перечнем)
Финансовая	1. КФУ: эффективное использование ограниченных бюджетных ресурсов	Годовое количество бюджетных средств на здравоохранение в расчете на одного жителя; процент профинансированных бюджетных программ в сравнении с годовыми планами
	2. КФУ: «прозрачность» бюджетного процесса	Удельный вес бюджетных программ, которые прошли общественные обсуждения во время составления бюджета, количество аналитических материалов – обзоров по выполнению бюджета, доступные широкому кругу жителей города
Инновационная (перспектива обучения и роста)	1. КФУ: эффективное управление организационными знаниями и навыками ( <i>knowledge management</i> )	Количество работников, прошедших профессиональное обучение и тренинги; количество конференций, семинаров и дискуссий, проведенных в медучреждении города, количество предложений работников по совершенствованию лечебно-диагностического процесса в медучреждении города
	2. КФУ: внедрение новых информационных технологий в области управленческого учета и системы контроля	Процент рабочих мест, оборудованных компьютерами и соответствующим программным обеспечением; процент компьютеризированных рабочих мест, интегрированных в единую информационную систему города
Перспектива внутренних процессов	1. КФУ: внедрение механизмов сдерживания чрезмерных расходов на медицинские услуги ( <i>cost containment</i> )	Процент снижения себестоимости медицинских услуг, которые были введены более чем 2 года назад, количество пациентов, пролеченных по стационарозамещающим технологиями; процент врачебных назначений, несовпадающих с «перечнем эссенциальных медицинских препаратов»
	2. КФУ: внедрение семейной медицины – общей практики	Процент горожан, обслуживаемых врачами общей практики; процент врачебных осмотров и консультаций, направленных на профилактику заболеваний, перечень знаний и навыков врачей общей практики, выходящие за пределы терапии и педиатрии (прежде всего в хирургии, акушерстве и гинекологии)

Разработана автором.

Приведенный перечень соответствует общегородскому уровню здравоохранения. На уровне отдельных медицинских учреждений города этот перечень будет другой, хотя и согласован с общегородским.

## ВЫВОДЫ

Сбалансированная система показателей, включающая монетарные и немонетарные показатели результативности компании и увязку их с основными стратегиями организации, активно внедряемая в управленческую практику предприятий, может быть использована и в практике здравоохранения как механизм управления стратегическим развитием медицинской организации. В основу сбалансированной системы показателей возложена причинно-следственная связь между наиболее важными направлениями показателей.

ССП зарекомендовала себя как эффективная в разных странах, в том числе она активно используется в области здравоохранения. Система может быть использована в бюджетном процессе для согласования бюджетных программ и денежных потоков из разных источников финансирования на уровне распорядителей средств разных уровней. Решение этих вопросов будет основой для дальнейших исследований. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Иванов В. В.** Медицинский менеджмент / В. В. Иванов, П. В. Богаченко. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 255 с.

2. **Каплан Р.** Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 214 с.

3. **Каплан Р. С.** Стратегические карты: Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 493 с.

4. **Каплан Р. С.** Организация, ориентированная на стратегию / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 416 с.

5. **Нивен П.** Сбалансированная система показателей для государственных и неприбыльных организаций / П. Нивен : Пер. с англ. ; Под ред. О. Б. Максимовой. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. – 336 с.

6. Оценка эффективности реформирования: опыт, проблемы и перспективы / Справочный документ ВОЗ и Европейской обсерватории по системам и политике здравоохранения, 2008. – 23 с.

7. **Нивен П.** Сбалансированная Система Показателей – шаг за шагом. Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / П. Нивен. – М. : Баланс Бизнес Букс, 2004. – 328 с.

8. **Рамперсанд Х.** Универсальная система показателей: Как достигать результатов, сохраняя целостность / Х. Рамперсанд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 352 с.

9. Цели здравоохранения Ленинградской области и система критических показателей здоровья населения. Внедрение принципов БОР в работу комитета по здравоохранению : Доклад на Научно-практической конференции по итогам Программы реформирования региональных финансов Ленинградской области на 2005 – 2006 годы [Электронный ресурс] / Г. В. Бурмистров. – Режим доступа : [http://www.lenobl.ru/economics/finances/npk/24\\_jun/burmistrov](http://www.lenobl.ru/economics/finances/npk/24_jun/burmistrov)



## ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ РИЗИКІВ КОРПОРАЦІЙ

ПОСОХОВ І. М.

кандидат економічних наук

Харків

**Н**а сучасному етапі розвитку вітчизняних корпорацій та їх інтеграції у світове господарство підвищується актуальність ефективного управління ризиками корпорацій. Для створення чи вдосконалення процесу управління ризиками корпорацій в ринковій економіці необхідно провести вивчення факторів ризиків корпорацій.

Ризики є предметом дослідження багатьох науковців, а саме: В. В. Вітлінського [1], Н. М. Внукової [2], В. М. Гранатурова [3], І. Ю. Івченка [5], О. Є. Кузьміна [6], В. В. Лук'янової [7], А. К. Покровського [8], М. В. Сулим [9] та інших. Разом з тим незважаючи на проведені наукові дослідження, питанням аналізу факторів ризиків корпорацій приділяється недостатня увага, тому ці питання потребують продовження наукових досліджень у даному напрямку.

Метою статті є проведення дослідження факторів та джерел ризиків корпорацій в ринковій економіці та

розробка класифікації факторів ризику, що впливають на діяльність корпорації

Фактор – те, що впливає на розвиток і функціонування корпорації. Фактором можна вважати будь-яку причину, від якої залежить походження та розвиток процесу в системі менеджменту корпорації. Фактори ризику – причини, що зумовляють виникнення та прояв тих або інших видів ризику. При цьому конкретною формою або сукупністю умов і факторів небезпеки є загроза.

Науковці стверджують, що передумовою ефективної оцінки ризику є класифікація його факторів [1, 2].

Н. М. Внукова вважає, що виявлення факторів ризику в корпораціях є одним з найважливіших завдань керівництва корпорацій, а ефективно проведена класифікація факторів ризику в корпораціях повинна не стільки перелічити більшість факторів ризику, скільки створити певну систему, що змогла б не оминати окремих факторів для правильного обрання ключового індикатора ризику, що дозволить підвищити ефективність управління ризиками в корпораціях [2, с. 38].

Розглядаючи проблему класифікації, В. М. Гранатуров відзначає, що складність проблеми не дозволяє побудувати ефективну систему класифікації ризику, оскільки ризик притаманний будь-якій економічній ді-

яльності та існує безліч його факторів, тому будь-яка класифікація буде умовною, оскільки провести чітку межу між окремими групами факторів ризику досить складно [3]. Як наслідок, в економічній літературі відсутня єдина система класифікації факторів ризику, а існують лише численні підходи до їх класифікації [2].

А. К. Покровский вважає, що існує досить багато конкретних причин підприємницького ризику. Проте на найбільш загальному рівні фактори ризику поділяють на дві великі групи – зовнішні та внутрішні. Специфіка зовнішніх факторів полягає в тому, що, як правило, вони стосуються загальних умов діяльності, які корпорація не може самостійно змінювати, проте їх треба враховувати, розробляючи ті або інші стратегії поведінки. Основним джерелом ризику у відносинах з елементами мікросередовища є конфліктність, тобто виникнення (або постійна наявність) суперечності інтересів цих суб'єктів. Так, для корпорації постійними антагоністами, за визначенням, є конкуренти, податкові служби та, певною мірою, органи місцевої влади. Конфлікти з іншими елементами мікросередовища спонтанні. У разі виникнення таких суперечностей і конфліктів суб'єкти свідомо діють на шкоду своєму опоненту, оскільки саме таким чином вони досягають своїх цілей. Виникнення несприятливих внутрішніх факторів ризику, як для окремого співробітника, так і для корпорації в цілому завжди пов'язано з несприятливими умовами зовнішнього середовища (погано продумана технологія; умови, в яких проходить робота, дії партнерів, брак ресурсів і влади, дії керівництва, тощо).

Захист же людей від факторів ризику – це джерело появи нових негативних факторів. Ефективність кожного наступного способу впливу на той чи інший фактор ризику нижче попереднього рівню на 50% [8].

**А**наліз зовнішніх факторів ризику доцільно проводити в контексті загального опису реального чи можливого процесу функціонування корпорації в умовах, не пов'язаних безпосередньо з діяльністю корпорації. Поява внутрішніх факторів ризику породжується діяльністю самої корпорації. Це результат управлінських рішень в корпорації. До зовнішніх факторів можна віднести: політичні; загальноекономічні; соціально-економічні; природні; науково-технічні. Ці чинники складаються об'єктивно, корпорація повинна враховувати їх стан і динаміку при розробці загальної стратегії розвитку. Внутрішні фактори ризику характеризують безпосередньо діяльність корпорації. До них можна віднести: комерційні; виробничі; управлінські ризику; ризику в роботі з персоналом; ризику фінансової діяльності та упущеної вигоди; інвестиційні ризику.

Групування факторів ризику на об'єктивні та суб'єктивні дозволяє визначити напрями ризик-менеджменту, виділити ті фактори, якими можна реально і ефективно управляти. Концепція ризику, що поєднує в собі об'єктивний \ суб'єктивний підходи, допоможе визначити основні загрози діяльності корпорації. Вихідна інформація може деталізуватися і групуватися за ознаками: масштабом ризику (загальні і приватні); ступенем ризику (повні, помірні, низькі); розподілом ризиків у часі

(ретроспективні, поточні, перспективні); можливістю регулювання (відкриті, закриті), тощо. Різномісна систематизація ризиків дозволяє глибше зрозуміти їх економічну сутність, а згодом організувати їх адекватну оцінку.

М. В. Сулим вважає, що на фінансово-економічну діяльність корпорацій загалом і підприємницьку зокрема впливають різноманітні фактори, які мають випадковий, непередбачуваний характер. Наслідком такого впливу є, перш за все, ризик. До таких факторів належать: підвищення платоспроможного попиту населення, що передбачає не тільки збільшення обсягів пропозиції, а й покращення якості та асортименту товарів та послуг, проникнення на нові ринки збуту і покращення торговельного сервісу; глобалізація господарських процесів, що потребує дотримання світових стандартів якості продукції; удосконалення інформаційних технологій, пов'язане з автоматизацією інформаційних мереж і створенням електронної торгівлі; розвиток біотехнологій, що забезпечує виробництво раніше невідомих товарів і впливає на зміни асортиментної структури ринку; інтелектуалізація суспільства, що докорінно змінює підходи до формування кадрового складу і стимулювання працівників. Однак саме зовнішні фактори є тими головними факторами, що визначають рівень ризикованості господарської діяльності підприємства і здебільшого несприятливо впливають на результати підприємницької активності. їх умовно поділяють на фактори прямої і непрямой дії [9].

М. В. Сулим виділяє фактори ризику прямої та непрямой дії (рис. 1).

І. Ю. Івченко визначає такі основні джерела ризику: спонтанність природних процесів і явищ, стихійні лиха; випадковість; зіткнення суперечливих інтересів (від воїн до конкуренції між партнерами); ймовірнісний характер науково-технічного прогресу; неповнота і невірогідність інформації про об'єкт, явище; обмеженість і недостатність ресурсів; неможливість однозначного пізнання об'єкта; відносна обмеженість свідомої діяльності людини, розбіжності в соціально-психологічних установках, оцінках, стереотипах поведінки; незбалансованість основних компонентів господарського механізму [5].

Під факторами Г. С. Гуревич розуміє незаплановані події, які можуть негативно впливати на намечений хід реалізації проекту, або умови, що викликають невідповідності результату ситуації. Основні фактори ризику визначені Г.С. Гуревичем наведено в (табл. 1) [4].

На основі проведеного аналізу автором розроблено класифікацію факторів ризику, що впливають на корпорації (рис. 2 і рис. 3).

## ВИСНОВКИ

1. Проведено аналіз факторів ризику корпорацій.
2. Розроблено класифікацію факторів ризику, що впливають на корпорації.
3. Розроблена класифікація факторів ризику є передумовою використання відповідних методів управління ризиками виробничо-комерційної діяльності корпорації. Управління ризиками з використанням класифікації факторів ризику та відповідних методів управління ризиками дозволить більш точно якісно або кількісно його оцінити та застосувати заходи зі зниження та контролю ризиків в корпораціях. ■



**Рис. 1. Фактори ризику корпорацій**

Складено автором на основі [9].

**Таблиця 1**

**Основні фактори ризиків**

Найменування групи	Тип факторів	Зміст
За можливістю передбачення	Апріорні	Визначаються до початку аналізу ризику
За ступенем впливу системи управління проектом на фактори ризиків	Інші	Визначаються в процесі аналізу ризику
	Об'єктивні, чи зовнішні	Фактори зовнішнього середовища, які не залежать безпосередньо від самого учасника проекту: – політичні та економічні кризи, конкуренція, інфляція; – економічна обстановка, митні збори; – наявність або відсутність режиму найбільшого сприяння, тощо
	Суб'єктивні, або внутрішні	Суб'єктивні чинники характеризують внутрішнє середовище компанії: – виробничий потенціал (рівень технічного оснащення, предметної та технологічної спеціалізації, організації праці); – кооперативні зв'язки; – тип контрактів з інвестором, замовником, тощо
За масштабом (або) ймовірністю очікуваних втрат	Високий	Значні очікувані втрати і висока ймовірність настання ризикових подій
	Слабкий	Низький рівень втрат
Виробничі фактори	Зрив плану робіт	Через: – нестачу робочої сили або матеріалів; – запізнювання у постачанні матеріалів; – погані умови на будівельних майданчиках; – зміни можливостей замовника проекту, підрядників; – помилки планування та проектування; – нестачу координації робіт; – зміну керівництва; – нереальне планування; – слабе управління; – важкодоступність об'єкта

Складено автором на основі джерела [4].

**ЛІТЕРАТУРА**

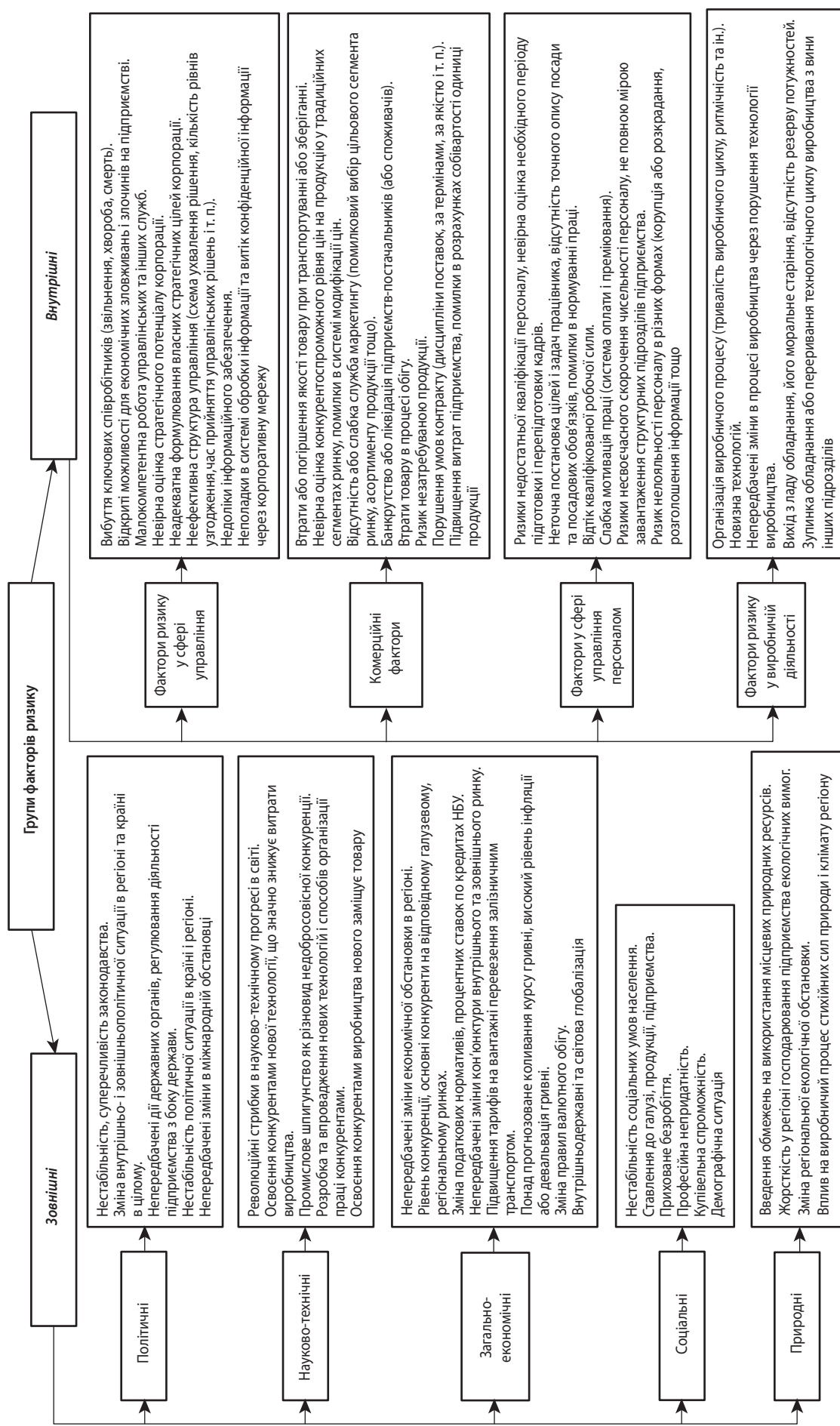
**1. Вітлінський В. В.** Ризикологія в економіці та підприємстві: [монографія] / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.

**2. Внукова Н. М.** Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії та практики: [монографія] / Н. М. Внукова, В. А. Смоляк. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 182 с.

**3. Гранатуров В. М.** Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учебное пособие / В. М. Гранатуров. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и сервис, 2010. – 208 с.

**4. Гуревич Г. С.** Виды и структура рисков корпорации / Г. С. Гуревич // Российское предпринимательство. – 2005. – № 4 (64). – С. 101 – 105.

**5. Івченко І. Ю.** Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій: [навчальний посібник] / І. Ю. Івченко. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.



**Рис. 2. Класифікація факторів ризику корпорації**

Розроблено автором.



**Рис. 3. Класифікація факторів ризику корпорації**

Розроблено автором.

**6. Кузьмін О. Є.** Управління ризиками машинобудівних підприємств: планування та мотивування : [монографія] / О. Є. Кузьмін [та ін.]. – Львів, 2011. – 128 с.

**7. Лук'янова В. В.** Діагностика ризику діяльності підприємства: [монографія] / В. В. Лук'янова. – Хмельницький : ПП В. В. Ковальський. – 2007. – 312 с.

**8. Покровский А. К.** Риск-менеджмент на предприятиях промышленности и транспорта : учебное пособие / А. К. Покровский. – М. : Кнорус, 2011. – 160 [22] с.

**9. Сулим М. В.** Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків : Підручник для студентів вищих навчальних закладів / М. В. Сулим, О. С. Пенцак. – Львів : «Новий світ-2000», 2011. – 330 [110-112] с.

## УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ В УКРАИНЕ

ТРЕТЬЯК В. П.

кандидат экономических наук

Харьков

**Д**искуссии относительно потенциала современного управленческого консультирования актуализируют научные исследования относительно эффективного его использования в развитии малого и среднего бизнеса.

Целью исследования является выявление места и значения управленческого консультирования на рынке консалтинговых услуг в направлении развития малого и среднего предпринимательства в Украине.

Содержание понятия «консалтинг», которое вошло в наш язык как специальный термин, в общем понимании означает осуществление консультирования любого масштаба.

В популярной юридической энциклопедии «консалтинг» (англ. *consulting* – консультирование, от лат. *consulto* – советуюсь) означает «консультирование производителей, продавцов и покупателей по вопросам управления и организации экономической деятельности предприятий, фирм и организаций» [6].

В учебном экономическом словаре – справочнике термин «консалтинг» определяется «как деятельность специальных компаний относительно консультирования производителей, продавцов, покупателей в области экспертной, технической и экономической деятельности» [2].

В современном экономическом словаре «консалтинг» – это «деятельность специальных компаний, заключающаяся в консультировании производителей, продавцов, покупателей по широкому кругу вопросов экономики, финансов, внешнеэкономических связей, создания и регистрации фирм, исследования и прогнозирования рынка товаров и услуг, инноваций» [8].

Консалтинг, или экономическое консультирование, может касаться как локальных, сугубо экономических вопросов (финансовый анализ, бухгалтерия, аудит, налогообложение), так и глобальных управленческих проблем (стратегическое развитие, реорганизация, инновационный процесс).

Консалтинг в Украине находится на стадии формирующейся отрасли. Основными проблемами развития консалтинговых услуг являются:

- ✦ слабая осведомленность потенциальных потребителей о рынке консультационных услуг и его возможностях;

- ✦ сложность получения объективной информации о консалтинговых компаниях и их услугах, компетенциях, объемах и предоставляемом качестве консалтинговых услуг;
- ✦ недоверие к консалтингу в целом, обусловленное не всегда достаточным уровнем профессионализма со стороны консультантов;
- ✦ низкий уровень интеграции украинских консалтинговых компаний в международные сообщества консалтинга;
- ✦ низкая активность профессиональных объединений рынка консалтинга в Украине.

Управленческое консультирование (*management consulting*) является видом консалтинговой деятельности, которая направлена на предоставление помощи в решении управленческих проблем.

**С**овременное развитие мирового управленческого консультирования характеризуется сравнительно высокими темпами роста. Бизнес-успех консалтинга связан: со сложностью управленческих проблем, которые возникают на современных предприятиях; с неопределенностью деловой среды, которая обуславливает неуверенность менеджеров и вынуждает их обращаться за помощью; с отсутствием согласованных стандартов (в отличие от таких видов консалтинга, как юриспруденция или бухгалтер).

Среди важнейших причин стремительного развития управленческого консультирования и роста спроса на консалтинговые услуги на мировом рынке следует назвать следующие:

- ✦ общую тенденцию глобализации бизнеса, которая способствует спросу на консалтинговые услуги как среди транснациональных корпораций, которые осваивают новые рынки, так и среди только что созданных компаний, которые стремятся позиционировать себя на мировом рынке;
- ✦ возможность использования идей, таланта консультанта как конкурентное преимущество в рыночной борьбе;
- ✦ необходимость внедрения информационных технологий, которые позволяют в значительной мере повысить производительность компании.

