

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 332.122

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЕКОНОМІК КРАЇН СВІТУ Й УКРАЇНИ: ДОСВІД І ПРОБЛЕМИ

ЗАГОРСЬКИЙ Володимир Степанович

доктор економічних наук, професор, член-кор. НАН України

КИЗИМ Микола Олександрович

доктор економічних наук, професор

ХАУСТОВА Вікторія Євгенівна

кандидат економічних наук, доцент

Кластерний підхід до організації регіональної економіки, після його теоретичного осмислення М. Портером і М. Енрайттом [1–3], у багатьох країнах світу став частиною державної політики з підвищення конкурентоспроможності держави через кластерний розвиток регіонів.

Кластерна політика в індустріально розвинених країнах особливо активно почала розгортатися в останні 20 – 25 років у зв'язку з обмеженням потенціалу конкурентоспроможності великих інтегрованих компаній на динамічних глобальних ринках. Це стимулювало мобілізацію нових ресурсів – малих і середніх підприємств, територій – для забезпечення національної конкурентоспроможності.

Кластери, на думку науковців і фахівців, є одним з інструментів забезпечення конкурентоспроможності країн у світовому господарстві, що підтверджують і Дані Європейської комісії. Так, 24% обстежених кластерів було віднесено до світових лідерів, 37% – до національних лідерів і ще 24% – до економічних суб'єктів із сильною конкурентоспроможністю. Тільки 3% кластерів було охарактеризовано як економічні суб'єкти із слабкою конкурентоспроможністю.

На цей час існує інформація про 833 кластери різних типів у 25 розвинених країнах світу та 24 країнах, що розвиваються.

Більшість науковців і фахівців виділяють 4 типи кластерів за географічними характеристиками [1–6]:

1. Національні кластери – позапросторові групи суміжних конкурентоздатних галузей.
2. Регіональні кластери, розташовані в межах регіону.
3. Трансграничні кластери, що розвиваються в регіонах двох і більше країн.
4. Локальні кластери, розташовані в одному місті.

У цей час за кордоном існує порівняно небагато досліджень щодо оцінювання рівня поширеності кластерів різного типу в країнах світу та визначення їхньої ролі в національних економіках. Крім того, наявні результати досліджень цієї проблеми базуються на різних теоретичних підходах, методах і критеріях ідентифікації кластерів, що часто не дозволяє зіставити їх між собою.

Однак наявні дані говорять про те, що кластери присутні як у великомасштабних, так і малих (за територією, чисельністю населення й величиною ВВП) економіках. Водночас у великих і середніх економіках кластери не є основним чинником забезпечення їхнього зростання, а в малих – кластери переважно визначають розвиток національних економік. Так, наприклад, у Фінляндії лісовий, інформаційний і телекомунікаційний кластери забезпечують основний обсяг експорту й формують значну частину ВВП країни.

У той же час великі (США) і середні (Великобританія, Франція) економіки країн світу, що містять значно більшу кількість кластерів у своїх регіонах (відповідно 380, 154 й 144) не мають такого значного впливу кластерів на зростання національних економік.

Як було зазначено вище, кластери функціонують як в економіках розвинених країн світу, так і тих країн, що розвиваються. Наприклад, в Індії діє понад 2000 кластерів, з яких 388 – промислових і 1657 – тих, що об'єднують ремісничі підприємства.

Кластери варіюються щодо розмірів, які визначає кількість фірм, що належать до їх складу, та робочих місць, що створені в кластері. У європейських країнах в більшості кластерів працюють не більше 200 фірм, причому 35% всіх кластерів містять від 50 до 100 фірм.

Деякі кластери складаються в основному з дрібних і середніх фірм. Інші кластери містять як великі, так і малі фірми. Відповідно до дослідження Європейської комісії, у 56% кластерів домінують дрібні й середні фірми, 36% кластерів мають змішаний склад і тільки в 9% кластерах домінують великі фірми.

Кластери виникають як у галузях, що характеризуються високими й інноваційними технологіями, так і в традиційних галузях; як у виробництві, так й у сфері індустрії надання послуг. У Європі 30% регіональних кластерів належать до високотехнологічних та інноваційних, а 70% – кластери традиційних галузей. Високотехнологічні інноваційні кластери в основному молоді (не більше 20 років). Традиційні кластери мають вік до 100 років.

Наприклад, у Данії виявлено 13 регіональних і 16 національних кластерів. Регіональні кластери об'єднуються як на основі традиційних галузей промисловості (виробництво тканин, одягу, меблів), так і навколо нових технологій (мобільний і супутниковий зв'язок).

У Європі регіональні кластери за рівнем інноваційної діяльності поділяються на такі: генератори технологій – 23,6%; інкрементальні новатори – 29,4%; що освоюють і пристосовують технології – 17,6%; користувачі технологій – 29,4%.

За формами управління фінансовими операціями між фірмами, що створюють кластер, європейські кластери поділяються в такий спосіб: ринкові – 18,2%; тимчасові коаліції – 27,2%; довгострокові відносини – 39,4%; ієрархія – 9,1%; сімейні – 6,1%.

Науковці та фахівці, враховуючи особливості розвитку держав світу, виділяють шість найбільш характерних моделей побудови кластерних структур за такими ключовими характеристиками: ступінь ринкових взаємозв'язків і конкуренції; присутність прямих іноземних інвестицій; наявність інновацій; інтернаціоналізація бізнесу та інновацій; ступінь розвитку малого бізнесу; наявність фірм-лідерів.

Згідно з цими характеристиками, моделі промислових кластерів мають такі особливості:

- італійська модель кластера складається з великої кількості невеликих фірм, які об'єднуються з метою підвищення своєї конкурентоспроможності;
- японська модель кластерів відрізняється тим, що її ядром є крупні компанії – фірми-лідери, які мають великі масштаби виробництва та інтегрують значну кількість постачальників на різних стадіях технологічного ланцюжка;
- характерною ознакою північноамериканської моделі є виражена конкуренція між фірмами, високий рівень ринкових відносин;
- фінська модель відрізняється тим, що кластери мають високий рівень інтернаціоналізації бізнесу та інновацій;
- в індійсько-китайських моделях кластера провідну роль відіграють прямі іноземні інвестиції, які забезпечують підґрунтя для впровадження сучасних технологій і виходу продукції на світовий ринок.

У кластерних моделях пострадянських держав ядром кластера є велике підприємство (фірма-лідер), ринкові відносини й конкуренція зведені до мінімуму, інтернаціоналізація інновацій не розвинена, недостатньо розвинений і малий бізнес.

Дослідження виділяють зміну поколінь державної кластерної політики. Кластерна політика першого покоління являє собою комплекс заходів, які здійснює держава задля ідентифікації кластера, створення державних органів підтримки кластера й здійснення загальної політики стимулювання розвитку всіх кластерів у країні. Кластерна політика другого покоління вже базується на використанні інформації про наявні в країні кластери. Вона ґрунтується на індивідуальному підході до вирішення проблем розвитку кожного кластера.

У більшості країн світу нині здійснюється кластерна політика першого покоління. Державна кластерна політика другого покоління проводиться з 2002 р. у Фінляндії, Австрії, Швеції, Нідерландах.

М. Енрайт виділяє 4 різних типи кластерної політики [2, 3]:

1. Каталітична кластерна політика, коли уряд зводить зацікавлені сторони між собою, але надає обмежену фінансову підтримку проекту.
2. Підтримуюча кластерна політика, коли каталітична функція держави доповнюється її інвестиціями в інфраструктуру регіонів, освіту, тренінг і маркетинг для стимулювання розвитку кластерів.
3. Директивна кластерна політика, коли державна функція підтримки доповнюється проведенням спеціальних програм, націлених на трансформацію спеціалізації регіонів через розвиток кластерів.
4. Інтервенціоністська кластерна політика, коли уряд, поряд з виконанням своєї директивної функції, переймає у приватного сектора відповідальність за прийняття рішень про подальший розвиток кластерів.

Уряді країн світу (США, Канаді, Німеччині, Великобританії) механізмом реалізації кластерної політики в регіональному розвитку є цільові й регіональні програми, спрямовані на подолання депресивності розвитку територій або впровадження інноваційних наукоємних технологій. В інших країнах кластерний підхід до розвитку національних економік знайшов відбиття в спеціальних ініціативах і програмах. Так, організація «Центральна Європейська Ініціатива», що поєднує 17 держав, розробила принципи кластеризації для чотирьох країн Вишеградської групи.

У Словенії розроблено Програму національного розвитку кластерів, що включає в себе три етапи: ідентифікацію потенційних кластерів, розвиток кластерної політики й реалізацію програми.

У Болгарії в рамках реформування економіки було розроблено Болгарську ініціативу конкурентоспроможності, що заснована на кластерній моделі, а потім затверджено Національну інноваційну стратегію розвитку економіки, що базується на активізації діяльності інноваційних кластерів.

У Казахстані, прагнучи диверсифікувати національну економіку, затвердили Стратегію індустріально-інноваційного розвитку. В її основу покладено формування національних кластерів у секторах нафтової, газової, харчової й текстильної промисловості, будівельних матеріалів і туризму, інжинірингу, транспортно-логістичних послуг.

Аналізуючи вітчизняний досвід застосування кластерного підходу, необхідно відзначити, що, починаючи з 2003 року, Кабінетом Міністрів України прийнято ряд нормативно-правових актів, у яких іде мова про доцільність кластеризації економіки країни та її регіонів.

Так, Постановою Кабінету Міністрів України «Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003 – 2011 роки» (№1174 від 28.07.2003 р.) [7] передбачено розробку й впровадження моделі кластерної організації промисловості в межах територіального устрою.

У Постанові Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» (№1001 від 21.07.2006 р.) [8] зроблено акцент на створенні науково-виробничих кластерів.

Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження державної цільової економічної програми створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009 – 2013 роки» (№447 від 14.05.2008 р.) [9] передбачено створення за участю місцевих органів виконавчої влади інноваційно-технологічних кластерів.

У наведених вище нормативно-правових документах Кабінету Міністрів України акцентовано потребу створення кластерів різного типу, але жодних конкретних заходів, щодо вирішення поставленого завдання не передбачено.

Спеціальним нормативним документом, у якому декларовано створення кластерів як мету розвитку економіки України, є проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції кластеризації економіки України» (лист було надіслано до Президії НАН України вх. №143 від 05.02.09 р.) [10]. У цьому документі визначено потребу кластеризації економіки України і, в першу чергу, створення кластерів в наукоємних і високотехнологічних галузях, але цим документом не визначено критерії ідентифікації кластерів, принципи їх створення, пріоритетні сфери застосування цього підходу до розвитку територій.

У зв'язку з відсутністю в Україні будь-якого офіційного нормативно-правового документа або затверженої програми впровадження кластерного підходу до регіонального розвитку, цей процес в країні набув безсистемного характеру. В окремих регіонах країни мають місце спроби самостійно ідентифікувати і структурувати кластери. Але робиться це все без урахування пріоритетів соціально-економічного та інноваційного розвитку як окремих регіонів, так і країни в цілому.

Розглянемо приклади таких кластерів.

Перші шість кластерів в Україні було ідентифіковано й сформовано в 1998 – 2000 рр. за сприяння Асоціації «Поділля Перший» у рамках міжнародної програми економічного відродження Подільського регіону з відповідною фінансовою підтримкою Агентства міжнародного розвитку США. У цей період у регіоні було створено швейний, будівельний, харчовий, туристичний, продовольчий кластери й кластер сільського туризму.

Центрами об'єднання підприємницьких структур у кластери стали три різні за розмірами й географічним розташуванням територіальні одиниці – м. Хмельницький (обласний центр), м. Кам'янець-Подільський (центр району), с. Гриців Шепетівського району (сільський центр).

Потенційні можливості Подільського регіону України, що має величезні культурно-історичні традиції, унікальні природні ресурси й вигідне географічне розташування, сприяли ідентифікації та функціонуванню туристичного кластера в м. Кам'янець-Подільському, а також розвитку кластера сільського туризму в с. Гриців Шепетівського району, які стали відомими не тільки в Україні, але й далеко за її межами.

Однак є ряд прикладів і невдалого створення й функціонування кластерних структур. Незважаючи на значні зусилля, так і не було створено молочний кластер у м. Хмельницькому. Харчовий кластер у м. Кам'янець-Подільському

й продовольчий кластер у м. Хмельницькому, успішно почавши свою діяльність у 1999 – 2000 рр., не змогли витримати конкуренції на ринках виробництва продовольчих товарів і, втративши деяких своїх учасників (через банкрутство окремих підприємств), зіштовхнулися із серйозними проблемами у функціонуванні.

В Івано-Франківській області ідентифіковано й створено кластери художніх промислів, які почали функціонувати з 2000 р. Ініціатива з їх формування виходила від учених Прикарпатського національного університету, які об'єднали на добровільних засадах десятки майстрів художніх промислів, окремих виробників, підприємців, посадовців, представників науки й державних установ.

У Рівненській області було ідентифіковано й створено деревообробний кластер за ініціативою Торгово-промислової палати за активної підтримки ділових кіл регіону й фінансової підтримки фонду «Євразія». Об'єднання в кластер понад 30 приватних лісопилних і деревообробних підприємств, проектних і дослідницьких інститутів, дизайнерських центрів дозволило досягти більш ефективного використання місцевих лісових ресурсів, перейти від виготовлення простої і примітивної продукції (пиломатеріалів, піддонів) до складнішої, з більшою часткою доданої вартості, а саме меблів для будинків й офісів, сувенірів й інших виробів.

У Запорізькій області створюється інноваційний виробничий кластер у сфері сільськогосподарського машинобудування. Засновниками виробничого кластера є Дніпровський регіональний центр інноваційного розвитку, Придніпровський науковий центр НАН України та МОН України, Таврійський державний агротехнічний університет, Громадська організація «Технологічний парк «Машинобудівні технології», Громадська організація «Інноваційно-технологічний кластер «АгроБУМ».

Кластер сільгоспмашинобудування створюється задля сприяння інноваційному розвитку й підвищення конкурентоспроможності продукції суб'єктів сільськогосподарського машинобудування, формування ефективної системи взаємодії між підприємствами-учасниками кластера та споживачами продукції, координації технологічної і ринкової політики та забезпечення в рамках кластера розвитку сільськогосподарського машинобудування України на базі кращих інноваційних технологій.

З метою реалізації законодавчо визначених пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, а також з урахуванням наявного потенціалу та регіональних ініціатив Державне агентство України з інвестицій та інновацій працює над створенням десяти національних інноваційних кластерів, а саме: м. Київ та Київська область – «Нові продукти харчування», «Інноваційна культура суспільства», «Енергетика сталого розвитку», «Технології інформаційного суспільства»; м. Львів – «Біотехнології»; м. Харків – «Нові матеріали»; м. Донецьк – «Нові технології природокористування»; м. Дніпропетровськ та Дніпропетровська область – «Ракетобудування», «Металургійне машинобудування», «Приладобудування»; м. Запоріжжя – «Нові машини», «Нові силові установки та рушії»; м. Одеса – «Транзитний потенціал Украї-

ни»; м. Кривий Ріг – «Гірниче машинобудування»; м. Мелітополь – «Сільськогосподарське машинобудування».

Певний досвід у створенні кластерних структур накопичено в Автономній Республіці Крим. У цьому регіоні найбільш ефективно поєднуються в кластери підприємства малого й середнього бізнесу за підтримки громадської асоціації «Аура». За допомогою цієї організації було сформовано сім кластерів. До формування туристично-рекреаційних кластерів «Херсонес» і «Байдара-тур» залучилися підприємства харчової й місцевої промисловості, медичні установи, навчальні заклади, торгово-промислова палата, транспортні компанії, підприємства комунальної сфери, готельного господарства та інші. У 2005 р. за умов їхньої підтримки було створено в м. Севастополі екологічні кластери: «Водні ресурси» й «Вторма-кластер» (з переробки твердих побутових відходів), інноваційні – «Інтелект-ресурс» й «Екоенерго».

Таким чином, аналіз світового та вітчизняного досвіду застосування кластерного підходу дозволив зробити такі висновки:

1. Дослідження зарубіжних вчених не довели тезу, що кластери є основою економічного розвитку в більшості провідних країн світу. Про суттєву кластеризацію економіки можна говорити тільки для малих країн (за масштабами території, чисельності населення та величини ВВП), таких як: Фінляндія, Данія, Нідерланди, Австрія та інші. У великих і середніх країнах світу (США, Китай, Франція, Німеччина та інші) суцільна кластеризація економік не можлива через їхню ширшу галузеву спеціалізацію, яка покликана забезпечити самодостатність та національну безпеку цих держав.
2. За кордоном кластери не виступають як юридичні утворення, а є структурами, що самоорганізуються і саморозвиваються. Спеціальне законодавство щодо їх функціонування й розвитку відсутнє.
3. Розвиток кластерів у зарубіжних країнах є довгим еволюційним процесом, який охоплює десятки роки.
4. В економіках країн світу функціонують кластери різного типу як за розмірами, так і за напрямками діяльності.
5. Кластери створюються як у традиційних, так і в інноваційних високотехнологічних галузях економіки. При цьому кількість перших більш ніж у 2 рази перевищує кількість других.
6. Управління фінансовими операціями між фірмами, які входять до складу кластера, у переважно здійснюється в рамках тимчасових коаліцій та довгострокових відносин.
7. Механізмом реалізації державної політики підтримки створення та розвитку кластерних структур у країнах світу є чинні цільові програми виведення депресивних територій з цього стану або впровадження інноваційних наукоємких технологій. В окремих країнах світу втілюють і спеціальні програми створення й розвитку кластерних структур для ефективнішого використання ресурсів регіону.
8. Аналіз зарубіжної практики показав відсутність цільових інструментів податкового стимулювання розвитку кластерів. Разом з тим, податкова підтримка здійснюється опосередковано через широкую систему пільг інноваційної спрямованості та підтримки розвитку депресивних територій.
9. Підтримку та розвиток кластерів у регіонах України слід розглядати не як самостійну концепцію регіонального розвитку, а як один з механізмів реалізації регіональної соціально-економічної політики.
10. Формування та розвиток кластерів у регіонах України повинні здійснюватись в рамках пріоритетних узгоджених напрямів соціально-економічного та науково-технічного розвитку, у першу чергу в високотехнологічних та наукоємних галузях.
11. На цей час спеціальних механізмів державної підтримки розвитку кластерів в чинному законодавстві не передбачено, тому в Україні кластери необхідно розбудовувати та розвивати на основі промислових зон, технологічних парків, територій пріоритетного розвитку з використанням економічних методів стимулювання (пільгового кредитування та оподаткування).
12. Регіональним органам влади з залученням установ НАН України в першочерговому порядку необхідно ідентифікувати наявні кластери в економіках регіонів України, а також визначити кластери, які потенційно можливо створити в майбутньому.
13. На основі проведеної ідентифікації кластерів необхідно розробити й затвердити державну та регіональні програми кластеризації економік регіонів, перед усім депресивних територій та тих, які мають високий науково-технічний та інноваційний потенціал в пріоритетних напрямках розвитку.

Література

1. Porter M. E. Clusters and new economics of competition / M. E. Porter // Harvard Business Rev. – 1998. – Nov. – Dec. – P. 77–90.
2. Enright M. The Geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the region? Changing Scales for regional Identity / Ed. by E. Dirven, J. Grocnewegen / van Hoof. – Utrecht, 1993. – P. 87–102.
3. Enright M. J. Why Clusters are the Way to Win the Game? // World Link. – № 5, July – August. – 1992. – P. 24–25.
4. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / С. Ф. Пятинкин, Т. П. Быкова. – Минск: Тесей, 2008. – 72 с.
5. Горшенева О. В. Кластеры: сущность, виды, принципы организации и создания в регионах / О. В. Горшенева // Экон. вестник Ростов. гос. ун-та. – 2006. – № 4. – Ч. 2. – С. 17–23.
6. Тищенко О. М. Кластери як вектор розвитку економіки: організація, сутність і концепція // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. праць. – 2010. – Вип. 21. – С. 74–81.
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003–2011 роки» (№1174 від 28.07.2003 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
8. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» (№1001 від 21.07.2006 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження державної цільової економічної програми» створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки» (№447 від 14.05.2008 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

10. Проект розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції кластеризації економіки України» (лист було надіслано до Президії НАН України вх. №143 від 05.02.09 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

УДК 351.72

АНАЛІЗ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

КИЗИМ Микола Олександрович

доктор економічних наук, професор

ІВАНОВ Юрій Борисович

доктор економічних наук, професор

ГОЛЯКОВА Катерина Вікторівна

аспірантка

На розвиток соціально-економічних процесів, що відбуваються в Україні, значною мірою впливають міжбюджетні відносини, основне завдання яких полягає в досягненні узгодження інтересів між державою, регіонами та територіями, а також в розподілі між ними фінансових ресурсів та відповідних обов'язків.

Дослідженню теоретичних і методологічних основ проблеми регулювання міжбюджетних відносин присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, таких як О. Барановського, О. Буковинського, О. Василика, О. Кириленко, І. Луніної, С. Слухая та інших. Однак на сучасному етапі розвитку економіки України питання щодо ефективної реалізації міжбюджетних відносин залишається й досі не врегульованим.

Мета статті полягає у виявленні на підставі проведення аналізу істотних недоліків, характерних для сучасної політики міжбюджетних відносин, та надання пропозицій щодо їх усунення.

Формування доходів місцевих бюджетів може базуватися на одному з двох принципів: бюджетній еквівалентності або бюджетній солідарності. Основою першого принципу є податкова справедливість, яка стосується окремих громадян чи підприємств відповідного регіону. При цьому доходи місцевих бюджетів повинні відповідати тому податковому навантаженню, яке несуть мешканці цього регіону. Цей принцип відповідає концепції бюджетно-податкового федералізму. Другий принцип «... ґрунтується на спільному бажанні «багатих» і «бідних» регіонів функціонувати як єдиний народногосподарський комплекс і передбачає перерозподіл фінансових ресурсів – з тим, щоб у такий спосіб підтримувати більш-менш однаковий рівень забезпечення регіонів суспільними благами» [3, с. 318].

Окрім власних і закріплених на постійній основі податкових надходжень, а також загальнодержавних податків, які розподіляються між бюджетами державної місцевого рівнів, значну роль у формуванні доходів місцевих бюджетів відіграють трансферти з бюджетів вищого рівня.

Обсяги трансфертів у розрахунку на душу наявного населення по Україні в цілому (рис. 1) і окремо по регіонах за 2000–2008 рр. (табл. 1) мають тенденцію до постійного збільшення.

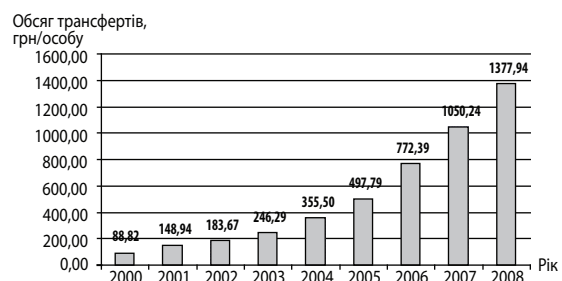


Рис. 1. Обсяги трансфертів у розрахунку на душу наявного населення в цілому по Україні за період 2000–2008 рр.

Найбільші обсяги трансфертів є характерними для всіх західних областей, оскільки стан їхнього соціально-економічного розвитку є значно гіршим, ніж у східних. Така розбіжність в економічному розвитку регіонів є історичною. На території України практично вся промисловість завжди була зосереджена в східній частині, що пояснює, чому основна частка східних областей є регіонами-донорами. Якщо в 2000 р. основними «донорами» були м. Київ, АР Крим, а також Дніпропетровська, Донецька, Одеська, Запорізька та Харківська області, то в 2008 р. чисельність таких областей скоротилася до трьох (Донецької, Дніпропетровської і Харківської областей, де загальний збір податків (табл. 2) є найбільшим). Максимальний обсяг трансфертів в 2000 р. (179,33 грн на душу наявного населення) був характерний для Сумської області, тоді як в 2008 р. цей показник (2307,49 грн на душу наявного населення) властивий Чернівецькій області. При цьому мінімальні показники належать в 2000 р. м. Києву (1,67 грн/особу) та в 2008 р. – Дніпропетровській області (884,71 грн/особу).

Ситуація, яка є характерною для західних областей, свідчить про втрату зв'язку між податковими надходженнями та видатками відповідного місцевого бюджету, оскільки більшість програм, передбачених видатковою частиною цього бюджету, реалізується за рахунок трансфертів, що надходять з бюджету вищого рівня. Підтвердженням цьому є дані за 2008 р., що наведені в табл. 2.

Таблиця 1

Обсяги трансфертів у розрахунку на душу наявного населення за період 2000–2008 рр., грн/особу

Область	Рік								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
АР Крим	8,28	23,60	130,70	227,07	394,07	520,47	790,80	1228,45	1349,51
Вінницька	131,07	178,80	241,01	333,88	441,83	611,72	904,83	1208,29	1534,34
Волинська	171,13	227,11	291,08	358,22	488,13	696,94	1024,18	1373,79	1732,10
Дніпропетровська	11,53	76,53	117,22	154,25	257,81	340,57	684,77	681,76	884,71
Донецька	25,83	70,60	89,23	129,51	256,94	312,94	634,79	808,76	962,85
Житомирська	171,91	204,84	191,72	348,57	483,01	624,39	960,37	1269,55	1676,48
Закарпатська	153,59	242,63	293,25	365,27	478,33	635,97	985,37	1291,57	1726,72
Запорізька	44,31	62,31	125,33	166,07	234,66	427,94	659,92	1008,13	1291,33
Івано-Франківська	160,14	247,36	243,71	342,68	439,51	670,10	928,61	1240,85	2284,19
Київська	112,46	255,21	251,78	318,08	421,05	492,46	836,90	1198,35	889,06
Кіровоградська	152,57	197,78	218,61	300,36	470,62	597,54	886,72	1177,46	1542,06
Луганська	78,58	140,01	154,67	193,52	328,32	387,57	658,51	883,08	1099,28
Львівська	129,21	186,48	230,87	296,35	364,72	525,67	818,14	1077,62	1540,17
Миколаївська	96,98	151,34	177,07	249,52	322,81	481,88	778,69	1020,11	1359,59
Одеська	29,98	52,81	154,48	198,56	318,21	411,83	643,67	934,19	1557,18
Полтавська	82,16	145,64	188,95	248,79	354,91	472,51	720,74	999,54	1249,31
Рівненська	162,53	243,33	265,43	360,44	479,11	634,07	961,63	1281,08	1733,10
Сумська	179,33	168,58	199,31	277,40	348,74	524,02	769,28	1073,78	1333,87
Тернопільська	175,48	250,53	272,70	371,38	444,53	657,67	956,12	1281,81	1745,08
Харківська	60,90	145,87	189,86	201,63	320,64	397,00	701,82	896,56	1213,41
Херсонська	139,98	187,64	210,18	265,09	391,41	590,59	892,31	1183,75	1503,28
Хмельницька	141,31	201,71	237,26	336,73	459,29	639,51	967,39	1275,05	1653,65
Черкаська	127,65	194,37	215,20	335,09	415,59	590,91	1067,77	1186,77	1501,65
Чернівецька	129,90	204,81	231,68	329,66	412,29	611,32	987,53	1341,51	2307,49
Чернігівська	171,27	214,33	237,76	325,48	438,33	599,02	860,58	1214,19	1541,34
м. Київ	1,67	128,67	90,25	127,51	200,50	549,27	354,00	931,61	1449,32
м. Севастополь	88,31	137,29	154,29	190,03	393,29	486,94	820,15	1247,43	1379,90
Мах	179,33	255,21	293,25	371,38	488,13	696,94	1067,77	1373,79	2307,49
Мін	1,67	23,60	89,23	127,51	200,50	312,94	354,00	681,76	884,71
Середнє	108,82	168,15	200,13	272,26	383,65	536,70	824,28	1122,78	1483,00

Джерело: Розраховано за даними Департаменту регіонального розвитку України [4]

Таблиця 2

Основні показники формування місцевих бюджетів України за 2008 р.

Регіон	Загальний збір податків, тис. грн	Місцеві податки і збори, тис. грн	Видатки, тис. грн	Трансферти, тис. грн	Загальний збір податків – видатки, тис. грн	Співвідношення податкових надходжень з видатками, %	Частка місцевих податків і зборів в загальному обсязі податкових надходжень, %	Частка трансфертів в загальному обсязі видатків, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Україна	168181937	819961	139046900	63583200	29135037	120,95	0,91	45,73
АР Крим	4111486	35124	5742000	2654900	-1630514	71,60	1,40	46,24
Вінницька	2694990	18312	4189500	2547000	-1494510	64,33	1,07	60,79
Волинська	1546773	12868	2836200	1794800	-1289427	54,54	2,57	63,28
Дніпропетровська	18741435	56 002	9515700	2985200	9225735	196,95	0,61	31,37
Донецька	18898544	57 512	11801400	4333300	7097144	160,14	1,26	36,72
Житомирська	2172256	19 405	3525700	2169700	-1353444	61,61	1,57	61,54
Закарпатська	1690213	12352	3276100	2147000	-1585887	51,59	1,45	65,54

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Запорізька	6703536	33 073	5318800	2351900	1384736	126,03	1,71	44,22
Івано-Франківська	2139732	17167	4490900	3154700	-2351168	47,65	1,52	70,25
Київська	4964175	21389	5267200	2126800	-303025	94,25	0,71	40,38
Кіровоградська	1457105	10100	2622700	1583700	-1165595	55,56	1,48	60,38
Луганська	6276835	34510	5610400	2563300	666435	111,88	3,60	45,69
Львівська	5962152	31089	6968400	3931900	-1006248	85,56	0,77	56,42
Миколаївська	2735957	19709	3076500	1625800	-340543	88,93	2,35	52,85
Одеська	6615808	62208	6506300	2690500	109508	101,68	1,43	41,35
Полтавська	5608023	20 880	4151700	1888200	1456323	135,08	0,68	45,48
Рівненська	1893208	14223	3143100	1994800	-1249892	60,23	1,50	63,47
Сумська	2148391	12 077	2906700	1579300	-758309	73,91	1,16	54,33
Тернопільська	1256 003	10 397	2724200	1907900	-1468197	46,11	1,54	70,04
Харківська	10567399	72175	7467800	3376200	3099599	141,51	0,86	45,21
Херсонська	1445365	16058	2777500	1652400	-1332135	52,04	2,81	59,49
Хмельницька	2153267	45512	3556600	2218200	-1403333	60,54	4,10	62,37
Черкаська	3 645 585	13285	3430600	1958600	214985	106,27	0,47	57,09
Чернівецька	1184869	18927	2970600	2086200	-1785731	39,89	2,81	70,23
Чернігівська	2473629	13578	2887300	1728300	-413671	85,67	0,87	59,86
м. Київ	4000906	134143	21011200	4008100	26989706	228,45	0,28	19,08
м. Севастополь	1094296	7886	1271800	524500	-177504	86,04	0,72	41,24

У 2008 р. у 17 регіонах України і м. Севастополі спостерігається перевищення видатків над податковими надходженнями, тоді як в 2000 р. таке перевищення було характерним лише для семи областей (рис. 2).

Компенсація витрат за рахунок надання трансфертів з бюджету вищого рівня в більшості випадків є неефективною, оскільки значні їх обсяги (наприклад, на такому рівні, який в 2008 р. характерний для Волинської, Житомирської, Закарпатської, Івано-Франківської, Кіровоградської, Рівненської, Тернопільської, Чернівецької і Хмельницької області), «стимулюють» відповідні регіони до завищення реальних видатків місцевих бюджетів. Надмірне перевищення видатків над податковими надходженнями зумовлено незначною часткою місцевих податків і зборів, яка знаходиться в розпорядженні місцевих бюджетів.

У 2008 р. найбільша частка місцевих податків і зборів була характерною для Хмельницької області і становила лише 4,10% в загальному обсязі податкових надходжень. Такий стан свідчить про недовіру принципу бюджетної солідарності. Причиною цього є також незацікавленість органів місцевого самоврядування в підвищенні рівня свого соціально-економічного розвитку, і надання трансфертів в цьому випадку стає більшим демотиватором в покращенні стану таких регіонів.

У табл. 3 подано динаміку розрахованих показників формування зведеного бюджету України за 2000–2008 рр.

Аналізуючи дані, наведені в табл. 3, треба зазначити, що в цілому по Україні спостерігається значне перевищення податкових надходжень над видатками (на 4,96% – 47,35% відповідно за роками), а також зростання частки

трансфертів в загальному обсязі видатків за період 2004–2008 рр. у порівнянні з 2000–2003 рр. При цьому в 2004 р. цей показник є найбільшим за період 2000–2008 рр. Такий стан зумовлено зменшенням цього року обсягів видатків (на 1,21%) порівняно з 2003 р., тоді як в інші роки спостерігаємо тенденцію до постійного збільшення як видатків, так і трансфертів.

Проблема нерівномірності розподілу коштів між регіонами країни є характерною не тільки для вітчизняної економіки. Ця проблема властива багатьом країнам Європейського Союзу, оскільки на їх території, як і в Україні, поширеною є централізація формування дохідної частини бюджету та подальший розподіл коштів на виконання запланованих програм між місцевими бюджетами.

У табл. 4 наведено основні особливості формування дохідної частини бюджету, видаткові повноваження органів місцевого самоврядування, а також особливості надання міжбюджетних трансфертів у деяких країнах ЄС.

Варто зазначити, що для всіх країн ЄС першочерговим завданням щодо реалізації програм, запланованих у видатковій частині Державного бюджету, є соціальне забезпечення й соціальний захист населення, що є характерним також і для України.

За 2006 р. співвідношення дохідної і видаткової частини державного бюджету становило: у Латвії – 100%, Німеччині 96,65%, Словаччині – 95,92%, Франції – 96,30%, Швеції 105,45%.

Враховуючи особливості міжбюджетних відносин в країнах ЄС, треба зазначити, що на сьогодні немає єдиного підходу щодо визначення й порядку розподілу обсягів трансфертів між адміністративно-територіальними одиницями цих країн.

Загальний збір податків –
видатки, тис. грн

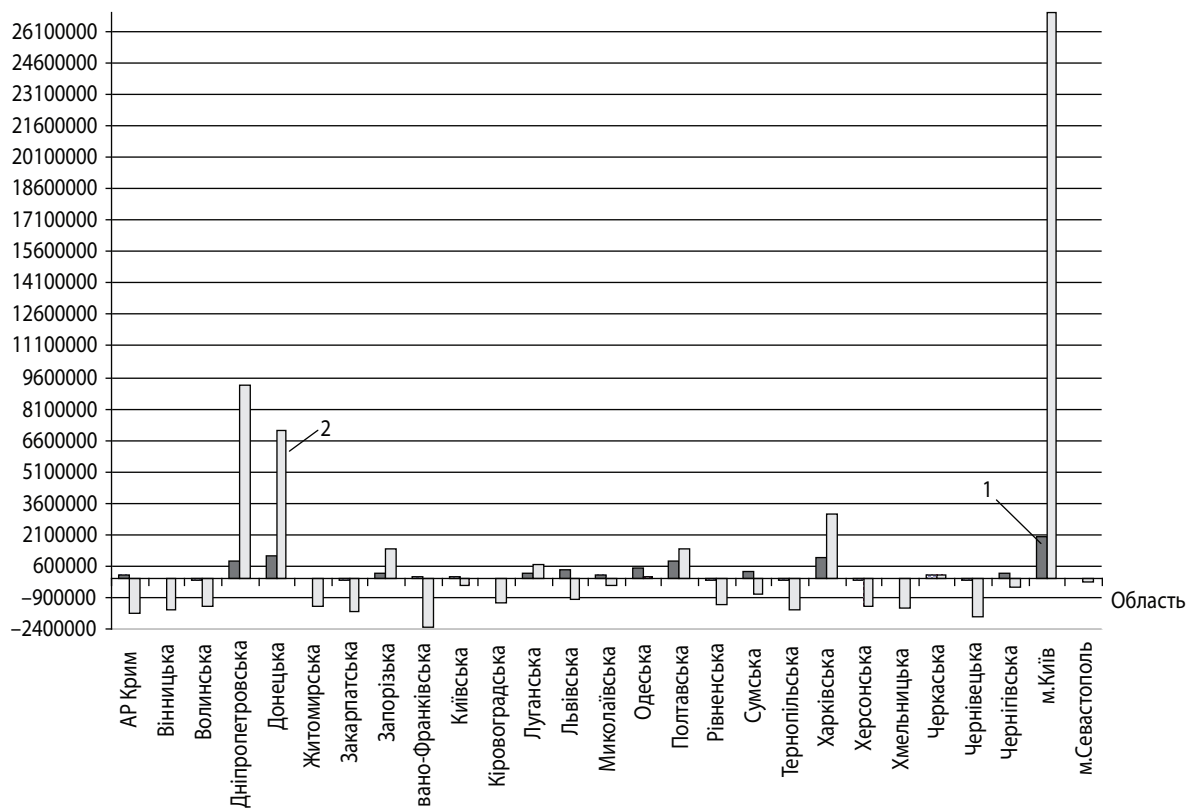


Рис. 2. Різниця між загальним обсягом податкових надходжень і видатків по регіонах за 2000 і 2008 рр.:
1 – 2000 рік, тис. грн; 2 – 2008 рік, тис. грн

Таблиця 3

Динаміка розрахованих показників формування зведеного бюджету України за 2000–2008 рр.