Роль управленческого консультирования возрастает также в результате увеличения темпов изменений, которые происходят в бизнес-окружении компании или организации. Успешно действующие компании отличаются от обанкротившихся тем, что они способны разработать эффективную систему приспособления к изменениям во внешней среде [5].

Управленческое консультирование позволяет:

- ✦ идентифицировать и анализировать управленческие проблемы и возможности;
- ✦ предлагать альтернативные варианты решения этих проблем;
- ✦ оказывать помощь в реализации рекомендаций и внедрении конструктивных изменений, которые признаны целесообразными.

Основными задачами управленческого консультирования являются:

- ✦ предоставление информации клиенту;
- ✦ проведение диагностики проблем, волнующих клиента;
- ✦ разработку рекомендаций, которые основываются на профессиональном диагнозе состояния бизнеса;
- ✦ предоставление помощи в реализации рекомендаций;
- ✦ создание атмосферы единодушия и обязательности относительно принятого руководством решения;
- ✦ содействие повышению квалификации клиента;
- ✦ существенное улучшение эффективности работы организации-клиента.

Сегменты управленческого консультирования можно разделить по четырем общим параметрам [1]:

- ✦ по отраслевой специализации оказываемых услуг;
- ✦ по решаемым функциональным задачам;
- ✦ по секторам, из которых привлекается клиентура (частный, государственный, некоммерческий);
- ✦ по форме отношений с клиентом (независимая консалтинговая фирма или внутреннее корпоративное подразделение стратегического планирования).

**В** современных условиях находить решения проблем следствий кризисных явлений в экономике и ограниченности финансовых ресурсов наиболее быстро и эффективно будут субъекты хозяйствования малого и среднего бизнеса, которые не требуют большого стартового капитала и имеют высокую оборачиваемость ресурсов. Теперь, как никогда, в рыночной среде существует необходимость создания благоприятных предпосылок для дальнейшего развития малого и среднего бизнеса.

В ст. 14 Закона Украины «О развитии и государственной поддержке малого и среднего предпринимательства в Украине» [7] говорится, что «к объектам инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства относятся бизнес-центры, бизнес-инкубаторы, инновационные бизнес-инкубаторы, научно-технологические центры, фонды поддержки малого предпринимательства, лизинговые компании, консультативные центры, другие предприятия, учреждения и организации, основной задачей которых является содействие развитию малого и среднего предпринимательства».

В Украине в 2010 г. начала действовать Программа деловых консультаций Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР) [3], основной задачей которой является оказание помощи развитию украинских малых и средних частных предприятий, частично компенсируя их расходы на консалтинговые услуги. Участие в Программе деловых консультаций Европейского Банка Реконструкции и Развития предусматривает получение субсидии в размере 50% от стоимости консалтинговых услуг по бизнес-планированию, но не более 10 000 евро (без учета налогов).

Критериями для предприятий, которые могут получить субсидию от ЕБРР, являются:

- ✦ украинские малые и средние предприятия с количеством сотрудников от 10 до 250 чел. (в исключительных случаях до 500 чел.), занятых в сфере производства, торговли или услуг;
- ✦ предприятия, большая доля капитала которых принадлежит украинским физическим или юридическим лицам;
- ✦ предприятия, которые работают на рынке не менее двух лет и демонстрируют успешную динамику;
- ✦ предприятия, которые развиваются, являются потенциально успешными и способны внедрить полученные в результате консалтинга рекомендации;
- ✦ предприятия с небольшим опытом работы с консультантами (или не имеющие такого опыта) и/или с недостатком ресурсов, необходимых для полного финансирования проекта.

**И**тогом рассмотренного проекта должны быть конкретные результаты. Так, впервые в Украине по заказу Деловых консультационных услуг ЕБРР Инвестиционно – консалтинговой группой «Астарт – Танит» был проведен комплексный анализ рынка консалтинговых услуг. Целями исследования стало: получение четкого понимания о состоянии и перспективах развития консалтингового рынка, его структуре, соответствии спроса предложению; выявление проблем, препятствующих развитию рынка; изучение потребности консалтинговых компаний в области повышения их квалификации. Анализ показал – наиболее ёмкими сегментами рынка консалтинговых услуг в Украине являются:

- ✦ управленческий консалтинг – 30,9% (105 млн долл.);
- ✦ консалтинг в сфере информационных технологий – 27,1% (92 млн долл.);
- ✦ юридический консалтинг – 15,3% (52 млн долл.);
- ✦ финансовый консалтинг и аудит – 10,6% (36 млн долл.).

Следует отметить, что представителей малого и среднего бизнеса (как потенциальных участников рынка консалтинга в Украине) немного – по данным исследований, 49% предприятий малого и среднего бизнеса в Украине не пользовались услугами консультантов и не считают, что эти услуги когда-либо могут им пригодиться. При этом 19,7% компаний малого и среднего бизнеса заявляют, что не имеют достаточно средств на приобретение консалтинговых услуг и консультантов как таковых. Это говорит, с одной стороны, о мощнейшем потенциале рынка консалтинговых услуг в Украине, а с другой – о серьезной конкурентной борьбе между консультантами за оставшиеся 30% потребителей [4].

## ВЫВОДЫ

Управленческий консалтинг в малом и среднем бизнесе имеет свои перспективы. Постепенное увеличение спроса на консалтинговые услуги может произойти в результате:

- ✦ улучшения качества предоставляемых услуг, поскольку непременно будет расти профессио-

нализм отечественных консультантов, их опыт, будут совершенствоваться навыки работы и методы выполнения заказа;

- ✦ перехода на постоянное консультационное обслуживание, которое является экономически более выгодным для клиента;
- ✦ осознания выгоды от привлечения консультантов для решения существующих проблем и получения новой информации, идей, предложений. ■

## ЛИТЕРАТУРА

**1. Бисвас Сугата.** Руководство по управленческому консалтингу : пер. с англ. / Сугата Бисвас, Дэррил Твитчелл. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 288 с.

**2.** Генеза ринкової економіки: терміни, поняття персоналії / Навчальний економічний словник-довідник для студентів вищих закладів освіти усіх рівнів акредитації / [за наук. ред. Г. І. Башнянина, В. С. Іфтемічука]. – К. : Магнолія плюс, 2004. – 688 с.

**3.** Деловые консультационные услуги / Информационный Бюллетень [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.intron.com.ua>

**4.** Консалтинг и консалтинговые услуги в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.liskovskogo.com>

**5. Коростельов В. А.** Управлінське консультування : навч. пос. / В. А. Коростельов. – К. : МАУП, 2003. – 104 с.

**6.** Популярна юридична енциклопедія / Кол. авт.: В. К. Гіжевський, В. В. Головченко, В. С. Ковальський (кер.) та ін. – К. : Юрінком Інтер, 2002. – 528 с.

**7.** Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22 березня 2012 р.

**8.** № 4618-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon2.rada.gov.ua>

**9.** Современный экономический словарь / [Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовской, Е. Б. Стародубцева]. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 480 с.



## ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗМІН НА КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

БАБЕНКО Г. Є.

Одеса

**Н**еобхідність проведення організаційних змін на комунальних підприємствах зростає паралельно із застарілістю й непридатністю до експлуатації їх основних фондів, колосальною енергомісткістю та витратністю, зростаючою вартістю енергоресурсів на світовому ринку. Впровадження змін на комунальних підприємствах є однією з найбільш актуальних проблем, оскільки зачіпає інтереси як населення, так і всього народного господарства України.

На необхідності змін у системи відносин та вдосконалення правового поля діяльності комунальних підприємств наголошується в працях І. Бажина, Г. Жаворонковій, А. Ковальова, П. Кулікова, Є. Базеева, А. Ткача, О. Костусева, В. Калініченка, В. Бербенця, Ю. Бродовського, О. Чайки, В. Григоровського та інших [1 – 4].

Проведення організаційних змін на комунальних підприємств передбачає формування нових організаційно-правових форм, зміну економічних стосунків, перетворення законодавчої та нормативної бази, технічне переоснащення і модернізація з метою підвищення ефективності і надійності їх функціонування, забезпечення стійкого розвитку для задоволення потреб населення і господарського комплексу в комунальних послугах відповідно до встановлених нормативів і національних стандартів.

Особливість сьогоденного етапу змін на комунальних підприємств полягає в тому, що вони одночасно відбуваються в таких процесах:

- ✦ *інституційних*, пов'язаних з демонополізацією управління житлом і комунальною інфраструктурою, зміною організаційно-правових форм організації комунальних підприємств, перерозподілом ринків послуг;
- ✦ *організаційних*, пов'язаних з перерозподілом повноважень по комунальним підприємством між рівнями влади, відходом органів місцевої самоврядуності від керівництва господарською діяльністю підприємств, переходом на нові форми договірних стосунків (оренда, концесії).
- ✦ *тарифних*, пов'язаних з формуванням методологією ціноутворення за послуги комунальних підприємств.

Кінцеві результати змін на комунальних підприємствах повинні відбутися в наданні послуг встановлених стандартів якості мешкання, включенні в повному об'ємі ринкового механізму в процес функціонування галузей, переході до нового фінансування за рахунок платежів населення з наданням малоімущим шарам житлових субсидій.

Комунальні підприємства є найбільш технічно відсталою галуззю економіки з багатьма проблемами, які останнім часом особливо загострилися. Розглянемо основні проблеми комунальних підприємств:

- ✦ недосконалість порядку формування тарифів, непрозорість формування цін / тарифів за послуги і поточної діяльності комунальних підприємств;
- ✦ невідповідність розмірів платежів за користування житлом фактичним витратам на його вміст;
- ✦ погана керованість, неконтрольованість, низька якість роботи комунальних підприємств і послуг, що надаються ними;
- ✦ недосконалість системи фінансування робіт, пов'язаних з обслуговуванням і модернізацією житлового фонду, що діє;
- ✦ утриманське відношення користувачів до житла, що приводить до його швидкого фізичного і морального зносу;
- ✦ висока міра регіональної диференціації тарифів та стану забезпеченості і якості надання комунальних послуг.

У *табл. 1* наведено порівняльну таблицю з тарифів на водопостачання та водовідведення по містах України.

**В**продовж десятиліть в діяльності комунальних підприємств панували екстенсивні підходи і адміністративні методи господарювання, які були наслідком жорстко централізованого управління в державі.

Матеріальна база комунальних підприємств завжди розвивалася на основі залишкового принципу ресурсозабезпечення, знаходилася в незадовільному стані у всі часи, але найпомітніше деградує останніми роками, не дивлячись на те, що на комунальні підприємства витрачається значна доля (20 – 30%) витрат місцевих бюджетів.

Крім того, в Україні немає класу реальних домовласників, органи місцевої самоврядуності виступають як підрядні організації, обслуговуючі житло.

Для вибору варіанта проведення змін на комунальних підприємствах потрібно визначитися з індикаторами змін. До них слід віднести такі:

- ✦ рівень зносу комунальної інфраструктури,
- ✦ кількість багатоквартирних будинків, що вимагають капітального ремонту (у відсотках до загальної кількості);
- ✦ забезпеченість житлового фонду будинковими приладами обліку газу, води і тепла;
- ✦ доля приватних інвестицій в загальному об'ємі інвестицій в модернізацію комунальної інфраструктури;

Порівняльна таблиця по тарифам на водопостачання та водовідведення по містах України на 2009 р.

Місто	Водопостачання	Водовідведення	Всього тариф, грн/м <sup>3</sup>	Абонплата за 1 особу, грн/міс.
Київ	5,17	2,97	8,14	24,00
Жовті Води	4,36	4,34	8,7	48,25
Луганськ	3,9	2,76	6,66	52,48
Дніпродзержинськ	3,11	1,5	4,61	41,84
Донецьк	3	1,92	4,92	27,32
Запоріжжя	3	2,12	5,12	39,90
Львів	2,9	1,26	4,16	51,02
Кіровоград	2,81	1,73	4,54	51,98
Одеса	2,2	1,4	3,6	59,59
Дніпропетровськ	1,85	1,08	2,93	26,91
Нікополь	1,37	1,89	3,26	32,54
Кривий Ріг	0,93	1,14	2,07	47,61

- ✦ доля приватних компаній, керівників об'єктами комунальної інфраструктури на основі концесійних угод і інших договорів, від загальної кількості всіх організацій комунального комплексу;
- ✦ кількість об'єднань співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ) на тисячу жителів;
- ✦ обсяг простроченої кредиторської заборгованості підприємств житлово-комунального господарства;
- ✦ частка сімей, що одержують субсидії на оплату комунальних послуг.

При розробці політика впровадження змін комунальних підприємств необхідно базуватися на таких основних принципах:

- ✦ спільна відповідальність держави і органів місцевого самоврядування за якісне виконання Програми реформування та розвитку житлово-комунального господарства;
- ✦ забезпечення населення комунальними послугами відповідно до державних соціальних стандартів і ефективність сфери комунального господарства в цілому;
- ✦ доступність для всіх верств населення комунальних послуг, що відповідають вимогам державних стандартів;
- ✦ пріоритетний напрям державної підтримки на забезпечення соціальним житлом визначених законом категорій громадян з одночасним створенням доступної для інших верств населення системи довгострокового кредитування житла;
- ✦ формування і дотримання державних соціальних стандартів (норм і нормативів) у сфері комунального обслуговування;
- ✦ створення умов для прозорого і незалежного державного регулювання у сфері комунальних послуг, захисту прав споживачів і налагодження зворотного зв'язку з суспільством.

Враховуючи важливість нормального функціонування комунальних підприємств, їх впливу на соці-

альну сферу України, виникає необхідність проведення кардинальних змін, котрі повинні передбачати, перш за все, формування їх нової структурної побудови, яка б об'єднувала кращі досягнення зарубіжних моделей управління комунальними підприємствами. Зміні на комунальних підприємствах повинні бути законодавчо, організаційно і економічно забезпечені на чотирьох рівнях:

- ✦ державних органів виконавчої влади;
- ✦ місцевих адміністрацій і органів місцевого самоврядування;
- ✦ комунальних підприємств різних форм власності;
- ✦ споживачів послуг (наприклад, об'єднань мешканців багатоквартирних будинків).

Ефективна діяльність комунальних підприємств вимагає розробки та виконання ефективних галузевих і місцевих програм модернізації і розвитку житлово-комунального господарства. Особливої уваги вимагають інвестиційні програми та програми розвитку міжнародної співпраці, у тому числі з міжнародними фінансовими інститутами.

З цього випливає необхідність систематизувати фінансові джерела для проведення змін на комунальних підприємствах. Серед них можна виділити:

- ✦ тарифи, які поступово мають бути приведені до економічно обґрунтованого рівня;
- ✦ фінансові ресурси, отримані від вживання спеціального режиму оподаткування ПДВ вартості житлово-комунальних послуг;
- ✦ кредитні ресурси міжнародних фінансових установ;
- ✦ засоби приватних інвесторів, що бажають брати участь в проектах публічно-приватного партнерства.

#### ВИСНОВКИ

Таким чином. базовими завданнями, які мають вирішуватись, є:

- ✦ визначення пріоритетів та вподобань споживачів щодо послуг комунальних підприємств, зручних форм розрахунків, способів надання послуг;
- ✦ покращення привабливості підприємств серед споживачів через закріплення позитивних результатів організаційних змін й отримання громадської оцінки;
- ✦ сприяння більш глибокому усвідомленню проблем, з якими зіштовхуються комунальні підприємства, в умовах постійного подорожчання енергії та низької культури платежів споживачів;
- ✦ формування виваженої громадської думки щодо соціальної спрямованості тарифної політики на муніципальному рівні, оскільки й тарифи затверджуються міськвиконкомом;
- ✦ активізація участі громадськості у прийнятті виважених рішень щодо розвитку галузі та в процесах реалізації організаційних змін на окремих підприємствах.

ажливу роль відіграє розвиток різних форм громадських об'єднань, які беруть на себе управління комунальними об'єктами, що дозволить активізу-

вати раціональні економічні важелі впливу на зміни в галузі, та сформувані економічну зацікавленість в результатах роботи керівництва й працівників комунальних підприємств. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Бажин І. І.** Управление изменениями / И. И. Бажин. – Харьков : Консум, 2006. – 384 с.
2. **Жаворонкова Г. В.** Управління організаційними змінами сучасних підприємств / Г. В. Жаворонкова, О. О. Дяченко // Наука й економіка. – 2010. – № 3(19). – С. 69 – 71.
3. **Ковалев А. І.** Управление реструктуризацией предприятия : [монография] / Ковалев А. И. – К. : АВРИО, 2006. – 368 с.
4. **Куліков П. М.** Формування концептуальних положень управління організаційними змінами підприємства / П. М. Куліков // Економіка розвитку. Харківський національний економічний університет. – 2010. – № 1(53). – С. 84 – 90.

**Рецензент** – д-р екон. наук, проф., проректор з наукової роботи Одеського національного економічного університету

**А. І. Ковальов**

## THE ROLE OF THE COUNTRY PECULIARITIES OF CORPORATE GOVERNANCE SYSTEMS DEVELOPMENT IN THE ASSESSMENT OF THEIR EFFECTIVENESS

**BRYCHKO M. M.**

*postgraduate student*

**Summary**

**G**ood corporate governance is very important for sustainable development, not only for the individual bank, but also for the economy as a whole. The quality of governance should be continuously improved and good governance should be promoted. However, what is not measured cannot be improved. Hence, there is a need for a measure of the corporate governance performance. New specific measure of the corporate governance in Ukrainian and Italian banks will help take into account the features of corporate governance in different countries, including different levels of their development. This is one important field, while the analysis of common principles of corporate governance systems in different parts of Europe is another. Therefore, comparative research has explored the different foundations of corporate governance systems in Italy and Ukraine.

Describing the quality of corporate governance exceptionally in terms of formal (fixed by law) or informal (recommended by various codes and «best practices» requirements to the structure and composition of the board of directors, degree of disclosure, etc.) might be useful to describe the

nature of the process, but not sufficient for picture of the quality of corporate governance process. Therefore, should be changed the method of measure's construction itself, in particular, the measuring should be moved from a mechanical approach based on formal components (as structural and others), to organic, primarily based on the use of qualitative criteria along with the quantitative. Moreover, measures / indicators of corporate governance can be quite limited application in relation to determination of performance (primarily financial: revenue growth and shareholder value), because in many cases significant criteria / indicators of quality are not taken into account. Each bank looks for the performance in order to guarantee the survival. In fact, the manner whose bank measure performance is crucial for their progress because the performance plays important role in the development of strategic plan, the assessment of bank objective and managers' remuneration.

We can distinguish two broad approaches to measure the corporate governance performance, each with strengths and limitations. One approach relies on «broad but shallow» multi-country cross-sectional studies across many countries (for example, Aggarwal, Erel, Stulz and Williamson, 2006; Klapper and Love, 2004; Durnev and Kim, 2005; Doidge, Karolyi and Stulz, 2007). These studies potentially offer greater generalizability. At the same time, what matters in governance may well differ between developed and emerg-

ing markets and most studies either mix the two or examine only developed markets. Moreover, for emerging markets, the available governance measures are limited, purely cross-sectional, cover only the largest firms in each country, and dated (2001 for the Credit Lyonnais Securities Asia survey; 2002 for the Standard and Poor's disclosure survey). In most cases, commercial corporate governance performance measures (such as S&P index) are limited to disclosure, and rely partly on analyst views, which could be affected by bank performance. Control variables, essential to address omitted variable bias, are limited, due to data availability.

The second approach, and the one we pursue, involves narrow-and-deep studies of particular, important countries. These studies sacrifice generalizability in exchange for ability to develop governance measures that are tailored to a particular country's laws, ability to focus on particular types of countries, broader coverage of firms within a country, stronger control variables, and, in some studies, access to panel data or to legal shocks that can provide identification. Generalizability can be addressed by examining results from a number of countries and looking for patterns – or the lack thereof. Published studies exist for Brazil (Carvalho-da-Silva and Leal, 2005; Leal and Carvalho-da-Silva, 2007); Hong Kong (Cheung, Connelly, Limpaphayom and Zhou, 2007); Korea (Black, Jang and Kim, 2006a); and Russia (Black, 2001; Black, Love and Rachinsky, 2006).

The aim of this paper is to underline the differences between two different systems of corporate governance (in Italy and Ukraine), to explain the reasons that may determine the choice of one or another of the measures of corporate governance performance in bank and to construct a composite measure of corporate governance performance that determine the level of corporate governance development.

We suggest that the benefits of corporate governance practices vary based on bank and country characteristics, neither of which is well understood. Governance is not one-size fits all. Our paper shows that governance ratings can mostly be explained by country characteristics because it is costly for firms to adopt governance provisions. We extend previous investigations by using data on actual governance provisions, financial statement rather than governance ratings based on qualitative assessments.

An evaluation is made of various ways in which corporate governance can be operationalized as part of a panel data econometric analysis. Corporate governance is not a concept that can be directly observed. Consequently, it is necessary to identify suitable proxy variables. Many indicators have been developed at international level to evaluate the quality of corporate governance. The paper emphasizes the difficulty of using indexes to reflect the type of governance that characterizes banks operating in continental European countries (as Italy) and Post Soviet Area (as Ukraine). In order to evaluate the quality of governance of banks a specific model is formulated taking into account the main variables useful in understanding the asymmetry existing between minority and majority shareholders.

The structures of corporate governance presented in banks operating in different national, legal and cultural contexts, active at global level, pose some problems concerning

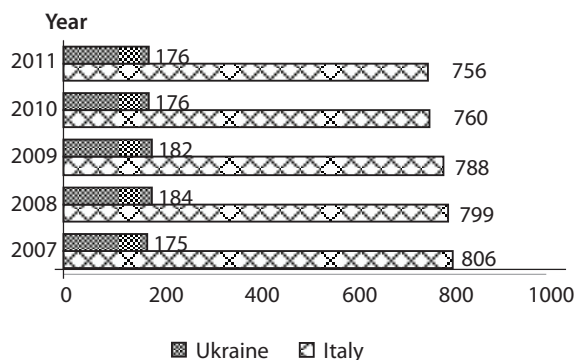
measuring of effectiveness of models of corporate governance. The most effective governance system's measurement depends on context and on banks' specific circumstances and systems' of corporate governance as a whole. It would therefore be difficult for an index, or any one variable, to capture nuances critical for making informed decisions. Thus, we decided to analyze differences of two systems of corporate governance adopted in Italy and Ukraine with intent take into account their peculiarities in measuring of corporate governance in banks. The Italian corporate governance system belongs to the Latin sub-group, although it has its own individual features, and does not fit completely into the international standard models. There we can see resemblance with Ukrainian corporate governance model because it also has its own peculiarities. But, neither system is perfect.

In recent years, comparative corporate governance has focused on the systems of Germany, Japan and the United States. This has given the impression that the only alternative among rival corporate governance systems exists between the system of bank governance in Japan and Germany and the protections provided by the legal system and the market for corporate control in the United States. If nothing else, a study of the Italian and Ukrainian corporate governance system shows that there are alternative systems. The Italian system appears to be a failure in the sense that it provides only extremely modest legal protection for minority shareholders, and does not provide a mechanism for constraining managerial excess, either through institutional investor monitoring, a market for corporate control, or strong legal rules. The Italian model of corporate governance is characterized by a high degree of ownership concentration. In the absence of an institutional framework facilitating more dispersed ownership, as in the Anglo-Saxon countries, or mechanisms for financial supervision, as in some Continental European countries, a limited degree of separation between ownership and control is achieved mainly by using pyramidal groups.

Investigated unique practice of corporate governance in Italy and Ukraine, we remark that both, Italian and Ukrainian model of corporate governance is characterized by a high degree of ownership concentration. In the absence of an institutional framework facilitating more dispersed ownership, as in the Anglo-Saxon countries, or mechanisms for financial supervision, as in some Continental European countries, a limited degree of separation between ownership and control is achieved mainly by using pyramidal groups. Almost all banks are controlled by a small group of majority shareholders, often just one individual private owner. For Italy it's a usual practice when smaller banks are separated between larger banking groups. As for Ukraine there are big financial-industrial groups which directly or indirectly (via Cyprus companies or other ways) are the shareholders in banks. At the end of 2010, there were 760 banks operating in Italy, for Ukraine that number was – 176 (figure 1).

In Italy the number of banking groups is 76 (including 2 largest – UniCredit and Intesa Sanpaolo, which also presented in Ukrainian banking system). One of the main differences between Ukrainian and Italian banking system is a rate of foreign capital in banks equity. For Ukraine this number is 40,6% (at the end of 2010), at the same time in

Italy foreign shareholders held equity interest of more than 5%. Moreover, foreign investors do not play a significant role in management process in Italian system of corporate governance. And we can remark about existing barriers for foreign investors.



**Figure 1. Number of banks operated in Italy and Ukraine during 2007 – 2011**

Investigation the characteristics of different systems of corporate governance we have chosen on the basis of two banks: Mediobanca, a representative of the Italian corporate governance system, and First Ukrainian International Bank (FUIB), as a representative of the Ukrainian system of corporate governance. Mediobanca's core businesses are lending and investment banking, helping its clients, which include leading Italian corporates as well as numerous medium-sized businesses and international groups, to grow by providing them with professional advisory services in addition to traditional medium-term bank credit.

First Ukrainian International Bank which represents Ukrainian corporate governance system based on two-tier Board of directors and consists of Supervisory board and Management board. The Supervisory board model is continental. According to these characteristics corporate governance in Ukraine is similar for corporate governance in Germany, but without delegation of representatives from Labor group to Supervisory Board. These significantly reduce the

level of protection of labor group rights and the level of corporate social responsibility of the bank institution.

## SUMMARY

Therefore, the aim of this paper is to underline the differences between these different systems of corporate governance and to explain the reasons that may determine the choice of the corporate governance performance measure by a bank or other users of this information. Independent estimation of corporate governance practice gain now a bigger importance than ever, especially on developing markets. It's difficult to form an integrated tool to monitor corporate governance in different countries with their own traditions and culture. But still they should be based on integrity, transparency, accountability and responsibility principals. ■

## REFERENCES

1. **Amit, R., and B. Villalonga.** 2006. How Do Family Ownership, Control, and Management Affect Firm Value? *Journal of Financial Economics* 80:385 – 417.
2. **Bates T., D. Becher, and M. Lemmon.** 2008. Board Classification and Managerial Entrenchment : Evidence from the Market for Corporate Control. *Journal of Financial Economics* 87:656 – 77.
3. **Bebchuk L., A. Cohen, and A. Ferrell.** 2004. What Matters in Corporate Governance? Discussion Paper No. 491, John M. Olin Center for Law, Economics, and Business, Harvard Law School.
4. **Fama E., and K. French.** 1997. Industry Costs of Equity. *Journal of Financial Economics* 93:153 – 94.
5. **Garvey G., and G. Hanka.** 1999. Capital Structure and Corporate Control: The Effect of Antitakeover Statutes on Firm Leverage. *Journal of Finance* 54:519 – 46.

**Науковий керівник** – д-р екон. наук, проф., кафедра міжнародної економіки ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України» та Вищої школи економіки Ханкен (Фінляндія) **Костюк О. М.**

## МЕТОДИКА ВЫБОРА СТРАТЕГИИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

ГРИГОРЬЕВА Ю. О.

ТАТАРЧЕНКО Ю. В.

Харьков

**Ф**инансово-кредитная политика государства оказала особое влияние на платежно-расчетные отношения, породив платежный кризис. Понимание того, что кризис вызван разрегулированием финансовых отношений и неадекватностью политики финансовой стабилизации сегодняшним реалиям эко-

номики, обуславливает необходимость увязать преодоление кризиса с реализацией широкого комплекса мер по стабилизации финансов и денежного обращения.

*Цель статьи* – обоснование использования так называемого «антикризисного» стиля управления, суть которого заключается в своевременной профилактике банкротства или в своевременном грамотном и по возможности быстром выводе его из кризиса.

Имеется проблема недостаточной проработанности вопросов методологии диагностирования, прогнозирования и профилактики финансовой несостоятельности. Это вызывает необходимость разработки ме-

тодов и инструментальных средств по формированию рациональных и практически реализуемых стратегий управления ситуацией по максимальному «смягчению» кризиса и его последствий для предприятий или выводу предприятий из кризисного состояния и обеспечению их финансовой устойчивости.

Для этого необходимо решение следующих задач:

- ✦ выявление причин и факторов кризиса на предприятиях;
- ✦ анализ состояния проблемы антикризисного управления предприятием;
- ✦ выявление связи между положением предприятия на кривой его жизненного цикла и соответствующей антикризисной стратегией;
- ✦ уточнение кривой жизненного цикла предприятия, необходимой для дальнейшего анализа;
- ✦ разработка и апробирование методики формирования и выбора антикризисной стратегии согласно местоположению предприятия на кривой жизненного цикла;
- ✦ анализ некоторых особенностей практической реализации антикризисной стратегии на предприятии, находящемся в состоянии кризиса;
- ✦ рассмотрение и анализ вариантов стратегии и тактики вывода предприятия из кризиса.

**А**нализ возможных стратегий антикризисного управления предприятием требует определения методики выбора антикризисной стратегии, адекватной конкретной ситуации. Формализованный подход необходим для того, чтобы наиболее точно оценить текущее состояние предприятия и выбрать оптимальную стратегию и тактику управления им.

Методика, предложенная Бокичевой А. Г. [2], позволяет проанализировать состояние финансов и общее состояние предприятия, определить перспективы развития предприятия, выяснить положение конкретного предприятия на этапах жизненного цикла и выбрать стратегию и тактику управления этим предприятием.

Методика содержит следующие этапы:

1. Финансовый анализ состояния предприятия на текущий момент.
2. Составление прогноза состояния предприятия.
3. Построение кривой жизненного цикла для данного предприятия.
4. Определение текущего местоположения предприятия на кривой жизненного цикла.
5. Непосредственно выбор стратегии антикризисного управления.

Финансовый анализ текущего состояния предприятия позволит конкретизировать «сегодняшнее» положение этого предприятия на кривой своего жизненного цикла.

Одним из современных направлений в развитии теории и практики управления предприятием является контроллинг. Согласно определению, данному в Универсальном бизнес-словаре, контроллинг – инструмент планирования и учета анализа состояния дел для принятия решений на базе компьютеризированной системы сбора и обработки информации на предприятии [4].

Следующий шаг данной методики предполагает составление прогноза состояния предприятия – как ближайшего, так и на перспективу. Для этого, во-первых, необходимо воспользоваться результатами финансового анализа, проведенного на предыдущем этапе. Отклонения значений рассчитываемых показателей от нормативных позволят сделать вывод о надвигающихся финансовых проблемах предприятия. Во-вторых, в этом случае можно рассчитать вероятность наступления банкротства, воспользовавшись методом дискриминантного анализа.

**Г**лавым преимуществом методики является возможность выбора адекватной стратегии управления. Адекватная ситуации, гибкая и ёмкая стратегия управления предприятием по определению будет являться антикризисной: либо предупреждать и предотвращать кризис, либо выводить предприятие из него.

Антикризисные мероприятия, необходимо начинать много раньше – до начала дела о несостоятельности (банкротстве) предприятия. Антикризисная работа на предприятии в стадии профилактики должна начинаться непосредственно с момента образования предприятия.

Изложенные проблемы выбора антикризисной стратегии и тактики управления предприятием в зависимости от местоположения этого предприятия на кривой своего жизненного цикла позволяют сделать ряд теоретических выводов по методике этого процесса:

На основе анализа работ [1, 3, 4, 5] установлено, что кризис – важнейший элемент механизма саморегулирования рыночной экономики. Он обнаруживает не только предел, но и дает импульс развитию экономики, выполняя стимулирующую («очистительную») функцию.

Целью антикризисной политики является не столько борьба с уже наступившими кризисами, сколько создание условий для того, чтобы возможные кризисы были мягче, проходили спокойнее, не вызывали большого риска. Таким образом, антикризисное управление можно определить как систему, имеющую четыре ярко выраженных элемента:

- ✦ прогнозирование кризиса/банкротства;
- ✦ профилактика кризиса/банкротства;
- ✦ непосредственно кризис;
- ✦ вывод предприятия из кризиса.

Основная причина кризиса предприятий – изменение системы хозяйствования в государстве, а также общегосударственный экономический кризис, кризис производства и финансовый кризис.

Анализ существующего правового поля, регламентирующего процесс банкротства предприятий, и экономико-правового механизма обоснования признания предприятия банкротом показал, что существующее правовое поле не полностью соответствует реальным экономическим отношениям банкротства. На сегодняшний же день необходимо иметь в виду, что любую антикризисную стратегию необходимо разрабатывать с учетом выявленных недостатков в законодательстве.

Эффективность антикризисного управления прямо зависит от «правильности» выбора соответствующей стратегии и тактики. Можно выделить целый ряд



критериев этого выбора. Наиболее полно эти факторы объединяет и систематизирует теория жизненного цикла развития предприятия. Согласно этой теории каждое предприятие развивается по определенному циклу, проходя при этом несколько стадий своего развития. На каждой стадии развития предприятие имеет определенные параметры, характеризующие условия функционирования фирмы: текущее состояние и перспективы.

Начиная с момента создания предприятия, рекомендуется проводить профилактику кризиса. На этом этапе развития предприятия необходимо разработать стратегию профилактики, которой соответствует ряд профилактических мероприятий. Параллельно необходимо проводить прогнозирование/диагностику кризиса на предприятии. В зависимости от его результатов меняется общая тактика профилактики с целью соответствия антикризисной стратегии.

Выход предприятия из кризиса предусматривает применение одной из восстановительных стратегий с соответствующими элементами тактики, широко применяемыми в мировой экономической практике.

**Р**ешение проблем конкретного предприятия существенно зависит от выбора путей финансового оздоровления компании. Таким образом, становится возможным применение предложенной методики выбора антикризисной стратегии.

Главным преимуществом методики является возможность выбора адекватной стратегии управления. Адекватная ситуации, гибкая и ёмкая стратегия управления предприятием по определению будет являться антикризисной: либо прогнозировать, предупреждать и смягчать кризис, либо выводить предприятие из него.

Существует также проблема своевременности начала арбитражного процесса по делу о банкротстве предприятия. Затягивание начала процесса банкротства ведет зачастую к необратимым для предприятия последствиям: увеличению кредиторской задолженности; уменьшению доходной части бюджета; снижению производственного потенциала предприятия; аресту расчетного счета и части имущества: ухудшению общей экономической и политической ситуации в стране, что усугубляет проблемы предприятия.

Руководству предприятий, находящихся в неблагоприятной финансовой ситуации, необходимо своевременно начинать арбитражный процесс по делу о банкротстве с целью выявления и реализации мероприятий, которые при введении внешнего управления и, соответственно, наличии моратория на выплату кредиторской задолженности, позволят частично или полностью восстановить платежеспособность предприятия.

### ВЫВОДЫ

На основании изложенного можно сделать вывод о том, что вопросы диагностики, прогнозирования и, самое главное, профилактики финансовой несостоятельности предприятия являются важнейшими на современном этапе развития экономики Украины. При своевременном выявлении причин и факторов кризис-

ных явлений на предприятии можно избежать многих финансовых проблем. Предложенная методика формирования и выбора антикризисной стратегии позволит предприятию своевременно и без особых потерь выйти из кризисных ситуаций. ■

### ЛИТЕРАТУРА

1. **Беляев А. А.** Антикризисное управление / А. А. Беляев, Э. М. Коротков. – Юнити-Дана, 2009. – 312 с.
2. **Бокичева А. Г.** Стратегия антикризисного управления предприятия / А. Г. Бокичева : дисс. ... канд. экон. наук. [Финансовая акад. при Правительстве Рос. Федерации]. – Тверь, 2000.
3. **Кован С. Е.** Теория антикризисного управления предприятием : учебное пособие / С. Е. Кован, Л. П. Мокрова, А. Н. Ряховская ; под ред. М. А. Федотовой, А. Н. Ряховской. – М. : КНОРУС, 2009. – 160 с.
4. **Лозовский Л. Ш.** Универсальный бизнес-словарь / Л. Ш. Лозовский, Б. А. Райзберг, А. А. Ратновский. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 640 с.
5. **Татарников Е. А.** Антикризисное управление : Учеб. пособие / Е. А. Татарников. – М. : Издательство РИОР, 2005. – 95 с.

# УМОВИ ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ КОМПЕТЕНЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

ДЕНИСЮК О. В.

Харків

Промислові підприємства здатні формувати та розвивати компетенції, використовувати їх для досягнення стратегічних цілей, впливу на зовнішнє середовище, подолання корпоративних конфліктів, забезпечення виконання інтересів учасників корпоративних відносин, у тому числі суспільства у цілому. В умовах нестабільної загальноекономічної ситуації, соціальної напруги, управління промисловістю, засноване на високому професіоналізмі, знаннях, уміннях та досвіді може стати вирішенням проблеми ефективності та конкурентоспроможності як самих суб'єктів господарювання, так і національної економіки України.

Кількість промислових підприємств на території України становить близько 54,6 тис. (44,8 – малі промислові підприємства), на яких працює майже 19% усього зайнятого населення країни. Продукція та послуги цих підприємств відносяться до більш ніж 100 промислових підгалузей. З них – 21,9% підприємства, що спеціалізуються на металургійному виробництві й виробництві готових металевих виробів.

Промислове виробництво забезпечує одну третину загального обсягу валового внутрішнього продукту країни, майже половину товарів і послуг, у ній зосереджено 37% основних коштів. В Україні представлені всі види промислової діяльності, характерні для індустріально розвинених держав, однак тенденції та вимоги щодо розвитку економіки знань вносять корективи в матеріальну й технологічну структуру промислового виробництва й диктують необхідність змін у виробничих та організаційних системах. Перш за все це відноситься до застосування провідних технологій, впровадження інноваційних проектів, які є складовою загальної стратегії підприємства.

У нашій країні впровадженням інновацій займаються в середньому 1500 промислових підприємств. Однак у загальному обсязі українського промислового виробництва питома вага інноваційної реалізованої продукції в загальному обсязі реалізованої продукції становить приблизно 6%, а кількість інноваційно-активних підприємств – близько 10%. Найбільша питома вага серед підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність, по видах економічної діяльності займають галузі хімічної промисловості, металургії й машинобудування. У галузі машинобудування, наприклад, задіяні 11 097 підприємств, що становить близько 21% загальної кількості господарюючих одиниць промисло-

вості, але інноваційна активність даного типу підприємств, має тенденцію до зниження – число інноваційно-активних підприємств у 2003 р. становило 449, а в 2006 р. – тільки 360.

У 2009 р. Державним комітетом статистики України за формою № 1-технологія було проведено статистичне спостереження юридичних осіб усіх організаційно-правових форм господарювання, які виконували роботи в галузі переробної промисловості (незалежно від основного виду діяльності), кількість яких становила 7639 підприємств. Розподіл респондентів за регіонами повністю відображає загальну структуру виробничої сфери України: найбільша кількість їх припадає на Львівську, Харківську та Дніпропетровську області, найменша – на м. Севастополь. Щодо видів економічної діяльності, найбільша кількість респондентів працювала у виробництві коксу, продуктів нафтоперероблення, транспортних засобів та устаткування, у металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів, виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції [1].

Інформація щодо техніко-технологічного рівня виробництва демонструє, що майже 45% підприємств переробної промисловості застосовують технології, вік яких складає до 10 років, 37% – від 11 до 30 років, майже 6% підприємств не визначили вік технологій свого виробництва (рис. 1).

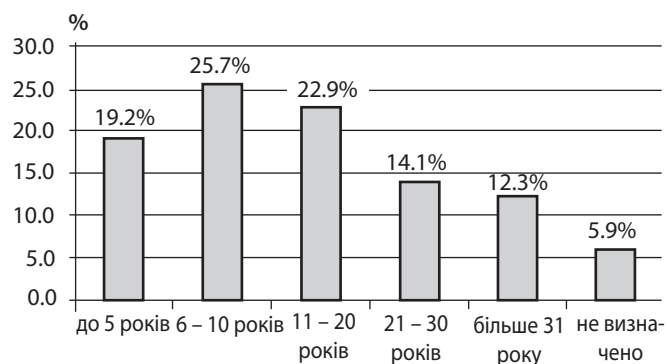


Рис. 1. Розподіл підприємств за віком технологічних процесів, % від загальної кількості

У 2010 р. 1590 підприємств використовували у виробництві передові виробничі технології, з них 24,3% – підприємства Харківської, 8,7% – Донецької, 6,8% Луганської, 6,2% – Закарпатської, 5,5% – Житомирської, по 5,3% Дніпропетровської та Одеської областей. У розрізі видів економічної діяльності 66,0% – підприємства промисловості, 19,4% – організації, що займалися операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям, 8,2% – підприємства транспорту і зв'язку, 4,0% – установи освіти [1].

Аналіз показників, що характеризують активність підприємств за окремими напрямками інноваційної діяльності, показав, що основним напрямком в Україні залишається придбання машин і устаткування – 56,6% від загальної кількості інноваційних проектів. Це пояснюється тим, що економічна ситуація в країні не сприяє довгостроковим інвестиціям у результаті наукових досліджень, виникає необхідність швидкої окупності вкладених коштів. Так, Попов Є. В. наголошує, що виробництво і впровадження нових знань і впровадження інновацій вимагають значних об'ємів фінансування, при цьому ефективність нових знань, а отже, прибуток господарюючого суб'єкта від впровадження нових знань багато в чому залежить від витрат, спрямованих на їх виробництво, що обумовлює першочергову значимість інституту фінансування при виробництві нових знань [2].

**Н**еобхідно відзначити, що з кожним роком зростає забезпеченість підприємств коштами обчислювальної техніки. Рівень інформатизації й комп'ютеризації промислового сектора має неухильну тенденцію до зростання, що дозволяє реалізовувати комплекс заходів, спрямований на забезпечення повного і своєчасного використання знань підприємства. Так, за словами В. Лоскутова, генерального директора компанії «Міратех-Про», «українським підприємствам ряду галузей доводиться працювати в режимі досить твердої конкуренції».

Компетентні керівники підприємств повинні вчасно реагувати на динаміку ринку й зміни в законодавстві. Конкурентні переваги всі частіше досягаються завдяки технологічній зрілості підприємств, зокрема, вони залежать від ІТ-забезпеченості. Приємно відзначити, що за останні кілька років різко зросла технічна грамотність і компетентність керівників» [3].

На українському ринку більше 20 років працюють організації, що здійснюють комплексну автоматизацію промислових підприємств у таких сферах виробництва, як машинобудування, приладобудування, металургія, хімія, електротехніка. У таких організаціях проводиться професійна підготовка колективів для комплексної автоматизації промислових підприємств, що включає корпоративні семінари, тренінги, під час яких обговорюються реальні проблеми й першорядні потреби виробничого сектора. Так, наприклад, на базі Запорізького національного технічного університету провідними російськими компаніями-розроблювачами програм-

ного забезпечення Sterling Group і EDS був відкритий спільний навчальний центр по системах автоматизації й проектування для виробничих підприємств, що надає співробітникам промислових підприємств можливість навчання й набуття професійних компетенцій. Генеральний директор компанії Стерлінг Груп Україна В. Кришук підкреслює, що «відкриття центра навчання сучасним технологіям автоматизованого проектування на базі програмних засобів компанії EDS - це новий крок на шляху забезпечення машинобудівних підприємств України кваліфікованими кадрами й сучасними технологіями, за допомогою яких підприємства зможуть істотно знизити витрати на розробку й виробництво складних технологічних виробів» [3].

Застосування новітніх розробок у сфері інформаційних технологій дозволить скоротити в багато разів час проектування й виробництва виробів. На великих машинобудівних підприємствах це можливо шляхом максимального спрощення процесу взаємодії конструкторів, технологів, керівників у процесі спільної роботи над виробом.