Показник	Рік									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
Частка місцевих податків і зборів в загальному обсязі податкових надходжень, %	1,56	1,39	1,47	1,81	1,40	1,01	0,98	1,01	0,91	
Частка трансфертів в загальному обсязі видатків, %	23,82	29,13	31,42	34,76	50,79	43,64	47,55	46,45	45,73	
Частка місцевих податків і зборів в загальному обсязі податкових надходжень, %	1,56	1,39	1,47	1,81	1,40	1,01	0,98	1,01	0,91	
Частка трансфертів в загальному обсязі видатків, %	23,82	29,13	31,42	34,76	50,79	43,64	47,55	46,45	45,73	

Фінансова підтримка місцевих бюджетів Державного бюджету України полягає в наданні таких видів міжбюджетних трансфертів [3, с. 342]:

- дотації вирівнювання, що базуються на принципі бюджетної солідарності. Дотації надають на безоплатній та безповоротній основі без зазначення напрямів або умов їх використання;
- додаткові дотації – надають з Державного бюджету для вирівнювання фінансових можливостей місцевих бюджетів. Ці дотації спрямовують на фінансування заходів, які затверджують розпорядження державної обласної адміністрації певної області;
- субвенції на здійснення державних програм соціального захисту. Субвенції відрізняються від дотацій

Особливості міжбюджетних відносин в країнах ЄС [2, 6]

Країна	Доходи	Видатки	Трансферти
Латвія	Головним джерелом доходів муніципалітетів є податки, 40% надходжень з яких забезпечується за рахунок прибуткового податку з громадян. Більшу частину доходів субцентральних урядів формують закріплені державні податки.	Для виконання видаткової частини законодавство визначає основні сфери, які належать до власної компетенції муніципалітетів	Фінансове вирівнювання здійснюється окремо для кожного з трьох типів місцевих урядів: міст республіканського підпорядкування, неміських одиниць (містечка та пагасти). Точкою відліку для вирівнювання виступає порівняння фінансових потреб та доходів (на душу населення) кожного з 586 місцевих урядів
Німеччина	Основна частка дохідної частини формується за рахунок податкових надходжень. 60% податкових надходжень складають прибутковий податок і ПДВ	Витрати земель і громад жодною мірою не забезпечуються податковими надходженнями. Розподіл податкових надходжень між бюджетами здійснюється таким чином: половина податків – у місцеві й земельні бюджети, менше половини податків – федеральному уряду, інше – на потреби ЄС	Використовується вертикальне і горизонтальне податково-фінансове вирівнювання (землі з душовим рівнем податкових надходжень вище середнього здійснюють фінансові внески землям з низьким душовим рівнем податкових надходжень). Після розподілу податкових надходжень між бюджетами здійснюється перерозподіл зібраних податків у вигляді трансфертів з багатших земель ФРН до бідних, в першу чергу до східних земель, оскільки ці землі характеризуються фінансовою несамостійністю (75% всіх доходів – трансферти від Західної Німеччини)
Словаччина	Доходи муніципальних бюджетів значною мірою прив'язані до муніципальної власності. Головним об'єктом місцевого оподаткування є нерухоме майно (податки на будівлі та на землю)	Питома вага видатків муніципальних бюджетів у сукупних видатках сектору державного управління є досить низькою (в 1999 р. вона складала 9,4%). Це свідчить про відсутність самостійності місцевих бюджетів щодо виконання функцій з реалізації програм, передбачених видатковою частиною бюджету	Головним інструментом міжбюджетних трансфертів виступають розщеплення прибуткового податку з громадян та прибуткового податку з підприємств. Розподіл надходжень прибуткового податку з громадян здійснюється пропорційно чисельності населення, прибутковий податок з підприємств – 60% надходжень пропорційно населенню, а 40% – за місцем проживання
Франція	Формування дохідної частини бюджету здійснюється за рахунок податкових надходжень, 23,4% з яких припадає на прибутковий податок і 41,9% – на ПДВ. Характерною є централізація збору податків.	Відсутність автономії не тільки формування, а й виконання місцевих бюджетів. Контролюється дотримання термінів затвердження бюджетів і їх зміст, а виконані бюджети проходять перевірку державними скарбниками. Бюджет може затверджуватися, тільки якщо він збалансований.	Частка трансфертів із загальнодержавного бюджету складає 26% (була характерною для 1997 р.). питома вага фінансової допомоги в дохідній частині місцевих бюджетів складає близько 40%, що приблизно відповідає обсягу податкових надходжень. Загальна дотація фінансується за рахунок виділення з державного бюджету щорічно певної частини надходжень від ПДВ (на сьогодні біля 17%). Дотація вирівнювання нараховується в тому випадку, якщо середній дохід на одного жителя, який підлягає оподаткуванню, в комуні є нижчим за середній за відповідною групою комун
Швеція	Характерною є децентралізація формування дохідної частини місцевих бюджетів. Надано право самостійно встановлювати ставку податку на прибуток громадян. Характерною є децентралізація формування дохідної частини місцевих бюджетів. Надано право самостійно встановлювати ставку податку на прибуток громадян	Більше 50% державних витрат складають трансфертні платежі, тобто переказ доходів у приватний сектор. Соціальні видатки перевищують ½ ВВП (проти ¼ у розвинутих країнах)	Характерною є висока частка державних трансфертів в сукупних грошових доходах населення – 25%. фінансове вирівнювання здійснюється за рахунок фінансових ресурсів самих комун. Таке вирівнювання здійснюється в два етапи. Спочатку вирівнюються доходи. Комуні, що мають середній прибуток на одного жителя менше 100 тис. крон, отримують субсидію. Комуні з доходом, що перевищує 1000 тис. крон на одну особу, сплачують внески у фонд субсидій. Для фінансового вирівнювання враховується чисельність жителів певної комуні. На другому етапі вирівнюються витрати на більшість видів послуг, що надаються комуні

тим, що надання їх місцевим бюджетам спрямовано на досягнення окремих встановлених завдань. Фінансування програм соціального захисту відбувається в порядку, який зазначив Кабінет Міністрів України;

- субвенції на виконання інвестиційних проектів. Пріоритетне право на отримання субвенції на виконання інвестиційних проектів, згідно з ст. 105 Бюджетного кодексу України [1], мають органи місцевого самоврядування, у яких середньорічний фактичний обсяг видатків на утримання фінансових установ за три останні бюджетні періоди менший за обсяг, визначений згідно з фінансовими нормативами бюджетної забезпеченості, що визначається діленням загального обсягу фінансових ресурсів, що спрямовуються на реалізацію бюджетних програм, на кількість мешканців чи споживачів соціальних послуг тощо [1, ст. 94];
- субвенції на виконання власних повноважень унаслідок надання державних пільг. Згідно з ст. 103 [1], надання державних податкових пільг має супроводжуватися внесенням змін до закону про Державний бюджет України на поточний бюджетний період, що передбачають надання субвенції на компенсацію відповідних втрат доходів бюджетів місцевого самоврядування.
- інші субвенції.

Визначення обсягів міжбюджетних трансфертів в Україні відбувається згідно з Порядком розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання, субвенцій та коштів, що передаються до бюджету вищого рівня) та нормативів відрахувань від загальнодержавних податків і зборів [5]. Формула розрахунку дотації вирівнювання (T_i) має такий вигляд (1):

$$T_i = V_i - D_i \quad (1)$$

де V_i – розрахунковий обсяг видатків адміністративно-територіальної одиниці;

D_i – прогнозний обсяг доходів, акумульованих на території адміністративно-територіальної одиниці.

При цьому розрахунковий обсяг видатків визначається таким чином (2):

$$V_i = V_{y_i} + V_{z_i} + V_{o_i} + V_{s_i} + V_{k_i} + V_{pr_i} + V_{f_i} + V_{b_i} + V_{w_i} + V_{p_i} + V_{kv_i} + V_{rv_i} + V_{d_i} + V_{zab_i} + V_{h_i} \quad (2)$$

де V_{y_i} – розрахунковий обсяг видатків на утримання органів управління;

V_{z_i} – розрахунковий обсяг видатків на охорону здоров'я;

V_{o_i} – розрахунковий обсяг видатків на освіту;

V_{s_i} – розрахунковий обсяг видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення;

V_{k_i} – розрахунковий обсяг видатків на культуру й мистецтво;

V_{pr_i} – розрахунковий обсяг видатків на утримання засобів масової інформації;

V_{f_i} – розрахунковий обсяг видатків на фізичну культуру й спорт;

V_{b_i} – розрахунковий обсяг видатків на капітальний ремонт житлового фонду та благоустрій;

V_{w_i} – розрахунковий обсяг видатків на утримання об'єктів соціальної сфери підприємств, що передаються у комунальну власність;

V_{p_i} – розрахунковий обсяг видатків на правоохоронну діяльність;

V_{kv_i} – розрахунковий обсяг видатків на капітальні вкладення;

V_{rv_i} – розрахунковий обсяг видатків на організацію порятунку на водах;

V_{d_i} – розрахунковий обсяг видатків на інші заходи;

V_{zab_i} – розрахунковий обсяг видатків на погашення заборгованості із заробітної плати та інших соціальних виплат;

V_{h_i} – розрахунковий обсяг видатків на нерозподілений резерв коштів місцевих бюджетів.

Прогнозний обсяг доходів, акумульованих на території адміністративно-територіальної одиниці, розраховується таким чином (3):

$$D_i = Dizak + Divl + Direg, \quad (3)$$

де $Dizak$ – розрахунковий обсяг закріплених доходів місцевих бюджетів на відповідний рік;

$Divl$ – розрахунковий обсяг власних доходів місцевих бюджетів на відповідний рік;

$Direg$ – розрахунковий обсяг надходжень податку на прибуток підприємств, що зараховується до бюджетів адміністративно-територіальних одиниць, та акцизного збору з вироблених в Україні товарів, що зараховується до бюджету певної адміністративно-територіальної одиниці на відповідний рік (крім акцизного збору з нафтопродуктів, що централізується в спеціальному фонді Державного бюджету).

Розрахунок обсягу дотації вирівнювання для певної території за вищенаведеною формулою має ряд істотних вад:

- 1) дотації вирівнювання, що надаються регіонам, не мають стимулюючого характеру та призводять до зростання чисельності регіонів-утриманців, переважно серед областей з низькими показниками соціально-економічного розвитку;
- 2) при розрахунку обсягу дотації вирівнювання для певної адміністративно-територіальної одиниці не береться до уваги рівень податкового навантаження, що є характерним для відповідної області. Це у свою чергу призводить до невідповідності обсягів трансфертів, що надаються з бюджету вищого рівня, потребам області;
- 3) окрім того, для розрахунку міжбюджетних трансфертів враховуються ті податки й збори, частка яких у загальному обсязі податкових надходжень області є найменшою (окрім податку з доходів фізичних осіб). Отже, аналізуючи сучасний стан міжбюджетних відносин України, варто звернути увагу на таке:
 1. Централізація коштів, що надходять до Державного бюджету від місцевих бюджетів, на сьогодні є неефек-

тивною. Уряд не може враховувати повністю потреби кожного окремого регіону, що призводить до нераціонального розподілу коштів державного бюджету між бюджетами нижчого рівня. У такому разі є сенс говорити про наболілу потребу посилити децентралізацію формування коштів місцевих бюджетів.

2. Надання значних обсягів трансфертів місцевим бюджетам з бюджету вищого рівня, спрямованих на вирівнювання міжбюджетних відносин, не дають очікуваних результатів. Окрім того, надання трансфертів регіонам, що характеризуються низькими показниками розвитку, в більшості випадків «сприяє» свідомому завищенню витрат відповідними органами місцевого самоврядування. Вирішення цього питання полягає в необхідності надання більшої самостійності регіонам щодо розпорядження коштів від податків, які надходять до бюджету відповідного рівня, що дозволить максимально задовольняти потреби, що є характерними для регіонів. Із розширенням такої самостійності необхідним є зменшення частки трансфертів в загальних доходах місцевих бюджетів і надання лише тих трансфертів, які спрямовані на підвищення розвитку економічної діяльності, а не на компенсацію поточних витрат регіону.
3. Виявлені в результаті аналізу тенденції свідчать про виснаження податкового потенціалу регіонів і країни в цілому. Питома вага місцевих податків і зборів в загальному обсязі податкових надходжень є мінімальною, а розподіл коштів між місцевими бюджетами з бюджету вищого рівня, як показали розрахунки, є нераціональним.
4. Потребує змін і порядок розрахунку обсягів міжбюджетних трансфертів, який має враховувати рівень податкового навантаження по регіонах. Із наданням самостійності регіонам в розпорядженні коштів, що надходять до місцевих бюджетів, необхідно переглянути структуру закріплених за цими бюджетами до-

ходів. Переважно це стосується тих податків і зборів (податку на прибуток підприємств, податку на додану вартість, акцизного збору з вироблених на території України товарів), частка яких в загальному обсязі податкових надходжень області є найбільшою.

Отже, ситуація, що склалася в Україні, потребує невідкладного проведення кардинального реформування міжбюджетних відносин, яке має бути спрямоване на забезпечення повної відповідності рівня податкового навантаження на населення певного регіону його потребам через реалізацію принципу бюджетно-податкового федералізму.

Література

1. Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 37–38. – Ст. 189.
2. Карлін М. І. Державні фінанси ровинутих країн: Навч. посібник / М. І. Карлін. – Львів: Новий Світ – 2000, 2010. – 484 с.
3. Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин: монографія / І. О. Луніна. – К.: Наукова думка, 2006. – 432 с.
4. Моніторинг соціально-економічного розвитку України за 2008 рік. Департамент регіонального розвитку в Україні. – К., 2009. – 230 с.
5. Порядок розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання, субвенцій та коштів, що передаються до бюджету вищого рівня) та нормативів відрахувань від загальнодержавних податків і зборів на 2001 рік. Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання, субвенцій та коштів, що передаються до бюджету вищого рівня) та нормативів відрахувань від загальнодержавних податків і зборів на 2001 рік» від 29 грудня 2000 р. № 1932. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uazakon.com/documents/date_62/pg_gdnroe/pg7.htm
6. Слухай С. Міжбюджетні трансферти у постсоціалістичних країнах: від теорії до реалії: монографія / С. Слухай. – К.: «АртЕк», 2002. – 288 с.

УДК 67.9

ПРОТИДІЯ КОРУПЦІЇ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

ГУБАРЄВА Ірина Олегівна

кандидат економічних наук, доцент

ДОРОВСЬКИЙ Володимир Олександрович

кандидат економічних наук, доцент

Як показує світовий досвід, в умовах кризи спостерігається збільшення розмірів тіньової економіки, що загрожує економічній безпеці країни. Сьогодні тіньова економіка присутня практично в усіх видах економічної діяльності. Однією зі складових тіньової економіки є корупція, яка загрожує не лише демократичному розвитку держави, а й фінансовій та економічній безпеці країни.

Питанням економічної безпеки взагалі та корупції як одному з видів загроз присвячено роботи таких дослідників, як О. Барановського, З. Варналія, Я. Я. Дяченко, І. Мазур, М. І. Мельника, В. А. Передборського, О. Турчинова та ін., але в них увага значною мірою зосереджена на рекомендаціях щодо вдосконалення законодавства, яке б допомогло звужити сферу корупційної діяльності. До числа невирішених питань, які мають важливе теоретичне і практичне значення для антикорупційної діяльності, варто віднести питання про інформаційно-аналітичне забезпечення боротьби з корупцією та пов'язаною з нею злочинністю.

Деякі вчені вважають, що в існуванні тіньового сектору є позитивні риси: він створює робочі місця, збільшує зайнятість населення і тим самим позитивно впливає на економіку, зменшує соціальну напруженість. Але необхідно відзначити, що тіньова економіка – це в основному кримінальна економіка, яка створює диспропорції, стимулює зростання корупції, зменшує податкові надходження, гальмує розвиток країни. Оцінка масштабів тіньової економіки сьогодні є однією з найважливіх в теоретичному й практичному плані, від неї залежать не тільки адекватність визначення макроекономічних показників країни, а й ефективність прийняття управлінських рішень у сфері забезпечення її економічної безпеки.

В міжнародній практиці пороговим значенням рівня тінізації економіки є 30% від ВВП. За оцінкою Міністерства економіки України, максимальний рівень тінізації економіки України спостерігався в 2000 році (47%), в 2003–2005 рр. рівень тінізації перевищував порогове значення. В 2006–2007 рр. ситуація покращилась, значення рівня тінізації знаходилося на межі порогового значення. В 2008 році рівень тінізації економіки України склав 31,1%. За даними Міністерства економіки, у II кварталі 2009 року (у порівнянні з I кварталом) рівень тінізації української економіки не змінився і залишився на рівні 36% від офіційного ВВП. З липня 2008 р. до квітня 2009 р. частка економіки, що перебуває в тіні, виросла на 9 процентних пунктів (п.п.) – до 36%. При цьому за перші три місяці 2009 року рівень тінізації виріс на 4,9 п.п. і досяг максимального значення за весь час публікації цього показника (з 2001 року). У свою чергу, за неофіційними даними, тінізація економіки в умовах фінансово-економічної кризи набула тотального характеру і оцінюється окремими експертами та дослідниками в обсязі до 60% ВВП. (рис. 1) [1,2].

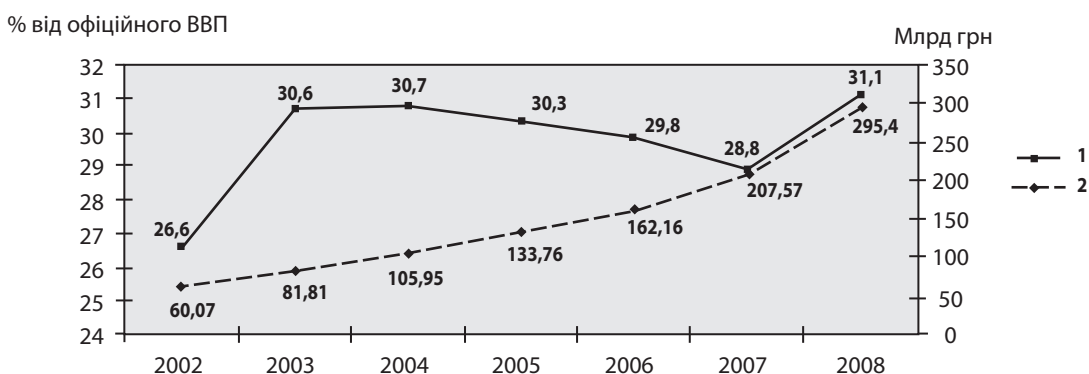


Рис. 1. Рівень тіньової економіки України до офіційного та загального ВВП:

1 – тіньова економіка до офіційного ВВП, %; 2 – тіньова економіка від загального ВВП, млрд. грн. [1,2]

Стан тінізації економіки України та корупції характеризується підвищенням кількості скоєних злочинів в економічній сфері. В Україні в 2008 році спостерігається зменшення як загальної злочинності, так і кількості економічних злочинів. Динаміку злочинності в сфері економіки в Україні в 2006–2009 рр. та результати роботи правоохоронних органів у боротьбі з корупцією наведено в табл. 1–2.

Упродовж 2009 р. правоохоронними органами, які ведуть боротьбу з корупцією, складено та спрямовано до

суду 5389 протоколів про корупційні діяння. Цей період характеризується зменшенням кількості притягнутих до відповідальності державних службовців (713). На 91,8% зменшилась кількість притягнутих до відповідальності державних службовців 3–4 категорії та на 53,7% державних службовців 5–7 категорії. Разом з тим на 81,3% збільшилась кількість притягнутих посадових осіб облдержадміністрацій, системи освіти 28,9%. Суттєве зростання відбулося в кількості притягнутих до відповідальності за скоєння ко-

рупційних вчинків осіб місцевого самоврядування: з 1785 торік до 2430 в 2009 році. За направленими матеріалами судами прийнято рішення по 5022 протоколах, у тому числі накладено штрафів по 4011 протоколам (за минулий рік – 4745). Кількість протоколів про корупційні діяння, направлених до суду у звітному періоді – 5389 (торік 6224 – 13,4%). З них за матеріалами органів прокуратури – 1523, СБУ – 1886, органів внутрішніх справ – 1423, військової прокуратури – 298, податкової міліції ДПА – 250. Із притягнутих до адміністративної відповідальності переважно більшість складають: державні службовці 5 – 7 категорії – 622 (1344 у минулому році), 3 – 4 категорії – 88 (1072), 1 – 2 категорії – 3 (3); представники місцевого самоврядування – 2430 (1785); службові особи: органів державної податкової служби – 184 (264), органів внутрішніх справ – 224 (374); збройних сил – 290 (300); митної служби – 32 (34), прикордонної служби – 39 (48). За результатами розгляду протоколів про корупційні діяння з обійманих посад у 2009 році звільнено 183 особи [3].

Таблиця 1

Злочинність в сфері економіки в Україні, одиниць [3]

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Виявлено злочинів	42606	42755	38607	36634
Розслідувано злочинів	30504	32563	31192	29647
Злочини проти власності	16926	17396	13594	13366
Злочини у сфері господарської діяльності, у тому числі				
фіктивне підприємництво	8726	9029	8638	8174
легалізація (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом	255	376	453	460
порушення законодавства про бюджетну систему України	338	363	382	342
шахрайство з фінансовими ресурсами	97	61	48	27
злочини у сфері службової діяльності у тому числі				
хабарництво	764	697	538	531
злочини пов'язані з приватизацією	16396	15555	15495	14159
у сфері зовнішньоекономічної діяльності	3014	2775	2297	2102
у сфері банківської діяльності	2835	2762	2372	2473
з використанням бюджетних коштів	1293	1323	656	539
	3365	3183	3294	3300
	7249	7566	6354	7264

Корупція спричиняє руйнівний вплив на усі сфери життя суспільства, є серйозною перепорою для реформ в економіці, гальмує становлення ринкових інститутів, перешкоджає надходженню інвестицій, вона представляє собою одне з найбільш небезпечних соціальних явищ, яке ураило більшість країн колишнього СРСР. Дотепер в біль-

шості країн СНД відсутнє ефективне законодавство щодо запобігання та протидії корупції, яке б відповідало міжнародним стандартам.

Таблиця 2

Результати роботи правоохоронних органів у боротьбі з корупцією, одиниць [3]

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Кількість протоколів про корупційні діяння, направлених до суду у звітному періоді	5995	6224	5389
Кількість протоколів, за якими суд ухвалив рішення у звітному періоді	5490	5732	5022
накладено штраф	4551	4745	4011
винесено попередження	-	-	59
закрито адміністративних справ	874	987	951
Залишок нерозглянутих у судах протоколів на кінець звітнього періоду	-	-	500
Притягнуто до адміністративної відповідальності службових осіб (оштрафовано)	5705	5799	6802
Сума накладеного штрафу	-	-	1351605
Збитки завдані корупційними діяннями (грн)	1278309	2688851	1621385
Скасовано неправомірних нормативно-правових актів та рішень, ухвалених унаслідок корупційних діянь	398	557	532
Унесено подань, інших документів реагування на усунення причин та умов, що сприяють корупційним проявам	1179	1421	1649
За результатами їх розгляду притягнуто до відповідальності службових осіб	1249	1577	1738
Звільнено осіб зі обійманої посади	-	-	183

Про негативний та руйнівний вплив корупції на національну безпеку йдеться в концептуальних документах (Стратегіях та Концепціях національної безпеки) таких країн як Україна, Російська Федерація, Киргизстан.

Уряді країн СНД ухвалено спеціалізовані закони про боротьбу з корупцією: Закон України «Про засади запобігання та протидії корупції» від 11 червня 2009 р. № 1506-VI; Федеральний закон Російської Федерації від 25 грудня 2008 р. № 273-ФЗ «Про протидію корупції»; Закон Республіки Білорусь від 20 липня 2006 р. № 165-3 «Про боротьбу з корупцією»; Закон Азербайджанської Республіки від 13 січня 2004 р. № 580-III «Про боротьбу з корупцією»; Закон Республіки Казахстан від 2 липня 1998 р. № 267-1 «Про боротьбу з корупцією»; Закон Республіки Молдова «Про попередження корупції та боротьбу з нею» №90 від 25 квітня 2008 р.; Закон Республіки Таджикистан від 25 липня 2005 р. № 100 «Про боротьбу з корупцією»; Закон Киргизької Республіки від 6 березня 2003 р. № 51 «Про боротьбу з корупцією».

В окремих країнах затверджено відповідні концепції, стратегії боротьби з корупцією. В Україні Указом Прези-

дента України від 11 вересня 2006 року № 742/2006 була схвалена Концепція подолання корупції в Україні «На шляху до доброчесності» [4]. В Азербайджані затверджено Національну стратегію з підвищення прозорості й боротьби з корупцією, у Киргизстані – Державну стратегію боротьби з корупцією.

На сьогоднішній день представляє складність визначення поняття «корупція» адекватного сучасному рівню

розвитку світового законодавства. у законодавчих актах країн СНД не існує єдиного визначення поняття «корупція». У табл. 3 представлено порівняння визначення поняття «корупція» в законах деяких країн СНД. Представлені визначення поняття «корупція» відображають єдність та розбіжності в трактуванні, що необхідно враховувати при удосконаленні українського антикорупційного законодавства.

Таблиця 3

Визначення поняття «корупція» в законодавчих актах країн СНД

Країна	Визначення
Україна [5]	Корупція – використання особою наданих їй службових повноважень та пов'язаних з цим можливостей з метою одержання неправомірної вигоди або прийняття обіцянки/пропозиції такої вигоди для себе чи інших осіб або відповідно обіцянка/пропозиція чи надання неправомірної вигоди такій особі або на її вимогу іншим фізичним чи юридичним особам з метою схилити цю особу до протиправного використання наданих їй службових повноважень та пов'язаних з цим можливостей
Азербайджан [6]	Корупція – незаконне отримання посадовими особами матеріальних та інших благ, пільг або привілеїв з використанням свого статусу, статусу представляемого ними органу, посадових повноважень або можливостей, які випливають з даного статусу та повноважень, а також залучення фізичними і юридичними особами даних посадових осіб на свою сторону шляхом незаконного пропонування або обіцяння чи передачі ним відзначених матеріальних і інших благ, пільг або привілеїв.
Білорусь [7]	Корупція – навмисне використання державною посадовою або прирівняною до неї особою або іноземною посадовою особою свого службового положення і пов'язаних з ним можливостей, сопряженне з протиправним отриманням майна або іншої вигоди у виді послуги, покровительства, обіцяння переваг для себе або для третіх осіб, а рівно підкуп державної посадової або прирівняної до неї особи чи іноземної посадової особи шляхом надання їм майна або іншої вигоди у виді послуги, покровительства, обіцяння переваг для себе або для третіх осіб з тим, щоб ця державна чи прирівняна до неї особа або іноземна посадова особа здійснили дії або утримались від їх здійснення при виконанні своїх службових (трудова) обов'язків
Казахстан [8]	Під корупцією розуміється не передбачене законом прийняття особисто або через посередників майнових благ і переваг особами, які виконують державні функції, а також особами, прирівняними до них, з використанням своїх посадових повноважень і пов'язаних з ними можливостями чи інше використання ними своїх повноважень для отримання майнової вигоди, а рівно підкуп даних осіб шляхом протиправного надання ним фізичними та юридичними особами вказаних благ і переваг.
Киргизстан [9]	Корупція (корупційне правопорушення) представляє собою користне діяння посадових осіб, які виконують визначені функціональні обов'язки в державному секторі, яке призводить до порушення функціональних обов'язків, покладених на них по статусу державного службовця, та іншого роду відносин, має ціллю отримання незаконних вигод для себе та інших і створює загрозу інтересам суспільства та держави Вона включає: • хабарництво, крадіжку, розкрадання, халатність та привласнення державної та приватної власності посадовими особами; • зловживання посадовим положенням для отримання любых незаконних вигод (пільг, переваг) для себе та інших в результаті неофіційного використання офіційного статусу.
Молдова [10]	Корупція – любое незаконне використання особою, яке має публічний статус, своєї посади для отримання матеріальних благ або вигоди для себе чи для іншої особи всупереч законним інтересам суспільства і держави або незаконне надання іншій особі матеріальних благ або вигоди, що йому не належить.
Росія [11]	Корупція: а) зловживання службовим положенням, давання хабара, отримання взятки, зловживання повноваженнями, комерційний підкуп чи інше незаконне використання фізичною особою свого службового положення всупереч законним інтересам суспільства і держави в цілях отримання вигоди у вигляді грошей, цінностей, іншого майна чи послуг майнового характеру, інших майнових прав для себе або для третіх осіб чи незаконне надання такої вигоди вказаній особі іншими фізичними особами; б) здійснення діянь, вказаних в підпункті «а», від імені або в інтересах юридичної особи

Вартий уваги досвід Киргизстану в розробці антикорупційного законодавства. Законодавчі акти в сфері протидії корупції Киргизстану представляють собою логічно пов'язаний ланцюг нормативно-правових актів: Державна стратегія боротьби з корупцією в Киргизькій республіці, закон Киргизької республіки «Про боротьбу з корупцією»,

норми Кримінального кодексу Киргизстану, на яких базується діяльність державних органів, в тому числі і органів національної безпеки, по боротьбі з корупцією [12].

У міжнародних документах використовують такі визначення поняття «корупція». Поняття, яке використовують в Довідковому документі ООН про міжнародну боротьбу

з корупцією, таке: «Корупція – це зловживання державною владою для отримання вигоди в особистих цілях». З нього видно, що корупція виходить за межі хабарництва. Ширше представлено визначення поняття «корупція» Міждисциплінарною групою з корупції Ради Європи: корупція представляє собою хабарництво та іншу поведінку осіб, яким доручено виконання визначених обов'язків в державному або приватному секторі і яке веде до порушення обов'язків, покладених на них по статусу державної посадової особи, приватного співробітника, незалежного агента чи іншого роду відносин і має на меті отримання любых незаконних вигод для себе та інших.

Аналогічна ідея покладна в керівництві, яке було підготовлено секретаріатом ООН на основі досвіду різних країн. Воно включає в поняття корупції: крадіжку, розкрадання, привласнення державної власності посадовими особами; зловживання посадовим положенням для отримання неоправданих вигод в результаті неофіційного використання офіційного статусу; конфлікт інтересів між суспільним обов'язком і особистою користю.

В літературі корупцію розглядають як складне і багатоаспектне явище, на яке оказують вплив політичні, економічні, правові, морально-психологічні чинники. В свою чергу важливим питанням є економічний характер корупції зумовлений тим, що вона є породженням економічних відносин і впливає на їх розвиток.

Економічні наслідки корупції проявляються в тому, що вона: підриває економічну систему держави; дискредитує економічні реформи; порушує основні засади господарської діяльності; перешкоджає надходженню внутрішніх та зовнішніх інвестицій; є причиною фінансових криз; порушує конкурентні засади економіки, сприяє розвитку недобросовісної конкуренції; сприяє монополізації економіки; перешкоджає розвитку ринкових відносин, передусім середнього та малого підприємництва; дискримінує підприємців з боку корумпованих чиновників; сприяє криміналізації та тінізації економіки, легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом; призводить до необґрунтованого підвищення собівартості продукції; викривляє принципи проведення приватизації; скорочує надходження до бюджету; ускладнює економічні відносини з іншими державами [13].

У світі Україну сприймають як країну з надзвичайно високим рівнем корупції. У міжнародній практиці для оцінки рівня корупції в країні розраховують Індекс сприйняття корупції (ІСК) [14], який відображає сприйняття рівня корупції бізнесменами та аналітиками різних країн світу, в тому числі і експертів, які проживають в країні, рівень корупції якої досліджується. ІСК фокусує увагу на корупції в державному секторі і визначає її як зловживання службовим положенням в цілях особистої вигоди. Дослідження здійснює міжнародна некомерційна громадська організація «Transparency International». Для визначення ІСК використовуються дані за 3 роки про хабарництво посадових осіб, плату за контракти на постачання для державних потреб, розтрату державних коштів, а також про частоту прояву факту корупції, загальну вартість сплачених хабарів. Показник ІСК кожної країни оцінюється за 10-тибальною шкалою, де 10 балів –

повна відсутність корупції, 0 – максимальна ступінь корупції. За ІСК країни умовно поділяють на 4 категорії: 10,0 – 7,0 – найменш корумповані; 7,0 – 4,8 – із середнім рівнем корупції; 4,8 – 3,0 – мають серйозні проблеми з корупцією; 3,0 – 0 – надзвичайно корумповані. Динаміка зміни ІСК свідчить про погіршення ситуації з корупцією в Україні, так в 2005 році ІСК дорівнював 2,6 бали (Україна посідала 107 місце), в 2006 році – 2,8 балів (99 місце), в 2007 році – 2,7 бали (118 місце), в 2008 році – 2,5 бали (134 місце).

В 2009 році рейтинг України погіршився. Так за даними Transparency International в рейтингу країн за рівнем корумпованості Україна в 2009 році посіла 146-е місце поряд із Камеруном, Еквадором, Кенією, Росією, Сьєрра-Леоне, Східним Тимором та Зімбабве. Це вказує на очевидну недостатність зусиль політичної влади в Україні та її силових структур у формуванні спільної, єдиної позиції щодо протидії корупції, що демонструє одночасно і кризово низький імунітет державного організму – 2,2 бала з 10 можливих. У табл. 4 наведено динаміку рейтингу корумпованості України за останні роки серед 180 країн світу.

Таблиця 4

Динаміка зміни рейтингу України за індексом корупції

Рік	Рейтинг	Кількість країн	Значення індексу
2001	83	91	2,1
2002	85	102	2,4
2003	106	133	2,3
2004	122	146	2,2
2005	107	159	2,6
2006	99	163	2,8
2007	118	180	2,7
2008	134	180	2,5
2009	146	180	2,2

Необхідно відзначити, що Індекс сприйняття корупції дає уяву про поточний стан рівня корупції в країнах, його важко використовувати для виявлення довгострокових тенденцій.

Як відзначено в доповіді Світового банку [15], корупція – це динамічне явище: вона змінюється, реагує на зміни і пристосовується до них. Якщо зосередити увагу лише на якомусь одному показнику, можна не побачити важливі чи суперечливі зміни в інших показниках. Необхідно проводити комплексний аналіз різноманітних аспектів корупції. Такий метод є більш доцільним для того, щоб розуміти як змінюється характер корупції. Аналітики Світового банку виокремили ряд показників корупції для аналізу можливих форм корупції і варіантів її впливу на ділову кон'юнктуру: оцінка уяви керівників підприємств про те, наскільки корупція є перепорою, яка заважає працювати; адміністративна корупція (частота випадків хабарництва в цілому і відповідно до видів хабара; процент річних доходів, які витрачаються на хабарі), «захват країни» (уява керівників підприємств про те, як захват країни впливає на підприємство, наскільки активно підприємство бере

безпосередню участь в «захваті країни» як підприємство-загарбник).

На сьогоднішній день в Україні відсутнє повне інформаційно-аналітичне забезпечення боротьби з корупцією та пов'язаною з нею злочинністю. Так в статистичному щорічнику України висвітлено тільки кількість зареєстрованих злочинів за окремими видами та регіонами, що дає можливість оцінити динаміку загального рівня злочинності в країні, динаміка корупційних злочинів не наведена.

Корупційний злочин – це суспільно небезпечне діяння, яке безпосередньо посягає на встановлений порядок діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування, авторитет та інші охоронювані законом інтереси цих органів і виражається у неправомірному використанні службовими особами таких органів влади або службових повноважень в корисних чи інших особистих інтересах або інтересах третіх осіб, або передбачене Кримінальним кодексом інше суспільно небезпечне діяння, яке органічно пов'язане з названим вище злочином, обумовлює його вчинення, полягає у його приховуванні або є його потуранням [16].

Таким чином до корупційних злочинів необхідно віднести будь-який умисний злочин, який вчиняється службовою особою органу державної влади або органу місцевого самоврядування з використанням влади або службового становища з корисливих мотивів, іншої особистої зацікавленості або для задоволення інтересів третіх осіб.

Міністерство внутрішніх справ України надає інформацію щодо динаміки злочинності в країні в сфері економіки, де наведено окремі показники, що можуть бути віднесені до корупційних злочинів (одержання хабара, зловживання владою або службовим становищем, привласнення, розтрата майна або заволодіння ним через зловживання службовим становищем та ін.).

Таким чином, як показав проведений аналіз, рівень корупції в країні можна оцінити за допомогою Індексу сприйняття корупції, але даний індекс дуже складно застосовувати для вимірювання корупції в різних країнах з достатньою точністю в часі. В офіційній українській статистиці не представлено показники, що характеризують корупційні злочини, що не дозволяє адекватно оцінювати ефективність антикорупційної державної політики. З метою забезпечення реальної оцінки стану боротьби з корупцією та своєчасного вжиття відповідних заходів щодо поліпшення роботи державних органів у цій справі необхідно розробити єдину методологію ведення статистики про стан корупційних злочинів. Запровадити статистичні показники стану

боротьби з корупцією, які б ґрунтувалися на фактах, встановлених вироком суду.

Література

1. Міністерство економіки України // www.me.gov.ua
2. Пода В. Как работает тень / В. Пода // Комментарии.– 2009. – №34(185). – С. 20.
3. Злочинність в Україні в 2006-2008 рр. [Електронний ресурс]. – www.mvs.gov.ua
4. Указом Президента України від 11 вересня 2006 року № 742/2006 була схвалена Концепція подолання корупції в Україні «На шляху до доброчесності» [Електронний ресурс]. – www.rada.gov.ua
5. Закон України «Про засади запобігання та протидії корупції» від 11 червня 2009 р. № 1506-VI [Електронний ресурс]. – www.rada.gov.ua
6. Закон Азербайджанської Республіки від 13 січня 2004 р. № 580-III «Про боротьбу з корупцією» [Електронний ресурс]. – www.azeri.ru
7. Закон Республіки Білорусь від 20 липня 2006 р. № 165-3 «Про боротьбу з корупцією» // mvd.gov.by
8. Закон Республіки Казахстан від 2 липня 1998 р. № 267-1 «Про боротьбу з корупцією» [Електронний ресурс]. – www.mvd.kz
9. Закон Киргизької Республіки від 6 березня 2003 р. № 51 «Про боротьбу з корупцією» [Електронний ресурс]. – www.gov.kg
10. Закон Республіки Молдова «Про попередження корупції та боротьбе з нею» №90 від 25 квітня 2008 р.[Електронний ресурс]. – www.mai.gov.md
11. Федеральний закон Російської Федерації від 25 грудня 2008 р. № 273-ФЗ «Про протидію корупції» [Електронний ресурс]. – www.scrf.gov.ru
12. Редкоус В. М. Правовое регулирование противодействия коррупции в государствах-участниках СНГ в контексте обеспечения национальной безопасности / В. М. Редкоус // Право и государство: теория и практика. – 2008. – № 5 (41). – С. 87–93.
13. Мельник М. І. Корупція – корозія влади (соціальна сутність, тенденції та наслідки, заходи протидії : монографія / М. І. Мельник. – К. : Юридична думка, 2004. – 400 с.
14. Індекс сприйняття корупції [Електронний ресурс]. – www.transparency.org
15. Борьба с коррупцией в переходной период – 2. Коррупция в отношениях между предприятиями и государством в странах Европы и Центральной Азии в 1999–2002 годах / пер. с англ. – М. : Весь мир, 2004. – 116 с.
16. Кримінальний кодекс України [Електронний ресурс]. – www.rada.gov.ua

УДК 658.155.4.003.12

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ

КАСЬЯНОВА Любов Василівна

аспірантка

Ефективне функціонування інфраструктурного комплексу регіонів залежить від якості державного механізму регулювання відносин у цій сфері.