Керівники вітчизняних промислових підприємств усвідомлюють важливість впровадження новітніх технологій і програмного забезпечення, що відповідає світовим стандартам. Про це можна говорити, проаналізувавши активність керівників при проведенні міжнародних і всеукраїнських конференцій і виставок, присвячених ІТ-забезпеченості. Наприклад, за підсумками міжнародної щорічної виставки Enter EX 2008, що представляє автоматизовані рішення для управління підприємством, на основі обробки 12033 анкет керівники всього підприємства й підрозділів становили близько 45% загального числа відвідувачів.

**О**сновним джерелом фінансування інноваційних рішень, що включають фундаментальні й прикладні дослідження, а також науково-технічні розробки й послуги, протягом останнього років залишаються власні кошти підприємств (табл. 1). Недостатня фінансова підтримка держави й неолік власних коштів керівниками вітчизняних підприємств були названі основними економічними дестабілізаторами інноваційної активності. На їхню думку, ефективне управління знаннями та формування компетентного підприємства можливо тільки шляхом усунення перерахованих факторів або значного скорочення їхнього впливу.

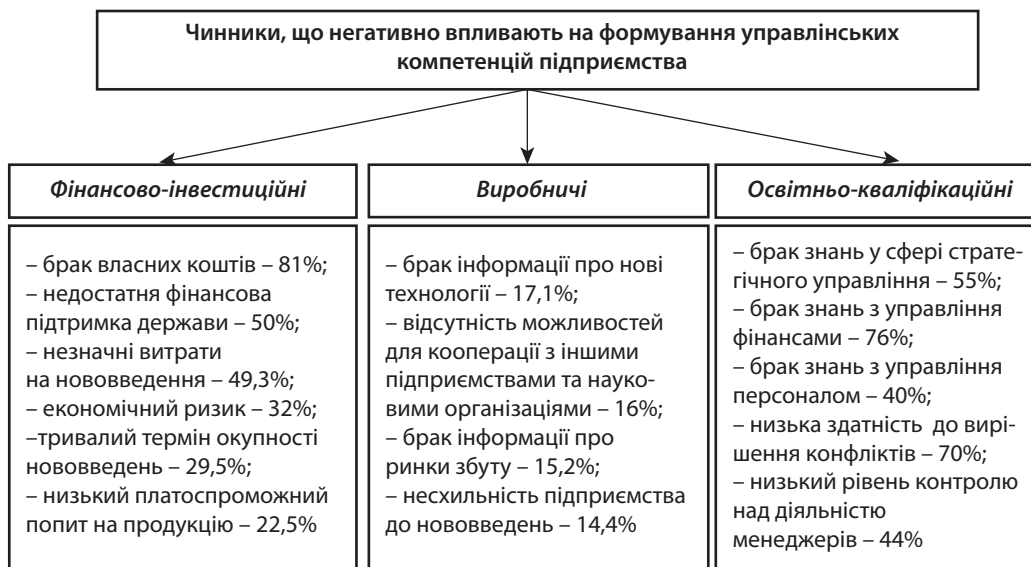
Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності

Рік	Загальна сума витрат, млн грн	У тому числі за рахунок коштів, млн грн			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6

Керівники усвідомлюють необхідність виробничих змін, підвищення технологічного рівня виробництва і випуску конкурентоспроможної інноваційної продукції. Серед виробничих чинників, що негативно впливають на формування компетенцій підприємства, тільки 14,4% підприємств із загального числа, вказали на неохочість до нововведень (рис. 2).

економічного стану товариства та для прийняття ними виважених рішень щодо придбання або відчуження цінних паперів, а також голосування на загальних зборах акціонерів. До суттєвої інформації, яку товариство повинно регулярно розкривати, належать, зокрема, відомості про: мету та стратегію товариства; структуру власності та контролю над товариством; посадових осіб



**Рис. 2. Негативні чинники, що впливають на формування управлінських компетенцій (частка підприємств серед досліджуваних)**

У числі економічних чинників, стримуючих процеси формування компетенцій корпоративного управління підприємства, як правило, підприємства називали високий економічний ризик діяльності підприємств і тривалий термін окупності нововведень.

Невід'ємною умовою ефективного управління є прозорість та належне розкриття інформації. Розкриття інформації є належним, якщо: воно здійснюється регулярно і своєчасно; доступ до відповідної інформації є безперешкодним; розкрита інформація є повною і точною; розкриття інформації носить послідовний характер, а розкрита інформація має відношення до справи і підкріплена документами. Наявність своєчасної, достовірної та вичерпної інформації про товариство є важливою умовою для здійснення акціонерами та потенційними інвесторами об'єктивної оцінки фінансово-

органів управління, розмір їх винагороди, володіння акціями товариства; дотримання підприємством Принципів корпоративного управління; істотні фактори ризику, що впливають на діяльність товариства; результати фінансової та операційної діяльності. У звітах акціонерних товариств, представлених «Агентством з розвитку інфраструктури фондового ринку України» ці питання розкриваються з позиції компетенцій посадових осіб, їх повноважень та знань. Результати аналізу, проведеного за даними 18 машинобудівних підприємств Харківського регіону наведено в табл. 2.

Визначення стратегії діяльності підприємства відноситься до стратегічних компетенцій. Відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства» стратегія визначається наглядовою радою і коректується у процесі діяльності згідно із рекомендаціями менеджменту. Пла-

**Таблиця 2**

**Управлінські компетенції щодо визначення стратегічних аспектів діяльності підприємств (у відсотках до загальної кількості підприємств, що аналізуються)**

Компетенція	Загальні збори акціонерів	Наглядова рада	Виконавчий орган	Не належить до компетенції жодного з органів
Визначення основних напрямів діяльності (стратегії)	10	15	7	67
Затвердження планів діяльності (бізнес-планів)	11	18	5	66
Затвердження річного фінансового звіту / балансу / бюджету	4	32	15	49
Затвердження договорів, щодо яких існує конфлікт інтересів	11	47	14	28

нування, розробка і реалізація стратегії підприємства залежить від рівня сформованості управлінських компетенцій, що виявляється в ефективності виконання управлінськими органами – наглядовою радою і менеджментом своїх повноважень. Ефективне керівництво є основною умовою досягнення підприємством поставлених цілей. Кадрова політика кожного підприємства передбачає певні методи підбору й оцінки знань і управлінських компетенцій керівників. Так на більшості досліджуваних промислових підприємств при підборі керівників здійснюється тестування їхнього професійного рівня й проводяться психологічні тренінги, що допомагають установити ступінь відповідності кандидатів посади. У вибірці, представленій 30 великими й середніми вітчизняними підприємствами галузі машинобудування, 73,3% підприємств проводять тестування професійних знань потенційного кандидата (галузеві знання, знання в сфері менеджменту й фінансів), 46,7% практикують психологічне тестування з метою об'єктивної оцінки інтелектуально-психологічного потенціалу майбутнього керівника.

Таким чином, дослідження умов діяльності вітчизняних підприємств корпоративного сектора виявило недосконалість процесів створення

та використання знань підприємств, низьку активність інноваційної політики, неможливість здійснення досліджень та розробок на регулярній основі. Результати аналізу опитувань керівників машинобудівних підприємств Харківського регіону вказують на негативні чинники, що впливають на формування компетенцій управління, серед яких основними є брак власних коштів, недостатня фінансова підтримка з боку держави, високий економічний ризик і тривалий термін окупності нововведень. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Попов Е. В. Институциональный анализ процессов производства новых знаний / Е. В. Попов, М. В. Власов // Montenegrin Journal of Economics. – 2008. – № 4. – С. 135 – 146 [Электронный ресурс]. – Название с титул. экрана. – Режим доступа : <http://www.mnje.com>

3. Инновационный потенциал организации: как сформировать и как оценить? [Электронный ресурс] / Центр кадровых технологий XXI в. – Название с титул. экрана. – Режим доступа : <http://www.tpprf.ru>

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ РІВНЯ ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ «МОЗАЙКА БРЕНДУ» НА ПІДПРИЄМСТВІ

МАВРІДУ В. Ю.

Харків

У сучасних економічних умовах конкуренція підприємств здебільшого перетворюється на конкуренцію брендів. Саме бренд є обличчям підприємства й усвідомлюється уявою споживача. Ефективною формою використання бренду, як свідчить практика всесвітньо відомих компаній, є франчайзинг. Саме він надає широкий спектр переваг для учасників цього процесу і є можливим саме завдяки бренду.

На теперішній час вітчизняним підприємствам слід використовувати новий підхід щодо управління розвитком та оцінкою бренду як основного елементу франчайзингової системи. Даний процес потребує своєчасного відстеження змін, які в першу чергу пов'язані з головним нематеріальним активом підприємства – брендом та технологією ведення бізнесу, які передаються за умовами франчайзингового договору.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про те, що проблемам брендингу та франчайзингу приділено істотну увагу у працях науковців. Питання створення та функціонування франчайзингової системи та розвитку бренду викладені у трудах зарубіжних та вітчизняних авторів: Д. Аакер [1], Ж. Дельтей [2], В. Дом-

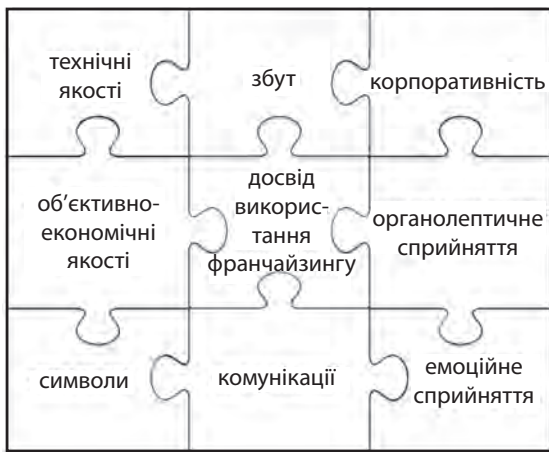
нін [3], О. Корольчук [4], Ф. Котлер [5], Д. ЛеПла [6], Л. Мамлеева [7], Т. Мирончук [8], Я. Мюррей [9], В. Перція [7], О. Ястремська [11] та ін.

Незважаючи на здобуття науковців у питаннях розвитку бренду та франчайзингу, слід зазначити, що на теперішній час в науковій літературі не представлено відображення моделі бренду, адаптованої до франчайзингової діяльності та методики оцінки ступеня присутності цієї моделі на підприємстві.

Тому метою даної статті є розробка методичного підходу до оцінки рівня використання авторської моделі «Мозаїка бренду» на підприємстві.

На основі аналізу наукових праць вчених [1 – 4, 6, 7, 11] щодо здійснення брендингової діяльності підприємства взагалі та окремо вивчення елементів моделей бренду, було удосконалено сутнісне наповнення складових бренду. Визначення переваг і недоліків існуючих моделей бренду дозволило побудувати модель «Мозаїка бренду», що може бути використана підприємствами, які є діючими чи потенційними франчайзерами (рис. 1).

Запропонована модель містить у собі розширений перелік найбільш важливих складових елементів бренду та відображає їх сутнісне наповнення, а також містить складову «досвід використання франчайзингу», яка є вагомим характеристикою, що визначає привабливість франчайзера для франчайзі.



**Рис. 1. Модель «Мозаїка бренду»**

Таким чином, оцінка рівня використання запропонованої автором моделі «Мозаїка бренду», як один із напрямків удосконалення процесу управління франчайзинговою діяльністю, стає для підприємств легкої промисловості об'єктивно необхідним.

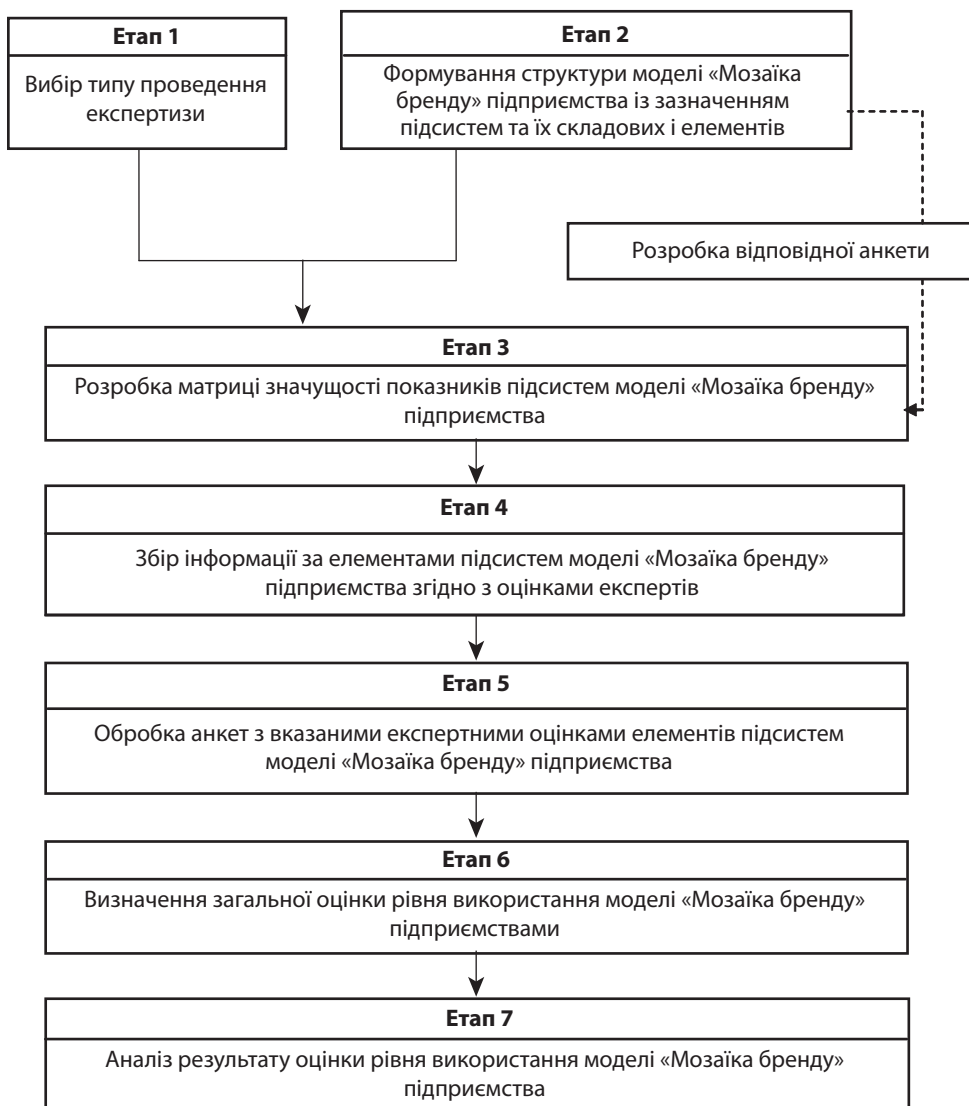
Оцінку рівня використання моделі «Мозаїка бренду» пропонується проводити по етапам, які представлено на рис. 2.

Метою оцінки рівня використання моделі «Мозаїка бренду» підприємствами є виявлення усіх складових, які мають безпосередній вплив на побудову та забезпечення ефективного функціонування франчайзингової системи підприємства. Від того, наскільки повно підприємство-франчайзер використовує кожний з елементів бренду, залежить його конкурентне становище та привабливість бренду для франчайзі.

Відповідно до рис. 2 *першим етапом* експертної оцінки рівня використання моделі «Мозаїка бренду» на підприємстві є вибір типу проведення експертизи: індивідуальна або колективна оцінка експертів.

Основною метою використання експертних оцінок у даному випадку є одержання швидких і недорогих кількісних оцінок згідно рівня використання бренду на підприємстві.

*Другим етапом* є формування структури моделі «Мозаїка бренду» підприємства із зазначенням підсистем



**Рис. 2. Етапи оцінки рівня використання моделі «Мозаїка бренду» на підприємстві**

тем та їх складових і елементів. На наш погляд, структура моделі «Мозаїка бренду» включає дев'ять підсистем: технічні якості, об'єктивно-економічні якості, корпоративність, символи, збут, комунікації, органолептичне сприйняття, емоційне сприйняття, досвід використання франчайзингу. Кожна підсистема розподіляється на складові, які включають в себе елементи бренду. Загальна кількість складових підсистем в структурі моделі «Мозаїка бренду» складає п'ятдесят три.

Така кількість елементів дозволяє найбільш повно проаналізувати рівень використання моделі «Мозаїка бренду», що безпосередньо впливає на загальну її оцінку. А також розподіл підсистем за елементами допоможе з'ясувати при оцінці бренду, який з елементів використовується на підприємстві не повною мірою, і це буде сприяти своєчасному усуненню цього недоліку з метою підвищення ефективності функціонування франчайзингової системи.

Оскільки на теперішній час на підприємствах відсутнє використання належної матриці при оцінці рівня використання моделі «Мозаїка бренду», то, спираючись на дані наукових праць вітчизняних вчених-економістів, які досліджували брендингову діяльність та її складові елементи, а також спираючись на дані наукових праць щодо експертної методології при розробці балових шкал, була розроблена така матриця.

При побудові матриці значущості використовують процедуру ранжування, оцінювання та послідовного порівняння. При цьому визначають головні показники, які мають найбільший вплив на досліджуваний об'єкт. Слід враховувати традиційний розподіл балів у шкалах, які мають практичне використання в діючій нормативній та технічній документації. Згідно з такими рекомендаціями числові значення показників значущості повинні бути обрані таким чином, щоб загальна їх сума складала одиницю. Оскільки такий комплексний показник можливо сприймати у відсотках від оптимальної кількості (еталону).

Таким чином, при розробці матриці значущості складових підсистем моделі «Мозаїка бренду» нами обрано процедуру оцінювання вагомості показників виходячи з загальної суми, яка дорівнює одиниці.

Запропонована матриця значущості складових моделі «Мозаїка бренду» представлена в табл. 1.

Наступним етапом оцінки рівня використання моделі «Мозаїка бренду» є збір інформації за елементами підсистем структури бренду згідно оцінок експертів.

Така інформація може бути зібрана при опитуванні експертів підприємств за допомогою анкетування. Експертам пропонується оцінити кожен елемент в структурі моделі «Мозаїка бренду» за такою шкалою балів:

- 1 – дуже погано використовується елемент підсистеми,
- 2 – погано використовується елемент підсистеми,
- 3 – не в повній мірі використовується елемент підсистеми,
- 4 – добре використовується елемент підсистеми,
- 5 – повністю використовується елемент підсистеми.

Таблиця 1

Матриця значущості складових підсистем моделі «Мозаїка бренду»

№ з/п	Складові моделі «Мозаїка бренду»	Значимість складової у франчайзинговій системі
1	Технічні якості	0,17
2	Об'єктивно-економічні якості	0,15
3	Корпоративність	0,12
4	Символи	0,09
5	Збут	0,10
6	Комунікації	0,10
7	Органолептичне сприйняття	0,08
8	Емоційне сприйняття	0,09
9	Досвід використання франчайзингу	0,10
Загальна оцінка		1,00

Загальна кількість експертів може бути обґрунтована за допомогою формул (1), (2) [10].

$$N = \frac{t_a^2}{E_1^2}; \quad (1)$$

$$E^1 = \frac{E}{\delta}, \quad (2)$$

де  $t_a$  – кількість середньоквадратичних відхилень, необхідних для того, щоб імовірність попадання у визначений інтервал дорівнювала 95%;

$E^1$  – визначена до початку анкетування гранична відносна помилка;

$E$  – абсолютна погрешність (помилка);

$\delta$  – середньоквадратичне відхилення оцінки.

Необхідною умовою експертної оцінки є визначення узгодженості висновків експертів. З цією метою необхідно розрахувати коефіцієнт конкордації ( $W$ ):

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)} = \frac{12}{m^2(n^3 - n)} \times \left[ \sum_{j=1}^m \left( \sum_{i=1}^n a_{ij} - \frac{\sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n a_{ij}}{n} \right)^2 \right], \quad (3)$$

$a_{ij}$  – ранг  $i$ -го чиннику  $u$ -го експерта;

$m$  – кількість експертів;

$n$  – кількість факторів.

Значення коефіцієнта конкордації знаходиться у межах від  $0 < W < 1$ . У тому випадку, коли висновки експертів щодо впливу факторів досліджуваного показника повністю співпадають  $W = 1$ . Е протилежному випадку – коефіцієнт конкордації дорівнює 0.



Статистичну обробку результатів оцінок, отриманих в ході опитування експертів, доцільно проводити за допомогою пакета Statistica – модуль «Непараметрична статистика та розподілення» – опція «Анова Фрідмана і конкордація Кендалла».

Наступною процедурою обробки анкет є розрахунок середніх значень експертних оцінок за елементами моделі для визначення загальної оцінки по кожному елементу шляхом арифметичного усереднення колективної оцінки.

Для розрахунку загальної оцінки рівня використаного моделі «Мозаїка бренду» було обрано систему зважених оцінок. Зважена оцінка по кожній складовій розраховується шляхом перемноження загальної експертної оцінки по складовій на її значущість за кож-

ною підсистемою моделі окремо. Сума усіх зважених оцінок по кожній складовій підсистем визначає загальну оцінку рівня використання моделі на підприємстві. Цей рівень буде найвищим при наближенні показника суми зважених оцінок до 29,75 балів. Даний показник обґрунтований тим, що відповідно до запропонованих методичних рекомендацій, найвищою експертною оцінкою елементів підсистем є 5 балів і тому, при здійсненні розрахунку за системою зважених оцінок буде отримано загальну оцінку рівня використання моделі, яка дорівнює 29,75 балів (табл. 2). Цей показник повинно мати підприємство-франчайзер, яке використовує модель «Мозаїка бренду» на 100%. Таке підприємство-франчайзер є еталоном.

Таблиця 2

**Оцінка рівня використання моделі «Мозаїка бренду» підприємством-франчайзером, яке є еталоном**

Складові моделі «Мозаїка бренду»	Значимість складової у франчайзинговій системі	Елементи підсистеми	Експертна оцінка за елементами підсистеми
1	2	3	4
Технічні якості	0,17	1. надійність	5
		2. безпека	5
		3. довговічність	5
		4. точність	5
		5. продуктивність	5
		6. комфортабельність	5
		7. ергономічність	5
Максимально можлива оцінка за складовою			5,95
Об'єктивно-економічні якості	0,15	1. ціна	5
		2. споживча вартість	5
		3. корисність	5
		4. фізичні якості	5
		5. досвід використання	5
		6. раціональні вигоди	5
Максимально можлива оцінка за складовою			4,5
Корпоративність	0,12	1. репутація фірми	5
		2. ідентифікація (ідентичність)	5
		3. місія бренду (фірми)	5
		4. стилістика	5
		5. корпоративна стратегія	5
		6. самоідентифікація споживачів	5
Максимально можлива оцінка за складовою			3,6
Символи	0,09	1. історія бренду	5
		2. легенда	5
		3. персонаж бренду	5
		4. досягнення	5
		5. авторитетні особистості	5
		6. міфологія бренду	5
Максимально можлива оцінка за складовою			2,7

1	2	3	4
Збут	0,1	1. канали розподілу	5
		2. місця продажу	5
		3. доступність	5
		4. персонал	5
		5. мерчендайзинг	5
		6. сервісне обслуговування	5
Максимально можлива оцінка за складовою			3
Комунікації	0,1	1. вірусний маркетинг	5
		2. служба підтримки споживачів	5
		3. схеми лояльності	5
		4. реклама	5
		5. стимулювання збуту	5
		6. PR - технології	5
		7. прямий маркетинг	5
Максимально можлива оцінка за складовою			3,5
Органолептичне сприяння	0,08	1. візуальні складові	5
		2. звукові складові	5
		3. аромат	5
		4. дизайн продукту	5
		5. назва бренду	5
		6. брендова упаковка	5
		7. логотип	5
Максимально можлива оцінка за складовою			2,8
Емоційне сприйняття	0,09	1. асоціювання	5
		2. престижність	5
		3. емоційні цінності	5
		4. почуття	5
		5. естетична виразність	5
		6. креативність бренду	5
Максимально можлива оцінка за складовою			2,7
Досвід використання франчайзингу	0,1	1. кількість укладених франчайзингових угод	5
		2. вартість укладених франчайзингових угод	5
Максимально можлива оцінка за складовою			1
Максимально можлива оцінка за всіма складовими моделі «Мозаїка бренду»	1		29,75

Останнім етапом оцінки рівня використання моделі «Мозаїка бренду» є аналіз її результатів і надання рекомендацій щодо підвищення рівня використання моделі «Мозаїка бренду» на підприємстві.

#### ВИСНОВКИ

На підставі вищезазначеного слід зауважити, що впровадження в практичну діяльність підприємства-франчайзера запропонованих методичних рекомендацій

щодо оцінки ступеня присутності прийняття до уваги пропозицій щодо підвищення рівня використання її моделі «Мозаїка бренду» та складових елементів дозволить своєчасно виявити недоліки у діяльності підприємства-франчайзера та усунути їх. Це сприятиме підвищенню ефективності функціонування франчайзингової системи на підприємстві, а також дозволить отримати додаткові конкурентні переваги не тільки на споживчому ринку, але й на ринку підприємств-франчайзі. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. **Аакер Д.** Бренд-лидерство: новая концепция брендинга / Д. Аакер, Э. Йохимштайлер ; Пер. с англ. Н. В. Кияченко, А. Н. Москвичева, Ю. А. Быстрова. – М. : Изд. дом Гребенникова, 2003. – 374 с.
2. **Дельтей Ж.** Франчайзинг / Жерар Дельтей : пер. с франц. / под ред. В. И. Черенкова. – СПб. : Изд. дом «Нева», 2003. – 128 с.
3. **Домнин В. Н.** Брендинг: новые технологии в России / В. Н. Домнин. – СПб. : Питер ; М. ; Нижний Новгород ; Воронеж : [б. и.], 2002. – 348 с.
4. **Корольчук О. П.** Франчайзинг (теорія методологія, практика) : Монографія. / О. П. Корольчук – К. : КНТЕУ, 2006. – 206 с.
5. **Котлер Ф.** Основы маркетинга : пер. с англ. / Ф. Котлер. – М. : Бизнес-книга, 2005. – 670 с.
6. **ЛеПла Д. Ф.** Стратегии развития бренда. Оригинальный практический инструментарий для лидерства вашего бренда / Ф. Дж. ЛеПла, С. В. Дэвис, Л. М. Паркер ; Пер. с англ. под ред. О. Б. Максимовой. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2004. – 368 с.
7. **Мамлеева Л.** Анатомия бренда / Л. Мамлеева, В. Перция. – М. : Вершина, 2007. – 228 с.
8. **Мирончук Т. В.** Стан та перспективи розвитку франчайзингу в Україні / Т. В. Мирончук, Н. Л. Калиновська, О. І. Дорош // Львівська політехніка «Вісник 1п Львівська у нац., Міністерство і науки України, О. Є. Кузьмін, № 599. – Л., 2007. – С.133 – 141.
9. **Мюррей Я.** Франчайзинг : [пер. с англ. К. Любимова]. / Мюррей Я. – Издательский дом «Питер», 2004. – 144 с.
10. **Саати Т. Л.** Принятие решений при зависимостях и обратных связях: Аналитические сети / Т. Л. Саати. – М. : Издательство ЛКИ, 2008. – 360 с.
11. **Ястремська О. М.** Бренд-менеджмент : навч. посіб. / О. М. Ястремська, О. О. Ястремська. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 164 с.

## ОСОБЛИВОСТІ СПОЖИВЧОЇ ПОВЕДІНКИ ТА ПРИНЦИПИ ВПЛИВУ НА ПРОМИСЛОВОГО СПОЖИВАЧА

МИРОНЕНКО І. І.

аспірантка

Харків

**З**начне економічне зростання на початку ХХ століття, перевищення попиту над пропозицією, виникнення нових комунікаційних можливостей – усі ці чинники мали значний вплив на наукові дослідження в галузі вивчення науки про поведінку споживача.

Аналіз останніх досліджень показав, що існує необхідність аналізу процесів поведінки покупців на промисловому ринку, чинників зовнішнього та внутрішнього впливу на поведінку споживачів, що зумовлюють особливості процесу прийняття рішень споживачами, формування моделі їхньої поведінки та методів впливу на споживача.

*Метою* статті є дослідження основних аспектів поведінки споживачів на промисловому ринку, чинників, що формують споживачку поведінку, засобів впливу та управління споживачем.

У самому широкому розумінні поведінка споживачів визначається як дії, безпосередньо пов'язані з отриманням, споживанням та розпорядженням товарами і послугами, включаючи процеси прийняття рішень, які передують цим діям і слідує за ними [1, с. 12]. Д. Енджел, Р. Блеквел характеризують поведінку споживачів як дії, що здійснюються людьми при придбанні, споживанні товарів і послуг та звільненні від них. [2, с. 35]. В. Пилипенко говорить про дві форми діяльності споживача: власне споживання як процес задоволення потреб і споживчу поведінку як підготовку до споживання та його обслуговування [5, с. 121]. Г. Сорокіна [4, с. 11] про-

понує розглядати споживчу поведінку як форму соціальної дії, яка характеризується наявністю суб'єктивної та об'єктивної сторін, що являє собою сукупність суспільних відносин людей стосовно споживання.

Перш, ніж перейти до питання про характер промислового споживача, управління його поведінкою та особливості споживчого вибору, необхідно чітко розуміти, в чому безпосередньо полягає особливість промислового ринку.

Промисловий ринок являє собою сукупність взаємовідносин між діячами ринку, що здійснюються в межах певної території у певний момент часу. Промислові діячі прагнуть бути першими на ринку, запропонувати найкращий і найсучасніший товар, щоб збільшити збут продукції та свій прибуток. Ринкова діяльність супроводжується конкуренцією. Підприємство, що прагне виграти в цій конкурентній боротьбі, має запропонувати ринку найбільш оптимальну комплексну стратегію, що включає не тільки розробку товару, що відповідає останнім світовим стандартам, а також ринкову стратегію просування здатну реалізувати поставлені цілі в управлінні підприємством [6, с. 44].

Співпрацюючи з промисловими споживачами, доцільно пам'ятати про такі особливості цього ринку [3, с. 48 – 51]:

- ✦ на ньому значно менша кількість покупців, адже підприємств, організацій і установ завжди набагато менше, ніж індивідуальних споживачів;
- ✦ організації-споживачі переважно фінансово потужніші за індивідуальних споживачів; вони закуповують товари великими партіями і на значні суми;
- ✦ попит на товари, що закуповують промислові споживачі, значною мірою залежить від попиту на товари широкого вжитку;

- ✦ покупці товарів промислового призначення зазвичай концентруються у великих промислових центрах;
- ✦ придбання товарів для організації-споживача – складний процес, який здійснює професійно підготовлений персонал;
- ✦ здебільшого потрібне залучення багатьох фахівців для колегіального прийняття рішення;
- ✦ з погляду професіоналів, які представляють організацію-споживача, велике значення мають раціональні мотиви придбання, тоді як кінцеві споживачі часто купують товари під впливом моди чи емоцій.

**К**упівельна поведінка промислового споживача залежить від частоти придбання товару, вартості покупки та ступеня ризику, яким супроводжується придбання товару, тобто від виду ситуації здійснення закупівлі. Найменшу кількість рішень приймає організація, що здійснює повторну закупівлю без змін, найбільшу – у ситуаціях закупівлі для вирішення нових завдань. В останньому випадку залучається велике коло фахівців, які відіграють ту чи іншу роль у процесі прийняття рішення про придбання.

Організації перебувають під сильним впливом зовнішніх факторів, а саме: рівня економічного розвитку ринку, умов матеріально-технічного постачання, темпів науково-технічного прогресу, політичних подій та нормативно-законодавчої бази щодо регулювання підприємницької діяльності, діяльності конкурентів.

Важливою особливістю роботи на ринку промислових споживачів є те, що від імені юридичної особи під час придбання товару виступають фізичні особи. Прийняття ними рішення про придбання здійснюється під впливом не тільки зовнішніх, а й внутрішніх факторів. У багатьох випадках формується так званий «купівельний центр». Тому купівельна поведінка промислового споживача багато в чому зумовлена характером відносин між учасниками «купівельного центру». Це люди, які мають свої особисті переконання та цілі, обіймають певні посади, є різного віку та належать до різного типу особистості. Вони чутливі до впливу тих самих факторів, що й індивідуальні покупці на споживчому ринку.

Моделювання поведінки споживачів – один з основних методів маркетингових досліджень, який, крім усього, є базою для розробки і використання моделей відгуку ринку та моделей для вироблення маркетингової політики. Для вивчення моделей поведінки покупців необхідно проаналізувати процес покупки на промисловому ринку [3, с. 48 – 51].

*Перший етап* – усвідомлення організацією потреби. Воно може виникати внаслідок внутрішніх стимулів (необхідності заміни наявного обладнання; придбання комплектувальних для його ремонту; бажання поліпшити якість матеріальних компонентів або умови їх постачання; придбання нових технологій для випуску нового товару тощо). Зовнішніми стимулами може стати інформація, отримана на виставках, поштою або через засоби масової інформації.

Оцінювання характеристик товару здійснюють фахівці за допомогою функціонально-вартісного аналізу. Цей аналіз є для підприємств основою для зниження собівартості за рахунок використання можливих модифікацій, стандартизації товару чи заміни його дешевшими комплектувальними.

Зупинившись на відповідному товарі, споживач починає пошук постачальників та формує перелік потенційних постачальників. Отримавши відповідь на запит пропозицій від потенційних постачальників, учасники купівельного центру підприємства проводять оцінку цих пропозицій. На етапі оцінювання роботи постачальника споживач контролює виконання замовлення постачальником та аналізує ступінь задоволення потреб підприємства. Ефективний контроль дає можливість прийняти рішення про продовження співпраці з постачальником, про внесення необхідних змін у замовлення або про припинення співпраці з ним. У разі повторної закупівлі без змін чи з модифікаціями деяких з цих етапів можна уникнути.

Управління споживчою поведінкою полягає в використанні фахівцями факторного впливу на кожну із стадій процесу прийняття рішення споживачем про покупку.

**З**агальна модель поведінки споживачів містить такі складові: зовнішній вплив маркетингу підприємства-виробника та соціально-культурних факторів; процес прийняття рішення споживачем залежно від психологічних факторів, оцінної моделі поведінки споживача та досвіду використання або застосування певного товару ринку, а також вчинки споживача (купівля, оцінка та подальші дії – повторна купівля, відмова від купівлі або рішення тимчасово утриматися від неї). У світовій практиці існує декілька груп моделей поведінки промислового споживача [6, с. 40]:

- ✦ модель поділу з виділенням «купівельного центру»;
- ✦ двоелементна модель – взаємодіючі відносини покупець-продавець;
- ✦ системна модель – аналіз усього процесу.

Указані моделі перераховуються в порядку зростання ступеня їх складності, тобто зростання кількості чинників, які реально впливають на процес прийняття рішення. З точки зору деяких вчених, у кожній моделі є свої особливості. Т. Бономо і У. Джонсон [6, с. 45] говорять о недостатності розглядати тільки одну сторону – купівельний центр, необхідно брати до уваги взаємозв'язок з продавцем. Системна модель дуже всеосяжна, і тому двоелементна модель найбільш зручна. Х. Хоканссон [6, с. 46] одним із перших переходить до розгляду взаємин між покупцями і продавцями на промисловому ринку. Розуміння стану промислового ринку може бути досягнуто тільки за допомогою одночасного аналізу сторін, що купують і продають.

Довгостроковий успіх підприємства значною мірою залежить від її здатності впливати на поведінку споживачів [2, с. 664]. Спочатку необхідно встановити контакт з потенційними покупцями. Це передбачає не тільки опинитися в потрібному місці в потрібний час, але і домогтися, щоб споживачі використовували свій най-

цінніший ресурс – увагу. Для встановлення контакту зі споживачами необхідно забезпечити попадання рекламних звернень і продуктів до потрібних людей і встановити контакт. Конкуренція за увагу споживачів призвела до захарашення ринку, що перетворило привернення уваги споживачів у найскладнішу задачу для підприємства. Встановивши контакт, підприємства зазвичай намагаються сформувати у споживачів певну думку про товар. Існує багато різних способів та шляхів формування думок споживачів. Залежно від природи роздумів під час формування думки, стимули, які що-небудь говорять про товар, і стимули, які нічого не говорять про товар і його властивості, можуть впливати у процесі формування думки [2, с. 721]. Запам'ятовування – важлива частина поведінки споживачів і процесу прийняття рішення [2, с. 770]. Людина повинна пам'ятати про потреби в конкретних покупках, які необхідно реалізувати. Існує кілька способів посилення запам'ятовуваності – від використання нагадування предметів, до створення у споживачів гарного настрою.

**Т**аким чином, поведінка споживачів – фундамент, на якому будується вся маркетингова концепція. Знання споживчого поведінки необхідно при розробці стратегій маркетингу, а також оперативних і функціональних маркетингових рішень. Реакція споживачів на стратегію маркетингу визначає успіх або провал виробника товарів, ідей. Стратегія маркетингу формулюється так, щоб забезпечити споживачеві більше споживчої цінності, ніж конкуренти, і при цьому зберегти прибутковість фірми.

В Україні вивчення поведінки споживачів не супроводжується, на жаль, широкомасштабними прикладними дослідженнями, що пояснюється відсутністю усвідомлення необхідності фінансування такого роду процесів вітчизняними підприємствами, на відміну від їх західних конкурентів; нерозумінням можливостей, які дає використання механізмів поведінки споживачів для активного впливу на процес прийняття споживачами рішення щодо купівлі товарів промислового призначення. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Алешина И. В.** Поведение потребителей : учеб. пособ. для вузов / И. В. Алешина. – М. : ИР-ПРЕСС, 2000. – 384 с.
2. **Блекуелл Р.** Поведение потребителей / Р. Блекуелл, П. Минард, Дж. Енджел ; пер. с англ. 10-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 944 с
3. **Мороз Л. А.** Маркетинг : Підручник / Л. А. Мороз, Н. І. Чухрай. – Львів : Видавництво «Інтелект-Захід», 2005. – 276 с.
4. **Сорокіна Г. В.** Соціокультурний аналіз споживачької поведінки студентської молоді : автореф. дис. ... канд. соціол. наук: 22.00.04 / Г. В. Сорокіна // Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна. – Харків, 2009. – 20 с.
5. **Юлдашева О. У.** Промышленный маркетинг: теория и практика / О. У. Юлдашева. – СПб. ; СПбГУЭФ, 2004. – 129 с.
6. **Berkman H. W.** Consumer Behavior: Concepts and Strategies / H. W. Berkman, C. Gilson. – 3-D ed. RWS-KENT Publishing Co., 1986.

## СУТІСНИЙ ЗМІСТ І ТАКСОНОМІЯ РИЗИКІВ ДЕВЕЛОПЕРСЬКИХ ПРОЕКТІВ

СЕМЕНОВА Г. І.

Харків

**В** умовах ринкової економіки девелопмент – відома складова у сфері сучасного будівництва. Але для галузі будівництва притаманна велика ступінь ризиків на усіх етапах діяльності (передпроектний, проектний, будівництво, комерціалізація). Існує багато класифікацій ризиків для кожного з етапів, однак єдиної, систематичної класифікації не існує.

Ризикам у цілому присвячені роботи багатьох вчених [3 – 7], а от ризики девелоперської діяльності широко розглянуті лише на етапі проектування. Аналіз цих джерел призвів до необхідності визначити, дослідити та систематизувати ризики, які притаманні девелопменту, а також визначити ті ризики, вплив на які посприє успішному виконанню девелоперського проекту у цілому.

*Мета статті* – узагальнення існуючих ризиків за ознаками та видами в систематичній класифікації ризиків, а також їх наявність за етапами девелоперського проекту.

Зміни, які відбулися в економіці України, перехід до ринкової економіки, призвели до якісних змін в окремих сферах економічних відносин. Найбільш явно реалізація ринкових відносин торкнулась економічних відносин у будівельному комплексі, бо при плановій економіці державою визначались: обсяги фінансування, відносини між замовниками, підрядниками, постачальниками і т. д.

Будівельний комплекс має свої характерні особливості та закономірності, які відрізняють його організацію й управління від інших галузей: з одного боку, прив'язка до землі, тривалий виробничий цикл, висока матеріаломісткість, залежність від природно-кліматичного впливу навколишнього середовища, великі одночасні витрати капітальних вкладень, індивідуальний характер будівель, що будуються та т. п., з іншого боку, у цьому процесі одночасно беруть участь інвестор, замовник, проектні та підрядні організації, підприємства промисловості будівельних матеріалів, агент по продажах та ін. Але йому також притаманні організаційна єдність, майнова відповідальність, оперативно-господарська й еко-

номічна самостійність. Реалізація взаємних економічних інтересів між всіма суб'єктами будівельного ринку є завершенням їх діяльності.

**І**нвестиційно-будівельна діяльність є одним із елементів в сприянні забезпечення підвищення якості життя людей, створенні сприятливого виробничого клімату та прискоренні науково-технічного прогресу в деяких галузях матеріального виробництва. Ефективне управління та регулювання взаємовідносин між усіма учасниками інвестиційно-будівельного процесу потребує нових підходів. Одним із таких підходів є виділення девелопменту як особливої професійної діяльності. Девелопмент об'єднує у собі фізичні, економічні й правові аспекти ринку нерухомості.

Узагальному вигляді «девелопмент» – це напрямок бізнесу, пов'язаний з якісним перетворенням нерухомості та забезпеченням зростання її вартості [1].

Однак це поняття має декілька взаємопов'язаних значень [1, 5]:

- 1) девелопмент – це якісні матеріальні перетворення нерухомості, які забезпечують зростання її ринкової вартості;
- 2) девелопмент – це професійна діяльність з організації процесів девелопмента.

На українському ринку термін «девелопмент» з'явився відносно недавно. Кількість девелоперських компаній на території України достатньо висока, однак багато хто з них й не підозрює, що їх можна так назвати. За своєю суттю девелопмент вирішує такі задачі:

- ✦ вибір найбільш економічно ефективного проекту;
- ✦ виявлення, аналіз, мінімізація, побудова системи управління, моніторинг, контролінг ризиків на всіх стадіях, етапах реалізації проекту;
- ✦ підготовка, оформлення, узгодження, забезпечення, коректування документації на всіх стадіях проекту, ведення авторського нагляду;
- ✦ координація роботи всіх учасників проекту в єдиному технологічному режимі з метою досягнення максимальних кінцевих результатів;
- ✦ вибір схеми фінансування та контроль за її реалізацією, включаючи контроль за фінансовими потоками;
- ✦ організація системи зв'язків із органами місцевої влади та громадськістю з метою не тільки рішення поточних питань, але і з метою створення позитивного іміджу проекту і його учасників і т. д.

Загально визнано, що ризик – це потенційна, чисельно вимірювана можливість несприятливих ситуацій і зв'язаних ними наслідків у вигляді втрат, збитків, наприклад, очікуваного прибутку, доходу або майна, грошових коштів у зв'язку з невизначеністю, тобто з випадковою зміною умов економічної діяльності, несприятливими, зокрема форс-мажорними, обставинами, загальним падінням цін на ринку; можливість отримання непередбачуваного результату залежно від ухваленого господарського рішення, дії. Ризики проекту – це ступінь небезпеки для успішного здійснення проекту; ви-

мірюються частотою або вірогідністю виникнення того або іншого рівня втрат [9, с. 676].

**З**упинимось на питанні ризиків, притаманних саме девелоперським проектам у цілому, базуючись на ризиках, які характерні економічному середовищу у ринковій економіці.

Ризик прийнято вважати економічною категорією, для якої характерним є невизначеність ситуації, яка обумовлена відсутністю вичерпної інформації. Чинник невизначеності, який є необхідною умовою виникнення ризику, – невід'ємний атрибут прийняття рішень [2, с. 17]. Більшість фахівців вважає, що ризиком можна керувати, використовуючи різні заходи, які базуються на прогнозуванні настання ризикової події та застосування заходів до зниження ступеня ризику, тоді як невизначеність не дає таких можливостей.