Проблемами державної регіональної політики й збалансованого регіонального розвитку присвячені праці багатьох науковців, зокрема В. М. Гейця [1], М. І. Долішнього [2], П. Ю. Беленького [3], М. А. Козоріза [4] та інших. Проте до сьогодні в цій галузі досліджень існує багато актуальних не вирішених проблем, в першу чергу пов'язаних з відсутністю чітких рекомендацій щодо розробки дієвого механізму державного регулювання й підтримки пріоритетних напрямів розвитку інфраструктури в Україні та її регіонах.

Мета цієї роботи полягає в розкритті особливостей державної підтримки розвитку інфраструктурного комплексу України та її регіонів.

Одним з інструментів, що дає змогу обґрунтувати пріоритетні напрями розвитку інфраструктурного комплексу регіонів, перелік стратегічних завдань, вирішення яких необхідне для забезпечення цих напрямів та джерел їх фінансування є державна регіональна політика. Державна регіональна політика формується на державному та регіональному рівнях, що дозволяє розмежувати сфери діяльності держави в регіонах і регіональної влади на місцях. Державна регіональна політика повинна створювати однаково сприятливі умови для розвитку кожного регіону України, а кожний регіон повинен формувати власну соціально-економічну політику, що забезпечить реалізацію регіональних цілей і пріоритетів розвитку. Одним з дієвих інструментів реалізації державної регіональної політики є розробка державної стратегії регіонального розвитку. Кабінет Міністрів України затвердив Державну стратегію регіонального розвитку до 2015 року [5], яка визначає пріоритетні напрями регіонального розвитку, що потребують державної підтримки та співфінансування відповідних інвестиційних проектів (табл. 1).

Таким чином, визначення пріоритетних напрямів регіонального розвитку держави є головним інструментом, що дозволяє сконцентрувати обмежені фінансові ресурси задля досягнення стратегічної мети. У зв'язку з цим особливу увагу необхідно приділяти нормативно-правовому, інституційному, організаційному, фінансовому та науково-методичному забезпеченню реалізації стратегії регіонального розвитку.

Таблиця 1

Державна підтримка пріоритетних напрямів регіонального розвитку та співфінансування відповідних інвестиційних проектів

Стратегічні завдання та пріоритетні напрями державної політики регіонального розвитку	Державна підтримка за напрямами
1	2
1. Підвищення конкурентоспроможності регіонів та зміцнення їх ресурсного потенціалу:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ реструктуризація економічної бази окремих регіонів і створення умов для диверсифікації на новій технологічній основі; ▪ розбудова та модернізація інфраструктури, що сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості регіонів 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ збільшення обсягу інвестицій в основні сфери економіки регіонів, які визначають стратегічні пріоритети їх розвитку ▪ підтримка малого та середнього підприємництва ▪ сприяння створенню та впровадженню інновацій, включаючи розповсюдження сучасних технологій, зокрема для зменшення ризиків виникнення техногенних катастроф ▪ розвиток туризму та рекреації ▪ розвиток виробничої та соціальної інфраструктури загальнодержавного й міжнародного значення ▪ розвиток великих міст і міських агломерацій ▪ розвиток інфраструктури інформаційного суспільства
2. Забезпечення розвитку людських ресурсів:	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ забезпечення високих стандартів навчання, доступного для працівників протягом усього періоду їх виробничої діяльності ▪ активізація співпраці у сфері освіти й науки ▪ забезпечення повної зайнятості працездатного населення 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ запровадження європейських та світових стандартів освіти ▪ забезпечення доступу до навчання всіх верств населення ▪ поліпшення якості освіти і забезпечення її безперервності

1	2
3. Розвиток міжрегіонального співробітництва	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ розширення міжрегіональної економічної взаємодії ▪ розвиток транскордонного, у тому числі єврорегіонального співробітництва 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ розвиток імпортозамінного виробництва і проведенням політики регулювання тарифів на транспортні послуги ▪ зміцнення міжрегіональних господарських зв'язків на основі поглиблення регіональної і галузевої спеціалізації ▪ розвиток транскордонного співробітництва
4. Створення інституціональних умов для регіонального розвитку	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ розширення фінансово-економічних можливостей територіальних громад ▪ реформування адміністративно-територіального устрою ▪ узгодження діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування щодо розвитку регіонів 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ зміна моделі територіальної організації влади, наближення її до європейських стандартів, зокрема узгодження з Європейською хартією місцевого самоврядування ▪ деконцентрація владних повноважень, перерозподіл повноважень місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з додержанням принципів децентралізації та субсидіарності ▪ зміна функцій місцевих державних адміністрацій – перетворення місцевих органів виконавчої влади загальної компетенції на контрольно-наглядові органи у структурі виконавчої влади ▪ реформування системи адміністративно-територіального устрою шляхом створення правових, економічних і організаційних умов для формування територіальних громад, які забезпечуватимуться матеріальними, фінансовими та іншими ресурсами в обсязі, достатньому для ефективної реалізації завдань і виконання функцій місцевого самоврядування ▪ розширення фінансово-економічних можливостей територіальних громад, посилення мотивації органів місцевого самоврядування до зміцнення місцевих бюджетів через впровадження на державному рівні соціальних стандартів надання послуг населенню незалежно від місця проживання



Рис. 1. Організаційний механізм формування державної стратегії регіонального розвитку

Реалізація Державної стратегії регіонального розвитку базується на такому організаційному механізмі, рис. 1. У рамках цього механізму передбачено координацію таких основних блоків, як створення нормативно-правового та інституційного забезпечення, створення організаційного та фінансового забезпечення. Реалізація Стратегії та регіональних стратегій розвитку здійснюватиметься з широким залученням інституцій регіонального розвитку, громадських організацій, представників бізнесу тощо.

У рамках механізму реалізації державної стратегії регіонального розвитку передбачено створення регіональних стратегій та програм соціально-економічного розвитку. Так у кожному регіоні країни розроблені стратегії розвитку, які

визначають їх цільову концепцію розвитку, стратегічні цілі та пріоритети соціально-економічного розвитку. Згідно з цим механізмом, пріоритетні напрями розвитку економіки регіонів повинні відповідати економічним пріоритетам державної стратегії, що впливає на якість подальшого функціонування економічного комплексу регіонів. Іншим важливим моментом є відповідність розвитку об'єктів інфраструктурного комплексу стратегічним напрямкам економічної діяльності для конкретних регіонів. Для Харківської області провідними об'єктами інфраструктури є залізничний та авіаційний транспорт, енергозабезпечення, освіта і т. д. (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка відповідності визначених в регіональних стратегіях економічних пріоритетів державним пріоритетним напрямкам розвитку економіки регіонів

Область	Пріоритетні напрями розвитку економіки регіону (державна стратегія регіонального розвитку)	Пріоритетні напрями розвитку економіки регіону (стратегія розвитку регіону)	Оцінка відповідності стратегій
Запорізька	1. Модернізація та технічне переоснащення підприємств металургійного, машинобудівного, енергетичного та хімічного комплексів	1. Високотехнологічний індустріальний та аграрний комплекси.	Відповідає (+)
	2. Розвиток високотехнологічного та наукоємного агропромислового виробництва	2. Високий освітньо-науковий потенціал, з широким спектром курортно-туристичних послуг	
	3. Водозабезпечення. Покращення екологічної ситуації		
Полтавська	1. Розвиток високотехнологічного машинобудування	Соціальний, екологічний та економічний розвиток	Часткова відповідність (+/-)
	2. Розвиток нафтогазопромислового виробництва повного циклу (розвідка, видобування, переробка, транспортування тощо)		
	3. Розвиток високопродуктивного екологічно чистого агропромислового виробництва		
Сумська	1. Впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості (в першу чергу машинобудування, нафтогазовидобування, хімічна)	Промисловість, АПК	Часткова відповідність (+/-)
	2. Розвиток високотехнологічного агропромислового виробництва		
	3. Впровадження ресурсо- і енергозберігаючих технологій		
Харківська	1. Розвиток високотехнологічного та наукоємного виробництва (в першу чергу машинобудування, авіабудування) 2. Технологічне оновлення паливно-енергетичного комплексу	1. Інноваційні високотехнологічні та наукоємні кластери економіки регіону. 2. Кластер авіаційної промисловості 3. Кластер космічної галузі 4. Кластер енергомашинобудування 5. Кластер фармацевтичної промисловості 6. Кластер нано- та біотехнологій 7. Інші кластери економіки регіону 8. Кластер аграрнопереробний 9. Кластер газовидобувний та енергетичний 10. Кластер житлово-комунального господарства 11. Кластер галузі охорони здоров'я	Відповідає (+)

Проведений аналіз Державної стратегії регіонального розвитку до 2015 р. та регіональних стратегій соціально-економічного розвитку до 2015 р. Харківської, Полтавської, Сумської та Запорізької областей дозволив встановити, що пріоритетні напрями розвитку економіки регіону за стратегіями соціально-економічного розвитку регіонів не завжди відповідають пріоритетним напрямкам державної стратегії регіонального розвитку. З чотирьох проаналізованих областей пріоритетні регіональні напрями розвитку економіки тільки в двох регіональних стратегіях (Запорізької та Харківської областей) повністю відповідають встановленим на державному рівні пріоритетам економічного розвитку для цих регіонів. Пріоритетні напрями розвитку економіки Сумської області частково відповідають державним пріоритетам, зокрема пріоритетними напрямками є промисловість та агропромисловий комплекс, але не виокремлено як пріоритет в регіональній стратегії

соціально-економічного розвитку високотехнологічний напрям розвитку цих видів економічної діяльності. Стратегія соціально-економічного розвитку Полтавської області також не враховує пріоритетні напрями, визначені за Державною стратегією регіонального розвитку.

Найважливішим моментом є узгодженість між напрямами регіонального економічного розвитку, визначеними Державною стратегією та пріоритетними напрямками розвитку об'єктів інфраструктури за регіональними стратегіями, оскільки інфраструктурний комплекс визначає базові умови для забезпечення сталого економічного розвитку (табл. 3).

Аналіз відповідності визначених в регіональних стратегіях пріоритетних напрямів розвитку інфраструктури державним пріоритетним напрямкам розвитку економіки регіонів дозволив встановити, що повну відповідність пріоритетних напрямів розвитку інфраструктури досягнуто

Таблиця 3

Оцінка відповідності визначених в регіональних стратегіях пріоритетних напрямів розвитку інфраструктури державним пріоритетним напрямкам розвитку економіки регіонів

Область	Пріоритетні напрями розвитку економіки регіону (державна стратегія регіонального розвитку)	Пріоритетні напрями розвитку інфраструктури (стратегія розвитку регіону)	Оцінка відповідності стратегій
Запорізька	1. Водозабезпечення. Покращення екологічної ситуації	Зв'язок Електропостачання Теплопостачання Готельне господарство	Часткова відповідність (+/-)
	2. Розвиток високотехнологічного та наукоємного агропромислового виробництва		
	3. Модернізація та технічне переоснащення підприємств металургійного, машинобудівного, енергетичного та хімічного комплексів		
Полтавська	1. Розвиток високотехнологічного машинобудування	Транспортне господарство Шляхове господарство Зв'язок Електропостачання Теплопостачання Газове господарство	Не відповідає (-)
	2. Розвиток нафтогазпромислового виробництва повного циклу (розвідка, видобування, переробка, транспортування тощо)		
	3. Розвиток високопродуктивного екологічно чистого агропромислового виробництва		
Сумська	1. Упровадження ресурсо- й енергозберігаючих технологій	Зв'язок Електропостачання Теплопостачання	Не відповідає (-)
	2. Розвиток високотехнологічного агропромислового виробництва		
	3. Впровадження прогресивних технологічних процесів у промисловості (в першу чергу машинобудування, нафтогазовидобувна, хімічна)		
Харківська	1. Технологічне оновлення паливно-енергетичного комплексу 2. Розвиток високотехнологічного та наукоємного виробництва (в першу чергу машинобудування, авіабудування)	Транспортне господарство Шляхове господарство Зв'язок Водопровідне господарство Каналізаційне господарство Електропостачання Теплопостачання ЖКГ Газове господарство Готельне господарство Послуги населенню з освіти, культури, охорони здоров'я, екології, науки	Відповідає (+)

тільки в Харківській області. Об'єкти інфраструктурного комплексу, визначені як пріоритетні в Сумській, Полтавській та Запорізькій областях, не відповідають потребам тих видів економічної діяльності, що запропоновано розвивати в цих областях згідно із Державною стратегією регіонального розвитку.

Наступним важливим етапом проведення оцінювання відповідності державної та регіональних стратегій є визначення відповідності регіональних пріоритетів розвитку інфраструктури державним пріоритетним напрямом розвитку інфраструктури регіонів (табл. 4).

Таблиця 4

Оцінка відповідності визначених в регіональних стратегіях пріоритетів розвитку інфраструктури державним пріоритетним напрямом розвитку інфраструктури регіонів

Область	Пріоритетні напрями розвитку інфраструктури (державна стратегія регіонального розвитку)	Пріоритетні напрями розвитку інфраструктури (стратегія розвитку регіону)	Оцінка відповідності стратегій
Запорізька	1. Розвиток транспортної мережі 2. Розвиток курортно-рекреаційної сфери 3. Захист територій від підтоплення 4. Водозабезпечення. Покращення екологічної ситуації	Зв'язок Електропостачання Теплопостачання Готельне господарство	Часткова відповідність (+/-)
Полтавська	1. Розбудова та модернізація транспортної інфраструктури 2. Розвиток нафтогазопромислового виробництва повного циклу (розвідка, видобування, переробка, транспортування тощо)	Транспортне господарство Шляхове господарство Зв'язок Електропостачання Теплопостачання Газове господарство	Часткова відповідність (+/-)
Сумська	1. Розбудова та модернізація транспортної інфраструктури 2. Розвиток прикордонного співробітництва	Зв'язок Електропостачання Теплопостачання	Відповідає (+)
Харківська	1. Впровадження високих технологій в освіті, медицині, галузі зв'язку та телекомунікацій 2. Розбудова та модернізація транспортної інфраструктури. Розвиток логістики, галузі зв'язку та телекомунікацій 3. Стимулювання прикордонного співробітництва 4. Реформування житлово-комунального господарства. Водозабезпечення. Упровадження ресурсо- й енергозберігаючих технологій	Транспортне господарство Шляхове господарство Зв'язок Водопровідне господарство Каналізаційне господарство Електропостачання Теплопостачання ЖКГ Газове господарство Готельне господарство Послуги населенню з освіти, культури, охорони здоров'я, екології, науки	Відповідає (+)

Згідно з табл. 4, у Запорізькій області для забезпечення реалізації державних пріоритетів в інфраструктурному комплексі необхідно розвивати також зв'язок, електро та теплопостачання, а також готельне господарство. У Полтавській області як пріоритет необхідно особливо увагу приділити розвитку транспортно та шляхового господарства, що дозволить забезпечити модернізацію транспортної інфраструктури та газового господарства, яке забезпечує потреби виробництва та населення області. У Сумській області розвиток прикордонного співробітництва, обраний як пріоритет, потребує розвитку зв'язку.

Найбільш узгодженою є стратегія регіонального розвитку Харківської області, яка враховує всі пріоритетні напрями розвитку інфраструктури, що визначені в Державній стратегії.

Результати проведених досліджень дозволили провести оцінювання узгодженості регіональних та держав-

них стратегій соціально-економічного розвитку регіонів України на період до 2015 року

Перше місце посіла Харківська область, у якої економічні пріоритети та пріоритетні напрями розвитку інфраструктури, що визначені Державною стратегією регіонального розвитку відповідають аналогічним пріоритетам, визначеним в регіональній стратегії соціально-економічного розвитку. Таким чином, регіональна стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області узгоджена на високому рівні з державною стратегією регіонального розвитку, а виконання пріоритетних напрямів на державному та регіональному рівнях сприятиме сталому соціально-економічному розвитку регіону.

На другому місці за узгодженістю стратегій знаходиться Запорізька область, у якій немає чіткої визначеності пріоритетів з розвитку інфраструктури на державному та регіональному рівнях, що не відповідає Державній страте-

гії розвитку цього регіону, а тому ставить під загрозу ефективність виконання цільових програм, що їх фінансують.

На третьому та четвертому місцях за узгодженістю регіональних стратегій знаходяться Сумська та Полтавська області, відповідно. Так пріоритети регіонального економічного розвитку Сумської області частково не відповідають економічним пріоритетам державної стратегії щодо цієї області, а регіональні пріоритети розвитку інфраструктури зовсім не відповідають державним економічним пріоритетам. Саме тому було визначено, що Сумська область має низький рівень узгодженості регіональної та державної стратегій, які визначають порядок та необхідність першочергового фінансування головних пріоритетних напрямів розвитку області.

Часткова відповідність регіональних пріоритетних напрямів розвитку інфраструктури Полтавської області відповідним державним пріоритетним напрямам, а також повна невідповідність щодо державних економічних пріоритетів її регіональних пріоритетів розвитку інфраструктури та пріоритетних економічних напрямів зумовили дуже низький рівень узгодженості державної та регіональної стратегій, що ставить під загрозу подальший сталий економічний та суспільний розвиток у цій області.

Проведений аналіз особливостей державної підтримки розвитку інфраструктурного комплексу України та її регіонів дозволив дійти висновку про її неефективність. Неефективність державного регулювання розвитку інф-

раструктури зумовлена в першу чергу відсутністю дієвого механізму обґрунтування та узгодження пріоритетних напрямів розвитку інфраструктурного комплексу на рівні країни та на регіональному рівні. Така ситуація потребує підвищення координації та налагодження двохстороннього зв'язку між розробниками і виконавцями стратегій на всіх рівнях.

Література

1. Гец В. М. Социально-экономические трансформации в переходе к экономике знаний / В. М. Гец // Социально-экономические проблемы информационного общества / под ред. Г. М. Мельника. – Сумы : 2005. – 430с.
2. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі ХХ–ХХІ століть: нові пріоритети / М. І. Долішній. – К. : Наукова думка, 2006. – 512 с.
3. Інфраструктурне забезпечення конкурентної економіки регіонів (методологія і механізми) / НАН України. Інститут регіональних досліджень : науковий редактор д. е. н., проф. П. Ю. Бєленький. – Львів, 2002. – 308 с.
4. Козоріз М. А. Особливості становлення та розвитку підприємницького сектору в економіці України / М. А. Козоріз // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України, 2008. – Вип. 6 (7). – С. 3–11.
5. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року // КМУ, 21 липня 2006 р. № 1001

УДК 330.338

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ НАЦИОНАЛЬНО- ГОСУДАРСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ УКРАИНЫ

БЕРНАЦКИЙ Петр Иосифович*соискатель*

Экономическая безопасность любой страны характеризуется защищенностью ее национальных интересов. Система обеспечения экономической безопасности страны основывается на понимании и реализации концепции национальных экономических интересов на государственном и международном уровнях, целью которой является поддержание сбалансированности экономики, защита ее от влияния внешних и внутренних угроз, способность к стабильному развитию.

Проблеме построения эффективной системы обеспечения национальной безопасности и экономической

безопасности как одной из главных ее составляющих посвящены работы таких исследователей, как О. И. Барановского, В. М. Гейца, М. М. Ермошенко, В. А. Липкана, В. И. Мунтияна, Г. А. Пастернака-Таранушенко, В. К. Сенчагова, Г. П. Сытника и др., в них представлены теоретические основы обеспечения национальной безопасности, принципы государственного управления национальной безопасностью, понятие и содержание национальных интересов. К числу нерешенных вопросов, которые имеют важное теоретическое и практическое значение, нужно отнести проблему обоснования приоритетных национальных экономических интересов страны и создания системы обеспечения экономической безопасности, которая обеспечит их реализацию.

Выделение экономических национальных интересов как одних из важнейших в структуре национальных интересов страны является основой эффективного устойчивого развития ее экономической системы. В работах [1, 2] отмечено, что экономические интересы – это направленность на получение экономических преимуществ лица, общества и государства, обеспечение условий существования и развития экономической независимости и благосостояния.

Национальные экономические интересы определяют содержание, конфигурацию и направление системы обеспечения экономической безопасности страны. Защи-

та национальных экономических интересов от внешних и внутренних угроз является содержанием и важнейшей функцией системы обеспечения экономической безопасности страны. При этом в Украине на сегодняшний день не сформировано целостной системы национальных экономических интересов. В Законе Украины «Об основах национальной безопасности» [3] дается определение понятия национальных интересов как жизненно важных материальных, интеллектуальных и духовных ценностей украинского народа, как носителя суверенитета и единого источника власти в Украине, определяющих нужды общества и государства, реализация которых гарантирует государственный суверенитет Украины и ее прогрессивное развитие. А Стратегия национальной безопасности Украины [4] определяет принципы, приоритетные цели, задачи и механизмы обеспечения жизненно важных интересов личности, общества и государства от внешних и внутренних угроз. Национальные экономические интересы в законодательных актах Украины не детализированы.

Обеспечение приемлемого уровня экономической безопасности признано в Украине одной из главных стратегических целей национальной безопасности [4]. Система национальных экономических интересов не статична, она постоянно меняется под влиянием большого количества факторов. При появлении и исчезновении, нарастании и уменьшении угроз экономической безопасности должны изменяться и корректироваться национальные экономические интересы страны.

Экономическая безопасность является многогранным, многоаспектным, системным явлением. Как система она состоит из большого количества элементов, имеет иерархию уровней организации, способна генерировать в процессе развития новые уровни, при этом новый уровень обратно влияет на предыдущие уровни, перестраивает их, в результате чего система получает новую целостность. Система обеспечения экономической безопасности предусматривает организацию деятельности государства и общества для принятия и реализации решений по вопросам национальной безопасности с учетом концептуальных, организационных и ресурсных аспектов формирования и эффективного функционирования системы обеспечения экономической безопасности [5, 6].

Основными элементами указанной системы являются государственные и негосударственные институты, которые принимают участие в обеспечении экономической безопасности в соответствии с законодательством, а также нормативно-правовые акты, которые регламентируют отношения в сфере экономической безопасности.

К государственным органам, которые призваны обеспечивать экономическую безопасность в Украине, относятся: Президент Украины, Верховная Рада Украины, Кабинет Министров Украины, Совет национальной безопасности и обороны Украины, министерства и другие центральные органы исполнительной власти, Национальный банк Украины, суды общей юрисдикции, прокуратура Украины, местные государственные администрации и органы местного самоуправления, Служба безопасности

Украины, Государственная пограничная служба Украины; а к негосударственным – отдельные граждане, объединения граждан.

Рассмотрим полномочия органов государственного управления в сфере экономической безопасности.

Президент Украины осуществляет общее руководство в сфере экономической безопасности Украины и координирует деятельность органов законодательной, исполнительной и судебной власти по вопросам ее обеспечения.

Верховная Рада Украины в пределах своей компетенции определяет основы внутренней и внешней политики, основы национальной и экономической безопасности, формирует законодательную базу в этой сфере.

Совет национальной безопасности и обороны Украины координирует и контролирует деятельность органов исполнительной власти в сфере экономической безопасности, с учетом изменений в геополитической ситуации вносит Президенту Украины предложения по уточнению Стратегии национальной безопасности.

Кабинет Министров Украины как высший орган исполнительной власти обеспечивает экономическую самостоятельность Украины, проводит мероприятия по обеспечению национальной и экономической безопасности Украины.

Национальный банк Украины проводит денежно-кредитную политику в интересах экономической безопасности Украины.

Министерства и другие центральные органы исполнительной власти, Служба безопасности Украины в пределах своих полномочий обеспечивают выполнение предусмотренных Конституцией и законами Украины, актами Президента, Кабинета Министров Украины задач, осуществляют реализацию концепций, программ в сфере национальной и экономической безопасности.

Местные государственные администрации и органы местного самоуправления обеспечивают решение вопросов в сфере экономической безопасности, отнесенных законодательством к их компетенции.

Правоохранительные органы ведут борьбу с преступностью и противодействуют терроризму.

Суды общей юрисдикции осуществляют судопроизводство в делах по преступлениям, которые причиняют вред экономической безопасности Украины.

Прокуратура Украины осуществляет надзор за соблюдением законов органами, которые проводят оперативно-розыскную деятельность, дознание, досудебное следствие в сфере экономической безопасности, надзор за соблюдением законов в криминальных делах, которые были возбуждены по факту совершения преступлений против основ национальной безопасности.

Граждане Украины через участие в выборах, референдумах и через другие формы непосредственной демократии, а также через органы государственной власти и органы местного самоуправления, которые они выбирают, реализуют национальные интересы, добровольно и в порядке исполнения конституционных обязанностей осуществля-

ют мероприятия, определенные законодательством Украины по обеспечению ее национальной безопасности; как непосредственно, так и через объединения граждан привлекают внимание общественных и государственных институтов к небезопасным явлениям и процессам в разных сферах жизнедеятельности страны; законным способом защищают собственные права и интересы.

Основным недостатком данной системы обеспечения экономической безопасности является дублирование определенных полномочий, а также неопределенность роли и статуса Совета национальной безопасности и обороны Украины. Как отметил В. А. Липкан, Законами Украины «О Совете национальной безопасности и обороны Украины» и «Об основах национальной безопасности Украины» определено: Совет национальной безопасности и обороны Украины – это координационный орган по вопросам национальной безопасности и обороны при Президенте Украины, который координирует и контролирует деятельность органов исполнительной власти в сфере национальной безопасности и обороны, предоставляет предложения Президенту Украины по определению стратегических национальных интересов Украины, концептуальных подходов и направлений обеспечения национальной безопасности и обороны в политической, экономической, социальной, военной, научно-технологической, экологической, информационной и других сферах. Совет национальной безопасности и обороны Украины является органом стратегического управления национальной безопасностью, поэтому его деятельность должна быть направлена на организацию управления органами государственной власти, а функцию контроля необходимо передать другому органу, с учетом того, что на сегодняшний день Совет национальной безопасности и обороны Украины осуществляет контроль за органами исполнительной власти, а органы законодательной и судебной власти остаются бесконтрольными [7].

Рассмотрим систему нормативно-правового обеспечения экономической безопасности в Украине.

Главенствующую роль в системе законодательных актов занимает Конституция Украины. Законы и другие нормативно-правовые акты не должны противоречить Конституции Украины. Статьей 17 Конституции Украины определено, что защита суверенитета и территориальной целостности Украины, обеспечение ее экономической и информационной безопасности является важнейшей функцией государства, делом всего украинского народа. В Конституции указаны права граждан по защите своих экономических интересов (ст. 44), социальной защите (ст. 46, 49), а также обязанности граждан по обеспечению экономической безопасности страны (ст. 67), основы национальной безопасности (ст. 92). В Конституции в общем виде очерчены цель, функции, полномочия государственных и негосударственных субъектов обеспечения экономической безопасности: Верховного Совета Украины (ст. 85), Президента Украины (ст. 106), Совета национальной безопасности и обороны (ст. 107), Совета Национального банка Украины (ст. 100), Кабинета Министров Украины (ст. 113, 116), исполнительной власти

(ст. 118, 119), прокуратуры Украины (ст. 121), правосудия (ст. 124), местного самоуправления (ст. 140) и принципы их взаимодействия, например, построение бюджетной системы Украины, порядок утверждения и контроля за поступлением и использованием средств (ст. 95–98).

Концепция – генеральный замысел, определяющий стратегию действий при осуществлении реформ, проектов, планов, программ; система взглядов на процессы и явления в природе и в обществе [8].

В большинстве стран концепции национальной безопасности разрабатываются с целью определения единых принципов формирования и проведения государственной политики национальной безопасности, объединения подходов к формированию соответствующей законодательной базы, подготовки доктрин, стратегий, концепций, государственных и ведомственных программ в различных сферах национальной безопасности. В Украине Концепция (основы государственной политики) национальной безопасности Украины была принята в 1997 году.

В Концепции (основы государственной политики) национальной безопасности Украины были представлены объекты национальной безопасности, принципы обеспечения национальной безопасности, национальные интересы Украины, угрозы национальной безопасности Украины, основные направления государственной политики, система обеспечения национальной безопасности. Вопросы экономической безопасности нашли свое отражение в рассмотрении национальных интересов, угроз национальной безопасности и основных направлений государственной политики [9]. С введением в действие Закона Украины «Об основах национальной безопасности» в 2003 году Концепция (основы государственной политики) Национальной безопасности Украины утратила свое действие.

В разных странах концепции национальной безопасности имеют существенные различия. Так, например, в Концепции национальной безопасности США представлена единая стратегия в области национальной безопасности, внешней и военной политики на десятилетия вперед, а в Концепции национальной безопасности Российской Федерации содержится оценка места России в мировом сообществе и сделан акцент в большей мере на тактические, нежели стратегические моменты.

Следующим документом в системе нормативно-правового обеспечения экономической безопасности является доктрина, которая представляет собой совокупность официальных взглядов на цель, функции, принципы и методы обеспечения национальной безопасности Украины в конкретной сфере жизнедеятельности.

Доктрина – учение, научная концепция (обычно о философской, политической, идеологической теории; учение, научная или философская теория, система, руководящий теоретический или политический принцип) [8].

Доктрина должна служить основой для формирования государственной политики в конкретной сфере обеспечения национальной безопасности Украины, подготовки предложений по совершенствованию правового,

методического, научно-технического и организационного обеспечения национальной безопасности Украины в конкретной сфере жизнедеятельности; разработки целевых программ обеспечения национальной безопасности Украины в конкретной сфере [7].

В Украине существует только военная доктрина, которая представляет собой совокупность руководящих принципов, военно-политических, военно-стратегических, военно-экономических и военно-технических взглядов на обеспечение военной безопасности государства. На сегодняшний день доктрина экономической безопасности отсутствует.

Стратегия – общий, всесторонний план достижения целей, рассчитанная на перспективу система мер, направленных на обеспечение организации долгосрочного конкурентного преимущества. Стратегия экономической безопасности – долгосрочный подход к достижению цели, выражаемый через общую концепцию комплексной системы обеспечения экономической безопасности [8].

Государственная стратегия экономической безопасности должна развивать и конкретизировать положения концепции, доктрины, стратегии национальной безопасности с учетом национальных интересов в области экономики.

В Украине, в отличие от Российской Федерации, отсутствует такой документ, как Стратегия экономической безопасности. В России Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации была одобрена Указом Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608 [10]. В стратегии особое внимание уделено мониторингу факторов, определяющих угрозы экономической безопасности Российской Федерации, разработке критериев и параметров (пороговых значений) экономической безопасности Российской Федерации, деятельности государства по обеспечению экономической безопасности Российской Федерации. Именно в Стратегии экономической безопасности России детально отражены национальные интересы в сфере экономики, угрозы экономической безопасности, организационные структуры обеспечения экономической безопасности. В Украине в связи с рассмотрением экономической безопасности как части национальной безопасности вопросы стратегии экономической безопасности (состояние экономической безопасности, угрозы и вызовы; обеспечение приемлемого уровня экономической безопасности) нашли свое отражение в Стратегии национальной безопасности Украины, также в данном документе присутствуют в общем виде элементы системы экономической безопасности.

Отдельные вопросы, касающиеся стратегии экономической безопасности в Украине, были представлены в Стратегии экономического и социального развития Украины на 2004–2015 гг. «Путем европейской интеграции». В этом документе, разработанном группой ученых под руководством А. С. Гальчинского и В. М. Гейца, были отражены: стратегия экономической безопасности государства, основные угрозы экономической безопасности в Украине, цели и задачи усиления экономической безопасности [11, 12].

Основным нормативно-правовым документом, в котором отражены вопросы системы обеспечения экономической безопасности в Украине, остается Стратегия национальной безопасности Украины. В этом документе представлено: место Украины в мире, принципы обеспечения национального единства и защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внешних и внутренних угроз, стратегические цели, приоритеты и задачи политики национальной безопасности, механизмы реализации государственной политики национальной безопасности. Стратегия национальной безопасности Украины определяет принципы, приоритетные цели, задачи и механизмы обеспечения жизненно важных интересов личности, общества и государства от внешних и внутренних угроз.

В Стратегии национальной безопасности Украины [4] выделено, что состояние экономической безопасности остается сложным вследствие действия ряда вызовов и угроз, обусловленных:

- неустойчивостью экономического роста и его чрезмерной зависимостью от внешних факторов;
- сохранением структурной деформации в национальной экономике, неэффективностью использования материальных ресурсов, а именно энергетическими, преобладанием отраслей с небольшой долей добавленной стоимости, что приводит к низкой конкурентоспособности отечественной продукции;
- неэффективностью защиты права собственности, отсутствием условий для формирования необходимого инвестиционного потенциала в национальной экономике, а в частности развитых финансового и фондового рынков, неблагоприятным макроэкономическим и политико-правовым климатом для привлечения иностранных инвестиций и развития внутреннего инвестиционного процесса;
- несовершенством налоговой системы, низкой эффективностью налогового администрирования и контроля за использованием бюджетных ассигнований;
- низким уровнем конкурентности и монополизацией отдельных отраслей промышленности, поставки товаров и предоставления услуг;
- несовершенством механизмов защиты внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции со стороны импортной продукции, неэффективностью борьбы с контрабандой;
- чрезмерной зависимостью от импорта энергетических ресурсов, недиверсифицированностью источников энергообеспечения;
- монополизацией иноземным капиталом определенных стратегически важных отраслей национальной экономики, что угрожает стабильности отдельных товарных рынков;

- деградацией научно-технического потенциала, неразвитостью национальной инновационной системы, низкой инновационной активностью субъектов хозяйствования;
- неуправляемым оттоком за пределы государства интеллектуальных и трудовых ресурсов, в том числе в форме трудовой миграции;
- углублением региональной дифференциации;
- высоким уровнем тенезации экономики, обусловленным, в частности, распространением теневой занятости, распространением полулегальных методов уклонения от налогообложения, криминализацией экономических отношений, наличием в стране организованных преступных группировок, которые претендуют на контроль деятельности субъектов хозяйствования.

Одним из стратегических приоритетов политики национальной безопасности является обеспечение приемлемого уровня экономической безопасности, что невозможно без осуществления структурной перестройки и повышения конкурентоспособности национальной экономики. Стратегическими задачами в сфере экономической безопасности выделено:

- улучшение инвестиционного климата, в частности путем обеспечения действенной защиты права собственности; усовершенствование регуляторного и корпоративного законодательства; ограничение монополизма; развитие финансового и фондового рынков;
- реформирование налоговой системы, обеспечение направленности фискальной политики государства на уменьшение удельного веса всех составляющих материальных затрат в экономике;
- повышение эффективности использования государственных средств; обеспечение действенного государственного контроля деятельности субъектов природных монополий, прозрачность использования ими финансовых ресурсов, эффективность тарифной и регуляторной политики;
- направление мероприятий экономической политики государства на укрепление финансового состояния субъектов хозяйствования, обеспечение их нацеленности на увеличение рентабельности и капитализации;
- наряду с реализацией государственной политики стимулирования экспорта, прежде всего высокотехнологического, необходимо обеспечить опережающее расширение внутреннего рынка, избегать критической зависимости национальной экономики от конъюнктуры мировых рынков;
- повышение конкурентоспособности национальной экономики невозможно при существующем уровне инновационной активности предприятий, для повышения которой необходимы являются формирование национальной инновационной системы, расширение инвестиционных возможностей для реализации инновационных проектов.

Кроме перечисленных нормативно-правовых актов, экономическая безопасность в Украине регулируется:

- законами Украины: «Об основах национальной безопасности Украины», «О Совете национальной безопасности и обороны Украины», «О государственной границе Украины», «О коррупции», «О государственной контрольно-ревизионной службе Украины», «О государственных целевых программах», «О предотвращении и противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем», «О государственной налоговой службе Украины», «О Государственной пограничной службе Украины», «О Службе безопасности Украины»; Таможенным, Бюджетным, Хозяйственным кодексами Украины и др.;
- Указами Президента Украины: «Об утверждении Стратегии интеграции Украины в Европейский Союз», «О Национальной программе борьбы с коррупцией»; вопросы экономической безопасности отражены в обращении Президента Украины к Верховной Раде Украины и др.;
- постановлениями Кабинета Министров Украины;
- нормативно-правовыми актами министерств и других органов исполнительной власти.

К документам международного права относятся международные договоры, международно-правовые обычаи и решения межгосударственных (межправительственных) организаций, которые являются обязательными для стран-участниц. Примером такого документа международного права, в котором регулируются вопросы экономической безопасности, является Договор о коллективной безопасности некоторых стран-участниц СНГ.

Проведенный анализ показал, что на сегодняшний день в Украине существует острая необходимость в совершенствовании системы обеспечения экономической безопасности в таких направлениях:

- совершенствование законодательства по вопросам экономической безопасности путем гармонизации украинского законодательства с соответствующим международным законодательством и устранения противоречий в действующих нормативно-правовых актах;
- уточнение задач и функций субъектов обеспечения экономической безопасности и повышение эффективности планирования, координации и контроля их деятельности;
- повышение эффективности выявления, мониторинга и нейтрализации внутренних и внешних угроз экономической безопасности.