Ризик є багатовимірною величиною. Для того, щоб спрогнозувати та ефективно знизити ступінь настання ризику, необхідно конкретно знати можливі відхилення від очікуваного результату, можливі збитки з урахуванням впливу контрольованих і неконтрольованих чинників, прямих і зворотних зв'язків, що неможливе без попереднього прорахування всіх можливих видів ризиків, які можуть наступити на кожному з етапів, у даному випадку, девелоперського проекту.

Оскільки ризики розглядаються вченими за багатьма класифікаційними ознаками, спробуємо розглянути та класифікувати їх за найважливішими, на наш погляд, та розподілити їх у визначених етапах девелоперського проекту в *табл. 1* (докладніше етапи (або роботи) девелоперського проекту: I – передпроектний, II – проектний, III – будівельний, IV – комерціалізація проекту та склад кожної з груп розглядалися [8]).

## ВИСНОВКИ

У даній роботі об'єднані види ризиків за загально-відомими класифікаційними ознаками і показано їх наявність у визначених етапах девелоперського проекту з метою зменшення непередбаченого виникнення ризиків у ході девелоперської діяльності. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Девелопмент нерухомості : учеб. пособие по дисциплине специализации специальности «Менеджмент организаций» / [Мазур И. И. и др.] ; под. общ. ред. И. И. Мазура и В. Д. Шапиро. – М. : ЕЛИМА ; Изд-во «Омега-Л», 2010. – 928 с. : ил. – (Современное бизнес-образование).
2. Економічний ризик: ігрові моделі : Навч. посібник / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко, А. В. Сігал, Я. С. Наконечний; За ред. д-ра екон. наук, проф. В. В. Вітлінського. – К. : КНЕУ, 2002. – 446 с.
3. Івченко І. Ю. Моделирование економічних ризиків і ризикових ситуацій : Навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
4. Катасонов В. Ю. Проектное финансирование: организация, управление риском, страхование / В. Ю. Катасонов, Д. С. Морозов. – М. : Анкил, 2000. – 272 с.



**5. Максимов С. Н.** Девелопмент (развитие недвижимости) / С. Н. Максимов. – СПб. : Питер, 2003. – 256 с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).

**6. Мазур И. И.** Управление инвестиционно-строительными проектами: международный подход. Руководство / Под редакцией И. И. Мазура и В. Д. Шапиро. – М.: Издательство «Авваллон», 2004. – 592 с.

**7. Москвин В. А.** Управление рисками при реализации инвестиционных проектов / В. А. Москвин. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 352 с.: ил.

**8. Серіков А. В.** Креативне управління ризиками – найсерйозніша проблема девелопменту / А. В. Серіков, Г. І. Семенова // Економіка будівництва і міського господарства / Донбаська національна академія будівництва і архітектури. – 2008. – Т. 4. – № 3. – С. 137 – 144.

**9.** Управление проектами : Справочник для профессионалов / Под ред. И. И. Мазура и В. Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 2001. – 875 с.

Таблиця 1

Систематична класифікація ризиків

Етап девелоперського проекту	I	II	III	IV	
Класифікаційна ознака та види ризиків	1	2	3	4	5
<b>1) за фазами та етапами проектної діяльності</b>	+	+	+		
<b>2) за критерієм можливості/неможливості учасників впливати на фактори ризику</b>					
<b>2.1) релевантні:</b>					
– ризик перевищення кошторису вартості проекту;		+	+	+	
– конструкційний ризик;		+	+	+	
– технологічний ризик;			+	+	
– виробничий ризик;		+	+	+	
– ризик зниження продуктивності праці;			+	+	
– ризик втрати робочого часу;		+	+	+	
– ризик перевитрати або відсутності необхідних матеріалів;			+	+	
– управлінський ризик;			+	+	
– транспортний ризик			+	+	
<b>2.2) нерелевантні:</b>	+				
– країновий ризик;	+	+	+	+	
– адміністративні ризики;	+			+	
– юридичні ризики;			+	+	
– політичні ризики;	+	+	+	+	
– ризик форс-мажорних обставин					
<b>3) з точки зору можливості захисту від ризиків</b>					
<b>3.1) ризики, що страхуються:</b>					
– кредитний ризик;	+		+	+	
– ризик рефінансування;			+	+	
– ризик зміни кредитної ставки			+	+	
<b>3.2) ризики, що не страхуються</b>	+	+	+	+	
<b>4) за ступенем шкоди</b>					
<b>4.1) часткові ризики;</b>			+	+	
<b>4.2) припустимі ризики:</b>					
– ризик низької якості робіт та об'єкта			+	+	
<b>4.3) критичні ризики:</b>					
– ризик несвоєчасного завершення будівництва			+	+	
<b>4.4) катастрофічні ризики</b>			+	+	
<b>5) за сферами виявлення</b>					
<b>5.1) економічні ризики;</b>	+	+	+	+	
<b>5.2) політичні ризики;</b>			+	+	
<b>5.3) соціальні ризики, що пов'язані з соціальними складнощами:</b>		+	+	+	
– ризик страйків			+	+	
<b>5.4) екологічні ризики</b>	+		+	+	
<b>5.5) нормативно-законодавчі ризики</b>					
<b>6) за джерелами виникнення:</b>					
– збутовий ризик;				+	
– ризик непередбачуваних заходів регулювання у сферах законодавства, ціноутворення, нормативів, ринкової кон'юнктури;	+	+	+	+	
– ризик природних катастроф та стихійних лих;			+	+	
– ризик політичних змін			+	+	

1	2	3	4	5
<b>7) по відношенню до проекту, як до замкнутої системи</b>				
<b>7.1) зовнішні ризики:</b>				
– ризики, пов'язані з нестабільністю економічного законодавства та теперішньої економічної ситуації, умов інвестування та використання прибутку;	+			+
– ризик несвоєчасного завершення будівництва;			+	
– конструкційний ризик;		+	+	+
– збутовий ризик;				+
– зовнішньоекономічні ризики;	+	+	+	+
– ризик можливості погіршення політичної ситуації;	+	+	+	+
– ризик можливості зміни природно-кліматичних умов;		+	+	
– ризик неправильної оцінка попиту, конкурентів та цін на продукцію проекту;				+
– ризик коливання валютних курсів			+	+
<b>7.2) внутрішні ризики:</b>				
– ризик учасників проекту;	+	+	+	
– ризик низької якості робіт та об'єкта;			+	+
– технологічний ризик;			+	
– виробничий ризик;			+	
– управлінський ризик;		+	+	+
– виробничо-технічний ризик;			+	
– ризик, пов'язаний з неправильним підбором команди проекту;	+	+		
– ризик невизначеності цілей, інтересів та поведінки учасників проекту;	+			
– ризик зміни пріоритетів у розвитку підприємства та втрати підтримки з боку керівництва;	+	+	+	+
– ризик невідповідності існуючих каналів збуту та вимог до збуту продукції проекту;				+
– неповнота та неточність інформації про фінансовий стан та ділову репутацію підприємств-учасників		+	+	
<b>8) за характером наслідків або за результуючими збитками та доходами</b>				
<b>8.1) динамічні ризики:</b>				
– ризик несвоєчасного завершення будівництва;			+	+
– ризик низької якості робіт та об'єкта			+	+
<b>8.2) статичні ризики</b>				
				+
<b>9) зовнішні ризики за ступенем передбачення</b>				
<b>9.1) непередбачувані ризики</b>				
<b>9.1.1) макроекономічні ризики:</b>				
– ризик несподіваних заходів державного регулювання у сферах матеріально-технічного забезпечення, охорони навколишнього середовища, проектних нормативів, виробничих нормативів, використання землі, експорту-імпорту, ціноутворення, утримання податків;	+	+	+	+
– країновий ризик;		+	+	
– політична нестабільність, ризик несприятливих соціально-політичних змін;		+	+	
– неповнота та неточність інформації про динаміку техніко-економічних показників;			+	+
– ризик коливання ринкової кон'юнктури, цін, валютних курсів;			+	+
– ризик невизначеності природно-кліматичних умов, можливість стихійних лих			+	+
<b>9.1.2) екологічні ризики (природні катастрофи);</b>			+	+
<b>9.1.3) соціальні ризики та ризики, пов'язані зі злочинами;</b>		+	+	
<b>9.1.4) ризики, пов'язані з виникненням непередбачуваних зривів</b>				
<b>9.2) передбачувані ризики:</b>				
<b>9.2.1) ринковий ризик;</b>			+	
<b>9.2.2) операційні ризики</b>				+
<b>10) за суб'єктами</b>				
10.1) окремі регіони, країни;				
10.2) економічні, політичні, соціальні та інші системи;				
10.3) господарюючі суб'єкти;				
10.4) види діяльності				
<b>11) ризики на основі аналізу слабких сторін</b>				
<b>11.1) ризики від третіх сторін;</b>		+	+	+
<b>11.2) ризики з боку органів регулювання;</b>	+		+	
<b>11.3) специфічні ризики;</b>	+	+	+	+
<b>11.4) ризик курсу валют;</b>			+	+
<b>11.5) юридичні ризики</b>	+			+
<b>12) ризики за родом небезпеки</b>				
<b>12.1) техногенні ризики;</b>			+	
<b>12.2) природні ризики;</b>			+	+
<b>12.3) змішані ризики;</b>			+	
<b>12.4) антропогенні ризики</b>	+			+

1	2	3	4	5
<b>13) за часом</b>				
13.1) ризики за часом виникнення:				
– короткострокові ризики;		+	+	
– постійні ризики	+	+	+	+
13.2) ризики за часом дії:				
– ретроспективні ризики;				
– поточні ризики;				
– перспективні ризики				
13.3) за ступенем динамізму:				
– ризик несвоєчасного завершення будівництва;			+	+
– ризик низької якості работ та об'єкта			+	+

## СТРАТЕГІЯ ПРОСУВАННЯ WEB-САЙТУ КОМПАНІЇ

**БАБЕНКО Н. О.**

*кандидат економічних наук*

**Харків**

Інтернет сформував новий напрям в маркетингу – Інтернет-маркетинг або гіпермаркетинг, який надає небачені досі можливості взаємодії для компаній, починаючи від простого обміну інформацією, укладання угод, доставки продуктів та закінчуючи здійсненням фінансових транзакцій. Найважливішими серед нових функцій Інтернет-маркетингу є створення й просування власного web-сайту компанії й формування власного унікального іміджу в Інтернеті.

При наявності власного сайту компанія може надавати користувачам додатковий сервіс: забезпечувати інформацією, надавати послуги перед- і післяпродажного обслуговування, продавати товари й послуги. Зростає ефективність проведених у Інтернеті рекламних заходів, оскільки будь-яка реклама може містити посилання на сайт компанії, де користувачі ознайомляться більш детально з діяльністю та пропозицією компанії. Крім того, інформація про поведінку відвідувачів на сайті може відразу ж попадати в інформаційну систему компанії й служити для більш якісного їхнього обслуговування.

Ці та інші фактори, що відображають актуальність питання створення і просування власного web-сайту компанії, зумовляють необхідність у структуруванні та систематизації сукупності дій, які пов'язані з процесами розроблення й реалізації стратегії його просування, котра забезпечить в мінімальні строки високий рейтинг web-сайту в Інтернеті і збільшення клієнтури компанії.

Протягом останніх років питання Інтернет-маркетингу все частіше стають об'єктом наукових досліджень. Значний доробок у формування теоретичних і методичних засад Інтернет-маркетингу внесли такі російські вчені, як І. Т. Балабанов, Л. А. Брагин, М. Б. Зуев, В. А. Холмогоров, І. В. Успенський та ін. У вітчизняних учених ця проблематика також виступає предметом дослідження. Окремі аспекти Інтернет-маркетингу висвітлені у працях таких науковців, як А. М. Береза, І. А. Козак,

А. М. Грехов. Однак, не зважаючи на значну кількість публікацій на тему Інтернет-маркетингу, питання формування стратегії просування web-сайту компанії та оптимізації комплексу дій щодо оцінки ефективності web-сайту розкрито недостатньо та потребують детальнішого дослідження.

*Метою* даної статті є узагальнення наукових доробок у сфері формування стратегії просування web-сайту компанії в Інтернеті і розроблення моделі оцінки ефективності web-сайту та алгоритму його оптимізації, котрі б охоплювали комплекс дій та враховували вплив широкого кола визначальних факторів.

Науковий пошук, спрямований на дослідження одного з головних елементів маркетингу в Інтернеті – web-сайту компанії, дозволив визначити поняття стратегія його просування.

Стратегія просування web-сайту компанії – це концепція інтегрального підходу до діяльності компанії щодо просування web-сайту з метою формування іміджу компанії в Інтернеті та посилення конкурентної позиції на реальному ринку.

Пропонується такий алгоритм розробки стратегії просування web-сайту компанії:

- 1) сегментація потенційних клієнтів за типом їх інтересу до тематики компанії (які аспекти теми викликають найбільший інтерес у різних груп споживачів);
- 2) визначення найбільш ефективних методів і форм рекламного впливу в Інтернеті;
- 3) розробка рішень, які можуть бути успішно використані при побудові та розвитку web-сайту;
- 4) визначення конкретних каналів просування (сайти і групи сайтів, зокрема сайти, котрі не пов'язані безпосередньо зі сферою діяльності компанії, але їх відвідують споживачі);
- 5) визначення, хто може допомогти просуванню компанії в мережі Інтернет. Жодна компанія не працює у вакуумі. Крім існуючих і потенційних клієнтів, в Інтернеті можна зустріти і різні організації, прямо або побічно пов'язані з бізнесом компанії, проекти, котрі розраховані на цільову групу споживачів і, нарешті, прямих і непрямих конкурентів компанії.

**З** погляду маркетингу, web-сайт – це набір інформаційних блоків і інструментів для взаємодії з одним або декількома сегментами цільової аудиторії. Однак яка інформація буде представлена на ньому, які інструменти будуть задіяні, як вони будуть взаємодіяти між собою, яка стратегія просування web-сайту буде використовуватися – все це залежить від обраної моделі бізнесу, короткострокових і довгострокових завдань.

У зв'язку з цим процедура просування web-сайту в Інтернеті повинно включати, на думку автора, такі етапи:

*Перший етап* – визначення цілей компанії і шляхів їхнього досягнення, проведення маркетингових досліджень, розробка плану необхідних заходів.

*Другий етап* – реалізація web-сайту. На ньому мають бути вирішені такі питання: вибір місця розміщення сайту, вибір постачальника послуг Інтернету, розробка дизайну сайту і його структури та первісного інформаційного наповнення. Необхідно розглянути питання сполучення з існуючою інформаційною системою підприємства, і, після проведення попереднього тестування, web-сайт може бути розміщений в Інтернеті.

*Третій етап* – потрібно вирішити питання залучення на нього користувачів – потенційних клієнтів фірми, що потребує проведення комплексу заходів щодо залучення відвідувачів на сайт.

*Четвертий етап* – підбиття підсумків просування web-сайту на основі порівняння отриманих результатів із запланованими в розрізі встановлених раніше критеріїв.

*П'ятий етап* – оптимізація просування web-сайту в Інтернеті. Значимість якісного виконання даного етапу дуже висока, оскільки він значною мірою визначає кількість відвідувачів і їхню якість – відповідність відвідувачів цільової аудиторії сайту.

До основних методів первісного залучення відвідувачів на web-сайт слід відносити такі:

1) реєстрація сайту в пошукових системах. Пошукові системи за допомогою пошукових машин проводять автоматичний пошук нових ресурсів і їхню автоматичну індексацію, котра складається в занесенні в базу даних пошукової системи інформації про сторінки сайту й ключових слів, що відповідають цим сторінкам;

2) розміщення посилань в web-каталогах, які являють собою ієрархічні бази даних, організовані за предметними областями. На відміну від пошукових систем у каталог можна потрапити, тільки зареєструвавшись у ньому;

3) розміщення посилань на «жовтих сторінках» (Yellow Pages) – аналогу широко розповсюджених на заході телефонних довідників. На жовтих сторінках звичайно розміщують коротку довідку про тип бізнесу компанії, її логотип, 1-2 ілюстрації й повну інформацію про координати фірми;

4) реєстрація на тематичних web-сайтах. Практично для будь-якої галузі знань в Інтернеті можна знайти сайти, що містять колекції гіпертекстових посилань на інформаційні ресурси в даній сфері. Такі сайти звичайно містять велику кількість посилань і дуже популярні як відповідні точки для пошуку інформації з певної теми;

5) розміщення посилань на інших сайтах можливо по декількох напрямках:

- ✦ розміщення посилань на сайтах партнерів по бізнесу, наприклад, фірма-виробник якого-небудь устаткування може помістити на свій сайт посилання на сайти своїх дилерів, а торговельна фірма, що поставляє товари різних виробників, посилання на сайти виробників;
- ✦ обмін посиланнями, при цьому наявність яких-небудь партнерських відносин не обов'язково;
- ✦ розміщення посилань в обмін на що-небудь інше, наприклад, на дозвіл користуватися інформаційними матеріалами сайту, тому що проблема створення значного обсягу безкоштовної інформації постає перед всіма розроблявачами сайтів, і використання інформаційних матеріалів з вказівкою на першоджерело є розповсюдженою практикою;

6) розміщення платної реклами на сайтах з цільовою аудиторією. Багато сайтів з високими показниками відвідуваності охоплюють великий обсяг цільової аудиторії сайту, якій просувається, що надає можливість платного розміщення рекламних оголошень на своїх сторінках;

7) наведення координат сайту у всіх видах рекламної продукції компанії. Реклама сайту за допомогою Інтернету може прекрасно доповнюватися традиційними засобами проведення рекламної кампанії, методи й кошти яких ретельно налагоджені протягом останніх десятиліть.

Поряд з діями з просування web-сайту, на погляд автора, системі просування необхідно доповнити аналізом ефективності заходів щодо просування web-сайту.

**А**втором пропонується модель оцінки ефективності web-сайту компанії, яка надає кількісну і якісну оцінку використаних заходів щодо просування:

*Етап 1. Базовий аналіз* – це загальний і короткий аналіз відвідувачів web-сайту компанії за основними критеріями: відвідуваність, географія, хости відвідувачів.

*Етап 2. Аналіз аудиторії*, який залежить від внутрішніх факторів і включає в себе такі критерії для аналізу: кількість візитів на відвідувача, тривалість візитів, кількість днів на сайті, кількість переглядів за візит, обновлення списку відвідувачів.

*Етап 3. Аналіз джерел трафіку* – зовнішні переходи, переходи між сторінками, переходи на зовнішні сайти, точки входу і виходу.

*Етап 4. Аналіз функціонального наповнення web-сайту*. Основна мета – виявити переваги діяльності компанії на підставі додаткових функцій контенту, а саме: опитування відвідувачів, навігація сайту. Цей параметр відноситься до внутрішніх чинників, які впливають на кількість відвідувачів.

*Етап 5. Аналіз пошукових запитань*. Завдяки аналізу параметра пошукові запити можна найбільш детально виділити важливі моменти, що відповідають за «розкрутку» web-сайту, а саме, сформулювати перелік ключових слів, на підставі яких в першу чергу необхідно оптимізувати сайт.

Така оцінка відкриває можливість подальшої оптимізації web-сайту компанії з метою підвищення його ефективності, для чого автором рекомендовано такий алгоритм дій.

*Перший рівень* – роботи, які не вимагають коштів.

**Крок 1.** Аналіз продукції та послуг компанії, які шукає цільова аудиторія в Інтернеті.

**Крок 2.** Формування докладного списку ключових слів, котрі використовуються потенційними відвідувачами web-сайту.

**Крок 3.** Оптимізація контенту web-сайту під список ключових слів.

**Крок 4.** Реєстрація web-сайту в білих каталогах.

**Крок 5.** Пошук каналів розподілу контенту.

**Крок 6.** Додатковий аналіз ключових слів.

**Крок 7.** Створення соціальних закладок.

**Крок 8.** Створення топового контенту.

**Крок 9.** Пошук зв'язків з лідерами.

*Другий рівень* – роботи, які вимагають коштів, включає: контекстні рекламні об'яви, регулярне оновлення контенту, створення ядра сайту (топового контенту), використання RSS-розсилок, smartresponder та ін.

## ВИСНОВКИ

Таким чином, розвиток глобальної мережі Інтернет дає нові маркетингові можливості для кожного підприємства, використати які є просто обов'язком кожної компанії, якщо вона не хоче програти конкурентну боротьбу й втратити своє місце на ринку.

Запропоновано алгоритм розробки стратегії просування web-сайту компанії та етапи його просування. Рекомендовані методи первісного залучення відвідувачів на web-сайт. Розроблено модель оцінки ефективності web-сайту компанії та алгоритм його оптимізації. Названі заходи щодо просування web-сайту компанії в мережі Інтернет забезпечать ефективність його вико-

ристання, підвищиться рейтинг компаній як на реальному, так і віртуальному ринках, збільшиться кількість клієнтів і товарообіг компанії. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1.** Постанова Кабінету Міністрів України від 17 березня 2004 р. № 326 «Про затвердження положення про Національний реєстр електронних інформаційних ресурсів» // Вісник Державного комітету архівів України. – 2004. – № 17.

**2.** Про електронну торгівлю. Проект Закону України № 2137 від 12.09.2006 р. // Електронна правова система «Законодавство України».

**3. Балабанов И.Т.** Электронная коммерция : учебное пособие для вузов / И. Т. Балабанов. – СПб. : Знание, 2007. – 191 с.

**4. Брагин Л. А.** Электронная коммерция : учебное пособие / Л. А. Брагин – М. : Экономист, 2005. – 287 с.

**5. Береза А. М.** Електронна комерція : навчальний посібник / А. М. Береза, І. А. Козак, Ф. А. Левченко та ін. – К. : КНЕУ, 2008. – 326 с.