Литература

1. Пастернак-Таранушенко Г. А. Економічна безпека держави. підручник для осіб, що навчаються за фахом «службовець державного управління» / під ред. проф. Б. Кравченка. – К.: Інститут державного управління і самоврядування при Кабінеті Міністрів України, 1994. – 140 с.
2. Новікова О. Ф., Покотиленко Р. В. Економічна безпека: концептуальні визначення та механізми забезпечення: монографія / О. Ф. Новікова, Р. В. Покотиленко. – Донецьк, НАН України, Ін-т економіки промисловості 2006. – 408 с.
3. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19 червня 2003 року № 964-IV (зі змінами та доповненнями) // www.rada.gov.ua
4. Стратегія національної безпеки України. Утверджена указом Президента України от 12.02.2007 г. № 105/2007 [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.rada.gov.ua
5. Стратегія забезпечення економічної безпеки України (проект), Міжвідомча комісія з питань фінансової безпеки при Раді національної безпеки і оборони України [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.rada.gov.ua
6. Экономическая безопасность России: общий курс : учебник / под ред. В. К. Сенчагова. – М. : Дело, 2005. – 896 с.
7. Липкан В. А. Національна безпека України : навч. посібник / В. А. Липкан. – К. : Кондор. – 2007. – 552 с.
8. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с.
9. Концепция (основы государственной политики) Национальной безопасности Украины. Одобрена Постановлением Верховной Рады Украины от 16 января 1997 года № 3/97-ВР [Электронный ресурс]. Режим доступу: www.rada.gov.ua
10. Государственная стратегия экономической безопасности РФ (Основные положения). Одобрена Указом Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608 [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.scrf.gov.ru/documents/sections/parent/
11. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції». [А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України]. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
12. Указ Президента України «Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки від 28 квітня 2004 року № 493/2004 [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.rada.gov.ua

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.12

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОКСОХІМІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ТИЩЕНКО Олександр Миколайович

доктор економічних наук, професор

ЄНИНА-БЕРЕЗОВСЬКА Анастасія Олександрівна

аспірантка

Своєчасна сплата податків є нелегким випробуванням для підприємств під час світової фінансової кризи. При цьому послідовність, скоординованість дій і позитивний результат від проведення податкового планування насамперед залежить від точності виявлення реального стану підприємства й причин, що призвели до кризової ситуації. Процес аналізу є обов'язковим при проведенні податкового планування, він дозволяє підприємству розробити стратегію виживання. Від кризового стану підприємства залежить структура і склад заходів, що проводяться в рамках розробки стратегії поведінки щодо сплати податків, тому визначення поточного стану підприємства є надзвичайно важливим.

Предметом аналізу фінансового стану підприємства з метою ефективного податкового планування є його фінансові та виробничі ресурси, їх формування та використання. Для досягнення основної мети аналізу фінансового стану підприємства (об'єктивної його оцінки та виявлення на цій основі потенційних можливостей підвищення ефективності формування й використання фінансових ресурсів) можуть застосовувати різноманітні методи. Найпоширенішими і найвідомішими підходами в цьому напрямку є моделі й тести експрес-діагностики, які активно розроблялися західними науковцями, починаючи з 60-х рр. минулого століття. Вказані моделі доцільно застосувати для порівняльної оцінки фінансового стану ряду підприємств коксохімічної промисловості України за даними 2009 р.

Дослідження охоплює суб'єкти господарювання коксохімічної промисловості (табл. 1).

Одним з перших фінансових аналітиків, який у 1966 р. розпочав використовувати статистичні прийоми у поєднанні з фінансовими коефіцієнтами для ефективного податкового планування, був В. Х. Бівер. З метою створення моделі для прогнозування майбутнього фінансового стану підприємств, він досліджував ступінь значущості близько 30 економічних коефіцієнтів. Коефіцієнт Бівера як відношення грошового потоку *cash flow* (або суми чи-

стого прибутку й нарахованої амортизації) до загальної суми заборгованості (або суми довгострокових і поточних зобов'язань) виявився одним з найбільш статистично надійних показників [2, с. 94–96]:

$$K_B = \frac{\text{cash flow}}{\text{загальна сума заборгованості}} = \frac{ЧП + А}{ДЗ + ПЗ} \quad (1)$$

де ЧП – чистий прибуток;

А – амортизація;

ДЗ – довгострокова заборгованість;

ПЗ – поточні зобов'язання.

Таблиця 1

Об'єкти дослідження фінансової стійкості підприємств

Назва об'єкта	Номер об'єкта
ВАТ «Авдіївський КХЗ»	1
ВАТ «Маркохім»	2
ВАТ «Ясінівський КХЗ»	3
Макіївський КХЗ	4
ЗАТ «Єнакіївський коксохімпром»	5
ВАТ «Донецьккокс»	6
ВАТ «Горлівський КХЗ»	7
ВАТ «Краматорський КХЗ»	8
ВАТ «Дніпродзержинський КХЗ»	9

Оптимальне значення коефіцієнта Бівера за міжнародними стандартами знаходиться в області 0,17–0,4 [3]. За формулою (1) розраховано коефіцієнт Бівера для обраних об'єктів за даними 2009 р. (табл. 2).

Таблиця 2

Коефіцієнти Бівера для підприємств коксохімічної галузі за даними 2009 р.

Номер об'єкта	Значення коефіцієнта Бівера*	Стан підприємства за моделлю
1	0,1394	неплатоспроможне
2	0,1253	неплатоспроможне
3	0,2533	платоспроможне
4	0,9432	платоспроможне
5	–0,0830	неплатоспроможне
6	–0,5278	неплатоспроможне
7	0,3552	платоспроможне
8	–0,2184	неплатоспроможне
9	–0,2200	неплатоспроможне

* критична область $K < 0,17$

Проте, як було зазначено вище, даний метод, окрім вказаних, не враховує багатьох інших чинників, які можуть вплинути на платоспроможність підприємства. Тому у вітчизняній та зарубіжній практиці для експрес-оцінки

фінансового стану поряд з коефіцієнтом Бівера використовується ряд інших факторних моделей. У 1968 р. Е. Альтманом розроблено двофакторну модель [1, с. 70]. Вона враховує два показники: коефіцієнт поточної ліквідності (*Кпоточн. лікв.*), який розраховується за формулою (2); коефіцієнт відношення залучених засобів до валюти балансу (*Кзал.з.*) – за формулою (3).

$$K_{\text{поточн. лікв.}} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Короткострокові зобов'язання}}; \quad (2)$$

$$K_{\text{зал.з.}} = \frac{\text{Залучені засоби}}{\text{Валюта балансу}}. \quad (3)$$

Двофакторна модель оцінюваннґ передбачає обчислення спеціального коефіцієнта *Z* і має такий формалізований вигляд:

$$Z = -0,3877 - 1,0736K_{\text{поточн.лікв.}} + 0,0579K_{\text{зал.з.}} \quad (4)$$

Імовірність банкрутства за даною моделлю для будь-якого суб'єкта господарювання є дуже низькою при від'ємному значенні коефіцієнту *Z*, і підприємство залишається платоспроможним, а при $Z > 0$ існує вірогідність банкрутства. Для оцінювання фінансового стану коксохімічних підприємств та ймовірності банкрутства за формулою (4) розраховано двофакторну модель Альтмана (табл. 3).

Таблиця 3

Значення моделі Альтмана та її складових для підприємств коксохімічної галузі за даними 2009 р.

Номер об'єкта	К поточн. лікв.	Кзал.з.	Z*	Стан підприємства за моделлю
1	1,7721	0,3758	-2,2685	платоспроможне
2	1,9739	0,4709	-2,4796	платоспроможне
3	2,1437	0,3361	-2,6697	платоспроможне
4	5,6169	0,2582	-6,4031	платоспроможне
5	0,6153	0,4768	-1,0207	платоспроможне
6	1,5200	0,5935	-1,9852	платоспроможне
7	1,4657	0,3924	-1,9385	платоспроможне
8	0,8797	1,4100	-1,2505	платоспроможне
9	1,6653	0,0735	-2,1713	платоспроможне

* критична область $Z > 0$

Оскільки розрахункове значення коефіцієнта *Z* є від'ємним для всіх досліджуваних підприємств, то жодному з них банкрутство не загрожує, і вони за даним тестом вважаються платоспроможними. Отже, результати розрахунків за моделлю Альтмана дещо суперечать результатам оцінювання фінансового стану за допомогою коефіцієнта Бівера (табл. 2).

Варто враховувати, що модель Альтмана не відображає такі сторони фінансового стану підприємства, як ділова активність (оборотність активів) підприємства, рентабельність капіталу, темпи зміни обсягів продажу та ін. Тому для точнішої діагностики та оцінки фінансового стану підприємства використовують моделі, які враховують більшу кількість чинників-симптомів латентного показника, що вивчається. У 1969 р. Е. Альтман застосував

багатовимірні статистичні методи, зокрема дискримінантний аналіз, який дозволив оцінити ваги окремих розрахункових показників, що були включені в модель як змінні. У своїх дослідженнях Е. Альтман, як і В. Бівер, використав дані 88 стабільних фірм та компаній, які згодом, протягом п'яти років, стали банкрутами. Е. Альтман застосував методи дискримінантного аналізу для оцінювання рівня комерційного ризику.

За допомогою свого аналітичного методу він вивів таке рівняння надійності (так званий «*Z*-рахунок», або *Z*-модель Альтмана – «*Z score model*») [2, с. 96–97]:

$$Z\text{-рахунок} = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + K_5, \quad (5)$$

де K_1 – частка оборотного капіталу в активах підприємства:

$$K_1 = \frac{\text{Сума оборотного капіталу}}{\text{Валюта балансу}}; \quad (6)$$

K_2 – частка нерозподіленого прибутку в активах підприємства:

$$K_2 = \frac{\text{Нерозподілений прибуток}}{\text{Валюта балансу}}; \quad (7)$$

K_3 – відношення прибутку від реалізації до активів підприємства:

$$K_3 = \frac{\text{Прибуток від реалізації}}{\text{Валюта балансу}}; \quad (8)$$

K_4 – відношення ринкової вартості акцій до кредиторської заборгованості підприємства (або відношення власного та залученого капіталу):

$$K_4 = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Залучений капітал}}; \quad (9)$$

K_5 – відношення обсягу продажів до активів підприємства:

$$K_5 = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Валюта балансу}}. \quad (10)$$

У залежності від значення «*Z*-рахунку» дається оцінка вірогідності банкрутства підприємства за спеціальною шкалою (табл. 4).

Таблиця 4

Оцінка вірогідності банкрутства підприємства для моделі «*Z*-рахунку» Альтмана

Значення « <i>Z</i> -рахунку»	Вірогідність настання банкрутства
$Z < 1,8$	дуже висока
$1,8 < Z < 2,7$	висока
$2,7 < Z < 2,9$	можлива
$2,9 < Z$	дуже низька

Результати розрахунків п'ятифакторної моделі Альтмана наведено в табл. 5.

Вітчизняні фахівці рекомендують у сучасних умовах застосовувати тест, запропонований В. Альтманом у 1983 р., який має вигляд [1, с. 72]:

$$Z_{83} = 3,107F_1 + 0,995F_2 + 0,42F_3 + 0,847F_4 + 0,717F_5, \quad (11)$$

де F_1 – частка нерозподіленого прибутку в активах підприємства;

F_2 – відношення обсягу продажів до активів підприємства;

Таблиця 5

Розрахункові значення моделі Альтмана та її складових для підприємств коксохімічної галузі України за даними 2009 р.

Номер об'єкта	K_1	K_2	K_3	K_4	K_5	«Z-рахунок»	Вірогідність настання банкрутства
1	0,5881	0,0180	0,1737	1,6870	1,2937	3,6100	дуже низька
2	0,5246	-0,0513	0,3291	1,1238	2,4505	4,7684	дуже низька
3	0,6800	0,2703	0,2545	1,9982	1,5768	4,8100	дуже низька
4	0,5024	0,2390	0,0866	8,2930	0,3713	6,5706	дуже низька
5	0,1577	-0,3574	-0,0167	1,0975	0,0442	0,3366	дуже висока
6	0,5231	-0,0832	0,1575	0,8996	0,5646	2,1354	висока
7	0,5750	0,3009	0,4272	1,5489	1,9546	5,4049	дуже низька
8	0,6390	-0,5484	0,0476	-0,2908	0,7984	0,7801	дуже висока
9	0,1223	-0,1012	-0,0003	12,6118	0,1821	7,7534	дуже низька

 F_3 – відношення власного капіталу до залученого; F_4 – відношення прибутку від реалізації до активів підприємства; F_5 – частка оборотного капіталу в активах підприємства.

Граничне значення Z_{83} складає 1,23. Тобто фінансовий стан підприємств, для яких $Z_{83} < 1,23$, вважається незадовільним, і навпаки, коли $Z_{83} > 1,23$ фінансова діяльність об'єктів господарювання є досить успішною. Результати розрахунків тесту та його складових для 9 підприємств коксохімічної галузі наведено в табл. 6.

Таблиця 6

Розрахункові значення тесту Альтмана та його складових для підприємств коксохімічної галузі за даними 2009 р.

Номер об'єкта	F_1	F_2	F_3	F_4	F_5	Z_{83}^*	Стан підприємства за тестом
1	0,0180	1,2937	1,6870	0,1737	0,5881	2,6203	платоспроможне
2	-0,0513	2,4505	1,1238	0,3291	0,5246	3,4056	платоспроможне
3	0,2703	1,5768	1,9982	0,2545	0,6800	3,9512	платоспроможне
4	0,2390	0,3713	8,2930	0,0866	0,5024	5,0288	платоспроможне
5	-0,3574	0,0442	1,0975	-0,0167	0,1577	-0,5065	неплатоспроможне
6	-0,0832	0,5646	0,8996	0,1575	0,5231	1,1896	неплатоспроможне
7	0,3009	1,9546	1,5489	0,4272	0,5750	4,3045	платоспроможне
8	-0,5484	0,7984	-0,2908	0,0476	0,6390	-0,5330	неплатоспроможне
9	-0,1012	0,1821	12,6118	-0,0003	0,1223	5,2512	платоспроможне

* критична область $Z_{83} < 1,23$

Результати, отримані за допомогою тесту Альтмана, частково збігаються з результатами, отриманими за допомогою моделі «Z-рахунку» проте відрізняються від висновків за коефіцієнтом Бівера та двохфакторною моделлю.

У зарубіжних країнах для експрес-діагностики фінансового стану підприємств досить часто використовується тест Лису, який визначає ймовірність банкрутства і має вигляд [1, с. 71]:

$$Z_L = 0,063L_1 + 0,092L_2 + 0,051L_3 + 0,001L_4, \quad (2)$$

де L_1 – відношення оборотних активів до суми всіх активів;

 L_2 – відношення прибутку від реалізації до суми активів підприємства; L_3 – відношення нерозподіленого прибутку до суми активів; L_4 – відношення власного капіталу до залученого.

Критичне значення тесту Лису Z_L становить 0,037. Розрахункові значення, що містяться ліворуч від 0,037, сигналізують про високу вірогідність банкрутства підприємства, і навпаки.

Розрахунки тесту Лису та його складових наведено у табл. 7.

Таблиця 7

Розрахунки тесту Лису та його складових для підприємств коксохімічної галузі України за даними 2009 р.

Номер об'єкта	L_1	L_2	L_3	L_4	Z_L^*	Стан підприємства за тестом
1	0,5881	0,1737	0,0180	1,6870	0,0556	платоспроможне
2	0,5246	0,3291	-0,0513	1,1238	0,0618	платоспроможне
3	0,6800	0,2545	0,2703	1,9982	0,0820	платоспроможне
4	0,5024	0,0866	0,2390	8,2930	0,0601	платоспроможне
5	0,1577	-0,0167	-0,3574	1,0975	0,0087	неплатоспроможне
6	0,5231	0,1575	-0,0832	0,8996	0,0441	платоспроможне
7	0,5750	0,4272	0,3009	1,5489	0,0924	платоспроможне
8	0,6390	0,0476	-0,5484	-0,2908	0,0164	неплатоспроможне
9	0,1233	-0,0003	-0,1012	12,6118	0,0151	неплатоспроможне

* критична область $Z_L < 0,037$

У 1977 р. британські вчені Р. Таффлер і Г. Тішоу запропонували прогнозу чотирифакторну модель, при розробці якої вони використовували наступний підхід: на першій стадії обчислювалися 80 фінансових коефіцієнтів (співвідношень) за даними збанкрутих і платоспроможних компаній; отім, на основі статистичних методів, будувалася модель платоспроможності, визначаючи окремі співвідношення, які найкращим чином розрізняють дві групи компаній за їхніми коефіцієнтами. Ключовими фінансовими співвідношеннями, що вимірювали діяльність компанії, були такі показники, як прибутковість, відповідність оборотного капіталу, фінансовий ризик і ліквідність. Модель Таффлера-Тішоу має такий вигляд [1, с. 71]:

$$Z_{T-T} = 0,53 N_1 + 0,13 N_2 + 0,18 N_3 + 0,16 N_4, \quad (13)$$

де N_1 – відношення прибутку від реалізації до короткострокових зобов'язань;

N_2 – відношення оборотних активів до зобов'язань;

N_3 – відношення короткострокових зобов'язань до суми активів;

N_4 – відношення виручки до суми активів.

Якщо $Z_T > 0,3$ – фірма має довгострокові перспективи, коли $Z_T < 0,3$ існує ймовірність банкрутства. Модель Таффлера-Тішоу дала такі результати (табл. 8).

Таблиця 8

Розрахункові значення моделі Таффлера-Тішоу та її складових для підприємств коксохімічної галузі за даними 2009 р.

Номер об'єкта	N_1	N_2	N_3	N_4	Z_{T-T}^*	Стан підприємства за тестом
1	0,5235	1,5893	0,3318	1,2937	0,7508	платоспроможне
2	1,2381	1,1142	0,2658	1,2937	1,0559	платоспроможне
3	0,8022	2,0467	0,3172	1,2937	0,9553	платоспроможне
4	0,9685	5,6169	0,0894	1,2937	1,4666	платоспроможне
5	-0,0650	0,3308	0,2563	1,2937	0,2616	неплатоспроможне
6	0,4578	1,1575	0,3441	1,2937	0,6621	платоспроможне
7	1,0888	1,4657	0,3923	1,2937	1,0452	платоспроможне
8	0,0655	0,4532	0,7264	1,2937	0,4314	платоспроможне
9	-0,0035	1,6653	0,0735	1,2937	0,4349	платоспроможне

* критична область $Z_{T-T} < 0,3$

В економічній літературі та в зарубіжній практиці відома також модель Г. Спрінгейта [4, с. 126], а саме:

$$Z_C = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D, \quad (14)$$

де A – частка оборотного капіталу в активах підприємства;

B – питома вага прибутку до сплати податків в активах підприємства;

C – частка прибутку до сплати податків у короткостроковій заборгованості;

D – обсяг продажу, поділений на загальну вартість активів.

Вважається, що точність прогнозування банкрутства за моделлю становить приблизно 92 %, але з часом цей показник зменшується. Критичним значенням моделі Спрінгейта Z_C є величина 0,862. При $Z_C < 0,862$ підприємство вважається потенційним банкрутом. Якщо $Z_C > 0,862$, то фінансовий стан суб'єкта господарювання задовільний. Модель Спрінгейта дозволила отримати такі оцінки фінансового стану досліджуваних підприємств (табл. 9).

Таблиця 9

Розрахункові значення моделі Спрінгейта та її складових для підприємств коксохімічної галузі за даними 2009 р.

Номер об'єкта	A	B	C	D	Z _c *	Стан підприємства за моделлю Спрінгейта
1	0,6044	0,0188	0,0539	1,0456	1,1340	задовільний
2	0,5276	0	0	0,3058	0,6657	незадовільний
3	0,6686	0,114	0,3919	1,0853	1,7315	задовільний
4	0,5064	0,0596	0,4855	0,2863	1,1395	задовільний
5	0,1804	0	0	0,0452	0,2039	незадовільний
6	0,7365	0	0	0,8423	1,0956	задовільний
7	0,5831	0,1851	0,4687	1,4381	2,0534	задовільний
8	0,6714	0	0	0,3983	0,8508	незадовільний
9	0,5741	0	0	0,4961	0,7897	незадовільний

* критична область $Z_c < 0,862$

Розглядаючи результати розрахунків табл. 9, та порівнюючи знайдені значення Z_c з критичним, можна зробити висновок, що чотири підприємства (№№ 2, 5, 8, 9) мали в 2009 р. незадовільний фінансовий стан. Серед лідерів слід відмітити об'єкти № 3 та № 7, розрахункові значення Z_c яких значно перевищують критичне.

Як було показано вище, деякі висновки щодо оцінки фінансового стану 9-ти коксохімічних підприємств, отримані на базі різних прийомів і тестів експрес-діагностики, певною мірою суперечать один одному. Тому правомірними видаються такі запитання: наскільки обґрунтованим є застосування вказаних моделей у вітчизняних господарських умовах, які чинники впливають на результати економічної експрес-діагностики. На нашу думку, це пояснюється

тим, що дані моделі відображають різні сторони складного явища – фінансовий стан підприємства. Необхідно зауважити, що вищезрозглянуті моделі розроблені вченими на основі аналізу зарубіжних підприємств, які функціонують в умовах, не відповідаючих сучасним економічним умовам в Україні. Крім того, авторами наведених моделей не вказується специфіка галузі, для якої вони були б доцільними, а нормативні значення коефіцієнтів, які використовуються, вважаються універсальними.

Фінансовий стан 9 досліджуваних підприємств коксохімічної галузі було проранжовано за розрахунковими значеннями наведених моделей і результати зведено в підсумкову таблицю. За цими даними був знайдений середній ранг на основі простої середньої арифметичної (табл.10).

Таблиця 10

Ранги підприємств коксохімічної галузі, знайдені на основі моделей і тестів експрес-діагностики

Номер об'єкта	Ранг об'єкта за моделлю							Середній ранг
	K _b	Z	«Z-рахунок»	Z ₈₃	Z _л	Z _{T-T}	Z _c	
1	4	4	6	6	5	5	4	4,85
2	5	3	5	5	3	2	8	4,42
3	3	2	4	4	2	4	2	3
4	1	1	2	2	4	1	3	2
5	6	9	9	8	9	9	9	8,42
6	9	6	7	7	6	6	5	6,57
7	2	7	3	3	1	3	1	2,85
8	7	8	8	9	7	8	6	7,57
9	8	5	1	1	8	7	7	5,28

Середній ранг в даному випадку є досить умовною оцінкою типового рівня фінансового стану досліджуваних коксохімічних підприємств, оскільки ранги деяких об'єктів за різними методиками розрахунку дуже сильно відрізняються один від одного. Це вказує на неоднозначність, а іноді і на суперечливість висновків щодо рівня фінансового стану окремих підприємств, знайдених за різними моделями і тестами експрес-діагностики.

За підсумками всіх моделей і тестів досліджувані об'єкти коксохімічної промисловості розташовані таким чином:

- безперечним лідером є Макіївський КХЗ (середній ранг 2,0);
- на другому місці знаходиться Горлівський КХЗ, але оцінки його фінансового стану не зовсім узгоджені (середній ранг 2,85);

- третю позицію займає ВАТ «Ясінівський КХЗ» (середній ранг 3);
- четверте місце посідає ВАТ «Маркохім» (середній ранг 4,42);
- на п'ятій позиції ВАТ «Авдіївський КХЗ» (середній ранг 4,85);
- на шостому місці ВАТ «Дніпродзержинський КХЗ», але його оцінки вкрай суперечливі (середній ранг 5,28);
- на сьомому місці знаходиться ВАТ «Донецьккокс» (середній ранг 6,57);
- до безперечних аутсайдерів відноситься ВАТ «Краматорський КХЗ» (середній ранг 7,57);
- останнє, дев'яте місце посідає ЗАТ «Єнакіївський коксохімпром» (середній ранг 8,42).

Трійка аутсайдерів визначається досить однотайно та узгоджено за допомогою практично всіх моделей і тестів, що використовувалися для оцінки фінансового стану коксохімічних підприємств. Результати дослідження свідчать, що фінансовий стан коксохімічних підприємств України недостатньо стійкий, це очевидно запобігає планувати

майбутню діяльність та обсяг податків у бюджеті всіх рівнів. Тому для точнішої діагностики та оцінки фінансового стану підприємств необхідно використання моделей, які враховують більшу кількість чинників-симптомів, що відбивають досліджувану фінансову ознаку. Використання описаних методів оцінювання фінансового стану підприємства дозволить уживати попереджувальних заходів для його оздоровлення й планувати розвиток.

Література

1. Клочан В. П. Методичні підходи діагностики можливого банкрутства сільськогосподарських підприємств / В. П. Клочан, Н. І. Костаневич // Економіка АПК. – 2003. – № 6. – С. 69–74.
2. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності / О. Кононенко – Х. : Фактор, 2003. – 148 с.
3. Самойлов Л. Л. Практические выводы по результатам анализа финансовых показателей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mange.ru/finanalysis/inec.analysis2.shtml>
4. Хрущ Н. А. Інвестиційна діяльність: сучасні стратегії та технології. / Н. А. Хрущ. – Хмельницький : ХНУ, 2004. – 309 с.

УДК 338. 487

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ВЕДЕННЯ ПЕРСОНАЛЬНИХ ПРОДАЖІВ У ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ

ЄРМАЧЕНКО Володимир Єгорович*кандидат економічних наук, професор***ЗИМА Олександр Григорович***кандидат економічних наук, доцент***НОВІКОВА Марія Володимирівна***кандидат економічних наук, викладач*

Персональні продажі, або як їх ще називають, прямі продажі для індустрії туризму є важливим елементом комунікаційного комплексу. Вони передбачають усне представлення туристської послуги в процесі особистої бесіди менеджера турфірми з потенційним покупцем з метою їх продажу. Засобами особистого продажу можуть виступати як особисте спілкування з клієнтами, так і розмова по телефону. Для українського турбізнесу характерно те, що більшість клієнтів, перш, ніж вибрати турфірму та прийти до неї особисто, проводять інтернет-пошук, телефонує та здійснює попередній відбір турфірм, спираючись на рекламу та відгуки споживачів. За інших рівних умов потенційний клієнт зупиняє свій вибір на тому турагентстві, де з ним уважніше, ввічливіше та зацікавленіше поспілкувалися. Отже не можна

недооцінювати важливість першого враження для клієнта від спілкування з менеджером з продажів, адже формування сприятливого відношення та позитивного іміджу турфірми здійснюється в перші секунди розмови, навіть по телефону. Також треба зазначити що в процесі персонального продажу, на відміну від інших інструментів маркетингового комплексу, відбувається безпосередній вплив на потенційного покупця та спонування його до певних дій.

Актуальність обраного напрямку дослідження зумовлена особливостями сучасного етапу розвитку туристського ринку, який характеризується тим, що традиційні види конкуренції, пов'язані з відмінністю асортиментної політики або набору послуг що пропонуються, цінами і тому подібне, вже себе вичерпали. Основним напрямком конкуренції стає забезпечення якості сервісу, а саме якості процесу реалізації послуг що пропонуються. У зв'язку з цим від професіоналізму та майстерності менеджера турфірми залежить міра довіри клієнта і, як наслідок, обсяг продажів фірми та її дохід.

Теоретичні аспекти персональних продажів в туристичній діяльності розглянули в рамках загальної маркетингової політики турпідприємств такі науковці: Ф. Котлер, П. Р. Сміт, Г. А. Папірян, А. Е. Саак, Ю. О. Пшенічних, А. Ф. Павленко, О. М. Азарян, О. Н. Голубкова, А. П. Дурович та інші [1, 3, 5, 6].

Метою статті є формування принципів персональних продажів, які відображають основні комунікаційні аспекти поетапної реалізації спілкування з потенційним споживачем.

Для того щоб надати загальну характеристику персональним продажам як одному з елементів комунікаційного комплексу, доцільно розкрити переваги та недоліки цього методу просування.

Таблиця 1

Порівняльна таблиця переваг та недоліків особистого продажу як одного з інструментів маркетингових комунікацій

Переваги особистого продажу	Недоліки особистого продажу
<ul style="list-style-type: none"> ▪ безпосередній контакт зі споживачем ▪ комунікаційна гнучкість; ▪ персоналізований підхід; ▪ скорочення даремної аудиторії ▪ безпосередня орієнтація на цільові ринки та типи споживачів ▪ формування та утримання постійної клієнтури ▪ єдиний спосіб просування, що закінчуються безпосередньо його реалізацією 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ високі витрати з розрахунку на одного потенційного споживача ▪ обмеженість охоплення аудиторії, оскільки персонал фірми може мати безпосередній контакт лише з обмеженою кількістю клієнтів ▪ різні люди не однаково точно передають інформацію, це ускладнює донесення цілісного і єдиного повідомлення до всіх споживачів ▪ прямі продажі можна ефективно використовувати лише в сукупності з іншими засобами просування

За результатами порівняння можна зробити висновок, що переваги та недоліки за своєю вагомістю досить рівні, але переваг використання саме цього інструменту просування в туризмі все ж таки більше ніж недоліків. За результатами досліджень, в ході яких були узагальнені дані щодо ефективності застосування найбільш розповсюджених засобів просування для турагенств, було отримано такий розподіл:

- рекламні публікації – 5–7% клієнтів;
- поштова розсилка – 10–25% клієнтів;
- прямі продажі – до 70% клієнтів [4].

Необхідно зазначити, що не кожний співробітник туристичного підприємства здатен ефективно здійснювати процес персонального продажу. Узагальнюючи необхідні навички, які висуває сучасний ринок праці до претендентів на цю посаду, можна визначити такі:

- високий рівень комунікабельності та вміння давати поради;
- правильна мова, вміння розповідати й проводити порівняльний аналіз;
- допитливість, терплячість, уважність, організованість, зібраність та зацікавленість;
- гарна пам'ять, знання в області географії та країнознавства;
- досвід здійснення туристичних поїздок;
- вміння вступати в контакт із різними типами клієнтів;
- вміння проводити ефективну презентацію товару (загальне подання асортименту, специфіки турфірми, представлення конкретного турпродукту), що включає:
 - здатність говорити «мовою» клієнта,

- здатність впливати на бажання клієнта, володіти прийомами посилення інтересу;
- вміння обробляти заперечення клієнта, володіння прийомами ефективного зняття заперечень;
- вміння запобігати та вирішувати конфліктні ситуації.

Процес продажу можна розбити на різні стадії – кожна з них вимагає конкретних навичок, методів і стилю. Кінцевий обсяг продажів турпідприємства пов'язаний з «залученими зусиллями». Процес продажу та його результат можна співвіднести із «Законом Парето», або, як його ще називають «принципом 20/80» — емпіричне правило, уведені соціологом Вільфредо Парето [2], у найбільш загальному виді формулюється як: 20 % зусиль дають 80 % результату, а інші 80 % зусиль – лише 20 % результату. Цей принцип може використовуватись як базовий для оптимізації будь-якої підприємницької діяльності: правильно вибравши мінімум найважливіших дій, можна швидко одержати значну частину від запланованого результату, при цьому подальші дії можуть бути менш ефективними та виправданими.

Процес продажу можна представити у вигляді «лійки», яка складається з послідовних етапів, що зображені на рис. 1. На кожному наступному етапі кількість потенційних клієнтів зменшується, а фактичними покупцями турпродукту стають в результаті лише від 5–10 зі 100 % потенційних відсотків.

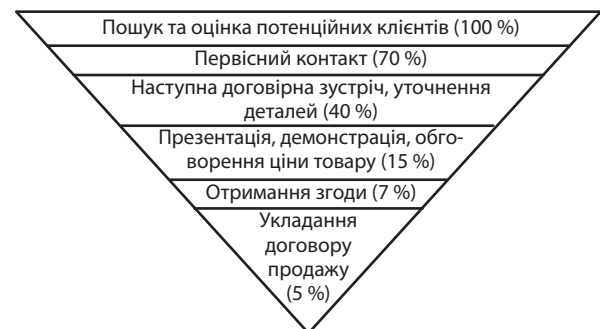


Рис. 1. Основні етапи продажу

Кожен з представлених етапів продажу має свої особливості реалізації. Виходячи з аналізу цих етапів доцільно визначити основні принципи ефективної реалізації процесу продажу для туристичних підприємств, які зображені на рис. 2. Визначені принципи стосуються переважно етапів, які передбачають безпосереднє спілкування з потенційним споживачем.

Принцип калібрування. На першому етапі встановлення контакту з потенційним клієнтом ви повинні «налаштуватися на хвилю» іншої людини. Принцип калібрування передбачає, що ви повинні визначити, як людина говорить (темп, гучність, ритм мови), у якій позі сидить або стоїть, які в неї жести, як вона рухається.

Принцип приєднання. Налаштувавшись на свого партнера, потрібно приєднаться до нього, тобто своєю поведінкою почати відбивати основні характеристики поведінки та мови партнера в спілкуванні. Подібна поведінка спрямована на встановлення з ним стану емоційного контакту й спіль-

ності. Часто замість терміна «приєднання» вживається його синонім «підлаштування». При цьому немає необхідності повністю копіювати поведінку партнера. Це не тільки практично неможливо, але й небезпечно, тому що занадто щільне приєднання несвідомо викликає сторожкість і захисну реакцію від'єднання. Досить лише «відбивати» основні прояви партнера, приєднуватися до нього, відповідати його манері. Гарне приєднання викликає лише почуття довіри між партнерами.

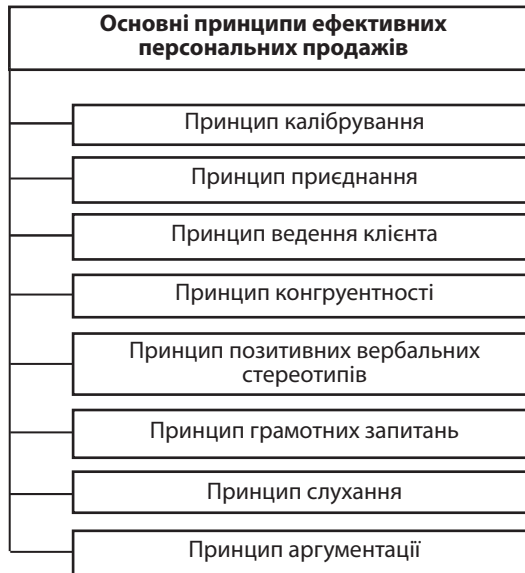


Рис. 2. Основні принципи ефективних персональних продажів

Принцип ведення. Результат приєднання до покупця дає менеджеру з продажу можливість перехопити ініціативу в переговорах з приводу продажу товару та вести клієнта до необхідного результату продажу.

Принцип конгруентності. Люди можуть говорити одне, а їхня невербальна поведінка може свідчити про прямо протилежне. Такий стан називається невідповідністю (неконгруентністю). Якщо слова людини збігаються з тим, що показує його тіло, то можна говорити про те, що вони є конгруентними. Така поведінка викликає довіру в співрозмовника.

Основні вербальні помилки. Будуючи процес розмови з клієнтом, менеджер має слідкувати за вербальними помилками, найбільш розповсюдженими є такі:

- негативні розумові стереотипи (образи);
- власне знецінювання;
- знецінювання партнера.

Важливим при формування своїх речень також є використання позитивних дієслів, іменників та прикметників в процесі бесіди. Можливо запропонувати такі формули побудови процесу спілкування:

Вітання + Причина відвідування + Корисність майбутньої розмови.

Активні дієслова + Привабливі іменники + Позитивні прикметники.

Принцип грамотних запитань. Завдяки питанням ви підвищуєте шанси вибудувати позитивні відносини зі своїм співрозмовником і домогтися своєї мети. Як правило, успішні

продавці вміють уважно слухати клієнта й грамотно задавати питання. Питання успішних продавців можна об'єднати в чотири групи, така методика отримала назву SPIN (табл. 2).

Таблиця 2

Технологія грамотних запитань SPIN

Тип питання	Характеристика
Ситуаційні (Situation)	Їх задають на початку бесіди, вони спрямовані на формування зони довіри, а також окреслення реальної ситуації. Для здійснення успішного продажу надто важливо одержати максимально докладну інформацію про клієнта. Для цього призначені ситуаційні питання, але якщо їх буде багато, то вони можуть викликати в покупця нудьгу, ворожість або навіть роздратування
Проблемні (Problem)	Виявляють ступінь незадоволеності клієнта існуючим положенням (товаром або послугою)
Що витягають (Implication)	При відповіді на них до клієнта приходить усвідомлення, що бездіяльність, відкладання вирішення проблеми здатне ускладнити його ситуацію. Людина оцінює, наскільки це для нього критично. Ця стадія, мабуть, сама складна. Одержавши визнання клієнта про те, що проблеми існують, продавець, що використовує технологію SPIN, повинен сформувати в нього чітке розуміння необхідності вирішення проблеми або задоволення своєї потреби
Спрямовуючі (Need - payoff)	Продавець спрямовує клієнта у бік пошуку вигід від придбання товару чи послуги. Відповідаючи на них, людина все краще розуміє, який позитивний результат він одержить, якщо укладе угоду з Вами

Принцип слухання. Протилежністю постановки питань є звичайно, слухання. Якщо ви задаєте питання, то повинні бути готові й вислухати відповіді. Уважне слухання відіграє вирішальну роль у веденні переговорів.

Слухання – справа в першу чергу внутрішнього настрою, а не чистої техніки. Воно вимагає величезної концентрації і тому є однією зі самих стомлюючих комунікативних технік. Однак навички професійного слухання можна тренувати й розвивати. Той, хто вміє слухати, легше побудує довірчі відносини зі своїм співрозмовником. Слухання допомагає знімати агресію й ворожі емоції. Як і питання, слухання – чудовий спосіб додати розмові більше предметний і конструктивний характер. Уважне слухання, крім цього, допомагає уникати непорозумінь.

Основне правило професійного слухання говорить про те, що треба показувати співрозмовникові, що його слухають. Для реалізації цього правила можна запропонувати три наступні підходи:

1. **Мовчазне слухання.** Слухач уважний, мовчазний, повернувши тіло до співрозмовника, демонструє, що він його слухає.
2. **Слухання з використанням реакцій уваги.** Слухач показує, що слухає співрозмовника, за допомогою типових реакцій уваги (кивки, репліки і т. д.).

3. *Активне слухання.* Слухач перепитує, підсумовує своїми словами сказане співрозмовником або відображає емоції співрозмовника, які містяться в його висловленнях. Активне слухання – вища форма професійного слухання.

Принцип аргументації. Характеристика кожного товару складається з таких елементів:

Особливості – всі характеристики товару;

Переваги – всі характеристики товару, які відрізняють його від інших;

Цінності це вигода (користь), що покупець одержує від використання саме цього товару. (рис. 3). Для того щоб представити продукт найкращим чином менеджеру необхідно розкрити зміст усіх складових, для цього він використовує принцип аргументації.



Рис. 3. Складові загальної характеристики турпродукту

Аргументація – це висловлення й обговорення доказів на користь рішення що пропонується або позиції з метою формування або зміни. Загальні правила аргументації представлені на рис. 4.



Рис. 4. Загальні правила аргументації

Аргументація є істотною реакцією на заперечення. Вони свідчать про принциповий інтерес партнера до вашої пропозиції. Заперечення відбивають його сумніви, коливання й побоювання. Вони вказують на пробіли у вашій аргументації й на пункти, на які треба направити вашу увагу. Тому заперечення служать показниками, а не перешкодами.

Завершення продажу – це останній етап процесу реалізації. Основне завдання даного етапу – підвести клієнта до

рішення про купівлю Вашого товару або послуги й зафіксувати це рішення. Для цього доцільно використовувати такі прийоми (табл. 3).

Таблиця 3

Прийоми завершення етапу купівлі	
Приєм	Характеристика
Втрата переваги та підведення підсумку	Продавець робить наголос на тому що клієнт ризикує втратити перевагу, якщо негайно не прийме рішення. Підсумовуючи заперечення клієнта та відповіді менеджера далі узагальнює переваги товару
Маючи на увазі згоду	Цей прийом використовують під час акту продажу, так якби клієнт уже прийняв остаточне рішення придбати товар: «Я оформлює замовлення»
Безпрограшна альтернатива	Продавець надає клієнтові вибір між двома рішеннями. Кожне з яких має привести до покупки
Згода з наростаючим підсумком	Воно полягає в тому, щоб одержувати схвалення клієнта протягом усього ходу обговорення, що логічно підводило б до висновку угоди
Перевага останньої хвилини	Продавець висуває останній аргумент, що є вирішальним й який повинен покласти кінець коливанням клієнта й забезпечити його остаточну згоду

За результатами дослідження можливо зробити наступні висновки. Для ефективного ведення процесу продажу менеджер туристичної фірми має володіти певними навичками які ґрунтуються на основних положеннях: психології, соціології та комунікації. Менеджер з продажів туристичної фірми має пам'ятати що його поведінка та майстерність з реалізації є складовими якості самого туристичного продукту.

Література

- Дурович А. П. Маркетинг в туризме : [учеб. пособие] / А. П. Дурович . – 4-е изд. – Минск: Новое знание, 2004. – 495 с.
- Закон Парето [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Закон_Парето.
- Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм : учеб. для вузов: Пер. с англ. / Ф. Котлер, Д. Боуэн, Дж. Мейкенз. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 1063 с.
- Природа и эффективность личных продаж // Управление продажами. – 2010. – № 5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www http://grebennikon.ru/cat-29-1-3.html](http://grebennikon.ru/cat-29-1-3.html)
- Саак А.Э., Пшеничных Ю.А. Маркетинг в социально-культурном сервисе и туризме: учебное пособие. – СПб, Питер, 2007. – 483 с.
- Смит П. Р. Маркетинговые коммуникации: комплексный подход: Пер. со 2-го англ. изд. / П. Р. Смит. – К. : Знання-Прес, 2003. – 796 с.

УДК 233401

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ БАЗИС ТА КОНЦЕПЦІЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР БІЗНЕСУ

ЯЛДІН Ігор Володимирович*кандидат економічних наук, доцент*

Наукова й прикладна проблематика управління інтеграційними процесами знаходяться в полі зору провідних науковців [1, 2]. Однак при цьому ними майже не розглядається критерій стійкості інтегративних процесів (навіть з оглядом на досить гарну теоретичну проробленість питань забезпечення стійкості функціонування окремих підприємств [3–5]). Складність же розробки механізмів управління саме стійким розвитком інтегрованих структур бізнесу (ІСБ) пояснюється перш за все означеною у [6] відсутністю єдиної інтеграційної концепції, придатної рівною мірою як для розуміння факторів життєдіяльності ІСБ, так і для вироблення рекомендацій з поліпшення поточного стану. Подане ж в [7, 8] твердження про появу принципово нових форм метакорпорацій, заснованих на розвитку внутрішнього підприємництва, віртуалізації й децентралізації ще більш ускладнює проблему управління їх розвитком та актуалізує потребу розробки концепції та обґрунтування теоретико-методологічних засад забезпечення стійкості процесів розвитку інтегрованих структур бізнесу на різних етапах їх життєвого циклу. Розкриття цієї мети перетинається з важливою науково-практичною проблемою підвищення ефективності інтеграційної діяльності у яку залучені національні суб'єкти господарювання.

У якості основи розробки такого теоретико-методологічного базису автором використано розробки А. М. Новикова та Д. А. Новикова щодо зведення методології до науки про «організацію діяльності» [9]. Така пропозиція є вельми доречною в аспекті пропозицій автора щодо управління розвитком ІСБ через організацію систем діяльності відокремлених суб'єктів господарювання в рамках компліментарного пулу компетенцій (КПК). Розробляючи ж структуру теоретико-методологічного базису стійкого розвитку ІСБ автором використано пропозиції до його представлення Б. Г. Клейнером [10] (у рамках його «системно-інтеграційної теорії підприємства»), А. А. Пилипенка [11] (в аспекті концепції «стратегічної інтеграції суб'єктів господарювання») та Д. А. Веттона [12] (у межах визначення складових елементів будь-якої теорії). Відповідний склад структурних елементів пропонованого теоретико-методологічного базису представлено на рис. 1.

Головною гіпотезою дослідження є ідея про можливість створення контуру управління стійким розвитком інтегрованого об'єднання суб'єктів господарювання, при розгляді інтеграції як механізму формування пулу компліментарних компетенцій, потрібних для збільшення споживчої цінності,

та визначення стійкості розвитку через підтримку збалансованості між темпами змін параметрів цільової функції й ресурсної бази. Пропоноване розкриття складових даної гіпотези в аспекті ідентифікації елементів (рис. 1) представлено у табл. 1

Наступним за важливістю елементом серед поданих на рис. 1 є система принципів, що використовуються під час утворення ІСБ та забезпечення компліментарності компетенцій у компліментарному пулі компетенцій. Такі принципи, як наголошується у [13], формують конкретноорієнтовані правила, норми й рекомендації щодо реалізації процесів стійкого розвитку ІСБ. Формуючи такий комплекс правил слід враховувати наявність загальноекономічних принципів, такий як, наприклад, принцип системності (він в свою чергу розкривається у вигляді системи з таких принципів як принципи: пропорційності, паралельності, прямоточності, безперервності, ритмічності, динамічності, комплексності, всебічності, адаптивності, субординації, випереджального розгляду, системоутворюючих взаємин [14] тощо). Такі принципи досить докладно розглянуті в наявній літературі (тому вони й не наводяться у даній роботі) й вимагають свого застосування під час формування ІСБ та КПК.

Так, до принципів забезпечення стійкого розвитку ІСБ можна віднести цілу низку загальних принципів, таких як принципи: наукової обґрунтованості, системності, оптимальності, демократизму, саморегулювання [3]. Відповідно за аналогією й ряд загальноприйнятих організаційно-технологічних принципів також слід віднести до складу теорії стійкого розвитку ІСБ. Це такі принципи як розподілу праці, ієрархічності, зворотного зв'язку, поєднання централізації й децентралізації [3]. В табл. 2 пропонується набір специфічних принципів організації управління та забезпечення стійкості розвитку інтегрованих структур бізнесу.

Слід звернути увагу, що подані у табл. 2 принципи розробляються на підґрунті знання дії законів й закономірностей (у даному випадку реалізації інтеграційної активності), про що наголошується у [20] та відображається на рис. 2. Саме закони відіграють вирішальну роль у забезпеченні та управлінні стійкістю розвитку ІСБ. Разом з тим, склад використовуваних законів як однозначно визначених зв'язків між явищами [22] значно не відрізнятиметься від досить детально розглянутих в економічній літературі. До головних з них, думається, слід віднести закони синергії, пріоритету цілого над частиною, необхідної різноманітності, врахування системи потреб, самозбереження тощо.

Закономірності як свідчення наявності устояних управлінських тенденцій [13] потребують детальнішого розгляду саме в контексті авторських пропозицій. За аналогією до законів, велика кількість означених в літературі загальносистемних закономірностей повною мірою застосовуватимуться й по відношенню до процесу утворення КПК. Разом з тим, автором виділяється й ряд відмінних закономірностей (деякі з них є новими, решта – мають інше змістовне наповнення, аніж наведено у наявній літературі). Склад та характеристика таких закономірностей (згрупованих за ознакою подібності процесів, перебіг яких вони регламентують) наведено у табл. 3.

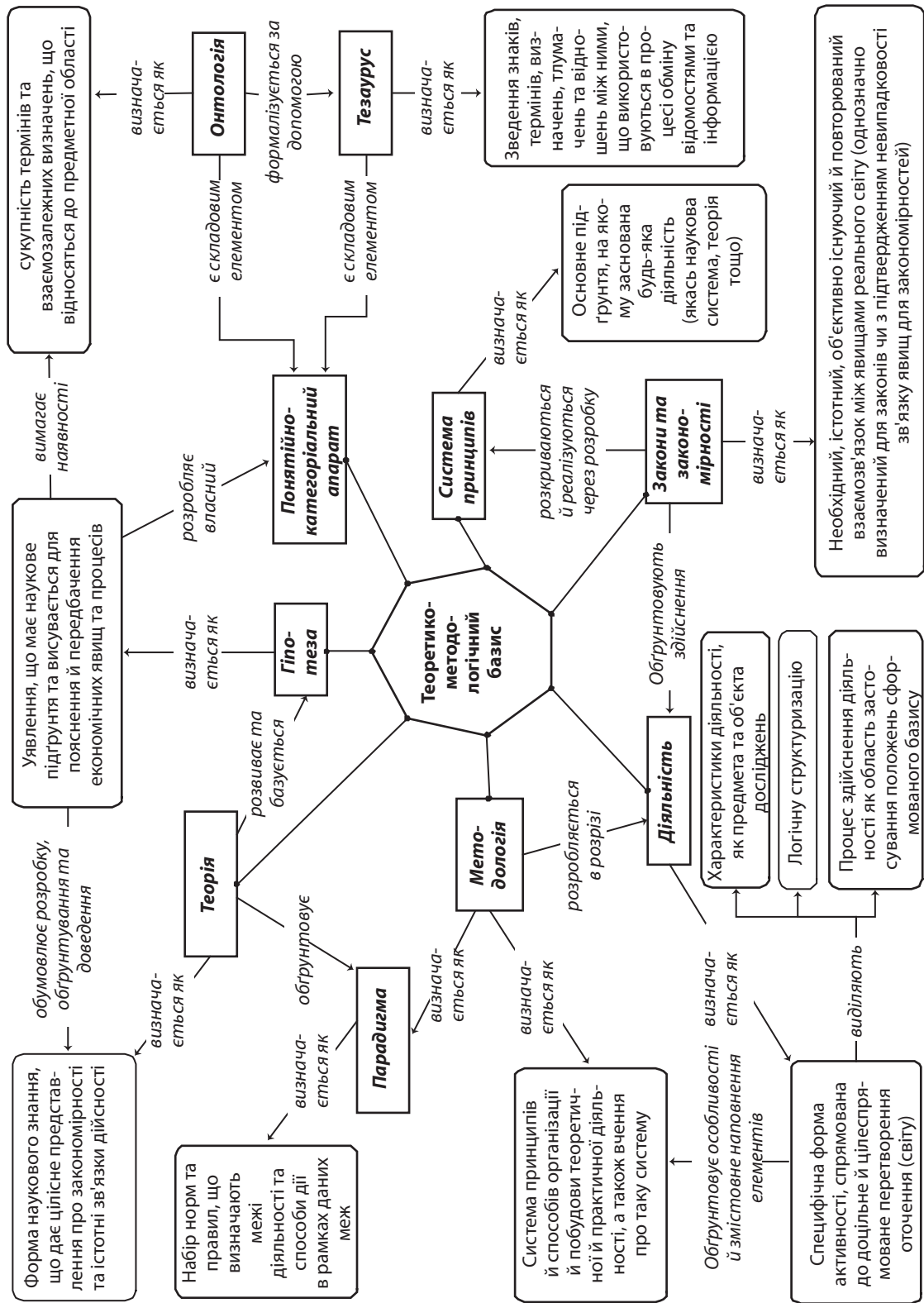


Рис. 1. Структура теоретико-методологічного базису

Узагальнене представлення пропонованого методологічного базису

Елемент	Характеристика
Науково-практична проблема	Теоретико-методологічне та організаційно-структурне забезпечення розвитку наявних інтегрованих структур бізнесу за умови додержання належного рівня стійкості їх життєдіяльності
Концепція	Інтегрована структура бізнесу представляється як компліментарний пул компетенцій її учасників, відповідний до консолідованого вектору цілей об'єднання підприємств, стійкість розвитку якого реалізується через узгодження параметрів змін факторів забезпечення наявних компетенцій та очікувань суб'єктів інтеграційної взаємодії
Спрямованість положень концепції	Розширення теоретико-методологічного забезпечення стійкого розвитку суб'єктів господарювання. Упровадження контурів й механізмів формалізації дій й індикативного планування параметрів життєдіяльності окремих підприємств під час їх входу до інтеграційних відносин
Об'єкт управління	Інтегрована структура бізнесу як об'єднання систем діяльності (компетенцій та різного роду забезпечення їх реалізації) різних суб'єктів господарювання, підпорядкованих консолідованому вектору цілей
Суб'єкт управління	Організаційно виділені керівні органи інтегрованого об'єднання, які можуть впливати на трансформацію ресурсно-компетентнісних полів
Керівний вплив	Вплив на компліментарний пул компетенцій задля отримання найкращого розподілу консолідованих у межах ІСБ факторів забезпечення розкриття потенціалу компетенцій. Розподіл й перерозподіл ресурсів. Установлення правил обміну й використання ресурсів
Обмеження на реалізацію цільової функції	Цільова функція підпорядковується потребі додержання балансу між бажаними вигодами учасників інтеграційних відносин та визначеною ними цінністю ресурсів й компетенцій, переданих у спільне володіння
Принципи реалізації	Основа розкриття закладеної ідеї складають принципи локальної раціональності, ресурсної компліментарності, незадовільної активності, вільного вибору варіанту дій, інтеграційної відкритості, відносної цінності ресурсів й компетенцій, сили більшості тощо

Таблиця 2

Окремі принципи підтримки стійкості розвитку ІСБ

Принцип	Характеристика
1	2
Обережності	Підтримуючи [3], можна стверджувати, що вироблення будь-яких заходів стратегічного характеру повинно підпорядковуватися попередженню втрати досягнутого рівня розвитку потенціалу елементів консолідованого пулу компетенцій ІСБ
Змагальності	Під час формування КПК до нього слід залучати лише ті компетенції, що надають інтегрованої цілісності максимальних конкурентних переваг. Відповідно й розподіл ресурсного забезпечення в рамках СЗПК повинен базуватися на першочерговості обслуговування саме таких компетенцій
Колегіальності керівництва	Складна організаційна побудова суб'єкта управління КПК (або у випадку мережних структур – формальна його відсутність) призводить до складного розподілу прав власності на використовувані компетенції (системи діяльності учасників ІСБ)
Мінімізації витрат на підтримку компетенцій	Використання меншої кількості елементів ресурсів й інших складових забезпечення реалізації компетенції за для досягнення поставлених перед певним учасником ІСБ цільових орієнтирів. Передбачає орієнтація не на боротьбу з наслідками дії факторів втрати стійкості життєдіяльності ІСБ, а на недопущення взагалі прояву цих факторів
Соціального партнерства	Стійкість розвитку ІСБ залежить від утвореного всередині інтегрованого об'єднання соціального становища та можлива лише у разі справедливого співвіднесення такого становища з прагненнями та уподобаннями всіх вхідних до ІСБ учасників (навіть у разі застосування владного примусу чи значного прояву опортунізму)
Розширеного акціонування	Збільшення кількості суб'єктів господарювання, зацікавлених у створенні консолідованого пулу компетенцій, цілі й інтереси яких дозволяють підвищити якість реалізації закладених у ІСБ видів діяльності
Взаємодоповнення компетенцій	Даний принцип регламентує застосування орієнтування на компліментарний ефект від розширення однієї діяльності при розширенні масштабів іншої
Рекурсивності	Складність (а для деяких видів ІСБ – фрактальність) архітектури інтегрованого утворення вимагає циклічного перегляду виконуваних дій щодо утворення КПК та управління його використанням
Інтегративної підтримки стійкості	Будь-який з вхідних до ІСБ учасників може діяти як у відповідності із консолідованим вектором цілей, так і створювати протидію чи бути байдужим до їх реалізації. Лише взаємопроникнення цілей окремих учасників (прояв ефекту синергії цілей) зможе забезпечити стійку динаміку розвитку інтегрованого об'єднання підприємств

Продовження табл. 2

1	2
Масштабованості	Підхід до масштабованого представлення життєвого циклу інтегрованих та відокремлених суб'єктів господарювання потребує аналогічного підходу до опису процесу використання залучених до КПК компетенцій
Об'єктивності	Всі дії ІСБ щодо визначення, забезпечення й підтримки стійкої траєкторії власного розвитку повинні підпорядковуватися об'єктивним законам й закономірностям суспільного відтворення
Балансування специфічності та універсальності	Передбачає підтримку твердження [15] відносно того, що основні вимоги до підґрунтя створення та використання механізму управління ІСБ полягатимуть у використанні універсальних законів, принципів та закономірностей. Разом з тим, побудова такого механізму повинна відбивати специфіку залучених до КПК компетенцій та особливі вимоги їх носіїв щодо присутності у ІСБ
Опційного підходу до формування КПК	Визначається підходом до утворення композиції життєвих циклів компетенцій у КПК. У кожен поточний момент часу підприємство не може задовольнити всі запити оточення. Для деяких видів діяльності (як і для носіїв відповідних компетенцій) слід застосовувати «опціон утримання» (передбачає попередні домовленості про можливість включення даної компетенції до КПК). Саме опційність відбору компетенцій дозволить утворити й динамічно переглядати зону компліментарності стадій життєвих циклів учасників ІСБ
Симетрії природств	Визначений Ю. І. Русіновим у [16], за умови його адаптування по відношенню до ІСБ даний принцип наголошує на додержанні симетрії між кількістю та якістю залучених чи вилучених з КПК компетенцій та між необхідних для функціонування цих компетенцій ресурсним забезпеченням (симетрія між Δ КПК та Δ СЗРК). Таким чином буде додержуватися баланс поточних й наступних компетенцій та нівелюватиметься пастка виникнення ситуації кризового зростання.
Орієнтування ІСБ на дотримання стійкої нерівноваги	Відповідає пропозиціям В. В. Попкова [17] щодо неспроможності будь-якої соціальної системи перейти в рівноважне становище (рівноважне становище притаманне лише технічним, фізичним чи хімічним системам). Відповідно й розвиток може відбуватися лише за рахунок накопичення нерівноваги
Локальної раціональності та організованості (оптимізованості)	Ґрунтуючись на розробках М. В. Самосудова [18] та С. Ф. Стефаніка [19] можна передбачити прагнення носія компетенції до орієнтування на раціонально визначені цілі життєдіяльності (ЦСГ) визначені в рамках настанов простору взаємодії учасників ІСБ. Дані цілі підпорядкуватимуться консолідованому вектору цілей ($C_{CT} \cap C_{CSB}$) в частині розуміння суб'єктом господарювання доречності та змісту своєї присутності у об'єднанні підприємств
Незадоволеної активності	Прагненням надання суб'єктом господарювання компетенцій до КПК (участі у інтеграційній взаємодії) може бути як бажання більш ефективно використовувати наявні у нього ресурси (за умови їх компліментарності з видами діяльності інших суб'єктів господарювання) так і незадоволеність наявними у нього компетенціями (наприклад, через неповне розкриття закладеного у них потенціалу)
Вільного вибору варіанту поведінки	Вхідні до ІСБ учасники можуть самостійно (на власний розсуд) обирати напрямки використання своїх компетенцій, хоча ступінь такої самостійності підпорядкуватиметься рівню жорсткості форми утворення ІСБ. Підтвердженням тому є положення [18] відносно того, що правила інтеграційної взаємодії є вагомими лише у разі їх сприйняття відповідними суб'єктами як обмежень для своїх дій (ступінь сприйняття визначає вагомість правил)
Відносної цінності складових забезпечення реалізації компетенції (СЗРК)	Визначений у [18] принцип «відносної цінності ресурсів» тут розкривається через твердження, що будь-який параметр кортежу, як складових СЗРК, має власну цінність та вартість. Але така цінність визначається з оглядом на залучені до КПК компетенції (на їх потребу у даній складовій СЗРК) та на внесок даної цінності у досягнення консолідованого результату (реалізацію ЦСБ)
Влади (сили) більшості	При визначенні консолідованого вектору цілей ЦСБ перевага віддаватиметься прагненням найбільших угруповань носіїв компетенцій чи власників ресурсів (у межах ІСБ повною мірою реалізуються здобутки теорії економічної влади [20])
Привабливості відкритої соціально-економічної системи	Консолідація компетенцій до КПК спричинятиме збільшення розмірів й масштабів ІСБ (згідно з закономірністю «зростаючої віддачі»). Відповідно зростатиме її привабливість з точки зору все більшої (зростаючої) кількості тих носіїв компетенцій чи власників ресурсів, які можуть виступати як компліментарні, до вже залучених у ІСБ. Чим більше система, тим більше вона містить компетенцій у КПК та більше потребує ресурсів до СЗРК для підтримки активності КПК
Незворотності інформаційних впливів	Наявна інформація та правила її обміну є визначальною характеристикою для підтримки компліментарності компетенцій у КПК. Будь-який обмін інформаційними повідомленнями між учасниками КПК призводить до певних дій (кількісних, якісних чи структурних зрушень), які мають незворотний характер (неможливість точного відтворення початкових інституціональних параметрів інтеграційної взаємодії та організаційних рутин)

1	2
Кумулятивної причинності	Базується на розробках Т. Веблена, який наголошує на запереченні розгляду економіки як рівноважної системи (що тісно перетинається з принципом дотримання стійкої нерівноваги). Цей принцип передбачає представлення ІСБ як системи, що еволюціонує, а її еволюція носить кумулятивний характер. Така кумулятивність передбачає, що різні компетенції залучені до КПК взаємодіють одна з одною й тим самим підсилюють наявні в їх носіїв системи діяльності (саме за рахунок такого підсилення та кумулятивності й забезпечується прояв компліментарності компетенцій). Аналогічне твердження можна висунути по відношенню до СЗРК видів ресурсів.
Мінімізації зовнішньосистемних протиріч	Даний принцип базується на працях [21] де наголошується на тому, що відсутність протиріч у взаєминах елементів системи є критерієм її стійкості. Нажаль у такому випадку виявляється невідповідність з авторським розумінням стійкості розвитку. Тому й передбачається, що властивість стійкості повинна зменшувати кількість протиріч між залученими до КПК компетенціями (тут, як наголошено у [21], слід прагнути довести до нуля суму всіх внутрішніх взаємодій для стійкої системи), але залишити в рамках створеного динамічного нерівноважного балансу ті з них, що сприятимуть майбутньому розвитку
Урівноваженості реакцій	Стійкий розвиток передбачає проведення ряду трансформацій, які відхилятимуть систему від обраного шляху розвитку. Множинність же учасників ІСБ спричиняє різні варіанти реагування на такі відхилення. Відповідно, у рамках категорії стійкості слід урівноважувати напрямки дій окремих учасників ІСБ, які вони приймають для нормалізації свого розвитку. Доречним інструментом тут може постати використання індикативних планів для визначення траєкторії їх розвитку

Саме через використання означених у табл. 3 закономірностей формується організаційно-структурне представлення ІСБ, відбувається розподіл ролей щодо використання елементів консолідованого пулу компетенцій, провадиться делегування повноважень між окремими суб'єктами господарювання у складі ІСБ. Більш того, орієнтація на означені у табл. 2 принципи та у табл. 3 закономірності управління розвитком ІСБ за умови введення критерію стійкості дозволяють запропонувати подану на рис. 2 схему предметної області дослідження. Представлення даної схеми відображає такий елемент пропонованого теоретико-методологічного базису (див. рис. 1) як діяльність. Виконувані дії містяться в розкритті поданих на рис. 2 стрілок, що відображають зв'язки між елементами онтології (задані у вигляді блоків моделі).

Відповідно в основу практичної реалізації означеної у табл. 1 гіпотези пропонується покласти наступний перелік концептуальних положень, розкриття яких дозволяє надати розширене обґрунтування означеним на рис. 1 елементам теоретико-методологічного базису концепції стійкості розвитку ІСБ. При цьому, взаємозв'язок означених концептуальних положень цілком відповідає представленій на рис. 2 предметній області дослідження.

Положення 1. Обґрунтування інтеграційних процесів та вирішення проблеми стратегічного управління життєдіяльністю суб'єктів господарювання пропонується базувати на ресурсно-компетентнісному підході до стратегічного управління. Решта концепцій стратегічного управління розглядаються як комплементарні (такі, що забезпечують залучення деяких власних здобутків у ті «проблемні місця» де потрібні певні розширення й деталізація обраної методології) до компетентнісного орієнтування.

Положення 2. Розгляд компетенцій здійснюється в аспекті й з точки зору юридично відокремлених суб'єктів господарювання. Відповідно компетенція трактується як

здатність чи спроможність певного суб'єкта господарювання вирішувати певний клас професійних завдань (але при наявності бажання та потенціалу здійснення потрібних видів діяльності). При цьому, виділення компетенцій здійснюється лише в аспекті означеної цільової спрямованості суб'єктом господарювання (визначеного, задекларованого й формалізованого вектора цілей) або в контексті надаваної обраним суб'єктом додаткової цінності (в контексті визначення місця суб'єкта господарювання в системі глобальних логістичних зв'язків).

Положення 3. У відповідність до кожної компетенції ставиться певне забезпечення, яке надає суб'єкту господарювання змогу реалізувати наявну компетенцію. Під таким забезпеченням слід розуміти узгоджений набір необхідних знань, технологій, наявних у суб'єкта господарювання зв'язків, установах моделей організації, досвіду, навичок, релевантних ресурсів, бізнес-процесів тощо, сукупність яких дозволяє здійснювати закладені у компетенцію види діяльності. У разі ж коли наявність компетенції підтримується певного роду специфічними активами, отримання доступу до них пов'язано з проявом опортуністичної поведінки та інформаційною асиметрією (відповідно до досліджень О. Уільямсона [25]) можна стверджувати на виключній перевазі даної компетенції та актуальності укладення інтеграційних угод з певним суб'єктом господарювання, що виступає як носій компетенції.

Положення 4. Інтегрована структура бізнесу (ІСБ) розглядається як певним чином регламентоване й формалізоване об'єднання ресурсно-компетентнісних позицій різних суб'єктів господарювання (СГ), вхідних до інтегрованого об'єднання. Наявність же у таких суб'єктів господарювання властивих тільки їм компетенцій (з властивими тільки їм напрямком використання компетенцій) дозволяє їх розглядати як стратегічні бізнес-одиниці (СБО). При цьому розуміння ІСБ перетворюється у відображення компліментарного

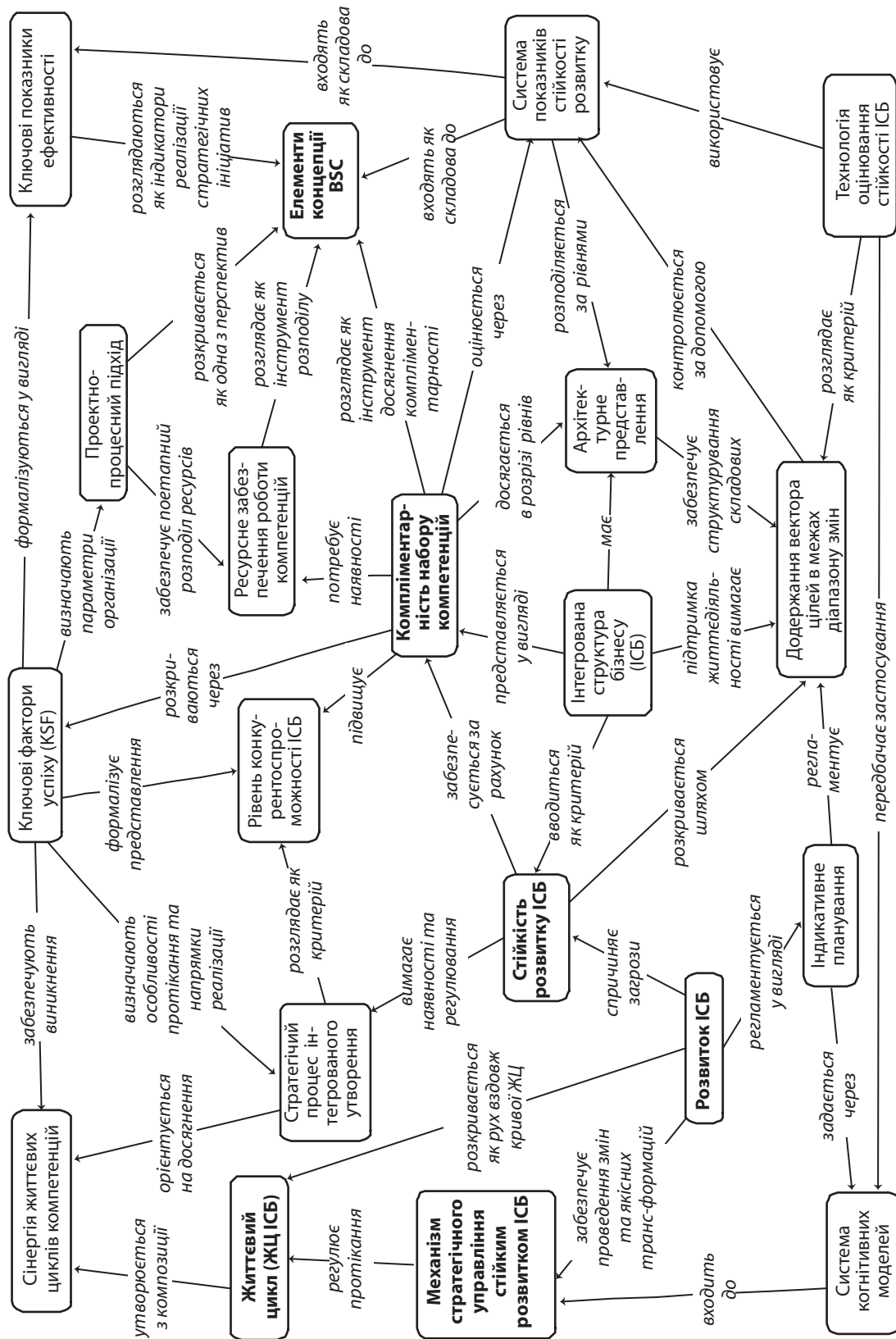


Рис. 2. Предметна область дослідження як логіка розкриття авторської гіпотези

Закономірності управління стійким розвитком ІСБ

Закономірність	Характеристика
Загальносистемні закономірності	
Системної складності	Чим складнішим (за формою, складом учасників, розмаїттям зв'язків) є інтегроване утворення, тим більша складність підтримки стійкості його життєдіяльності (через зростання кількості додаткових обмежень, умов й інституціональних рутин)
Конгломеративності	Залучення компетенцій до КПК та укладення інтеграційних угод призводить до означеного у [23] «поглинання одного процесу іншим». Результатом такого поглинання є життєвий цикл економічного простору. Основу такого простору складає єдиний консолідований економічний процес (бізнес-процес заснований на розширеній логістичній взаємодії), властивості якого визначаються сукупністю властивостей окремих (раніше неінтегрованих) процесів, що його утворюють
Консолідованого самозбереження	Процеси стійкого розвитку реалізуються в умовах впливу багатьох факторів внутрішнього та зовнішнього оточення. Їх вплив нівелюється чи підсилюється залежно від типу ІСБ петлями позитивних чи від'ємних зворотних зв'язків. Головною умовою тут постає не максимізація прибутку чи досягнення ЦІСБ, а підтримка тривалості існування ІСБ (окрім тимчасових віртуальних форм взаємодії) задля забезпечення висхідної динаміки життєвих циклів ІСБ. При цьому відбуватиметься балансування інтересів учасників ІСБ, коли руйнування одного з них (ліквідація, вилучення зі складу КПК, зменшення обсягів ресурсної підтримки компетенцій такого учасника тощо) сприятиме продовженню життєдіяльності ІСБ в цілому
Зростаючої віддачі	Є підґрунтям для принципу привабливості відкритої соціально-економічної системи й обґрунтовує кумулятивний характер взаємодії учасників ІСБ (стійкий розвиток призводить до поступового збільшення потенціалу у кожному новому акті розвитку)
Закономірності істотності зв'язків між суб'єктом та об'єктом управління	
Нерівномірності розвитку частин системи	Множинність учасників ІСБ ускладнює її представлення у якості єдиного цілого, оскільки кожен з учасників має власний рівень розвитку потенціалу й спроможності щодо його розкриття в аспекті реалізації ЦІСБ. Важливим висновком з даної закономірності є визначена у [24] вимога ідентифікації «вузлового протиріччя», яке лімітуватиме темпи та напрямки розвитку ІСБ в цілому
Позитивного зворотного зв'язку	Прийняття положення про переведення ІСБ до динамічного стану стійкої нерівноваги актуалізує використання позитивних петель зворотнього зв'язку, які підсилюють наявні флуктуації та забезпечують динамічність положення ІСБ. Розкриття даної закономірності в [17] охарактеризоване як прагнення системи «підсилити зовнішній вплив й ще далі відійти від стану рівноваги»
Інваріантності	Полягає в тому, що, хоча ІСБ в цілому перетерплює послідовні зміни, деякі її властивості (інваріанти) зберігаються незмінними. Ці інваріанти й забезпечують стійкість розвитку.

пулу компетенцій (КПК), відповідного до консолідованого вектору цілей розвитку ІСБ. Регламентування діяльності ІСБ у даному випадку підпорядковується принципу взаємодоповнення компетенцій, заснованому на компліментарному ефекті від розширення однієї діяльності при розширенні масштабів іншої.

Положення 5. Процес формування й регламентування компліментарного пулу компетенцій корелює з організаційно-структурним регламентуванням ІСБ. Так, обраний спосіб об'єднання ресурсно-компетентнісних позицій СБО й варіанти регламентації розподілу визначаються архітектурою утворення ІСБ та сформованим розподілом прав власності. Водночас особливості створення синергії компетенцій та достатність забезпечення для здійснення видів діяльності СБО визначає підхід до узгодження й консолідації стратегічних цілей й інструментарій встановлення кількісних параметрів для горизонтів розвитку ІСБ.

Положення 6. Управління інтегрованим утворенням реалізується через створення відповідної системи управління (формування контуру реалізації керівних впливів суб'єкта

управління), у якості об'єкта для якої виступає сформований або очікуваний розподіл ресурсно-компетентнісних позицій (структурування КПК). Керівний вплив на компліментарний пул компетенцій здійснюється задля отримання найкращого розподілу консолідованих у межах ІСБ факторів забезпечення компетенцій та максимізації розкриття потенціалу закладених у СБО видів діяльності в аспекті реалізації вектору корпоративних цілей.

Положення 7. Інтеграційний процес здійснюється через об'єднання наборів практик (системи дій всередині опису компетенцій), що реалізуються окремими суб'єктами господарювання. Прийнятий в роботі підхід до реалізації даного положення, при застосуванні елементів стандарту ISO 27748 (орієнтуючись на рис. 9 з даного стандарту), подано на рис. 3.

Положення 8. Потреба подолання наслідків фінансово-економічної кризи й покращення конкурентної позиції ІСБ вимагає забезпечення її випереджаючого зростання та забезпечення узгодженості між процесами функціонування та розвитку. Розвиток при цьому визначається через сукупність кількісних структурних і якісних змін, що відбува-

тися як у внутрішній архітектурній побудові ІСБ, так і параметрах убудованості ІСБ у зовнішнє оточення (або через сукупність внутрішніх і зовнішніх змін). В контексті форму-

вання КПК здійснення змін під час розвитку ІСБ розглядається в аспекті перегляду параметрів утворених спільних ресурсно-компетентнісних позицій окремих СБО.