**6. Грехов А. М.** Електронний бізнес : навчальний посібник / А. М. Грехов. – К. : Кондор, 2008. – 297 с.

**7. Зуєв М. Б.** Інтернет-маркетинг : взгляд практиков / М. Б. Зуєв, Д. Е. Разваляев – М. : Вершина, 2008. – 248 с.

**8. Холмогоров В. А.** Інтернет-маркетинг. Краткий курс / В. А. Холмогоров – СПб. : Питер, 2002. – 208 с.

**9. Успенський І. В.** Інтернет-маркетинг : підручник / І. В. Успенський – СПб. : Вид-во СПГУЕіФ, 2003. – Режим доступу : <http://www.aup.ru/books/m80/>

**10.** Матеріали Європейської комісії ESPRIT [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cordis.lu/esprit/home.html>

**11.** Матеріали електронного видання InSide Gartner Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gartner.com>

**12.** Історія розвитку Інтернет в Україні [Електронний ресурс]. – Матеріали сайту Держкомзв'язку України. – Режим доступу : <http://www.stc.gov.ua>

УДК 388.45

## ТВОРЧЕСТВО КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ВУЗА (В УСЛОВИЯХ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ)

**КИНТОРЯК Е. Н.****ОСТАПЕНКО И. Н.****Симферополь**

**О**богачение человеческих способностей сегодня происходит путем инвестиций в самих себя. Рост способностей людей – это отличительная черта современного общества. Учёный-исследователь А. С. Афонин отмечает исключительную роль знаний как составляющей интеллектуального капитала [1]. По его мнению, знаниям принадлежит ведущая роль в формировании нематериальных активов предприятия, зна-

ния являются базой для системы защиты предприятия: «именно надлежащее овладение знаниями способно обеспечить защиту от посягательств на целостность самого предприятия» [1, с. 47]; знания являются основой конкурентоспособности предприятия. В связи с этим основными задачами, стоящими перед руководством предприятия, является: «сохранение интеллектуального капитала предприятия. Решение этой задачи также лежит в сфере задач управления знаниями, а точнее, в отдельной его области – инженерии знаний» [1, с. 47].

Основой жизнеспособности современного предприятия являются именно знания, интеллектуальный капитал фирмы, а кузницей, производящей специалистов для работы на предприятиях, служит система высшего образования. Студенты вузов могут обучаться на

очной или заочной формах обучения. Как перспективный вид, в настоящее время развивается дистанционное образование. Его специфическим особенностям, реализации проблемы творчества в системе дистанционного обучения посвящена данная статья.

*Цель исследования* – рассмотреть вопросы, раскрывающие аспекты творчества в дистанционном образовании. Провести качественный анализ проблемы, обозначить факторы, определяющие процесс творчества.

**Д**оля дистанционного обучения в мировом образовании постоянно растет. Этот способ обучения, в основном, подходит всем. Но существует несколько неперемных условий: студент должен обладать высокой степенью самоорганизации, быть способным проводить много времени, обучаясь самостоятельно, работать за компьютером; иметь соответствующее техническое оснащение – как минимум, персональный компьютер с выходом в Интернет, базовые навыки пользователя и умение ориентироваться в сети. Одним из базовых качеств студента ДО является высокий уровень самоорганизации, что позволяет развивать личную креативность, интуицию, творческие способности. Эти качества являются основой профессионального роста будущего специалиста.

Под креативностью Е. Торренс, автор известного теста на креативность, понимал способность, базирующуюся на констелляции общего интеллекта, личных характеристик и способностей к продуктивному мышлению [2]. Он считал, что творческий процесс делится на восприятие проблемы, поиск решения, возникновение и формулировку гипотез, проверку гипотез, их модификацию и нахождение результата. Проблема студенческого и профессионального творчества – центральная в обучении, и дистанционное образование в процессе обучения должно реализовывать её по-своему, ввиду своих специфических особенностей. От творческого потенциала специалистов напрямую зависит уровень экономики страны.

По мнению Лук А. Н., автора книги «Психология творчества», научное творчество является одним из видов (элементов) творчества [3]. Объектом исследования статьи является творческий процесс как составляющая процесса дистанционного обучения. Деловое творчество является ядром научного творческого процесса. Любой творческий акт включает три элемента творчества: научный, художественный, юмористический. Процесс творчества развивается, когда человек свободен от стереотипов, поэтому он сопряжен с неопределённостью, так как результаты творческого труда не всегда видны априори. Неопределённость, в свою очередь, порождает риск. Неудивительно, что общество сдерживает наши творческие порывы, и значительная часть нашей творческой энергии подавляется в целях безопасности.

Нередко в образовательной сфере процесс обучения организован так, чтобы подготовить студентов к экзаменам [3]. С другой стороны, в высшей школе существуют виды студенческого труда, предполагающие творческий подход (участие в научных конференциях, написание дипломных, курсовых работ, рефератов и т. д.).

Налицо – противоречие по отношению к творчеству в образовании: с одной стороны – консерватизм общественного мнения, с другой – творческие изыскания преподавателей и студентов. Избежать урона от новых идей можно только с помощью их практического использования. Современная экономическая обстановка, условия жёсткой конкуренции требуют нестандартных решений, творческого подхода в ведении дел. Эти мысли в полной мере относятся как к экономике в целом, так и к системе образования в частности.

**В**ысшая школа требует творческих изысканий в нескольких направлениях. *Во-первых*, основой процесса обучения, воспитания и развития студентов должен быть творческий подход преподавателей к сущности предметов, к сочетанию образовательного цикла дисциплин, к методике преподавания. *Во-вторых*, с творчеством связано и общее направление работы вуза, заключающееся в подготовке и выпуске молодых специалистов. Вуз, выпускающий экономистов, способных принимать нестандартные решения в условиях быстро меняющейся экономической обстановки, будет всегда престижнее на рынке высшего образования. То есть, фактор творчества повышает рейтинг вуза, способствует утверждению заведения на конкурентном рынке. Выпускники вузов, обладающие нестандартным подходом в решении экономических проблем, востребованы на рынке труда. *В-третьих*, сама организация вузов как подразделений сферы образования, с формальной точки зрения, должна носить творческий оттенок. Имеются ввиду такие вопросы, как эстетика вузовских зданий, внутреннее оформление корпусов, мероприятия по оздоровлению преподавателей и студентов, здоровый досуг, комфортный микроклимат в перерывах между занятиями, гармоничное общение преподавателей и студентов, в коллективе студентов и в коллективе преподавателей отдельно. Аспекты развития творческого процесса в высшей школе отражены в *табл. 1*, они актуальны для дистанционного обучения как проблема, требующая решения.

Развитие творческих начал в дистанционном обучении предполагает системный подход к проблеме творчества, им должны быть пронизаны все стороны жизни вуза. Поскольку творческая сторона является очень важной в жизни каждого вуза и непосредственно влияет на результаты труда преподавателей и студентов, а, следовательно, на престиж вуза, рассмотрим её подробнее.

Проблема творчества многогранна, в ней выделяются несколько аспектов: сам процесс творчества, творческая личность, творческие способности, творческий климат. Задатки творческих способностей присущи любому человеку, задача преподавателя – суметь раскрыть и развить их. В рамках ДО – это особая трудность. Спектр талантливости представим континуумом качеств: от крупных и ярких талантов до скромных и незаметных. Сущность творческого процесса одинакова для всех. Разница заключается в конкретном масштабе творчества, масштабах достижений и их общественной значимости.



Направления творческих изысканий в высшей школе

№	Направления	Раскрытие сущности
1	Творческий подход преподавателей	– к сущности предметов; – к сочетанию образовательного цикла дисциплин; – к методике преподавания
2	Направление работы вуза	– фактор творчества повышает рейтинг вуза, способствует утверждению заведения на конкурентном рынке; – способствует утверждению заведения на конкурентном рынке; – выпускники, способные к нестандартным решениям, востребованы на рынке труда
3	Система высшего образования	– эстетика вузовских зданий, внутреннее оформление корпусов; – архитектура вузовского сайта, учебно-методических программ и вспомогательных средств обучения; – мероприятия по оздоровлению преподавателей и студентов, гигиена умственного труда; – здоровый досуг; – гармоничное общение преподавателей и студентов; – гармоничное общение преподавателей отдельно; – гармоничное общение студентов

Построим математическую модель творчества ( $T$ ) (рис. 1). Рассмотрим творчество как динамическую систему, элементами которой являются: процесс творчества ( $ПТ$ ), как объект исследования; творческая личность ( $ТЛ$ ) – субъект творчества, обладающий творческими способностями ( $ТС$ ); творческий климат ( $ТК$ ), влияющий на творческое развитие. Введём фиктивные переменные. Творческие способности обозначим через переменные  $x_i$ , составляющие творческого климата –  $y_k$ .

заключается в свёртывании длинной цепи рассуждений и замене их одной обобщающей операцией. Это осуществляется с помощью замены нескольких понятий одним, использованием более ёмких в информационном отношении символов. 3) Способность к переносу опыта ( $x_3$ ) заключается в применении навыков, приобретённых в решении одной задачи к реализации другой, в умении отделить специфическое зерно проблемы от неспецифического, что может быть перенесено в другие области. Это, по сути, способность к выработке обобщающих стратегий. 4) Широко распределённое внимание ( $x_4$ ), при условии, что изучаемая проблема должна стать доминантой, главной целью исследования. Так, Дж. Лаури Вольпи в книге «Вокальные параллели» отмечает по этому поводу: «Способность мозга формировать и длительно удерживать в состоянии возбуждения нейронную модель цели, направляющую движение мысли, по-видимому, одна из состав-

ных частей таланта» [4, с. 10]. 5) Цельность восприятия ( $x_5$ ) – это способность воспринимать действительность целиком, не дробя её. 6) Сближение понятий ( $x_6$ ) заключается в лёгкости ассоциирования и отдалённости ассоциируемых понятий. Эта способность личности может привести к творческому озарению, она помогает исследователю выводить новые и правильные заключения. А. С. Пушкин эту способность называл остроумием [5]. 7) Готовность памяти выдать нужную информацию в нужную минуту, называемая сообразительностью ( $x_7$ ). 8) Гибкость мышления ( $x_8$ ), т. е. способность легко и быстро переходить от одного класса проблем к другому, далёкому по содержанию. 9) Способность к оценке, к выбору одной из альтернатив до её проверки ( $x_9$ ).

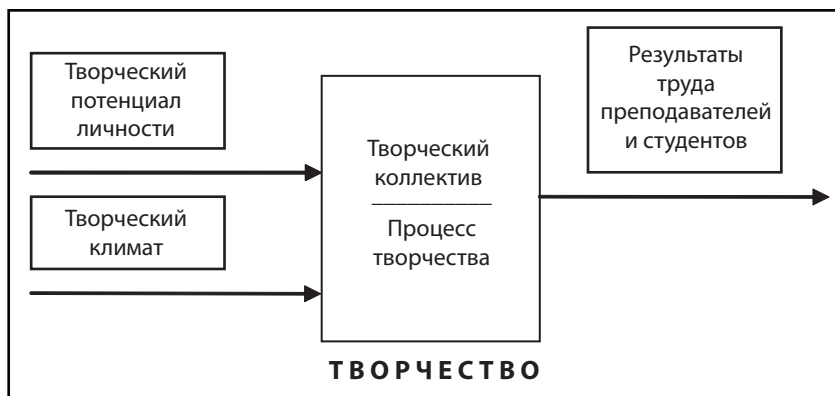


Рис. 1. Модель творчества на основе системного подхода

Каждой составляющей системы «Творчество» присущи свои черты. Творческие способности (творческий потенциал) индивида, с точки зрения автора книги «Психология творчества» А. Н. Лука, следующие: 1) Зоркость в поисках проблем (обозначим, как переменную  $x_1$ ) позволяет увидеть то, что не укладывалось в рамки ранее усвоенного, это нечто большее, чем наблюдательность, эта способность связана с качеством мышления, т. к. человек видит не только с помощью глаз, но и с помощью мозга. А. Эйнштейн говорил: «Сможете ли вы наблюдать данное явление, зависит от того, какой теорией вы пользуетесь. Теория определяет, что именно можно наблюдать» [3, с. 8]. 2) Способность к свёртыванию мыслительных операций (переменная  $x_2$ )

заключается в свёртывании длинной цепи рассуждений и замене их одной обобщающей операцией. Это осуществляется с помощью замены нескольких понятий одним, использованием более ёмких в информационном отношении символов. 3) Способность к переносу опыта ( $x_3$ ) заключается в применении навыков, приобретённых в решении одной задачи к реализации другой, в умении отделить специфическое зерно проблемы от неспецифического, что может быть перенесено в другие области. Это, по сути, способность к выработке обобщающих стратегий. 4) Широко распределённое внимание ( $x_4$ ), при условии, что изучаемая проблема должна стать доминантой, главной целью исследования. Так, Дж. Лаури Вольпи в книге «Вокальные параллели» отмечает по этому поводу: «Способность мозга формировать и длительно удерживать в состоянии возбуждения нейронную модель цели, направляющую движение мысли, по-видимому, одна из состав-

10) Способность к сцеплению и антисцеплению ( $x_{10}$ ). Человеку свойственно объединять воспринимаемые раздражители, увязывать новые сведения с прежним багажом. 11) Лёгкость генерирования идей ( $x_{11}$ ). Чем больше идей, тем больше вероятности, что среди них будут хорошие идеи. 12) Ширина генерируемой идеи ( $x_{12}$ ). Идея содержит большее число разнородных фактов. Более плодотворные идеи включают в себя новые, ещё не открытые явления. 13) Глубина генерируемой идеи ( $x_{13}$ ). Глубокой считают идею, устанавливающую между объектами взаимосвязи, не лежащими на поверхности, не явными, а требующими для своего обнаружения проницательности и углубления в сущность явлений. Получили вектор творческих способностей  $\overline{TC} = (x_1, x_2, \dots, x_{13})$ .

Второй входной составляющей в систему «Творчество» является творческий климат ( $TK$ ). На него влияют следующие факторы: домашнее воспитание (в дошкольном возрасте) ( $Y_1$ ), система образования (средняя и высшая школы)  $Y_2$ , сама общественная система ( $Y_3$ ), наследственность ( $Y_4$ ) (табл. 2). Вектор творческого климата:  $\overline{TK} = (Y_1, Y_2, Y_3, Y_4)$ . В свою очередь, ( $Y_k = 1, 2, 3, 4$ ) – интегральные показатели.

Многие творческие способности требуют интуитивной поддержки, на-пример, вышеперечисленные способности 9 – 13. Интуиция в творческом процессе генерирования идей занимает центральное место. «Интуиция (от лат. *intueor* – пристально смотреть) – понятие, означающее способность непосредственного познания

истины без обоснования с помощью доказательства» [7, с. 10]. Поэтому интуиция – основа процесса творчества (*Инт*). Одним из исследователей интуиции общепризнанно является Хосе Сильва и его последователи [6]. Ими были созданы ряд тестов на измерение уровня интуиции. Итак, творческий процесс представим следующим образом:  $ТП = ТП(ТС; ТК; Инт)$ . Здесь творческий процесс рассматривается как функция творческих способностей, творческого климата и интуиции.

Студентами был пройден интернет-тест на интуицию [6]. 4988 студентов, принимавших участие в тестировании, показали следующие результаты (табл. 2).

Таблица 3

Результаты теста на интуицию

Уровень интуиции	1-й	2-й	3-й	4-й
Количество студентов (чел.)	318	2057	2155	458
Количество студентов (%)	6	41	43	9

На рис. 2 эти данные представлены в графическом виде.

Вектор  $\overline{ТП(ТС; ТК; Инт)}$  количественно характеризует процесс творчества в вузе, он является важной составляющей интеллектуального капитала вуза. Так как его компоненты многомерны, можно взять их абсолютные величины. Этот вектор можно составить для каждого студента вуза, он будет основой его личного студенческого рейтинга. На основании данной информации можно построить вектор  $\overline{ТП}$  группы, факультета, вуза. В данной модели некоторые количественные оцен-

Таблица 2

Факторы, благоприятно влияющие на творческий климат

Факторы, благоприятно влияющие на творческий климат	1. Домашнее воспитание $Y_1 = Y_1(y_1^1, y_1^2, y_1^3)$	– самостоятельность $y_1^1$ – независимость $y_1^2$ – пытливость $y_1^3$
	2. Система образования $Y_2 = Y_2(y_2^1, y_2^2, y_2^3, y_2^4, y_2^5, y_2^6, y_2^7)$	– приобретение обобщающей стратегии учиться $y_2^1$ – воспитание вкуса к нестандартным решениям $y_2^2$ – базовый объём знаний $y_2^3$ – способность нетривиального мышления $y_2^4$ – готовность к восприятию нового $y_2^5$ – готовность признать чужую идею, если она не подкреплена академически или административно $y_2^6$ – увеличение числа способов представления информации, выражение мысли в удобной для неё форме (коде) $y_2^7$
	3. Общественная система $Y_3$	Благоприятные условия для развития личности
	4. Преемственность поколений $Y_4$	Наследование способности к творчеству

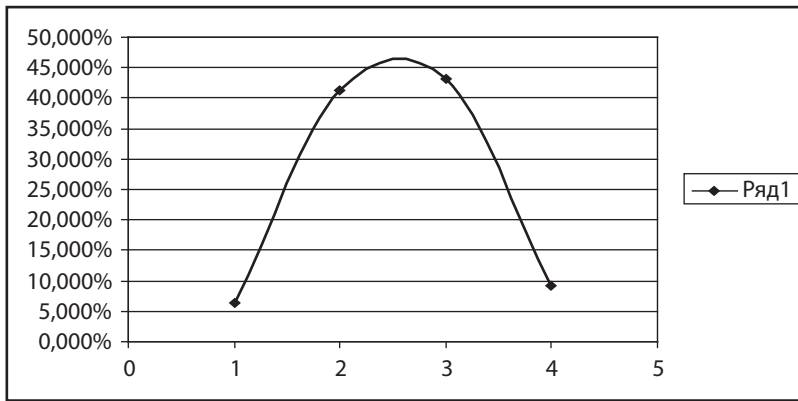


Рис. 2. Процентное распределение студентов по уровням интуиции

ки качественных факторов целесообразно определять с помощью метода экспертных оценок.

Рассмотренная модель описывает важную составляющую интеллектуального капитала – процесс творчества. ■

10 томах, т. 7 / А. С. Пушкин. – М., 1958. – С. 141.

6. [http://www.methodsilva.ru/blog/тест\\_на\\_интуицию/](http://www.methodsilva.ru/blog/тест_на_интуицию/)

7. [http://slovari.yandex.ru/Гуманитарный\\_словарь\\_интуиция/](http://slovari.yandex.ru/Гуманитарный_словарь_интуиция/)

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Афонин А. С.** Интеллектуальный капитал в современных условиях: роль знаний / А. С. Афонин // Вестник ЮРГТУ (НПИ). – 2009. – № 3. – С. 38 – 49.

2. **Клег Б.** Интенсивный курс по развитию творческого мышления : Пер. с англ. / Б. Клег, П. Бич. – М. : ООО «Издательство Астрель», 2004. – 392 с.

3. **Лук А. Н.** Психология творчества / А. Н. Лук. – М. : Наука, 1978. – 130 с.

4. **Лаури Вольпи Дж.** Вокальные параллели / Дж. Лаури Вольпи. – Л., 1972. – 271 с.

5. **Пушкин А. С.** Полн. собр. соч. в

## О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ В ГРУППАХ В РАМКАХ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ

ОСТАПЕНКО И. Н.

ЗОЛОТЫХ Е. С.

КИНТОРЯК Е. Н.

Симферополь

**Н**а современном этапе развития процессы экономической интеграции и глобализации, формирования единого общемирового производственного, финансово-экономического и информационного пространства находят своё проявление в инновационных процессах различного уровня. Современное информационное общество – общество знаний, характеризуется появлением цифровых средств обработки информации, стремительным развитием электроники, созданием спутниковых технологий связи, разработкой информационных сетевых технологий и созданием Интернета. Развитие наукоёмких секторов экономики требует прогрессивных преобразований в образовании на всех уровнях, поскольку появилась возможность передавать огромные объёмы информации с колоссальными скоростями и с очень низкими затратами не зависимо от расстояния. Информационные технологии – основа эры интеллекта, важнейшим ресурсом которой являются знания, а его носителем – человек. Человеческий интеллект становится главной производительной силой, благодаря которой создается интеллектуальный продукт. В этих условиях образовательная деятельность должна меняться очень быстрыми темпами, не отказываясь от наработанных веками традиционных форм и

методов, обогащаться новыми возможностями, одной из которых является дистанционное образование – способ обучения на расстоянии, когда преподаватель и учащийся физически находятся в различных местах, когда основной объём учебного материала доставляется учащемуся с помощью различных технологий. Сферу дистанционного обучения исследовали такие украинские и российские учёные, как: В. Ю.Быков, Г. П.Васянович, Н. Б. Евтух, С. А. Калашникова, М. Ю. Карпенко, С. П. Кудрявцева, Е. С. Полат, А. Г. Романовский, Н. Г. Сиротенко, П. В. Стефаненко, В. П.Тихомиров, О. В. Хмель, Б. И. Шуневич и многие другие. Методика дистанционного обучения полна и многообразна с точки зрения форм подачи информации, однако, на наш взгляд, недостаточно используются формы работы в малых группах (речь не идёт о студенческих конференциях).

*Цель* исследования – рассмотреть вопросы организации работы в группах в рамках дистанционного обучения как средства активизации учебной деятельности студентов экономических вузов при изучении дисциплин математического цикла.

Дистанционное обучение (ДО), с одной стороны, имеет все свойства традиционного обучения: цель, содержание, студентов и преподавателей, с другой – свои собственные средства, методы и формы обучения. С другой стороны, поскольку ДО на современном этапе использует новейшие компьютерные технологии, представляет собой новую форму обучения, способную компенсировать недостатки традиционного обучения.

Побудительным началом активной мыследеятельности должно быть желание студента решить проблему. При этом внешняя мотивация (оценка) полезна, но одной

из позитивных сторон организации работы в группах является преимущество внутренней мотивации (быть полезным в работе группы). Развитию познавательного интереса способствует вовлечению студента в процесс самостоятельного поиска новых знаний, решение задач проблемного характера; понимание нужности, целесообразности востребованности предмета; доступный уровень информации. В дистанционном преподавании дисциплин, находящихся на стыке математики и экономики (например, «Экономико-математическое моделирование», «Исследование операций», «Эконометрика» и др.), особое значение приобретает желание преподавателя превратить процесс передачи и усвоения сложнейшей информации в доступный, интересный, а главное, несущий конструктивную составляющую, при формировании будущего специалиста. На современном этапе своего развития ДО претерпело ряд позитивных изменений, сегодня, всё чаще мы говорим об электронном образовании. Использование Интернет и новейших компьютерных технологий позволяет подходить к процессу формирования знаний, умений и навыков творчески.