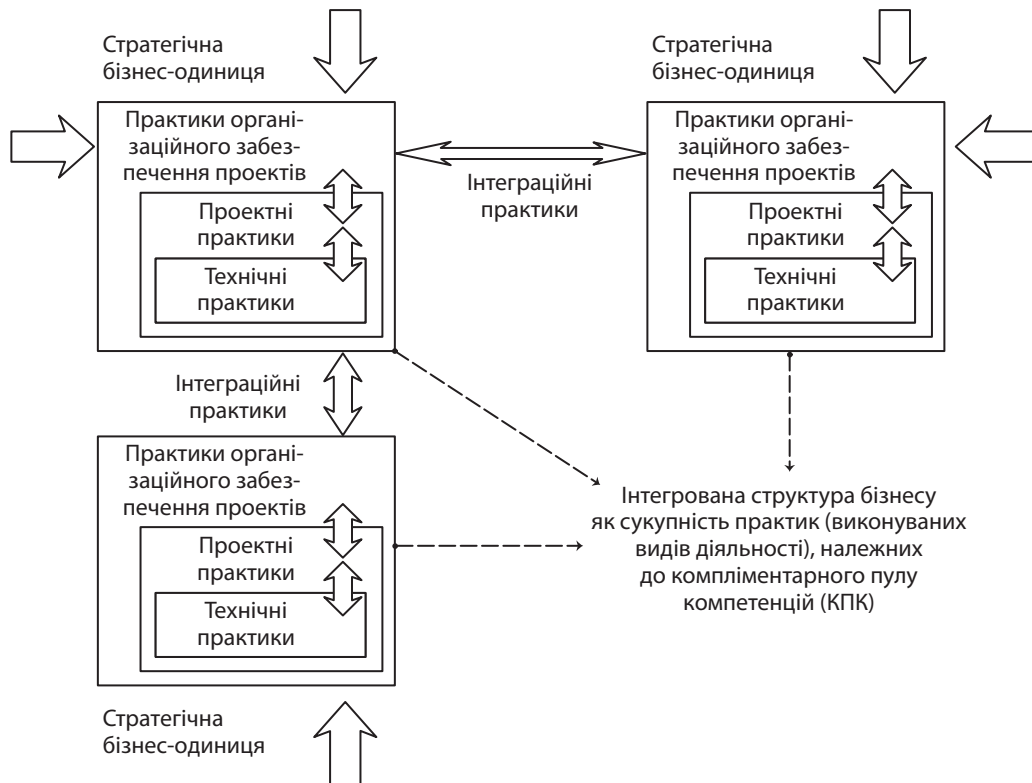


Рис. 3. Схема утворення ІСБ через забезпечення компліментарності видів діяльності вхідних до неї суб'єктів господарювання

Положення 9. Стійкість інтегрованої структури бізнесу визначається як здатність підтримки динамічного балансу очікувань зацікавлених сторін і корпоративних цілей в рамках сформованого ресурсно-компетентнісного портфеля стратегічних бізнес-одиниць. Отже, і сутність стійкості ІСБ розкривається через стійкість набору компетенцій, яка обов'язково міститься в рамках встановленої системи цілей ІСБ, залежить від сполучення життєвих циклів компетенцій і визначається через достатність необхідного забезпечення для реалізації сформованих і відібраних компетенцій.

Положення 10. Стійкий розвиток ІСБ представляється через узгодження наявних та майбутніх ресурсно-компетентнісних позицій учасників інтегрованого об'єднання в аспекті акумулювання й розподілу ресурсів у напрямках проведення необхідних (структурних, кількісних та якісних) трансформаційних змін та підтримки поточних параметрів функціонування. Отже, умова стійкості буде виконана лише у разі відповідності змін очікувань учасників ІСБ (моделюються через консолідацію вектора цілей) та змін факторів забезпечення бажаної конфігурації пулу компетенцій ІСБ. Тобто слід додержуватися балансу параметрів змін (швидкість, масштаб, радикальність, сфокусованість тощо).

Положення 11. Як основу ідентифікації стійкості розвитку слід розглядати рівень компліментарності компетенцій у складі КПК та параметрів ЗСРК (саме комбінування компетенцій та параметрів ЗСРК, як було визначено 6-м положенням даної концепції, виступатиме умовою стійкості ІСБ) ІСБ. Відповідно й зростання компліментарності може трактуватися (бути тотожним) як зростання стійкості ІСБ та процесів її розвитку. Відповідно й синергія компетенцій виступатиме як підґрунтя для зростання стійкості розвитку ІСБ. Розвиток ІСБ, в свою чергу, буде відбуватися в рамках встановлених відповідностей між складовими КПК та ЗСРК (при певній частці відхилень від визначених співвідношень).

Положення 12. Оскільки основою розвитку є компліментарність потрібна оцінка рівня компліментарності (синергійності) компетенцій у складі КПК. Саме забезпечення керованості процесу розвитку вимагає введення кількісних критеріїв для оцінювання стійкості розвитку ІСБ. Додержання цих критеріїв виступатиме орієнтиром для відповідного механізму управління. При цьому з метою відстеження відповідності фактичної й бажаної траєкторії розвитку ІСБ, необхідно введення інтегральних показників, що відобразатимуть загальний рівень стійкості функціонування ІСБ та СБО у її складі, спроможність до здійснення трансформаційних змін і сприйняття нововведень, рівень розкриття

потенціалу ресурсно-компетентісного портфелю, рівень конфліктності й наявність протиріч в циклі взаємодії учасників інтегрованої структури бізнесу.

Положення 13. Визначення розвитку через додержання стану стійкої нерівноваги вимагає представлення відповідних оціночних критеріїв у вигляді динамічних балансів та співвіднесень окремих параметрів життєдіяльності ІСБ. Саме подання компліментарності як умови стійкості розвитку доводить необхідність представлення рівноважного становища інтегрованої структури бізнесу через врахування різних типів рівноважного стану (також передбачається введення системи динамічних балансів). При цьому з точки зору організації управління розвитком потрібно додержання рівноваги між: розкриттям потенціалу наявної у КПК компетенції, що знаходиться на прикінцевих стадіях ЖЦ, та потенціалом нової компетенції з висхідною динамікою ЖЦ, які потребують однакової ресурсної підтримки; кооперацією та конкуренцією; змінами та стабільністю; «підтримуючими» та «інноваційними» компетенціями.

Положення 14. Оскільки основою стійкості розвитку ІСБ є оптимізація комбінування компетенцій та параметрів СЗРК, пропонується продукування різних сценаріїв (траєкторій) розвитку за допомогою вироблення когнітивних моделей відповідних предметних областей. Застосування когнітивних моделей дозволить розглядати економічну систему з точки зору нелінійної парадигми. Застосування таких моделей додатково дозволить забезпечити оптимізацію параметрів життєдіяльності та архітектури ІСБ (частково за рахунок поширення самоорганізації). Відповідні параметри оптимізації визначатимуться не директивним шляхом, а через визначення узгоджених з особливостями залучених до КПК видів діяльності корегуючи впливів.

Положення 15. Безпосередньо організаційно-структурна побудова ІСБ виступає одним з головних факторів забезпечення стійкості її розвитку (розгляд стійкості розвитку ІСБ в зовнішньому аспекті убудованості в оточення). Стійкість тут забезпечується через диференціювання ступеню інтегрованості окремих суб'єктів господарювання, подолання диспропорцій в перерозподілі ресурсів на підтримку компетенцій окремих стратегічних бізнес-одиниць у складі ІСБ, перегляд сили й інституціональних регламентів для встановлених зв'язків шляхом реалізації інтеграційно-деінтеграційних циклів. Тут виникає прямо пропорційна залежність між зростанням стійкості й зростанням ступеню залучення суб'єкта господарювання до інтегрованого об'єднання.

Положення 16. Стійкість розвитку залежить від складу учасників та їх підходу щодо переведення специфічних видів діяльності СБО у консолідований, в рамках утвореної ІСБ, пул компетенцій (розгляд стійкості розвитку ІСБ у внутрішньому аспекті її архітектурного представлення). Такий підхід розкривається через відношення СБО щодо захисту складових забезпечення компетенцій, зокрема в аспектах, трансферту й консолідації інноваційного знання, обміну й взаємопроникнення організаційних рутин, виділення ресурсів на підтримку систем діяльності інших учасників ІСБ тощо.

Положення 17. Якісною умовою стійкості розвитку інтегрованого об'єднання є відповідність життєвого циклу ІСБ та сукупній проекції життєвих циклів компетенцій окремих СБО у складі інтегрованої цілісності. З точки зору аспекту розвитку життєвий цикл розглядається як зміна станів системи (як ІСБ в цілому, так і окремих компетенцій СБО) в період від замислу щодо її виникнення впродовж до припинення існування. Безпосередньо життєвий цикл ІСБ формується як поєднання через накладення один на один вхідних до сформованого портфелю життєвих циклів компетенцій. Прийняття різних підходів до віддзеркалення етапів життєвого циклу компетенцій (наприклад, «несвідома некомпетентність – свідома некомпетентність – свідома компетентність – несвідома компетентність» або «здум компетенції – формування й появлення компетенції – розвиток й використання компетенції – втрата конкурентоспроможності й виведення компетенції» чи «пошук факторів забезпечення виду діяльності – функціонування виду діяльності у оптимальному режимі – реорганізація виду діяльності чи обмеження ресурсного забезпечення») дозволяє встановити напрямки й забезпечити виникнення синергії компетенцій залучених до ІСБ суб'єктів господарювання.

Положення 18. Додержання стійкості розвитку ІСБ (що виступає як динамічний процес комбінування компетенцій у складі КПК) можливо за рахунок утворення оптимального континууму життєвих циклів практик та компетенцій. Врахувати потребу позиціонування в континуумі «подібність – різноманітність» залучених до складу КПК компетенцій можна орієнтуючись на схему логіки зв'язування КПК з стадіями ЖЦ. Згідно до даної схеми вибір бажаної позиції в означеному континуумі підпорядковуватиметься стадії ЖЦ ІСБ, коли на початкових та завершальних стадіях підтримуватиметься різноманіття компетенцій у складі КПК (для можливості використання ще не врахованих можливостей на початковій стадії та пошуку варіантів продовження існування на завершальній стадії), а на серединних стадіях – подібність компетенцій (для отримання максимальної віддачі від використання обраного варіанту надання споживчої цінності й реалізації U_{ICB}).

Положення 19. За для формалізації вектору консолідованих корпоративних цілей та визначення їх відповідності компліментарному пулу компетенцій пропонується використання сбалансованої системи показників (BSC). При цьому компетенції окремих СБО визначаються в межах ключових факторів успіху (KSF) та задаються через перспективи корпоративної стратегічної карти BSC. Іншим напрямком використання BSC в циклі стійкого розвитку буде регламентування динамічної стійкості ІСБ через динамічне поетапне виділення ресурсів (зокрема, в рамках перспективи процесів моделюватиметься динамічний розподіл ресурсів між компетенціями окремих СБО, а в рамках перспективи навчання та розвитку – відбуватиметься пошук ресурсів для майбутніх видів діяльності й реалізовуватиметься максимізація розкриття їх потенціалу).

Положення 20. Успіх у конкурентній боротьбі для ІСБ забезпечує спроможність до швидшого (порівняно з конкурентами та змінами вимог об'єктів уваги) утворення по-

трібного ресурсно-компетентнісного портфелю. Перегляд параметрів такого портфелю здійснюється через короткі проміжки часу (інтервал визначається залежно від етапу життєвого циклу ІСБ та компетенцій залучених учасників) у поєднанні з оцінюванням потреби здійснення інтеграційно-дезінтеграційних дій та ускладненням вимог до ІСБ в цілому (метод поетапного виділення ресурсів). Показники стратегічної карти BSC при цьому розглядаються як контрольні точки прийняття рішення про виділення ресурсів. Саме орієнтування на циклічний перегляд компетенцій у короткі проміжки часу забезпечує збільшення стійкості розвитку інтегрованого об'єднання підприємств.

Положення 21. Використання концепції збалансованої системи показників в поєднанні з орієнтацією на поетапне виділення ресурсів вимагає поширення самоорганізаційних тенденцій в управлінні взаємовідносинами учасників ІСБ. Відповідну самоорганізацію слід підпорядковувати сполученню регламентування дій інтегрованого об'єднання (ЕРС/М-інтегратора) з впровадженням системи мотиваційних комплексів $\{MK\}$ та їх розподілом між учасниками ІСБ. Відповідність таких комплексів умовам життєдіяльності й архітектоніці ІСБ являє підґрунтя стійкості розвитку ІСБ $(СЖ_{ІСБ}(t))$. При цьому відповідний мотиваційний механізм додержання обраної траєкторії ЖЦ та інтеграційної динаміки орієнтуватиметься не на зміну поведінки учасників ІСБ, а на визначення системи аттракторів, досягнення яких прагнутимуть учасники ІСБ, та м'яку регламентацію їх самоорганізації у прагненні досягти ці аттрактори.

Положення 22. З метою забезпечення збалансованості розвитку ІСБ пропонується ввести поняття стійкості стратегії (розкривається через розрахунок відповідності векторів цілей окремих СБО й консолідованої цілі ІСБ; відповідає такій стратегії, що забезпечує найменшу втрату рівня стійкості життєдіяльності та реалізується в межах використання стабільною бізнес-моделі) та стратегічної стійкості (визначається як «запас міцності» інтеграційної системи, який можна втратити при здійсненні потрібних в процесі розвитку трансформацій). Для забезпечення підтримки означених видів стійкості, під час визначення стратегічних альтернатив розвитку слід враховувати як прийнятний вхідними до ІСБ суб'єктами господарювання підхід до організації управління інтеграційним утворенням, так і параметри конфігурації такого утворення.

Положення 23. Означене в 12-му положенні концепції орієнтування на впровадження системи кількісних показників оцінювання життєдіяльності ІСБ поряд з різноманітністю вхідних до ІСБ суб'єктів господарювання обумовлює доречність використання засобів індикативного планування при узгодженні цілей окремих СБО та їх закріпленні у системі регламентаційного забезпечення. Для формалізації процесу реалізації стратегії стійкого розвитку ІСБ пропонується визначення її у вигляді когнітивної карти. Інструментом оцінювання й моделювання стратегічної стійкості є проблемна матриця, яка визначає причинно-наслідкові зв'язки між означеними у перспективі BSC «внутрішні процеси» можливими проявами загроз рівню стійкості. На підґрунті розробленої когнітивної карти засобами моде-

лювання системної динаміки встановлюватимуться бажані значення показників-індикаторів для планів розвитку ІСБ.

Положення 24. Забезпечення розвитку ІСБ вимагає виділення окремого контуру управління змінами та організаційними трансформаціями. Такі зміни забезпечуватимуть перерозподіл виконуваних ІСБ функцій між окремими СБО у її складі. Будь-який перерозподіл забезпечення компетенцій, як і зміна їх складу й підпорядкованості у КПК (чи перегляд видів ресурсів використовуваних СЗРК) вимагає відповідної трансформації стратегічних настанов й взаємин учасників ІСБ. Відповідно змінюватиметься й параметри механізму управління розвитком ІСБ. Критерієм ефективності й доречності ініціалізації трансформаційних процесів є зростання потенціалу сформованого КПК та максимізація використання факторів його забезпечення.

Положення 25. Підґрунтям для утворення компліментарного пулу компетенцій повинен стати проектно-процесний підхід до забезпечення взаємодії окремих СБО у кожному циклі стійких інтеграційно-дезінтеграційних перетворень. При цьому стійкість функціонування ІСБ розглядається в межах виконуваних нею процесів (процесної перспективи BSC), а стійкість розвитку ІСБ – в рамках інтеграційно-дезінтеграційних циклів, кожен з яких розглядається як окремий проект з перегляду параметрів КПК. Основу впровадження проектно-процесного підходу складає сполучення циклу інтеграційної взаємодії з життєвим циклом ІСБ (відповідно до ЕРС/М підходу).

Положення 26. Формою регламентації взаємодії СБО та відповідних ним видів діяльності під час реалізації цільової функції має стати механізм управління стійким розвитком ІСБ. У якості важелів впливу для нього приймаються ключові показники ефективності, розподілені між проєкціями стратегічної карти BSC, у відповідність до яких добиратиметься інструментарій розробки й реалізації керівного впливу на параметри використання КПК. При цьому, вибір показників ефективності слід здійснювати в розрізі розкриття потенціалу закладених у КПК саме ключових компетенцій $\{KK\}$ та відповідних ним елементів СЗРК. Це в цілому не порушує й розширює настанови концепції збалансованої системи показників.

Означений механізм управління стійким розвитком ІСБ є практичною реалізацією запропонованих концептуальних положень. Агреговане представлення змісту цих положень, разом з відображенням їх номерів та причинно-наслідкових взаємозв'язків представлено на рис. 4.

Таким чином, означені концептуальні положення утворюють підґрунтя організації управління стійким розвитком інтегрованих суб'єктів господарювання. Разом з тим, розбудова відповідного методологічного базису теорії стійкого розвитку ІСБ вимагає подальших розвиток в частині ідентифікації властивостей й характеристик інтеграційного процесу, вдосконалення методів підтримки взаємодії окремих підприємств, розробки відповідного категорійного апарату та формування системи принципів підтримки стійкості життєдіяльності. Не меншої уваги заслуговує й розкриття стратегічних аспектів управління розвитком ІСБ, за умови орієнтування на переважну підтримку властивості стійкості розвитку.

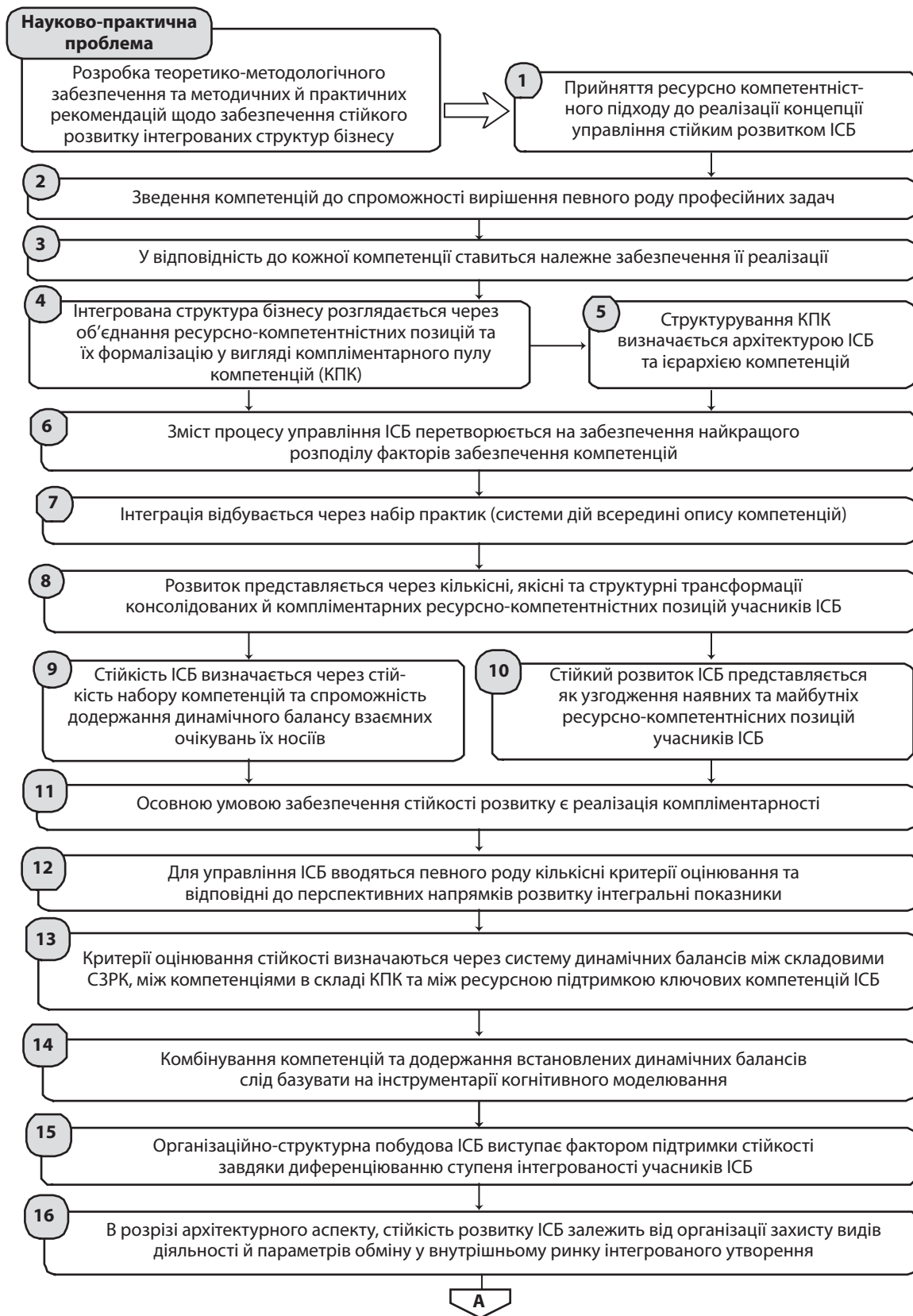


Рис. 4. Концепція стійкого розвитку інтегрованої структури бізнесу

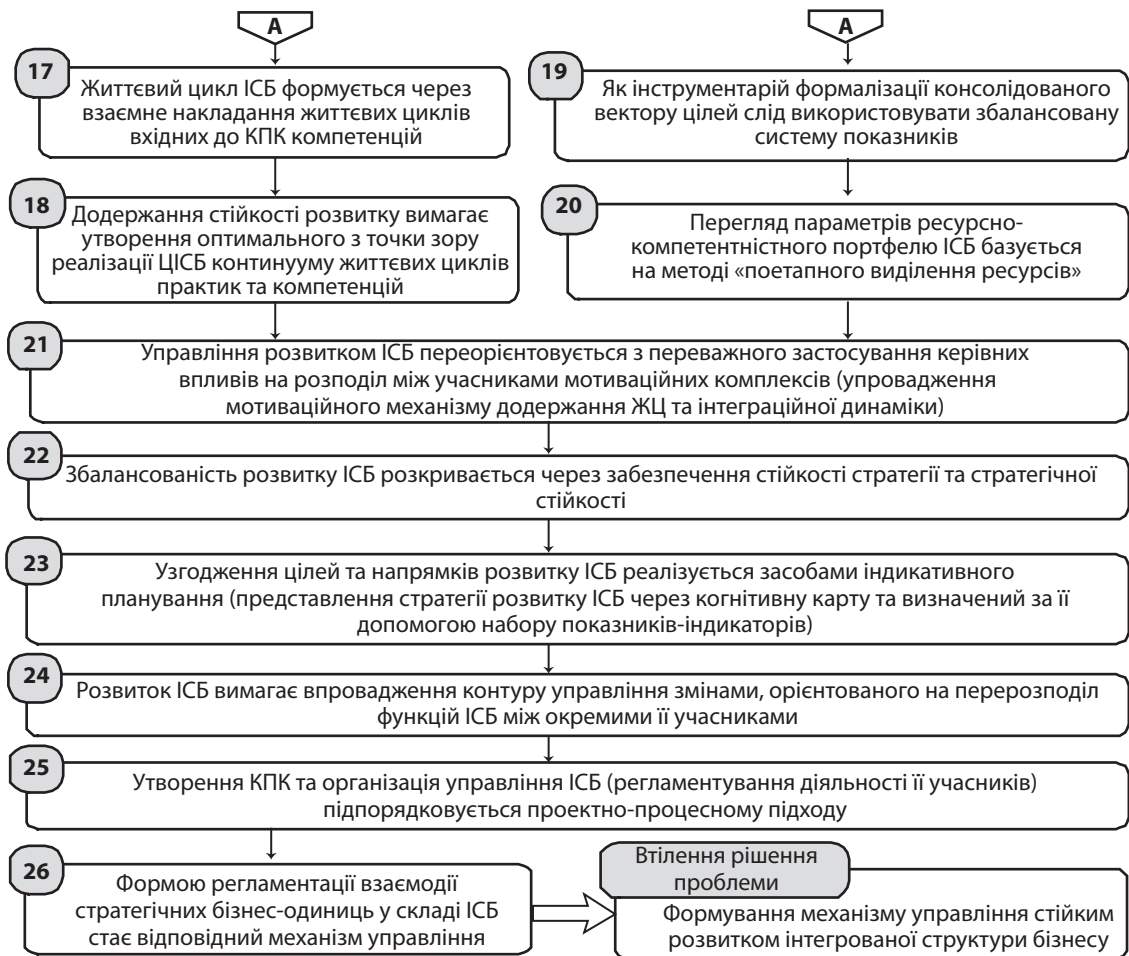


Рис. 4. Концепція стійкого розвитку ІСБ (продовження)

Література

- Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2006. – 592 с.
- Кизим Н. А. Организация крупномасштабных экономико-производственных систем. – Х. : Бизнес Информ, 2000. – 108 с.
- Алексеевский В. С. Синергетика менеджмента устойчивого развития: Монография. – Калуга : Манускрипт, 2006. – 328 с.
- Василенко А. В. Менеджмент устойчивого развития предприятия: Монография. – Киев : Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.
- Козаченко Г. В., Воронкова А. Е., Мельник В. Ю., Назаров В. В. Малый бизнес: устойчивость и компенсаторные возможности. Монография. – Киев : Либра, 2003. – 328 с.
- Клейнер Б. Г. Эволюция институциональных систем. – М. : Наука, 2004. – 240 с.
- Драчева Е. Л., Либман А. М. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №4. – С.
- Минс Г., Шнайдер Д. Метакапитализм и революция в электронном бизнесе: какими будут компании и рынки в XXI веке / Пер. с англ. – М. : Альбина Паблишер, 2001. – 280 с.
- Новиков А. М., Новиков Д. А. Методология. – М. : СИНТЕГ, 2007. – 668 с.
- Клейнер Г. Б. От теории предприятия к теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. – 2003. – №1. – С. 31–56.
- Пилипенко А. А., Стратегічна інтеграція підприємств: теоретичні основи, механізм управління та моделювання розвитку. Монографія. – Х. : ВД «Інжек», 2008. – 408 с.
- Whetten D. A. What Constitutes a Theoretical Contribution? // Academy of Management Review. – 1989. – Vol. 14. – №4. – P. 490 – 495.
- Пилипенко А. А., Пилипенко С. М., Отенко І. П. Менеджмент: підручник. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 456 с.
- Пилипенко А. А., Отенко В. І. Навчальний посібник «Організація обліку і контролю». – Х. : Вид. ХДЕУ, 2002. – 288 с.
- Кузьмина И. Интегрированные структуры в условиях кризиса. Тест на выживание [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfn.ru/anticrisis/methodical_material/consultants/holding.shtml
- Русинов Ю. И. Критерии симметрии и гармонии в моделировании самоорганизации социально-экономических систем // «Проблемы устойчивого развития: иллюзии, реальность, прогноз». – Томск : ТГУ, 2002. – С. 240 – 244.

17. Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления / [Д. Б. Берг, Б. Е. Большаков, С. Л. Гольдштейн, В. В. Попков, О. С. Сухарев, С. Б. Тараненко, П. М. Титов]; под. ред. В. В. Попкова. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 295 с.
18. Самосудов М. В. Основы корпоративной динамики. – г. Химки: Институт международных экономических отношений, 2007. – 248 с.
19. Стефанюк В. Л. Локальная организация интеллектуальных систем. – М.: Физматлит, 2004. – 328 с.
20. Дементьев В. В. Экономика как система власти. – Донецк: Каштан, 2003. – 403 с.
21. Серов И. Н., Алексейцев А. В., Егорова Н. Б. Основы устойчивого развития глобальных гиперкомплексных систем // «Проблемы устойчивого развития: иллюзии, реальность, прогноз» Материалы шестого постоянно действующего Всероссийского научного семинара «Самоорганизация устойчивых целостностей в природе и обществе». Томск, 13 – 15 ноября 2002 г.
22. Миротин Л. Б., Ташбаев Ы. Э. Системный анализ в логистике: Учебник. – М. : Издательство «Экзамен», 2004. – 480 с.
23. Бияков О. А. Экономическое пространство региона: процессный подход. – Кемерово: Кузбассвуиздат, 2004. – 244 с.
24. Гліненко Л. К. Стратегічне управління розвитком бізнес-систем в економіці України: монографія. – Львів : Новий Світ, 2009. – 776 с.
25. Пилипенко А. А. Управління розвитком підприємства на основі поширення процесів самоорганізації / А. А. Пилипенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2005. – №11. – С. 84 – 89

УДК 339.138.008.8

ДОВЕРИЕ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ПАРТНЕРСТВА В БИЗНЕСЕ

ИВАНОВА Роза Хамитовна*кандидат экономических наук, доцент*

Одной из основных причин падения производства в Украине в 90-е годы явилось разрушение производственно-хозяйственных связей между предприятиями. Украинские предприятия столкнулись не столько с технологической проблемой, сколько с организационно-управленческой. Те предприятия, которые сумели создать новые формы сотрудничества, соответствующие новым требованиям экономической среды, стали занимать лидирующие позиции.

Помимо организационно-управленческой проблемы, следует отметить, что в настоящее время в условиях глобализации рынков, постепенно нарастает спрос на товары и услуги, предоставление которых не под силу отдельно взятому предприятию. Чтобы с разумными затратами разрабатывать и производить такие товары, необходимо налаживание партнерских отношений. Предприятия активно ищут новых партнеров, чтобы получить дополнительные возможности для достижения своих стратегических целей. Построение такой эффективной системы взаимоотношений, предполагающей взаимовыгодное сотрудничество предприятий в долгосрочной перспективе, становится на современном этапе одним из основных конкурентных преимуществ предприятий.

Следует отметить, что партнерство представляет объединение лиц, а не капиталов, и это объединение основано на договоре, а не на уставе [6]. Исходя из этого, человеческий фактор в партнерстве является определяющим, а следовательно, можно утверждать, что ключевым фактором успешности такого объединения партнеров является их взаимное доверие.

В настоящее время наблюдается повышение интереса к проблеме доверия. По мнению польского социолога П. Штомпки доверие становится необходимым условием общественного развития в силу нарастания неуверенности людей в будущем. Неуверенность связывается с увеличением сложности и непрозрачности современных обществ [5]. Исследователь приходит к выводу, что доверие в целом выполняет положительную функцию: мобилизует человеческие действия, поощряет творческую, инновационную, предпринимательскую активность по отношению к другим людям, снижает неопределенность и риск, связанные с человеческими действиями, и, в итоге, возможности действия возрастают пропорционально возрастанию доверия [5]. Доказательством этих утверждений может служить пример процветания «азиатских стран», обусловленного, прежде всего, высоким «радиусом доверия» [2]. По-видимому, сказывается национальный менталитет, отличительной чертой которого является честность, преклонение перед старшим поколением. В этих странах укоренилась «культура доверия» как ценностно-нормативная система. Она оказывает независимое давление, поощряя доверять другим и требуя быть заслуживающим доверия. Другие же страны, в которых «радиус доверия» намного ниже, отстают в своем развитии.

В соответствии с теорией доверия, родоначальником которой является Ф. Фукуяма, доверие рассматривается как количественная динамическая характеристика взаимоотношений различных экономических субъектов, которая основана на выгоды экономических результатов взаимодействия и на уверенности в их добросовестности (лояльности, искренности и пр.) при выполнении своих обязательств [4].

В рыночной экономической системе доверие рассматривается как многофакторная модель. Устанавливая доверительные взаимоотношения, партнеры должны учитывать влияние множества факторов, анализировать весь спектр отношений. Таким образом, целью статьи является выявление факторов, которые способны либо упрочить доверие, либо подорвать его, и разработка мо-

дели построения доверия во взаимоотношениях бизнес-партнеров.

Устанавливая партнерские отношения, организации неминуемо сталкиваются с проблемой доверия. Взаимное доверие партнеров является основой долгосрочных взаимовыгодных отношений. Подписывая конфиденциальные соглашения, партнеры должны доверять друг другу. Как правило, большинство руководителей организаций испытывают дискомфорт в связи с этим. Дискомфорт, чаще всего, связан с риском получить неблагоприятные последствия из-за доверия партнеру. Можно выделить следующие риски, сопряженные с доверием:

- риск, что партнеры поступят не так, как ожидается;
- риск того, что партнер не оправдает доверия;
- риск «измены» со стороны партнера;
- риск в ситуации, когда доверяется нечто «ценное».

Исследования в этой области показывают, что на начальных стадиях построения взаимоотношений не следует полагаться только на доверие. Доверие приходит позже, ему предшествует процесс создания доверительных отношений.

Прежде чем представить модель построения доверия, проанализируем природу данной категории. В обсуждении темы доверия участвуют экономисты, социологи, психологи и политики. Доверие воспринимается, прежде всего, как эмоционально-психологическое понятие. При этом оно играет важную роль в экономических взаимоотношениях, поэтому, следует одновременно рассматривать доверие и как экономическое понятие.

В исследованиях П. Штопки предлагается выделять три уровня доверия:

- реляционный;
- психологический;
- культурный.

Рассматривая доверие как характеристику отношений (реляционный уровень), следует отметить его значимость в развитии этих отношений. Доверие является предварительным условием и результатом успешности сотрудничества, когда в ходе совместных действий люди преследуют общую цель, которая не может быть достигнута каждым из них индивидуально. Здесь доверие основывается на оценке информации, исходящей от участников отношений. В данном контексте доверие можно рассматривать как экономическую категорию.

Рассматривая доверие как психологическое качество, можно охарактеризовать доверие как личностную черту. Такое «личностное» измерение доверия объясняет различные варианты человеческого поведения, корни которого следует искать, прежде всего, в личном опыте, связанном с ситуациями доверия.

Также, необходимо рассматривать доверие с учетом культурного контекста. Именно культурный уровень общества создает генеалогическую основу доверия. Исторический опыт общества аккумулируется в «культуру доверия». В том случае, если преобладает негативный опыт доверия,

то формируется «культура недоверия». Примером того может служить история развития нашего государства. Исследования показали, что именно недостаток доверия явился в советской экономике причиной общего кризиса всей системы [2]. Государство, не доверяя производителям и рыночной экономике, осуществляло директивное планирование таким образом, чтобы необходимое производилось в требуемом количестве и распределялось так, как оно само считает нужным. В свою очередь производители также не доверяли государству. Делая заявки на финансирование и материально-технические ресурсы, они руководствовались принципом: «Проси больше – все равно дадут меньше». В конечном итоге, такой подход привел к колоссальным диспропорциям. Финансовые кризисы 1998 и 2009 годов также можно классифицировать как классический кризис доверия. Таким образом, исторический опыт нашего общества сформировал соответствующую «культуру недоверия». Поэтому, понимая различия установок людей, принадлежащих различным социо-культурным средам, можно легче преодолевать разногласия и строить доверие.

С учетом выделенных уровней доверия можно рассматривать и факторы, способствующие укреплению или разрушению доверия (табл.1).

Таблица 1

Факторы, способствующие укреплению или разрушению доверия

Уровень доверия	Факторы	
	укрепляющие доверие	разрушающие доверие
1	2	3
Реляционный	нормативная согласованность	нормативный хаос
	прозрачность бизнеса	засекреченность бизнеса
	коммуникации вне бизнеса, непосредственное участие в жизни партнера	отсутствии коммуникаций вне бизнеса
	равноправность партнеров	ущемление партнера
	взаимное уважение	неуважительные отношения к партнеру
	общность ценностных ориентиров	разобщенность ценностных ориентиров
	понимание отличий установок партнеров иной социо-культурной среды	игнорирование отличий установок партнеров иной социо-культурной среды
Психологический (личностные качества партнеров)	активность	пассивность
	оптимизм	пессимизм
	достиженческая ориентация	адаптационная ориентация
	инновационность	конформизм
	надежность, честность, компетентность руководителей	неспособность держать слово, некомпетентность руководителей

Окончание табл. 1

1	2	3
	открытость и прямолинейность	способность скрывать негативные факты посредством умолчания
	способность полагаться на слово другого человека	подозрительность
	готовность прощать	оппортунизм
	коммуникабельность	некоммуникабельность
Культурный	стабильность социального порядка	радикальные изменения в обществе
	прозрачность социальной организации	секретность
	вера в прогресс	отрицание прогресса
	единая культура общества, объединенная общей системой ценностей	фрагментарность культуры

Чтобы создать отношения доверия в процессе обмена, предприятия должны выработать общие нормы, культуру и когнитивные рамки. Отсутствие нормативной согласованности неминуемо будет вести к разрушению доверия. Например, использование стандартов финансовой отчетности, получивших международное признание, в дополнение к национальным стандартам учета, будет способствовать повышению уровня прозрачности бизнеса и укреплению доверия.

Прозрачность или открытость имеет непосредственное отношение к доверию в бизнесе. По мнению специалистов, система раскрытия информации необходима для того, чтобы участники рынка принимали решения, основываясь на оценках реальных фактов, а не опираясь на догадки, слухи и домыслы [1].

Особую значимость в установлении доверительных отношений в бизнесе имеет своевременное раскрытие адекватной информации относительно:

- системы управления (корпоративная структура, структура собственности);
- производства и реализации продукции;
- ресурсов фирмы (финансовые, материальные, трудовые и др.).

Высокий уровень прозрачности означает, что предоставляемая финансовая отчетность способствует созданию четкого представления об истинном финансовом положении предприятия. Такая информация должна быть действительной, доступной и понятной. Прозрачность также диктует требования открытости нефинансовой деятельности предприятия. К примеру, открытая публикация устава, внутренних нормативных документов и четко сформулированных целей и миссии деятельности предприятия также способствуют повышению уровня прозрачности бизнеса.

Доступ ко всей раскрываемой информации должен быть обеспечен без задержек и каких-либо осложнений. На современном этапе самым признанным средством рас-

крытия информации или каналом доставки этой информации является Интернет.

Однако недостаточно просто предоставлять информацию. Необходимо, чтобы специалисты, предоставляющие эту информацию, обладали чувством ответственности. Это возможно лишь тогда, когда человек ценит и воспринимает ответственность как некий нравственный принцип. Ответственность должна быть коллективной. Каждый участник цепочки корпоративной отчетности должен считать сотрудничество своим долгом.

Говоря о прозрачности бизнеса, не следует умалчивать о наличии в любой организации конфиденциальной информации. Поэтому руководству предприятия следует определить пределы прозрачности. Сделать это можно, тщательно систематизировав бизнес-процессы, выделив используемую в них информацию и определив ее ценность. После этого следует выделить три уровня открытости информации: публичная информация, конфиденциальная и доступная ограниченному кругу лиц. Две последние категории являются внутренними и не предназначены для всеобщего обнародования [1]. Степень раскрытия информации должна определяться стратегией бизнеса и обеспечивать экономическую безопасность деятельности предприятия.

Тем не менее, прозрачности и ответственности недостаточно, чтобы завоевать доверие. В конечном итоге все зависит от честности людей. Нормы, правила, законы, концепции, процессы, лучший опыт работы и новейшие технологии не могут обеспечить прозрачности бизнеса. Открытость появляется только тогда, когда есть порядочные и честные люди. Без честности людей, готовивших отчетность, доверия в бизнесе не добиться.

Перечисленные личностные качества в значительной мере зависят от стабильности социального порядка. Стабильность может быть обеспечена публичностью реформ, решением социальных проблем, созданием справедливой и непротиворечивой законодательной базы. Социальная стабильность создает платформу для формирования культуры доверия в обществе, и как следствие, в бизнесе.

Установлению доверительных отношений в партнерстве способствуют различные встречи в неформальной обстановке. Такие коммуникации вне бизнеса позволяют глубже понять личностные качества и ценностные ориентиры партнеров по бизнесу и являются основным механизмом в построении доверия.

Следует отметить, что обычно организации предпочитают подчеркивать свои плюсы своей деятельности, однако партнерство требует, чтобы стороны обменивались информацией и о недостатках организации, выставляли все свои особенности на обозрение своего партнера [3]. Безусловно, это рискованный шаг, когда одна из сторон решает сообщить конфиденциальную информацию, но это разумный риск, на который приходится идти ради построения доверия. Как правило, потенциальный партнер отреагирует тем же, и чем интенсивнее будет происходить такой обмен информацией, тем быстрее будет разрушаться неопределенность и укрепляться доверительные от-

ношения с партнером. В том случае, если потенциальный партнер не ответит тем же, тогда следует пересмотреть эти взаимоотношения.

Равноправие и взаимное уважение партнеров являются необходимым условием формирования доверительных отношений. Поэтому, еще на этапе идентификации потенциальных партнеров, следует выбирать те организации, которые заслуживают доверия и демонстрируют уважение к бизнесу партнера. В любом объединении организаций выделяются ведомые и ведущие. Поэтому, чтобы избежать разрушения доверия в будущем, с самого начала установления партнерства следует договориться, как будут распределены эти роли.

Не менее важным в формировании доверия являются такие качества, как надежность, честность партнеров, уме-

ние прощать ошибки и промахи партнеров. Самая существенная часть доверия – способность полагаться на слово другого человека, открытость и прямолинейность во всех делах с партнером. Подрывает доверие ложь посредством умолчания, когда партнеры умалчивают о фактах просто потому, что они могут негативно представить их организацию. Доверие организаций начнет разрушаться, если партнеры не смогут прощать друг друга. Когда партнеры сумеют сообща проанализировать причины ошибки, разработать мероприятия, которые помогут избежать подобных проблем в дальнейшем, а затем снова идти вперед, тогда доверие друг к другу будет только укрепляться [3].

Рассмотренные факторы укрепления доверия являются фундаментом построения партнерства. Модель построения доверия представлена на рис. 1.

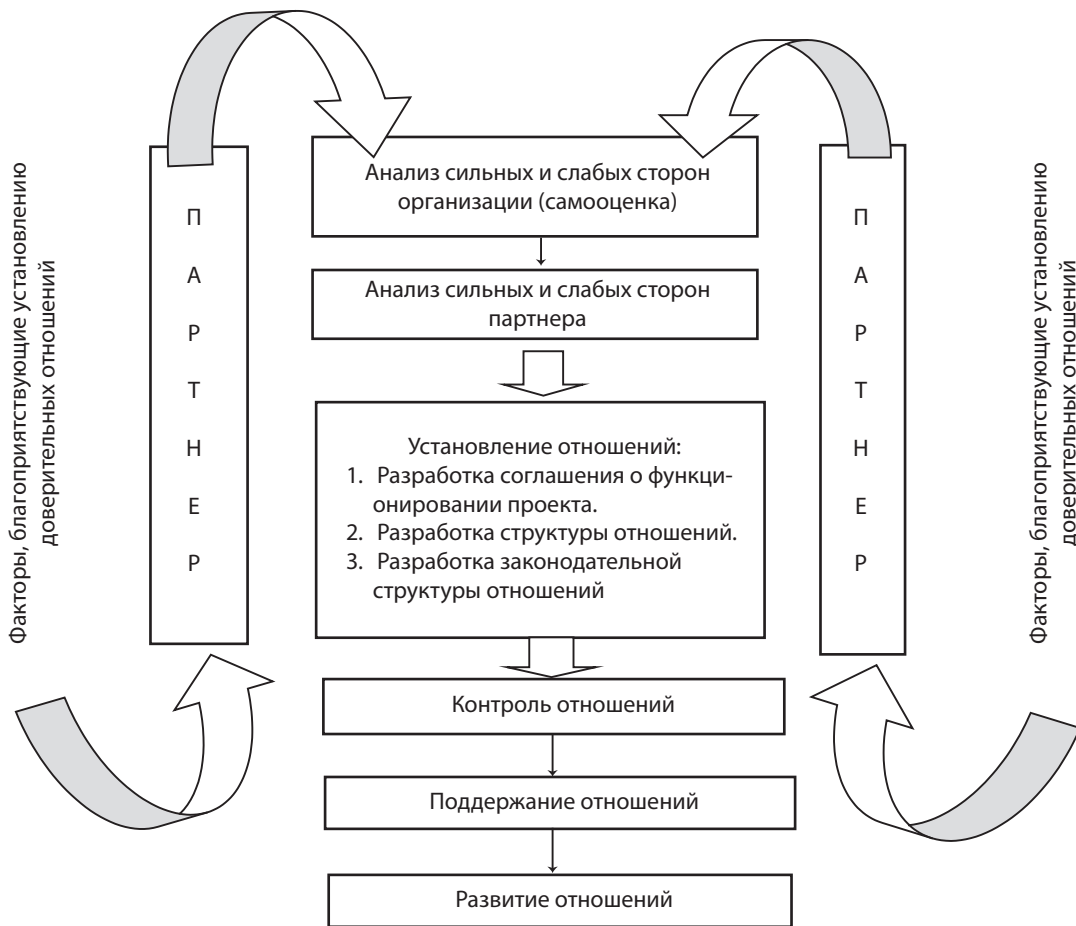


Рис. 1. Модель построения доверия

Построение доверия во взаимоотношениях бизнес-партнеров предполагает тщательный анализ сильных и слабых сторон своей организации с тем, чтобы определить, есть ли возможности для выполнения своей части работы в партнерстве. Подобная самооценка позволяет уточнить свою роль в партнерстве, определить степень конфиденциальности информации.

Не менее важно узнать все о потенциальном партнере, о его сильных и слабых сторонах, познакомиться с «семьей» партнера, то есть с сотрудниками, торговцами, конкурентами, поставщиками и потребителями партнера [3]. Может оказаться, что сотрудники в организации партнера не заинтересованы в выполнении работы или у него плохие отношения с торговыми посредниками, от которых

зависит успех партнерства. Чем большей информацией будут обладать партнеры о себе и друг о друге, тем легче будут устанавливаться доверительные отношения между ними.

Для укрепления доверия между бизнес-партнерами до начала осуществления совместного проекта им необходимо четко сформулировать миссию партнерства, идентифицировать целевых потребителей, четко договориться о плане проекта, сроках, количественных параметрах оценки выполнения работы и финансовых обязательств. Кроме того, следует разработать структуру отношений, установить границы взаимоотношений, договориться о процессе разрешения конфликтов. С самого начала, договорившись о том, какие активы будут участвовать в партнерстве, а какие – нет, можно избежать непонимания в дальнейшем.

В случае, когда партнерские отношения базируются на основе совместной собственности или на контрактной основе, после договоренностей на административном уровне, необходимо разработать законодательную структуру отношений. Еще до установления партнерства должны быть разработаны как стратегия создания партнерства так и стратегия выхода из совместного предприятия. Таким образом, разработка структуры отношений на административном и юридическом уровнях позволят нейтрализовать риски, сопряженные с доверием, и противодействовать неопределенности в отношениях, что в свою очередь способствует укреплению доверия. В том случае, когда в партнерство вступают независимые предприятия, которых не связывают долгосрочные контракты, партнерские связи зачастую строятся без письменных контрактов на основе только устных договоренностей. Тогда степень доверия между ними определяется прежде всего культурой бизнеса.

Для укрепления доверия необходимо контролировать, поддерживать и развивать отношения с бизнес-партнерами. Необходимо разрабатывать новые совмест-

ные проекты, периодически пересматривать и совершенствовать структуру отношений между бизнес-партнерами. Для осуществления своевременного контроля взаимоотношений партнеры могут использовать, например, такие критерии как:

- качество выполненных совместных работ;
- своевременность выполнения работ;
- наличие встречных предложений со стороны партнера;
- приглашения на корпоративные мероприятия партнеров и т. д.

Таким образом, в современных условиях доверительные отношения становятся важной предпосылкой долгосрочных хозяйственных связей. Предлагаемая модель построения доверительных отношений между бизнес-партнерами позволит предприятиям повысить эффективность и устойчивость их деятельности.

Литература

1. Кокоба А., Щеглова Е. Как грамотно «выносить информационный сор»? // ИнвестГазета – Опыт. Знания. – № 33, 3 сентября, 2010.
2. Николаев И. А. Аналитический доклад «Доверие в экономике: количественная оценка». – М.: ФБК, Департамент стратегического анализа, 2006. – 38 с.
3. Уоллес Р. Стратегические альянсы в бизнесе. Технологии построения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий. – М.: Добрая книга, 2005. – 288 с.
4. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М.: АСТ: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.
5. Штомпка П. Социология социальных изменений. – М.: Аспект Пресс, 1996. – 416 с.
6. Энциклопедический словарь экономики и права [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/glossary/Партнерство>

УДК 338.519.2

ПЛАНИРОВАНИЕ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

РЕШЕТНЯК Елена Ивановна

кандидат экономических наук, доцент

Факт, что принимать управленческие решения приходится в условиях нестабильности внешней среды, осознают большинство современных руководителей. Мир меняется столь стремительно, что иногда сложно уследить за

происходящими изменениями. Изменения затрагивают все сферы жизнедеятельности человека – экономическую, политическую, социальную, технологическую, научную и др. Многообразие возможных ситуаций в будущем поражает. Если задуматься о большом количестве факторов внутренней и внешней среды, которые осуществляют воздействие на деятельность хозяйствующего субъекта, то возможность прогнозирования и планирования будущего можно поставить под сомнение. Но, как отмечал И. Пригожин [2] «...не нами выбран мир, который нам приходится изучать; мы родились в этом мире и нам следует воспринимать его таким, каким он существует, приспособивая к нему, насколько возможно, наши априорные представления. Да, мир нестабилен. Но это не означает, что он не поддается научному изучению. Признание нестабильности – не ка-

питуяція, на против – приглашение к новым экспериментальным и теоретическим исследованиям, принимающим в расчет специфический характер этого мира. Следует лишь распротиться с представлением, будто этот мир – наш безропотный слуга. Мы должны с уважением относиться к нему. Мы должны признать, что не можем полностью контролировать окружающий нас мир нестабильных феноменов, как не можем полностью контролировать социальные процессы (хотя экстраполяция классической физики на общество долгое время заставляла нас поверить в это)».

В Украине в период экономической и особенно финансовой нестабильности главенствуют вопросы планирования деятельности предприятия в условиях неопределенности перспектив развития экономики страны. Это требует и особого подхода к принятию управленческих решений, выбору инструментов их реализации. Финансовая нестабильность выражается в неплатежах, низкой рентабельности, ликвидности и платежеспособности, в отсутствии соответствующей законодательной базы, отработанных механизмов регулирования финансовых потоков, низкой эффективности функционирования банковской и налоговой системы и пр.

Поэтому чрезвычайно важно построить такую схему управления предприятием, которая даже в этих условиях могла бы действовать более или менее эффективно. Все эти факторы, влияющие на функционирование компании, должны найти отражение в плане деятельности предприятия.

План бизнеса компании должен способствовать решению задач улучшения его финансового состояния, повышению его эффективности, росту стоимости бизнеса и обеспечению конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Эффективная система управления предприятием предполагает разработку оптимального плана деятельности в соответствии с принятой системой критериев оптимизации.

Общие подходы к оптимизации в планировании деятельности предприятия изложены в работах зарубежных и отечественных авторов: А. Гендерсона, Р. Дорфмана, В. В. Купера, Дж. фон Неймана, Дж. Риггса, П. А. Самуэльсена, Р. Солоу, А. Чарнса, И. Арамонова, А. В. Бахтина, И. Ю. Богомолова, Н. И. Герасимова, Р. А. Звягиной, Ю. Н. Кислякова, В. Е. Лихтенштейна, Ф. М. Мирзоахмедова, Б. Б. Оразбаева, В. В. Сурина, Р. А. Ткаченко, О. Б. Царькова, В. М. Чистякова и др. Однако преимущественное большинство работ авторов, которые занимались проблемами разработки планов деятельности предприятия, базируются либо на опытно-статистических, либо на нормативных методах составления планов, которые в нынешних условиях нестабильной внешней среды могут привести к их неадекватности. Как отмечал И. Пригожин [2], «... не следует забывать, что, хотя мы в принципе и можем знать начальные условия в бесконечном числе точек, будущее, тем не менее, остается принципиально непредсказуемым...». Поэтому проблема поиска принципиально иных методов планирования в условиях нестабильности является актуальной.

Таким образом, целью статьи является анализ существующих проблем отсутствия эффективных методов планирования деятельности предприятия в условиях нестабильности и поиск возможных путей разработки адекватных планов в создавшейся ситуации.

Опыт последних лет показал неадекватность составления не только перспективных, но и текущих планов отечественных предприятий. Отклонение фактических результатов от запланированных достигает в ряде случаев 30–50%. Некоторые руководители предприятий пытаются отказаться от составления планов на предприятиях. Между тем планирование является одной из основных функций управления предприятием. Многолетний опыт зарубежных фирм и отечественных предприятий показал, что недооценка планирования предпринимательской деятельности в условиях рынка, его минимизация, игнорирование или некомпетентное осуществление часто приводят к неоправданным экономическим потерям.

Отказ от планирования как инструмента управления связан с невозможностью разработки адекватных планов старыми методами, основывающимися прежде всего на прошлом опыте и трендовых моделях прогнозирования. В настоящее время рыночная ситуация изменяется настолько стремительно, что ориентироваться всецело на прошлые объемы производства, используемые технологии, нормативы различных видов ресурсов, методы сбыта продукции и пр., не просто не допустимо, а зачастую ведет к банкротству предприятия в краткосрочной перспективе.

В условиях отечественной экономики, когда рыночная ситуация нестабильна, предприятия не располагают в достаточном количестве свободными денежными средствами для приобретения необходимых ресурсов, поставщики ненадежны, цены на ресурсы подвержены резким колебаниям, отсутствует необходимая законодательная база и пр., существующие методы планирования требуют существенного пересмотра.

В связи с вышесказанным, на отечественных предприятиях должны использоваться адаптивные методы планирования.

В условиях рыночной нестабильности могут быть использованы следующие методы планирования предпринимательской деятельности:

- **уровневое прогнозирование** – процесс предвидения ожидаемого объема продаж по трем точкам: наиболее благоприятное, вероятное и неблагоприятное течение дел (состояние рыночной конъюнктуры). Этот метод планирования является наиболее простым и широко используемым в современной практике;
- **последовательное принятие плановых решений.** Представляет собой метод планирования, при котором план пересматривается в зависимости от изменений рыночной ситуации. Недостатком данного метода является то, что план пересматривается лишь в том случае, когда рыночная ситуация уже изменилась, процесс принятия решения может запоздать, что приведет к незапланированным потерям;

- ситуационное планирование. Предусматривает разработку сценариев возможного изменения рыночной ситуации в зависимости от выделенных ранее факторов и переход (переключение) от одного плана к другому в случае изменения конъюнктуры рынка;
- реинжиниринг – это перестройка (перепроектирование) деловых процессов для достижения очень значительного, скачкообразного улучшения деятельности предприятия [3, с. 368].

Ситуационное планирование и реинжиниринг, являются наиболее перспективными методами проектирования развития деловой единицы в условиях нестабильности.

Рассмотрим подробнее методику проектирования ситуационных планов. Алгоритм составления ситуационных планов включает следующие шаги:

1. Устанавливаются ключевые факторы среды, влияющие на планируемые результаты деятельности предприятия (рис. 1). В качестве критериев для отбора показателей используются как масштабы возможного воздействия, так и вероятность возникновения самого процесса.
2. Составляется план, исходящий из наиболее вероятного допущения комплексного воздействия системы производственных и внешних факторов на планируемый результат.



Рис. 1. Факторы, определяющие ситуационное планирование

3. Разрабатываются возможные сценарии изменения рыночной ситуации и производства на основе выработанных допущений. Осуществляется разработка системы автономных планов согласно имеющимся сценариям. Ситуационный план не разрабатывается в деталях, он предписывает, что должен делать каждый исполнитель в той или иной ситуации и каких последствий можно ожидать при их наступлении.
4. Определяются критерии перехода от основного плана к ситуационному, от одного ситуационного плана к другому, при возникновении непредвиденных либо заранее предугаданных обстоятельств.

Ситуационное планирование дает некоторые преимущества как в процессе разработки программы предпринимательской деятельности, так и в особенности при ее осуществлении в нестабильных рыночных условиях. Руководители и исполнители планов получают возможность быстро действовать в неблагоприятной ситуации, которая была заранее запланирована, что дает некоторые конкурентные преимущества, за счет сокращения времени реагирования и снижения текущих затрат.

Но помимо преимуществ, которыми обладает ситуационное планирование по сравнению с другими методами планирования, можно выделить и ряд недостатков. Основными недостатками ситуационного планирования являются следующие:

- трудоемкость и дороговизна сбора и обработки информации, которая является базой для составления ситуационных прогнозов;
- большие затраты ресурсов, связанные непосредственно с составлением альтернативных ситуационных планов;
- сложность при определении критериев перехода от реализации одного ситуационного плана к другому.

При разработке критериев перехода от одного ситуационного плана к другому необходимо учитывать следующие требования: полная оценка всех экономических последствий принимаемого решения в коротком и долгосрочном периодах исходя из целей предприятия (т. е. оценка всех релевантных результатов); соответствие системе целей предприятия и непротиворечивость; при-

способленность к анализу в условиях неопределенности; объективность и доступность исходных данных; универсальность; гибкость (то есть способность учитывать происходящие изменения); учет специфики решаемой задачи; соответствие особенностям личности руководителя и корпоративной культуре предприятия; понятность и удобство в использовании; измеримость и объективность; ориентация на перспективу, возможность «раннего предупреждения».

При разработке критериев принятия управленческих решений часто возникают следующие проблемы: легко измеримым показателям уделяется чрезмерно много времени, в то время как трудноизмеримые показатели игнорируются; краткосрочным факторам уделяется больше внимания, чем долгосрочным; трудно разработать систему показателей, отражающую изменения важности различных видов деятельности и целей предприятия.

Также необходимо отметить, что в принятии управленческих решений, относительно перехода от одного ситуационного плана к другому, могут использоваться как качественные, так и количественные критерии. *Качественные критерии* определяют индивидуальную специфику конкретной ситуации, а *количественные* – являются более универсальной характеристикой. Например, количественные критерии могут относиться к следующим вопросам: выбор объема производства; управление материальными потоками; выбор между собственным производством и закупкой на стороне; установление цен на продукцию и пр.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что ситуационные методы планирования могут являться эффективными лишь для предприятий, имеющих доступ к информации, обладающих специалистами в области ситуационного прогнозирования и планирования, имеющих достаточное количество денежных ресурсов для проведения крупномасштабных исследований.

Другим перспективным методом проектирования деятельности предприятия в будущем, как было отмечено ранее, является реинжиниринг. Реинжиниринг применяется в трех основных ситуациях.

Во-первых, в условиях, когда предприятие находится в состоянии глубокого кризиса (очень высокий уровень издержек, массовый отказ потребителей от продукции предприятия, финансовый кризис и т. д.).

Во-вторых, в условиях, когда текущее положение предприятия может быть признано удовлетворительным, однако прогнозы его деятельности являются неблагоприятными, т. е. присутствуют нежелательные тенденции в части конкурентоспособности, доходности, уровня спроса и т. д.

В-третьих, быстрорастущие, благополучные, агрессивные предприятия, основной задачей деятельности которых является создание уникальных конкурентных преимуществ.

Основные этапы реинжиниринга следующие:

1-й этап. Формирование желаемого образа фирмы. Формирование будущего образа осуществляется в рамках разработки стратегии фирмы, то есть первоначально формулируется миссия, затем она детализируется в кон-

кретных целях и путях их достижения. Особое значение в настоящее время при формулировании миссии и стратегических целей приобретает ориентация на потребителя, то есть маркетинговый подход. Правильный выбор целей реинжиниринга означает выбор направления деятельности, которое может существенно улучшить состояние дел фирмы в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

2-й этап. Создание модели реального или существующего бизнеса фирмы. Этот этап называется ретроспективным или обратным реинжинирингом. На этом этапе воссоздается или реконструируется система действий и работ, при помощи которых компания реализует существующие цели, также производится детальное описание и документальное оформление основных операций, осуществляемых компанией, проводится оценка их эффективности. Для создания модели существующего бизнеса используются результаты анализа организационной среды, данные контролинга. Определяются процессы, нуждающиеся в коренной перестройке.

3-й этап. Разработка модели нового бизнеса. На этом этапе осуществляется перепроектирование текущего бизнеса, то есть осуществляется прямой реинжиниринг. Создание модели перепроектирования бизнеса осуществляется по следующим шагам:

- перепроектируются выбранные хозяйственные процессы (создаются более эффективные рабочие процедуры (самые простые задания из которых создаются бизнес-процессы), определяются технологии, а также информационные способы их применения);
- формируются новые функции персонала (перерабатываются должностные инструкции, определяется оптимальная система мотивации труда работников, организуются рабочие группы, разрабатываются программы подготовки и переподготовки кадров и пр.);
- создаются информационные системы, необходимые для осуществления реинжиниринга (определяется необходимое оборудование и программное обеспечение, формируется специализированная информационная система бизнеса, определяется необходимый для инжиниринга уровень информационного обеспечения, устанавливается степень доступности каждого участника процесса реинжиниринга к различной информации, контролируется однозначность интерпретации полученной информации);
- производится тестирование новой модели, осуществляется «прокатка» модели в ограниченном масштабе.

4-й этап. Внедрение модели нового бизнеса в хозяйственную реальность. На этом этапе осуществляется воплощение всех элементов модели на практике. Особое внимание должно уделяться стыковке и переходу от старых процессов к новым. Этот переход должен осуществляться таким образом, чтобы исполнители процессов не ощущали состояние рабочего стресса.

Таким образом, можно сделать вывод, что для повышения эффективности деятельности предприятия в условиях нестабильности рыночной ситуации необходимо применять новые методы планирования и прогнозирования. Наиболее перспективными в сложившихся условиях, по мнению автора, являются ситуационное планирование и реинжиниринг.

Литература

1. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Под ред. Н. Г. Данилочкиной. – М. : Аудит: ЮНИТИ, 1999. – 297 с.
2. Пригожин И. Философия нестабильности // Вопросы философии. – 1991. – № 6. – С. 46–57.
3. Стратегическое планирование / под ред. Э. А. Уткина. – М. : Асоц. авторов и издателей «Тандем»: ЭКМОС, 1998. – 440 с.

УДК 005.2:334.722.8

АНАЛІЗ ПРИНЦИПІВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЯК БАЗИСУ ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

ЛАПТЄВ В'ячеслав Ігорович*кандидат економічних наук***ІВАНОВА Ольга Юріївна***кандидат економічних наук, доцент*

Управління є складною, багатоелементною категорією, необхідною складовою організації сумісної, колективної діяльності людей. Воно має місце скрізь, де потрібен вплив на об'єкт (групу об'єктів) з метою його удосконалення, переходу від одного стану в інший, надання потрібних властивостей.

Процес управління є різноманітним в системі суспільного виробництва. Це може бути і державне управління соціально-економічними процесами в суспільстві, і управління економічною діяльністю підприємств та організацій, управління технологічними процесами, управління персоналом підприємства тощо.

Проблеми управління присвячено безліч робіт і досліджень вітчизняних та закордонних вчених (П. Вейла, Д. Бодді та Р. Пейтона, Р. Дафта, П. Дойла, М. Мескона та М. Альберта, С. Робінса, А. Іванова, А. Кібанова, О. Крушельницької, М. Максимцова та М. Комарова, С. Пилипенко, З. Румянцевої, А. Шегди тощо), які комплексно розглядають це питання. Однак, у той же час, враховуючи динамічні перетворення, які відбуваються в українському та світовому суспільстві, проблема ефективного менеджменту підприємств залишається актуальною. Так, останні 20 років, під впливом міжнародного співтовариства та прагнень України до світової інтеграції, відбувається безперервний процес впровадження нових форм підприємств та популяризації такої форми господарювання, як акціонерне товариство. Це пов'язано з рядом переваг, серед них:

- більша фінансова спроможність через об'єднання капіталу;
- максимальна прозорість та інформованість зацікавлених осіб;

- захист інтересів зацікавлених осіб через контроль з боку спеціального державного органу (Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку) тощо.

У той же час більшість переваг реалізується завдяки складній системі органів управління, відмінній від звичайного підприємства, яка в свою чергу потребує використання нових поглядів, ідей, методів та принципів управління. Це обумовлює актуальність обраної теми.

Метою даної статті є аналіз існуючих принципів управління та виділення таких принципів, які враховують особливості корпоративного управління з метою збалансування інтересів різних груп учасників корпоративних відносин.

Спираючись на дослідження науковців та спеціалістів в галузі менеджменту, а також визначень економічних словників [4, с. 731; 7, с. 584; 60, с. 337; 14, с. 246], управління може бути представлено як систематичний цілеспрямований вплив, дія на організовану систему з метою забезпечення її ефективної діяльності для досягнення кінцевого результату. Елементи, на які спрямовано управління, створюють об'єкт управління. Суб'єктом управління виступає здійснювач (персоніфікатор) управлінської діяльності. Засобом реалізації управління є управлінські рішення, які представляють собою форму вираження цілеспрямованості, способи реалізації потреб, інтересів та інших спонукальних мотивів суб'єктів, зайнятих у сфері управлінських відносин. З цього боку управління постає як процес розроблення та реалізації суб'єктом управління управлінських рішень з метою цілеспрямованого впливу на об'єкт управління для організації та координації його діяльності при функціонуванні системи.

Процес управління будь-яким підприємством спирається на положення, норми поведінки, якими керуються органи управління, враховуючи соціально-економічні умови, що склалися в суспільстві. Ці вихідні теоретичні положення, правила реалізації закономірностей, відповідно до яких будується управління, називаються принципами управління. У цих принципах знаходять своє відображення базові вимоги до будови органів управління та методів здійснення функцій управління. Серед зарубіжних вчених, які одні з перших присвятили свої дослідження принципам управління є Ф. Тейлор, Г. Емерсон, А. Файоль.

Ф. Тейлор у своїй роботі «Принципи та методи наукового менеджменту» (1911 р.) сформулював такі принципи:

- принцип наукової обґрунтованості;

- керівництво має проводити науково обґрунтований відбір персоналу, його навчання та розвиток;
- керівництво має здійснювати взаємодію з працівниками в напрямку досягнення відповідності всіх окремих сфер виробництва науковим принципам, які були визначені ним раніше;
- має встановлюватися рівномірний розподіл праці та відповідальності між керівництвом і працівниками підприємства.

Г. Емерсон в книзі «Дванадцять принципів продуктивності» (1912 р.) зазначив, що в основі системи управління персоналом, що формує ефективну організацію праці, знаходяться такі 12 принципів:

- принципи, які стосуються вибору стратегії: чітко сформульовані ідеали та цілі, «здоровий глузд»;
- принципи, які забезпечують реалізацію стратегічних настанов у процесі оперативного управління: компетентна консультація, дисципліна, справедливе відношення до персоналу;
- принципи обліку, контролю та координації дій: швидкий, надійний, чіткий та постійний облік; моніторинг;
- принципи корекції організаційних настанов на базі нормування та поліпшення умов праці: норми й розклад, нормалізація умов, нормування операцій;
- принцип стимулювання [8].

А. Файоль сформулював 14 принципів, серед яких можна виділити такі: розподілу праці, відповідальності влади, дисципліни, єдності керівництва, підпорядкованості приватних інтересів спільним, централізації, винагороди, ієрархії, порядку, справедливості, перманентного складу персоналу, ініціативи, єдності персоналу.

У вітчизняній теорії управління базові принципи управління були сформульовані ще В. І. Леніним, деякі з них є дієвими і сьогодні (принцип демократичного централізму, принцип матеріального й морального стимулювання тощо). Також принципи управління досліджені в роботах Т. Акімової [1], О. Зайцевої [6], А. Іванова [8], С. Пилипенка [12], В. Пономаренка [13], А. Шегди [15], Р. Мумладзе [10], О. Ястремської [18] тощо.

Таким чином, у світовій теорії та практиці менеджменту існує велика кількість принципів управління. Однак, протягом часу з розвитком нових економічних відносин частина принципів втрачають свою роль, інші ж, навпаки, набувають нову значимість. Так, із розвитком корпоративних відносин та становлення корпоративного сектора економіки важливими стають принципи управління, які відображають специфіку створення та функціонування акціонерних товариств, особливості їхньої структури. Серед вітчизняних науковців, які в своїх працях досліджують принципи корпоративного управління, слід зазначити: В. Гриньову [3], В. Євтушевського [5], Б. Лессер [9], Г. Назарову [11], В. Пономаренка [13], З. Шершньову [16], Л. Шнейдмана [17] тощо.

Спираючись на ці наукові доробки та дослідження, для визначення принципів, які мають бути базисом управління

акціонерними товариствами та на які мають спиратися органи управління в процесі своєї діяльності, у роботі подано класифікацію, відображену на рис. 1 (табл. 1 є доповненням до рис. 1, яка більш детально розкриває інформацію щодо принципів управління, що відносяться до певних класифікаційних груп).

За основу даної класифікації взято поділ принципів управління на загальні та специфічні.

Загальними принципами є базисні, основні принципи, відповідно до яких будується управління будь-яким підприємством, організацією або установою.

Такі принципи можна поділити на дві підгрупи: системні й організаційно-структурні.

Специфічні принципи стосуються конкретних соціально-економічних систем і залежать від особливостей конкретного типу підприємства, його організаційно-правової форми, характеру діяльності, галузі, технологій, історії, етапу життєвого циклу, обраної стратегії тощо. Особливість такої організаційно-правової форми як акціонерне товариство, дає підставу для формування специфічних принципів, які властиві тільки корпоративному управлінню [11, с. 55]. Дане твердження розуміє під собою, по-перше, те, що природа корпоративних відносин, а відповідно й корпоративного управління полягає в об'єднанні особистих зусиль, майна, капіталів учасників цих відносин для спільного вирішення завдань, подолання проблем, які вони не в змозі розв'язати самостійно.

У зв'язку з цим в групі специфічних принципів виділено підгрупу за ознакою специфічності корпоративних відносин, до складу якої можна віднести такі принципи, як: демократизація, єдність стратегії і тактики, розподіл повноважень, інформаційна відкритість і прозорість, справедливості й об'єктивності, прогресивності.

Друга група специфічних принципів об'єднана за ознакою людського чинника в управлінні корпорацією. Це обумовлено тим, що управління акціонерним товариством відбувається через складну структуру органів управління, до складу яких входять як власники (акціонери), так і наймані менеджери та незалежні експерти. Тобто управління корпорацією реалізується шляхом прийняття колегіальних рішень, в основі яких лежить компроміс інтересів різних учасників корпоративних відносин. До складу даної групи можуть входити принципи: партисипативності, особистої зацікавленості, звітності, пропорційності винагороди, конформізму, управління голосуванням.

Ключовим елементом класифікації, приведеної на рис. 1.5, є розподіл принципів управління на ті, що відображають цілі власників акціонерного товариства (тобто суб'єкта управління) та цілі усього товариства (об'єкта управління), які захищаються та реалізуються найманими менеджерами. Між цими двома групами відбувається розподіл загальних і специфічних принципів. Даний розподіл є можливим лише щодо корпоративних структур і відображає їхню головну відмінність від звичайних підприємств – розмежування функцій володіння та управління. Тобто поточним управлінням товариства займаються наймані

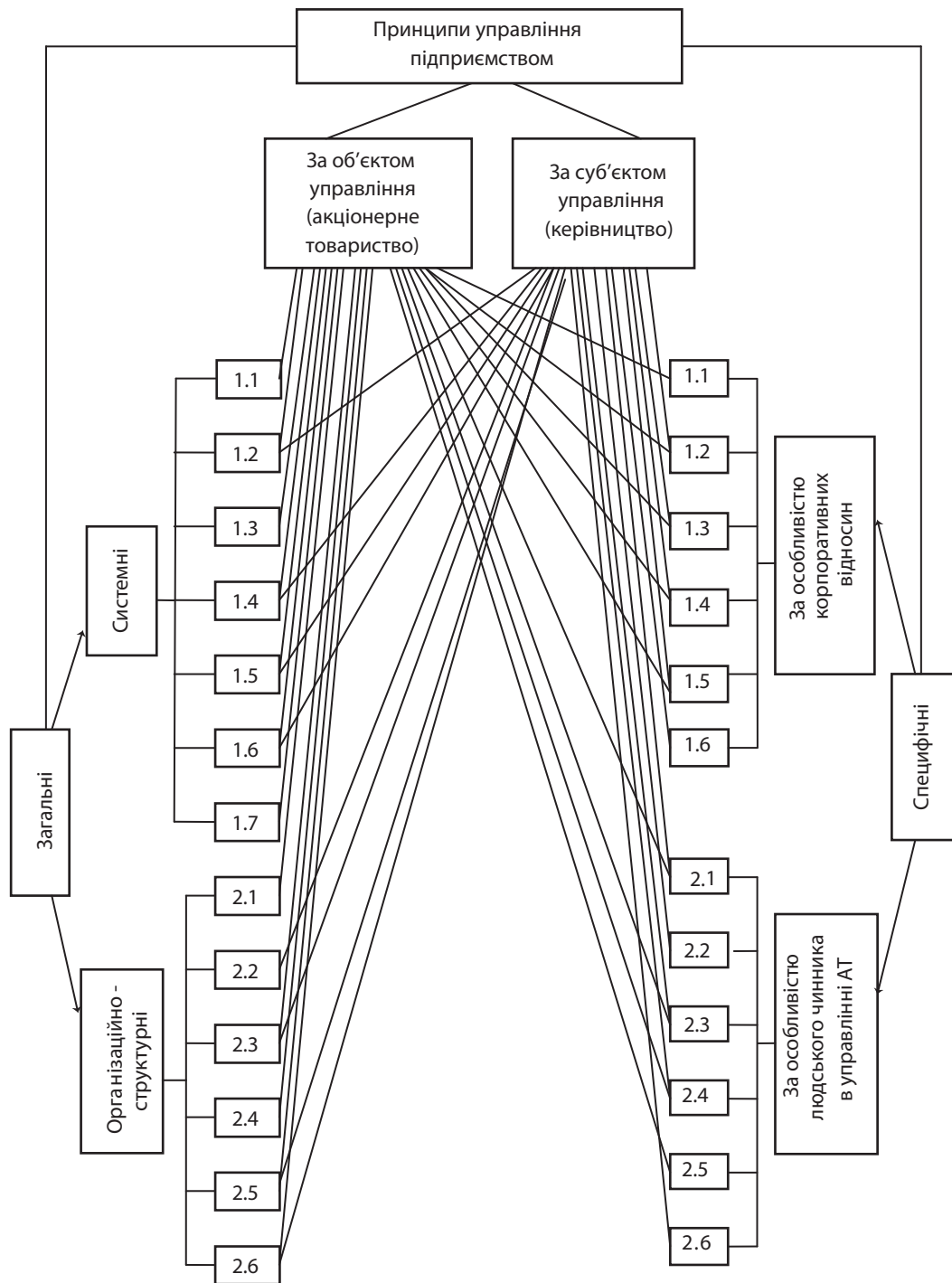


Рис. 1. Класифікація принципів управління АТ

Таблиця 1

Класифікація принципів управління за різними класифікаційними ознаками

Ознака	За суб'єктом управління (керівництво)	За об'єктом управління (АТ)
I. Загальні:		
1. Системні:		
1.1. пріоритет цілей		+
1.2. цілісність і системність	+	+
1.3. необхідність і достатність		+
1.4. динамічність і безперервність	+	+
1.5. зворотній зв'язок	+	+
1.6. ефективність й економічність	+	+
1.7. проблемна орієнтація		+
2. Організаційно структурні:		
2.1. єдність централізації та децентралізації		+
2.2. відносність	+	
2.3. ієрархічність	+	+
2.4. принцип «головної ланки»		+
2.5. узгодженість	+	+
2.6. інформаційна насиченість	+	+
II. Специфічні		
1. За особливістю корпоративних відносин		
1.1. демократизація		+
1.2. єдність стратегії та тактики	+	+
1.3. розподіл повноважень	+	+
1.4. інформаційна відкритість і прозорість	+	+
1.5. справедливість й об'єктивність	+	+
1.6. прогресивність	+	
2. За особливістю людського чинника в управлінні АТ:		
2.1. партисипативність	+	+
2.2. особиста зацікавленість	+	
2.3. звітність	+	+
2.4. пропорційність винагороди	+	+
2.5. управління голосуванням	+	+
2.6. конформізм	+	+

менеджери, які звітують перед власниками (акціонерами), котрі в свою чергу приймають лише стратегічно важливі рішення. Така ситуація є причиною виникнення конфлікту між цими двома групами учасників корпоративного управління через різноспрямованість їхніх цілей та інтересів. Це пов'язано з тим, що метою акціонерів як власників акцій товариства є отримання максимальних дивідендів наприкінці кожного звітного періоду. У той час як наймані менеджери мають за мету довгостроковий розвиток підприємства, реалізацію стратегічних програм та бізнес планів, які

не завжди дають змогу задовільнити потреби акціонерів. Результатом такого становища є розбіжність положень і норм поведінки, якими керуються власники та наймані управлінці в процесі своєї діяльності.