**Р**абота в группах способствует эффективному усвоению новой и актуализации уже имеющейся информации, отработке учебных умений, обеспечивает высокую мотивацию студентов к изучению. Главными признаками групповой работы студентов в рамках дистанционного обучения будем считать:

- ✦ деление группы студентов на подгруппы для решения конкретных учебных задач;
- ✦ каждая подгруппа получает определенное задание и выполняет его под непосредственным руководством лидера группы, общаясь по поводу полученных каждым результатов;
- ✦ лидер в подгруппе может назначаться преподавателем, может выбираться студентами;
- ✦ задания в группе распределяются лидером;
- ✦ задания выполняются, таким образом, который позволяет учитывать индивидуальный вклад каждого участника группы для дальнейшего оценивания;
- ✦ состав группы подбирается так, чтобы с максимальной эффективностью могли реализоваться учебные возможности каждого члена подгруппы.

Наиболее ответственный этап в организации занятия – разбиение студенческой группы на подгруппы с целью получения максимального эффекта для каждого студента и качества решаемого задания. Существуют различные подходы к этому вопросу. Объясним нашу точку зрения на метод разбиения.

Процесс раскрытия способностей в группе тесно связан с процессом обратной связи. Обратная информация, которая предоставляется другими участниками, имеет относительную ценность – при разных условиях может быть усвоена и конструктивно использована, а может быть потеряна. Для эффективной обратной связи необходимо: целенаправленная помощь участнику группы со стороны других участников; доверие между ними; готовность каждого к восприятию информации. Только в атмосфере доверия и открытости возможен

максимальный синергетический эффект. Чем больше ресурсов и умений у конкретного человека в области межличностного взаимодействия, тем большими возможностями он обладает для исполнения задач работы в группе в качестве лидера. Поэтому обязательным, на наш взгляд, для организации эффективной работы в группах при дистанционном обучении является проведение всесторонних психолого-педагогических исследований, в частности – тестов на креативность, одним из которых является тест Гилфорда на социальный интеллект – диагностика системы интеллектуальных способностей, связанных с познанием поведенческой информации, поскольку для групповых форм работы важны характеристики личности в аспекте «человек-человек».

Проведя данный тест (самостоятельно или с помощью специалистов-психологов), преподаватель будет располагать информацией о способности конкретного студента к предвидению последствий поведения, адекватности отражения вербальной и невербальной экспрессии, пониманию логики развития сложных ситуаций межличностного взаимодействия, пониманию внутренних мотивов поведения людей [5]. Лица с высоким социальным интеллектом – успешные коммуникаторы. Их характерные черты – контактность, открытость, доброжелательность, тенденция к психологической близости в общении, поэтому они способствуют поддержанию оптимального психологического климата, проявляют больше интереса, смекалки и изобретательности в работе. После получения результатов теста преподаватель может более точно сформировать подгруппы студентов для выполнения заданий и определить лидеров. Однако, на наш взгляд этого не достаточно. Организуя дистанционную работу в группах, важно так разделить студентов, чтобы они дополняли друг друга. Преподаватель должен иметь некоторые сведения о студентах. Хорошим представлением о возможностях студентов являются результаты тестов на IQ. Здесь важна тактичность в использовании результатов теста. Наиболее полно интеллект измеряется тестами Д. Векслера, поскольку в математико-психологической их конструкции учтена возрастная изменчивость уровня интеллекта, все оценки нормализованы, инструментальные погрешности оценок малы.

В трёх группах студентов специальности «Маркетинг» получены следующие результаты (табл. 1).

**П**роанализируем полученные результаты после преобразования ряда в интервальный. Для студентов группы 1 модой выборки является 117 – хорошая норма интеллекта (110 – 119), медиана – 119; число студентов с хорошей нормой 6, число студентов с высоким уровнем интеллекта – 8 (рис. 1). Вариация – это различия индивидуальных значений IQ у студентов изучаемой совокупности. Её исследование имеет большое практическое значение.

Среднее значение IQ в группе 118,6. Чем меньше различия индивидуальных значений признака, подлежащих осреднению, тем однороднее совокупность, а, следовательно, точнее и надежнее среднее, и наоборот.

Результаты IQ в группах (после упорядочивания)

Группа 1		Группа 2		Группа 3	
Студент	IQ	Студент	IQ	Студент	IQ
1	92	1	90	1	94
2	107	2	94	2	105
3	108	3	96	3	114
4	108	4	102	4	114
5	110	5	102	5	120
6	110	6	104	6	120
7	117	7	106	7	121
8	117	8	110	8	123
9	117	9	110	9	126
10	118	10	112	10	126
11	120	11	114	11	128
12	121	12	116	12	129
13	121	13	118	13	130
14	122	14	120	14	130
15	124	15	120	15	130
16	128	16	121	16	130
17	128	17	121	17	130
18	129	18	126	18	134
19	132	19	128	19	138
20	142	20	130	20	144
Среднее	<b>118,6</b>	Среднее	<b>112</b>	Среднее	<b>124,3</b>
Стандартная ошибка	2,45	Стандартная ошибка	2,56	Стандартная ошибка	2,53
Медиана	119	Медиана	113	Медиана	127
Мода	117	Мода	102	Мода	130
Стандартное отклонение	11,00	Стандартное отклонение	11,54	Стандартное отклонение	11,54
Дисперсия выборки	120,47	Дисперсия выборки	133,15	Дисперсия выборки	127,69
Экссесс	1,012	Экссесс	-0,83	Экссесс	1,802
Асимметричность	-0,242	Асимметричность	-0,89	Асимметричность	-1,020
Размах	50	Размах	40	Размах	50
Минимум	92	Минимум	90	Минимум	94
Максимум	142	Максимум	130	Максимум	144

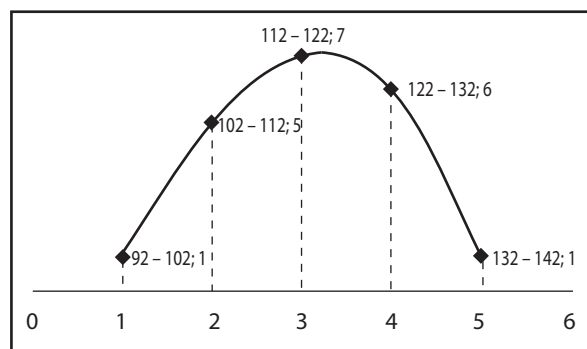


Рис. 1. Распределение частот в группе 1

По степени вариации можно судить о границах вариации признака, однородности совокупности по данному признаку, типичности средней, взаимосвязи факторов, определяющих вариацию. Стандартное отклонение 11,0, размах вариации (разность между максимальным и минимальным значениями признака)  $R = 142 - 92 = 50$  – показывает пределы, в которых изменяется величина IQ в изучаемой совокупности (чем меньше, тем более однородная выборка). Коэффициент вариации – относительный показатель, чем меньше, тем однороднее выборка,  $V(x) = 93\%$  – слабая колеблемость признака.

В группе 2 модой выборки является 102 (значение по шкале – норма), медиана 113; число студентов с хорошей нормой 6, число студентов с высоким уровнем и очень высоким уровнем интеллекта 7. Среднее в группе –

112, стандартное отклонение – 11,54,  $R = 40$ . Коэффициент вариации  $V(x) = 10,2\%$  – порог слабой колеблемости признака (рис. 2).

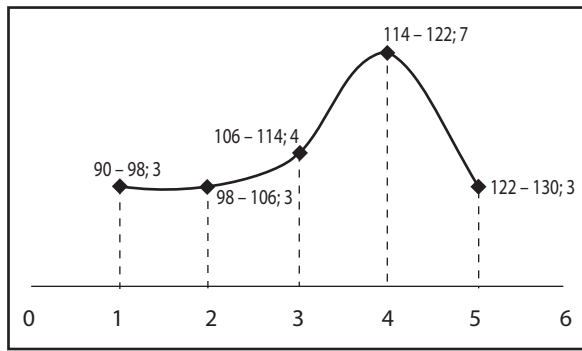


Рис. 2. Распределение частот в группе 2

В группе 3 мода выборки – 130 (очень высокий уровень интеллекта), медиана – 127; число студентов с хорошей нормой – 3, число студентов с высоким уровнем и очень высоким уровнем интеллекта – 16,  $R = 50$ . Среднее 124,3; стандартное отклонение 11,54; мода 130. Коэффициент вариации  $V(x) = 9,1\%$  – слабая колеблемость признака (рис. 3).

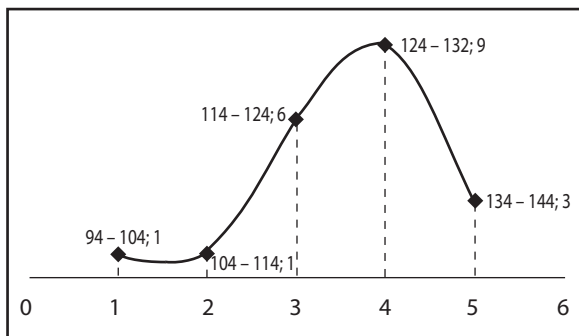


Рис. 3. Распределение частот в группе 3

Таблица 2

Распределение частот по шкале IQ

IQ	Количество студентов		
	Группа 1	Группа 2	Группа 3
90 – 109	4	7	1
110 – 119	6	6	3
120 – 129	8	6	8
130 и выше	1	1	8

Основа дистанционного обучения – самостоятельная работа, предполагающая индивидуальную или коллективную деятельность студентов, организованную преподавателем, включающая не только приобретение и закрепление знаний, но и творческое их осмысление, направленное на достижение определённой дидактической цели. Сравнивая числовые характеристики групп, преподаватель может применять различные методы организации дистанционного обучения. Так, например, в группе 3 элементы самостоятельной работы могут превалировать в структуре используемых методов. Од-

нако в группе 2 самостоятельную работу нужно грамотно сочетать с более доступными для студентов видами деятельности. Заметим, что в зависимости от изучаемой дисциплины и личности преподавателя результаты исследований могут быть использованы неоднозначно. Разбивая студентов на подгруппы для выполнения определённого задания, преподаватель должен максимально использовать результаты своих наблюдений за деятельностью студентов, подключать интуицию.

Итак, при организации электронного дистанционного обучения при делении студентов на подгруппы есть смысл использования не только информации о способностях студентов и их коммуникативных качествах, полученную путём наблюдения, но и количественные результаты психологических тестов. Инструментарием анализа полученных результатов может служить аппарат математической статистики. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Биков В. Ю. Дистанційна освіта – перспективний шлях до розвитку професійної освіти / В. Ю. Биков // Педагогічна газета. – 2001. – № 1. – С. 2.
2. Полат Е. С. Теория и практика дистанционного обучения / Е. С. Полат // Инфо. – 2001. – № 5. – С. 37 – 43.
3. Стефаненко П. В. Теоретические и методические основы дистанционного обучения в высшей школе : дис. ... д-ра пед. наук: 13.00.04 / П. В. Стефаненко. – К., 2002. – 492 с.
4. Суходольский Г. В. Математическая психология / Г. В. Суходольский. – Х. : Изд-во Гуманитарный центр, 2006. – 360 с.

## ДИСТАНЦИОННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ: ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ

ПОЛЯКОВА О. Ю.

кандидат экономических наук

ЧУЙКО И. М.

Харьков

**Д**истанционное образование, как одна из новых и перспективных форм получения высшего образования, повышения квалификации и переквалификации, приобретает все большую популярность как в Украине, так и во всем мире. Достаточно сказать, что количество постоянно действующих конференций, симпозиумов, интернет-конференций растет от года к году. В то же время развитие этого нового направления порождает и новые проблемы: от вопросов организации удаленного обучения до защиты информации. Наш опыт показывает, что восприятие дистанционного обучения у студентов различается и не является однозначным. Однако создание системы дистанционного образования не должно являться самоцелью, без обучающихся этот процесс развиваться не будет. Поэтому целью исследования было выяснить, насколько студенты воспринимают предлагаемые формы дистанционного образования, считают их полезными и целесообразными для себя.

Для определения отношения студентов к внедрению систем дистанционного образования нами был предпринят экспресс-опрос, в котором участвовали студенты специальностей «экономика предприятия» (45 чел.) и «экономическая кибернетика» (24 чел.) ХНЭУ и НТП «ХПИ». Студенты данных специальностей были выбраны, поскольку они имеют опыт обучения с элементами дистанционного образования. В большинстве случаев обучение студентов велось с использованием платформы Claroline, модифицированной кафедрой экономической кибернетики ХНЭУ, Moody, а также внутренней системы дистанционного образования НТУ «ХПИ». Следует заметить, что результаты опроса нельзя считать достаточно представительными в силу ограниченности участников, однако они позволили нам выделить основные проблемы.

Проведенный экспресс-опрос включал следующие вопросы, предполагающие однозначный или множественный выбор. Для оценки степени знакомства студентов с системами дистанционного образования был предложен вопрос о количестве дисциплин, изучавшихся с использованием таких средств. Среди опрошенных специальности «экономика предприятия» 64% указали по 4 дисциплины, остальные – 2-3, среди студентов специальности «экономическая кибернетика» степень знакомства существенно выше – до 10 – 12 дисциплин. Опираясь на эти результаты, мы заключили, что опыт обучения с использованием элементов дистанционного образования у студентов достаточен.

Содержательная часть экспресс-опроса включала следующие вопросы:

1. Как часто вы пользуетесь системой дистанционного образования?

- только на лабораторных работах;
- на лабораторных работах и дома при подготовке к сдаче работы;

- регулярно дома при подготовке к занятиям;
- только при тестировании;
- а что это такое?

2. Какими инструментами системы дистанционного образования вы чаще всего пользуетесь?

- библиотека;
- тесты;
- задания;
- чат;
- wiki.

3. Какие из возможностей системы дистанционного образования вы считаете наиболее полезными?

- доступ к конспектам лекций;
- доступ к методическим рекомендациям к лабораторным (практическим) работам;
- тестирование;
- возможность общаться с преподавателем on-line;
- возможность общаться с сокурсниками;
- возможность сдавать задания только в электронном виде без распечатки;
- возможность самому организовывать свое рабочее время;
- другое.

4. Как бы вы хотели улучшить систему дистанционного образования?

- получить возможность проверить свои ответы на тесты;
- возможность просмотра видеолекций;
- возможность просмотра презентаций к лекциям, практическим работам;
- возможность доступа к специализированному программному обеспечению;
- другое.

5. Может ли система дистанционного образования вытеснить в вузах традиционные занятия в аудитории с преподавателем?

- да;
- нет.

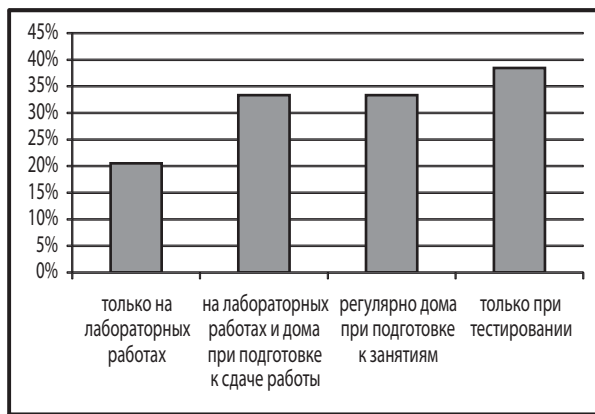
Предложенные вопросы, кроме последнего, предполагали множественный ответ, ограниченный тремя позициями.

Результаты ответов на первый вопрос показаны на рис. 1а. Сравнительно небольшое преимущество ответа, связанного с тестированием, как и последующие результаты, касающиеся этой формы обучения, связаны с тем, что прохождения тестирования по всем темам дисциплины являются обязательными для получения положительной аттестации. Следует отметить, что регулярно



дома используют средства дистанционного образования только треть опрошенных, что говорит о низком уровне самостоятельной работы студентов над материалом дисциплины в принципе. Несколько улучшает ситуацию тот факт, что еще треть опрошенных пользуются, хотя и нерегулярно, средствами дистанционного образования при подготовке к защите лабораторных работ.

Сравнение результатов частоты использования в целом и по отдельным инструментам (рис. 1б) показывает, что большинство студентов рассматривают средства дистанционного обучения только как дополнительный источник информации, заменяющий бумажные носители (библиотека), а также как обязательный инструмент на занятиях (тесты). В частности, инструментом «задания» пользуется чуть больше 40% студентов, причем большинство – студенты специальности «экономическая кибернетика». Открытая электронная энциклопедия заинтересовала только 13% опрошенных, правда, следует отметить, что этот элемент в рассматривавшихся вариантах организации дистанционный средств был наиболее слабым, а предположить заинтересованность студентов в его заполнении было бы достаточно наивно. Инструмент общения (чат) заинтересовал только одного студента, из чего можно заключить, что для удаленного общения студентам хватает других распространенных возможностей, а привычка обсуждать учебные проблемы или задания в удаленном режиме у них еще не выработалась.



а)

Рис. 1. Результаты опроса о частоте использования средств дистанционного образования: а) в целом; б) отдельных инструментов

низкая заинтересованность студентов в возможности самостоятельно организовывать свое рабочее время (23%). Частично это объясняется необходимостью выполнения обязательных элементов рабочей программы в фиксированные моменты семестра, а частично, увы, ленью студентов.

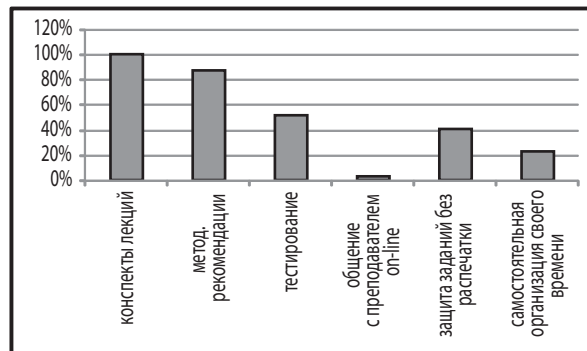
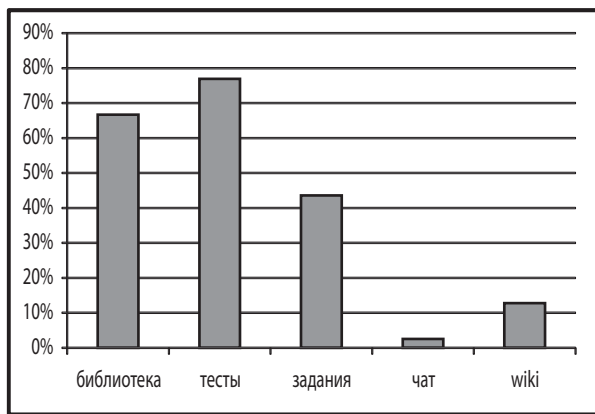


Рис. 2. Оценка полезности различных инструментов

В ответах на вопрос о желательных улучшениях в организации средств дистанционного образования студенты проявили несколько больше единодушия. Однако следует отметить доминирующую роль тестирования во всем процессе. Так, большинство считает желательным иметь возможность проверить свои ответы на тесты.



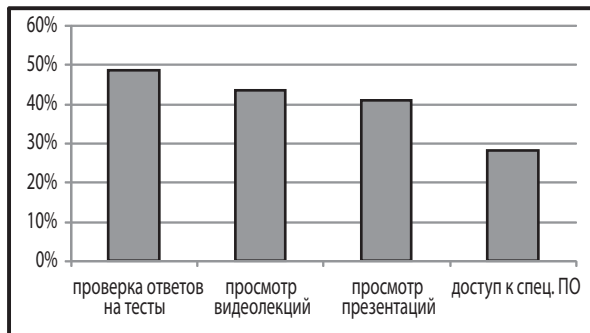
б)

Эти же выводы подтверждаются и результатами ответом на следующий вопрос, которые показаны на рис. 2. Из рисунка видно, что возможность общения с сокурсниками не заинтересовала никого, что перекликается и с предыдущими результатами. Общение с преподавателем во внеаудиторное время также интересует весьма малое число респондентов. А вот бесплатная, фактически домашняя, точно соответствующая программе дисциплины литература (конспекты лекций и методические рекомендации) заинтересовали практически всех. Действительно, наличие этого инструмента существенно облегчает жизнь студенту, однако, на наш взгляд, имеет и обратную сторону – отсутствие навыков самостоятельного ведения конспекта, структурирования информации, самообучения. Примечательна также

Это желание можно только поприветствовать, если, конечно, не рассматривать возможность «зазубривания» студентами ответов. В этой связи можно предложить создание двух банков тестов для каждой темы: одного – для целей самообразования, и соответствующего теста с открытыми ответами, второго – для итогового контроля, с закрытыми ответами. Это, конечно, потребует от преподавателя больше времени и усилий.

Примечательным также является желание 28% (по-видимому, наиболее мотивированных) студентов получить доступ к специализированному программному обеспечению. К сожалению, проблема использования лицензионного ПО в обучении становится все острее, чем и объясняется этот результат. Нам представляется целесообразным рассмотреть возможность создания

собственного (силами преподавателей и студентов) программного обеспечения для некоторых задач в рамках изучаемых дисциплин, что потребует пересмотра программ обучения и рабочих планов (рис. 3).



**Рис. 3. Направления улучшения глазами студентов**

Следует также заметить, что никто из опрошенных не предложил какое-либо свое улучшение, что говорит о

недостаточно ясном представлении студентами о целях и возможностях систем дистанционного образования.

И наконец, отметим, что среди всех опрошенных только 3 человека посчитали возможным в будущем заменить традиционные занятия с преподавателем средствами дистанционного образования (все специальности «экономика предприятия»), что нас весьма порадовало.

**П**олученные результаты позволяют говорить о том, что основные преимущества систем дистанционного образования (мобильность организации, общения и обучения во времени и пространстве) пока не воспринимаются студентами, обучающимися в рамках традиционного учебного процесса. В частности, для более успешного внедрения этих систем необходимо обратить внимание на формирование у студентов большей самостоятельности и ответственности за результаты собственного обучения. ■