У зв'язку з цим метою даної класифікації є визначення тих принципів управління, які б об'єднували інтереси та цілі усіх учасників корпоративного управління (рис. 2).

Таким чином, враховуючи зазначене у дослідженні та спираючись на дані рис.1 і табл. 1, можна виділити такі принципи, які об'єднують власні та корпоративні цілі, та які з розвитком корпоративних відносин і формуванням корпоративного сектора економіки потребують дотримання та реалізації:

- сегмент, що відповідає принципам управління, які спрямовані на досягнення особистих цілей власників (акціонерів);
- сегмент, що відповідає принципам управління, які спрямовано на досягнення цілей акціонерного товариства;
- сегмент, що відображає корпоративні принципи, тобто принципи управління, які об'єднують особисті цілі акціонерів та цілі всього товариства.
- цілісність і системність – тільки діючи як цілісна система, сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів, можуть бути досягнуті як власні, так і корпоративні цілі;
- динамічність, безперервність та адаптивність – для успішної діяльності товариства процес управління має здійснюватися постійно та безперервно і вміти пристосовуватися до мінливих цілей та умов;
- зворотній зв'язок – між об'єктом і суб'єктом управління має існувати постійний обмін інформацією;
- ефективність й економічність – отримання максимальної вигоди неможливе без ефективного сполучення та використання людських і матеріальних ресурсів, досягнення найбільшої продуктивності праці;
- ієрархічність – даний «корпоративний» принцип управління реалізується в процесі побудови дерева цілей, формування організаційної структури;
- узгодженість – для досягнення спільних цілей має існувати баланс інтересів та потреб;
- інформаційна насиченість – для чіткого вирішення завдання має існувати доступ до повної достовірної інформації;
- єдність стратегії і тактики – реалізується через вибір певної поведінки та напрямку керівних органів, що забезпечує ефективне здійснення процесу постановки і досягнення цілей компанії;
- демократизація, партисипативність та особиста зацікавленість – прийняття рішень у корпоративному управлінні обов'язково повинно базуватися на досягненні балансу інтересів усіх учасників корпоративних відносин та враховувати їхні матеріальні та моральні зацікавленості;

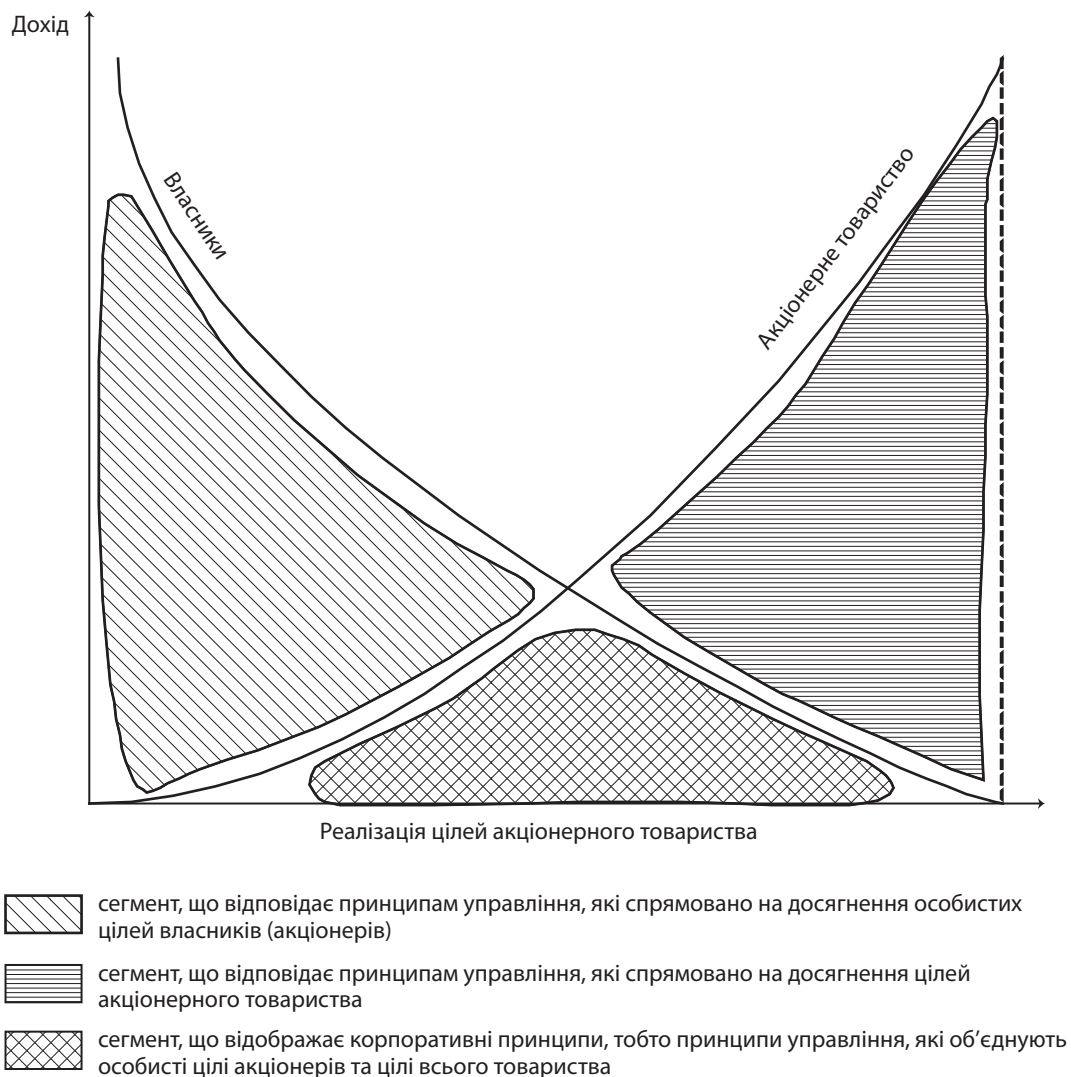


Рис. 2. Схема визначення умов застосування принципів управління, які об'єднують власні та корпоративні цілі

- звітність – включає в себе зобов'язання перед акціонерами (правління та наглядова рада повинні бути підзвітними акціонерам), нагляд (рада директорів та інвестори повинні мати можливість для ефективного моніторингу діяльності менеджменту) та оплату праці керівних працівників, яка повинна бути пов'язана із довгостроковою діяльністю компанії;
- обґрунтованість – вплив будь-якого учасника корпоративних відносин на корпоративне управління повинен ґрунтуватися на правах, які захищені законом або визначені іншими учасниками;
- справедливість та об'єктивність – забезпечення прав акціонерів та інших учасників корпоративних відносин;
- інформаційна відкритість та прозорість – відмінна риса акціонерних товариств, що реалізується через повне розкриття інформації про діяльність акціонерного підприємства у відповідності до прав учасників корпоративних відносин;
- розподіл повноважень та збалансованість – чіткий розподіл участі кожного в процесі постановки і досягненні мети; раціональне поєднання контролю та невтручання учасників корпоративних відносин у діяльність керівних органів товариства;
- пропорційність винагородження – винагородження учасників корпоративних відносин, так само як їхня впливовість у корпоративному управлінні, цілком залежить від внеску, який був зроблений ними для забезпечення діяльності ними;
- активність – забезпечення участі корпоративних відносин у заходах щодо підвищення ефективності діяльності корпорації [3];
- методика (управління) голосування – один з основних принципів корпоративного управління, ви-

ділений американськими експертами, який полягає у такому:

- а) надання матеріалів для голосування за дорученнями, які мають бути чіткими, стислими і надавати адекватну інформацію, що дозволяє приймати на її підставі рішення з аналізованих питань. Ці матеріали повинні поширюватися так, щоб заохочувати активну участь акціонерів у діяльності корпорації. Це передбачає своєчасне повідомлення про збори і питання, що винесені на голосування;
- б) підрахунок голосів – результати голосування, незалежно від його форми (особисте або за дорученням), мають бути чітко підраховані й обнародовані. Інакше перевага буде віддана інтересам одних акціонерів на шкоду інтересам інших, і в менеджменту компанії не буде адекватного розуміння щодо устремлень і очікувань акціонерів компанії;
- в) технології – у процесі голосування варто застосовувати нові, найпростіші та найдешевші технології [2, с. 38].

Враховуючи отримані результати, подальшого дослідження потребує практичне застосування цих принципів у діяльності українських акціонерних товариств з метою формування ефективної системи менеджменту.

Література

1. Акімова Т. А. Теория организации : учеб. пособ. для вузов // Т. А. Акімова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 367 с.
2. Воронкова А. Е. Корпоративні: управління та культурам: монографія / А. Е. Воронкова, М. М. Баб'як, Е. Н. Коренев, І. В. Мажура: за заг. ред. д.е.н., професора А. Е. Воронкової. – Дрогобич : Вимір, 2006. – 376 с.
3. Гриньова В. М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні: монографія / В. М. Гриньова, О. Є. Попов. – Х. : ХДЕУ, 2003. – 323 с.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
5. Євтушевський В. А. Основи корпоративного управління / В. А. Євтушевський. – К. : Знання-Прес, 2002. – 317 с.
6. Зайцева О. А. Основы менеджмента : учебное пособие для вузов / О. А. Зайцева, А. А. Радугин, К. А. Радугин, Н. И. Рогачева / научн. редактор А. А. Радугин. – М. : Центр, 1998. – 432 с.
7. Золотогоров В. Г. Экономика: Энциклопедический словарь / В. Г. Золотогоров. – Мн. : Интерпрессервис; Книжный дом, 2003. – 720 с.
8. Иванов А. П. Менеджмент: Учебник / А. П. Иванов. – СПб. : Изд-во Михайлова В. А., 2002. – 440 с.
9. Лессер Б., Гайдуцький П., Бондарчук І., Борисенко З., Драгомирецька І. Корпоративне управління в Україні в сучасних умовах / Національна академія держ. управління при Президенті України. Інститут підвищення кваліфікації керівних кадрів / І. Розпутенко (заг. ред.), Б. Лессер (заг. ред.). – К. : К.І.С., 2004. – 306 с.
10. Мумладзе Р. Г. Менеджмент: учебное пособие / Р. Г. Мумладзе. – М. : Полеотип : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2002. – 176 с.
11. Назарова Г. В. Організаційні структури управління корпораціями: монографія. – 2-ге вид., допов. і переробл. / Г. В. Назарова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2004. – 420 с.
12. Пилипенко С. М. Менеджмент: Навч. посібник / С. М. Пилипенко, А. А. Пилипенко, В. І. Оленко. – Х. : Вид. ХДЕУ, 2002. – 208 с.
13. Пономаренко В. С. Модели управления персоналом корпораций / В. С. Пономаренко, А. И. Пушкарь, Ле Ван Шон. – Х. : ХГЭУ, 1997. – 237 с.
14. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 480 с.
15. Шегда А. В. Основы менеджмента: Учебное пособие / А. В. Шегда. – К. : Товариство «Знання», КОО, 1998. – 512 с.
16. Шершньова З. Є. Корпоративне управління як основа розвитку економіки / З. Є. Шершньова, А. Є. Черпак // Формування ринкової економіки. Спецвипуск присвячений 100-річчю КНЕУ. – К. : КНЕУ. – 2007. – С. 324–359.
17. Шнейдман Л. З. Принципы корпоративного управления, или как успешно работать с инвесторами / Л. З. Шнейдман // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 2. – С. 55–61.
18. Ястремская Е. Повышение эффективности корпоративного управления / Е. Ястремская, Т. Доля // Государственный информационный бюллетень о приватизации. – 2005. – № 9. – С. 28–31.

УДК 336.71(477)

РОЛЬ КРЕДИТНИХ УСТАНОВ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

КОЛЕСНІЧЕНКО Вікторія Федорівна

кандидат економічних наук, доцент

Для створення умов стабільного економічного зростання, переважно в тих сферах, де Україна є поки ще конкурентоспроможною, необхідна чітка координація дій, спрямованих на модернізацію економіки й суспільства в науковій, технологічній, організаційній та виробничій сферах з домінуванням освіти, науки та інновацій. У зв'язку з цим необхідна термінова й радикальна переорієнтація соціально-економічної політики країни, спрямована на розвиток усіх компонент когнітивного процесу: формування знань, поширення й закріплення знань, зберігання та акумуляцію знань, ефективне використання знань.

Аналіз джерел [2–27] підтверджує думку про те, що сьогодні світова промислова економіка поступається місцем економіці знань. До середини ХХ ст. ми мали справу з індустріальною економікою, основу якої становив нагромаджений виробничий капітал. Індустріальна економіка запропонувала людству більш ефективні способи використання природних ресурсів. З кінця ХХ ст. індустріальна економіка поступається місцем економіці, яка базується на знаннях. Істотно змінюється уявлення людей про цінності активів. Так, якщо у ХХ столітті більшу частину вартості бізнесу утворювали нерухомість та виробниче обладнання, то в ХХІ-му значну частину капіталізації багатьох компаній складають нематеріальні активи – інтелектуальна власність (партнери, ноу-хау і т. п.), а також людський капітал (знання, кваліфікація, досвід, творчий потенціал працівників) [18].

На початку 80-х років минулого століття близько 60% інвестицій у промисловості США спрямовувалося на набуття матеріальних цінностей, а вже через двадцять років ця частка становила 16%. З початку 90-х років ХХ ст. підприємства США витрачають більше коштів на придбання обладнання, призначенням якого є обробка інформації, ніж на інше устаткування. За останнє десятиліття ХХ ст. в країнах ОЕСР частка високих технологій та експорту подвоїлася, досягнувши 20–25%. Такі сектори як освіта, комунікації та

інформації розвивалися ще швидше. За деякими розрахунками, в цих країнах вже більше 50% ВВП генерується в галузях, заснованих на знаннях [2].

Еволюційний перехід до економіки знань супроводжувався постійно зростаючою часткою людського капіталу в загальному його обсязі. Якщо у XVII–XVIII ст. питома вага людського капіталу в загальній його масі не перевищувала 10%, то вже на початку ХІХ ст. вона збільшилася до 33%. Роль знання в економічному розвитку росте, випереджаючи значимість засобів виробництва й природних ресурсів. Так, за оцінками Світового банку, фізичний капітал у сучасній економіці формує 16% загального обсягу багатства кожної країни, природний – 20, а людський – 70%. У таких країнах, як Японія й Німеччина, частка людського капіталу становить до 80% національного багатства. На сьогодні цінності створюються за рахунок підвищення продуктивності й використання нововведень, тобто використання знань на практиці. Роль знання відображається такими об'єктивними показниками як ріст доданої вартості в галузях, заснованих на знаннях (за останні 15 років у більшості країн ОЕСР він у середньому склав 3%, стабільно перевищуючи темпи загального економічного зростання в традиційних галузях – 2,3%) і збільшенням частки знанємістких галузей у сукупній доданій вартості (Німеччина – з 51 до 60, Великобританія – з 45% до 51%, Фінляндія – з 34% до 40%) [22]. Економічний ріст усе більше залежить від здатності одержувати нові знання й застосовувати їх у всіх сферах життя. Але найістотношою у розглядуваній динаміці є та обставина, що, починаючи приблизно з другої половини ХХ ст., швидкість приросту частки людського капіталу стає найбільш інтенсивною.

Отже, в ХХІ ст. не природні багатства, не територія, а високі технології, знання, інтелект будуть основою формування нової економіки, джерелом добробуту та якості життя населення тієї чи іншої країни. Підтвердження цьому є досвід найбільш розвинених країн світу, де впродовж останніх десятиліть відбувається інтенсивне заміщення основних фондів, матеріальних товарних запасів, інших матеріальних активів нематеріальними. Становлення економіки знань і формування провідних позицій творчої праці висувують ряд теоретичних проблем, зумовлених особливостями епохи переважання інформаційних продуктів і технологій, що вже настала. За цих нових обставин неокласична теорія зазнає явних труднощів – передусім через те, що домінуючі в «новій економіці» продукти, проявляючи (вже не як виняток) властивості суспільних благ, погано вписуються в умови, встановлювані однією з базових аксіом неокласичної теорії – постулатом обмеженості

ресурсів. Таким чином, економіка, що ґрунтується на знаннях, вимагає переосмислення всієї аксіоматики, властивої смітсанській економіці [16].

Сьогодні здатність до генерації, використання та розповсюдження нових знань стає основою національної конкурентоспроможності та базовою передумовою прискореного інтенсивного соціально-економічного зростання. Провідні країни світу сформували інноваційну модель суспільного розвитку, яка базується на інтенсивному продукуванні та використанні нових знань, за рахунок втілення яких в освіті, технологіях, організації виробництва, товарах нині досягається від 70% до 85% приросту їх ВВП. У двадцяти розвинених країнах, де працює 95% вчених світу, прибуток на душу населення щорічно збільшується на 200 дол. США. В Україні поки що зберігається інша тенденція. За 17 років незалежності, всупереч очікуванням, економіка за якісними показниками розвитку ще більше відстала від передових країн Заходу.

Незважаючи на те, що Україна лише долучається до масштабних глобальних інтеграційних процесів, її економіка в цілому розвивається в руслі загальносвітових тенденцій. Хоча й зі звичайним відставанням від найбільш розвинених країн світу, в Україні все ж інтенсивно зростає рівень інтернаціоналізації господарської діяльності, розвивається інформаційний сектор, розширюється уклад нової, інтелектуальної економіки. Крім того, й умови, що їх диктують глобалізаційні процеси для нашої країни, є такими ж, як для найбільш розвинених країн світу [16].

Економіка знань, як показує аналіз публікацій [2–28], характеризується трьома принциповими особливостями. Перша зводиться до дискретності знань як інтелектуального продукту. Вона виявляється в тому, що конкретне знання або створено, або ні, бо не може бути знання наполовину або на одну третину: знання не можна продавати по частинах. Друга особливість зводиться до того, що знання по своїй природі подібні іншим громадським (публічним) благам: будучи створеними, вони в силу своєї природи повинні ставати доступними, в принципі, всім, без будь-якої дискримінації. Межа між приватними і публічними благами розмита взагалі, а не тільки стосовно до знань. На практиці отримання нових знань, доступ до них вимагає високих фінансових витрат, оскільки знання в умовах ринкової економіки і конкуренції є приватним продуктом і підлягають акту купівлі-продажу. Але в силу зазначеної специфіки, знання все ж таки пробивають собі дорогу як суспільний продукт, хоча і не завжди легальним шляхом [29].

Як соціально-гуманітарні складові, які мають забезпечувати процес формування та використання знання як ресурсу економічного та соціального прогресу, доцільно виділити такі:

- 1) наявність стимулів щодо нагромадження знань як ресурсу зростання;
- 2) перехід на інновативно-інвестиційну діяльність, що зумовить попит на робочу силу, яка матиме можливість працевлаштуватися чи зберегти зайнятість, в тому числі і шляхом необхідного підвищення кваліфікації, що закладе основи її конкурентоспроможності та успіху на ринку;

3) наявність системи формування та передачі знань від зародження до втілення в нових технологіях і продукції, що має інноваційний характер, тобто йдеться про процеси дифузії знань, які мають як ендегенний, так і екзогенний вимір;

4) співучасть держави й населення через кожну окрему особистість в процесі нагромадження знань в економічній моделі економіки знань [20].

Усі перелічені вище складові знаннємісткого процесу мають одну загальну особливість – потребують достатнього рівня фінансового забезпечення задля їх ефективної реалізації. У таких умовах вітчизняні інноваційні підприємства вимушені шукати нові напрями та шляхи розвитку, що викликано такими факторами:

- у ринкових умовах немає сенсу випускати навіть технічно досконалу й ефективну продукцію, якщо вона не відповідає потребам і запитам споживача, а отже і не викликає попитот на неї;
- сьогодні потреби та запит споживачів стають більш індивідуалізованими, а ринки – все різноманітнішими за своєю структурою, тому суб'єкти господарювання мають робити ставку на збільшення прибутків, а не на зниження витрат;
- для сучасних інноваційних процесів характерна висока швидкість їх реалізації, а також і значні фінансові витрати;
- зростаючий ступінь відкритості економіки України та зростання інтеграційних процесів у світовій економіці ставлять вітчизняні підприємства перед необхідністю адаптації своєї діяльності з урахуванням світових тенденцій.

Досвід переконує, що в сучасних умовах розраховувати на великі прибутки підприємства можуть тільки тоді, коли вони випереджують конкурентів в освоєнні досягнень науково-технічного прогресу. А це досить важко. Ризиковий характер інноваційної діяльності потребує компенсації через достатні інвестиції в даний вид діяльності. Інвестиції в інноваційному процесі відіграють важливу роль на всіх його стадіях, починаючи з пошуку ідеї, маркетингу інновацій, інвестування, виробництва інновацій, просування інновацій, реалізації інновацій, оцінки ефективності інновацій та завершуючи стадією диверсифікації. Будь-який західний інвестор перш ніж піти на прямі вкладення чи на надання кредиту, докладно досліджує підприємство, перевіряє його імідж і команду, кваліфікацію менеджерів і працівників та ін. І тільки після цього розглядається бізнес-план, ефективність інноваційно-інвестиційного проекту і т. ін. Однак, іноземні інвестори не бажають вкладати свої кошти в українське виробництво: у рейтингу «кредитопривабливості» Світового банку Україна стоїть в графі «не рекомендується».

Враховуючи те, що найважливішим джерелом для фінансування зростаючих галузей промисловості в багатьох країнах, особливо на ранніх стадіях розвитку підприємств становлять кредитні ресурси, особливої актуальності набувають питання дослідження ролі банківських установ в активізації інвестиційних процесів на вітчизняних підприємствах.

Отже, актуальною проблемою є розробка теоретичних пропозицій і рекомендацій з удосконалення механізму кредитування підприємств і насамперед розробки ефективних методик оцінки кредитоспроможності потенційного позичальника в умовах розвитку економіки знань, широке практичне використання котрих допоможе банківській системі України підвищити ефективність діяльності всіх кредитних інститутів та дозволить перейти країні на новий рівень розвитку.

Досвід розвинутих країн свідчить, що банки спроможні виступати в ролі активних інвесторів національної економіки, зосереджуючи значні обсяги залучених фінансових ресурсів на найбільш ефективних інноваційних напрямках. Банківська система – це найбільший інвестиційний посередник, який акумулює вільні грошові кошти та сприяє створенню великих грошових фондів, що є економічною передумовою формування інвестиційного потенціалу держави.

Практично всі автори одноставно стверджують, що кредитний механізм в інноваційній вітчизняній сфері, який стихійно сформувався в перехідному періоді, не відповідає сучасним вимогам забезпечення інноваційної діяльності інвестиційними ресурсами. Кредитна система України ще не налагодила свою діяльність у напрямку прискорення інвестування економіки. Ефективність діяльності банківської системи України значною мірою залежить від рівня її капіталізації, який на сьогодні низький. Так, капітал найбільшого європейського банку Deutsche Bank AG (Німеччина) становив на початку цього століття 51,5 млрд доларів США, активи – 732,5 млрд доларів, тоді як капітал усієї банківської системи України – менше 4 млрд доларів США (близько 7% ВВП країни), а активи – менше 5% активів німецької установи. Структура банківських інвестицій залишається недосконалою та недостатньо диверсифікованою. Кредитна система України масово прискорила кредитування населення в частині задоволення його споживчого попиту, але оскільки відсутня можливість задоволення внутрішнього попиту до цих процесів приєднується банківська система з-за кордону (24% банківської системи України належать іноземному капіталу) [7].

Серед головних причин слабкої інвестиційної активності українських банків можна виділити такі: недостатній потенціал банків щодо фінансування великих інноваційних проектів; кредитування інновацій пов'язане з високими ризиками, що зумовлює високі процентні ставки за довгостроковими кредитами; недостатньо стабільна ресурсна база банків; дефіцит ефективних інноваційних проектів; недосконала законодавчо-правова база інвестиційного кредитування, брак спеціалізованих інвестиційних банків тощо.

В умовах інтенсивного розвитку банківського сектору вкрай необхідним є зменшення ризиковості його діяльності. Діяльність комерційних банків виявилась тісно пов'язаною з проблемою неповернення кредитів, зумовленою різким зниженням кредитоспроможності клієнтів, тобто неможливістю своєчасного та в повному обсязі повернення одержаних позик. Достовірність оцінки кредитоспроможності впливає як на результат кредитної угоди, так і на ефективність кредитної діяльності банку, а тому також

важлива й для самого позичальника, оскільки від неї залежить остаточне прийняття рішення про можливість отримання кредиту.

Слід зазначити, що у світовій практиці подібні розробки набули значного поширення, над розв'язанням цих проблем працюють спеціалізовані наукові центри та банківські установи. Проте, узагальнюючи праці провідних вчених, можна зробити висновок, що, незважаючи на проведення глибоких і обґрунтованих досліджень за цією тематикою, яка є надзвичайно важливою для України, вивчення кола проблем щодо оцінки кредитоспроможності позичальника не можна вважати завершеним через багаторазову зміну нормативної бази щодо кредитування банками суб'єктів господарювання. В Україні поки ще не створено загальну методіку для комплексного оцінювання кредитоспроможності підприємств, що впроваджують інновації, яка б відображала всі тенденції змін і фактори впливу зовнішнього середовища, відрізнялася послідовністю, єдністю методичного підходу і враховувала особливості трансформаційних економічних умов.

В Україні вітчизняні банки, при розробці власних методик оцінки кредитоспроможності позичальника, повинні враховувати методичні рекомендації НБУ щодо оцінки банками кредитоспроможності та фінансової стабільності позичальника (Положення НБУ «Про порядок формування та використання резервів для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» [1]). Слід відмітити, що згадане Положення не забороняє банківським установам самостійно визначати критерії оцінки фінансового стану позичальника, що підвищує вимоги до показників задля адекватної оцінки кредитних ризиків та відповідного контролю за ними. Аналіз існуючих методик оцінки кредитоспроможності позичальника [4, 5, 9, 11, 13, 23, 24] свідчить про неоднорідність складу та кількості фінансових показників, їх емпіричний характер, слабе використання математичного апарату, недостатню оцінку їх впливу на визначення кредитоспроможності позичальника. Отже, з метою подолання зазначених недоліків та підвищення ролі кредитних організацій у фінансуванні інноваційно-активних підприємств доцільно оцінювати рівень їх кредитної привабливості за такою схемою (рис. 1).

I etam: відбір показників, що характеризують діяльність позичальника з різних аспектів і будуть використані для розрахунку інтегральних таксономічних показників. Використовуючи показники, які пропонуються сучасними українськими вченими [4, 5, 9, 11, 23, 24], визначимо ступінь узгодженості між ними в різних методиках на основі рангів та оберемо найбільш впливові з них, використовуючи для цього коефіцієнт конкордації (рис. 2).

Проведений аналіз показав, що із загального масиву даних лише 13 показників ($K_2, K_5, K_3, K_{12}, K_1, K_{21}, K_7, K_8, K_{24}, K_{10}, K_{27}, K_4, K_{13}$) мають найбільшу значимість і вплив при визначенні кредитоспроможності позичальника і можуть бути застосовані у подальших розрахунках.

У результаті перевірки наявності кореляційних зв'язків між відібраними 13 показниками були обрані такі значущі показники ФГД: коефіцієнт миттєвої ліквідності (K_2); кое-

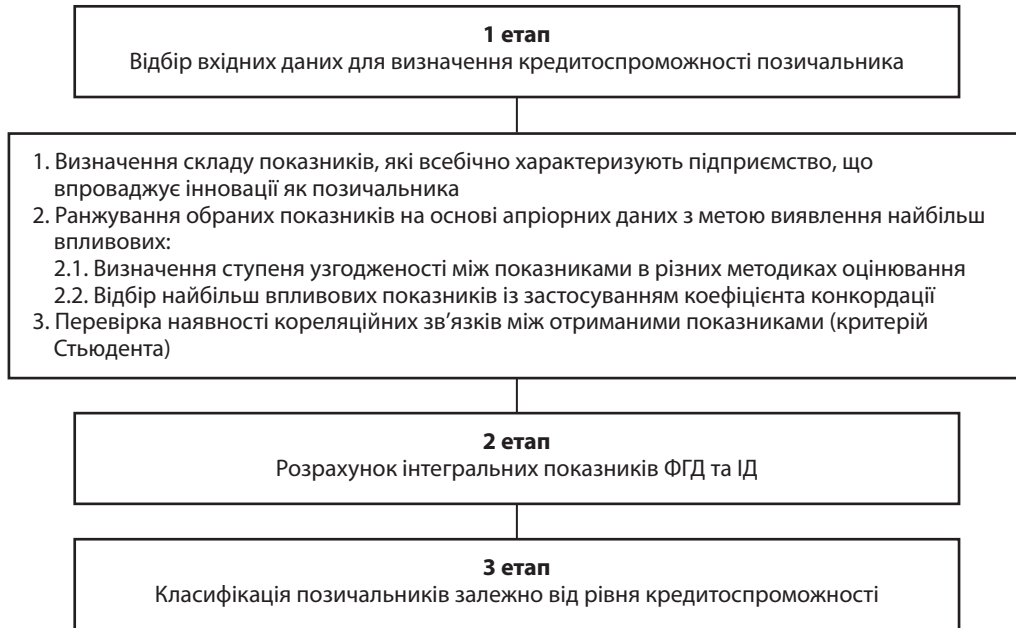


Рис. 1. Алгоритм визначення кредитної привабливості підприємств, що впроваджують інновації

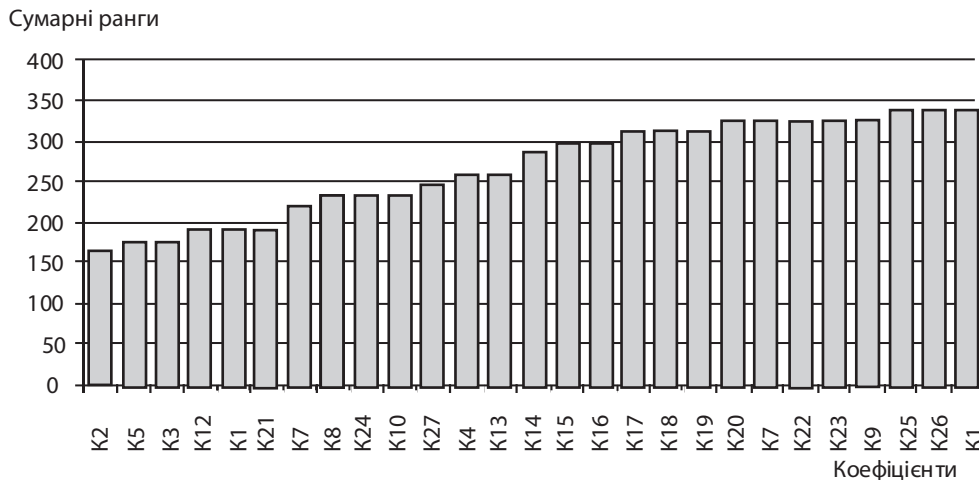


Рис. 2. Апріорна діаграма рангів показників ФГД

фіцієнт рентабельності активів (K_3); коефіцієнт рентабельності продажу (K_5); коефіцієнт фінансової незалежності (K_6); коефіцієнт ділової активності (K_8); коефіцієнт фінансової стійкості (K_{10}).

Застосування аналогічного алгоритму для відбору показників інноваційної діяльності є неможливим через відсутність даних про використання таких показників при визначенні кредитоспроможності позичальника, тому для їх відбору скористаємося методом експертних оцінок.

У результаті проведеного аналізу і перевірки наявності кореляційних зв'язків були виявлені такі значущі показники: коефіцієнт зміни основних засобів (x_1); коефіцієнт фондovіддачі (x_2); коефіцієнт рентабельності інвестиційного капіталу (x_3); витрати на 1 грн доходу від реалізації інноваційної продукції (x_4); коефіцієнт інвестицій для конкрет-

ного інноваційного проекту (x_5); період окупності проекту (x_6); коефіцієнт інвестицій у власному капіталі (x_7); коефіцієнт оборотності інвестиційного капіталу (x_8).

II етап: розрахунок інтегральних таксономічних показників фінансово-господарської та інноваційної діяльності підприємств. Для побудови інтегральних показників ФГД (I_y) та ІД (I_x) скористаємося адитивною функцією згортання окремих показників:

$$I_x = \sum_{i=1}^{p_x} w_i^{\{x\}} \cdot d_i^{\{x\}}, \quad I_y = \sum_{i=1}^{p_y} w_i^{\{y\}} \cdot d_i^{\{y\}}, \quad (1)$$

де $w_i^{\{x\}}$, $w_i^{\{y\}}$ – вагові коефіцієнти показників ІД та ФГД, що відповідають умовам

$$\sum_{i=1}^{p_x} w_i^{\{x\}} = 1; w_i^{\{x\}} > 0, i = \overline{1...p_x},$$

$$\sum_{i=1}^{p_y} w_i^{\{y\}} = 1; w_i^{\{y\}} > 0, i = \overline{1...p_y};$$

$d_i^{\{x\}}, d_i^{\{y\}}$ – нормовані значення показників ФГД та ІД,
 p_x, p_y – кількість цих показників.

Апробація описаного алгоритму визначення кредитної привабливості позичальників наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Отримані інтегральні показники діяльності

Підприємства	ФДСГ						ІД					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Автрамат	-0,112	0,475	0,043	0,077	0,095	0,070	-0,249	0,296	0,257	0,268	0,274	0,266
Гідропривід	0,317	0,297	0,290	0,264	0,166	0,217	0,050	-0,091	-0,086	-0,134	-0,149	-0,126
Електромаш	0,271	0,414	0,326	0,294	0,371	0,116	-0,039	-0,198	-0,174	-0,130	-0,001	0,033
Електромашина	0,406	0,438	0,182	0,208	0,258	-0,095	0,005	-0,012	-0,050	-0,085	-0,138	-0,191
Завод ім. Фрунзе	-0,008	0,139	0,067	-0,151	-0,199	-0,135	-0,154	-0,172	-0,200	-0,243	-0,242	0,135
Ізюмський тепловозо-ремонтний завод	0,496	0,560	0,280	0,421	0,364	0,306	0,472	0,557	0,519	0,542	0,508	0,501
Коннектор	0,300	0,292	0,341	0,235	0,005	0,041	0,022	0,007	0,023	0,006	-0,007	0,122
Потенціал	0,068	0,155	0,221	0,106	0,313	0,421	0,505	0,322	0,342	0,380	0,412	0,433
Світло шахтаря	-0,072	0,031	-0,213	-0,230	-0,092	-0,049	0,161	0,272	0,169	0,189	0,213	0,200
Теплоавтомат	0,181	0,139	0,168	0,306	0,223	0,084	0,274	0,287	0,282	0,286	0,269	0,285
Точприлад	0,039	0,107	0,139	0,298	0,179	0,277	0,502	0,463	0,451	0,458	0,455	0,551
Трансв`язок	0,309	0,265	0,303	0,224	0,259	0,277	0,389	0,419	0,409	0,410	0,389	0,364
Турбоатом	-0,103	0,020	0,100	0,099	0,115	0,112	0,262	0,423	0,401	0,394	0,404	0,499
Укрелектромаш	0,281	0,277	0,006	0,094	0,005	0,061	0,284	0,082	0,054	0,019	-0,018	0,017
Укрелектроремонт	0,134	0,072	0,016	0,010	0,088	0,136	0,496	0,322	0,322	0,319	0,340	0,276
Харківський електроапаратний завод	0,221	0,320	0,076	0,025	0,168	-0,183	0,395	0,401	0,363	0,317	0,308	0,293
Харверст	0,335	0,205	0,279	0,331	0,233	0,174	0,287	0,476	0,465	0,416	0,383	0,371
Харківхолодмаш	0,496	0,478	0,435	0,397	0,310	0,251	0,271	0,287	0,274	0,276	0,241	0,083
ХАРП	0,224	0,180	0,111	0,077	0,000	-0,218	0,086	0,134	0,062	0,130	0,144	0,128
ХЗАВ	-0,045	0,187	0,157	0,133	0,067	0,251	0,311	0,255	0,213	0,144	0,121	0,381

Отримані інтегральні оцінки дозволили серед усієї купності аналізованих об'єктів виділити підприємство що є найбільш привабливим для кредитування - «Ізюмський тепловозоремонтний завод, і таке, що має найгірші показники, як у фінансово-господарській, так і в інноваційній діяльності - «Завод ім. Фрунзе» (рис. 3).

III етап: Класифікація підприємств-позичальників за допомогою кластерного аналізу. Проведений аналіз дає можливість порівняти між собою потенційних позичальників та зробити висновок про ефективність їх діяльності. Проте за наявності великої кількості ознак, у нашому випадку інтегральних оцінок, які характеризують об'єкти, перед нами постає проблема суб'єктивізму відбору найкращих ознак серед отриманих суперечливих даних.

Для усунення цього недоліку ми пропонуємо використати кластерний аналіз. Для відбору потенційних благонадійних позичальників нам необхідно розділити їх на групи за критеріями схожості, в чому нам допоможе кластеризація за методом «К-середніх» (рис. 4).

Проаналізувати якість сформованих кластерів та визначити економічну доцільність аналізу можна за допомогою дисперсійного аналізу, який свідчить про можливість використання проведеного дослідження на практиці. Розподіл підприємств за кластерами та їх характеристика представлено в табл. 2.

Кластеризація дала можливість підприємствам позиціонувати свою діяльність на ринку банківського кредитування серед інших, визначити перспективи й можливості отримання кредиту, спрямувати свої переваги на підтримання найвищої рентабельності у порівнянні з іншими підприємствами та досягнення бажаного рівня розвитку.

Запропонований авторами методичний підхід дозволяє удосконалити склад і послідовність етапів визначення кредитоспроможності позичальника; зроблені суттєві доповнення до процедур розрахунку інтегральних показників; відповідає основним кваліметричним вимогам; не вимагає значних витрат часу; враховує всі фактори функціонування об'єкта, що мають значення для потенційного інвестора.

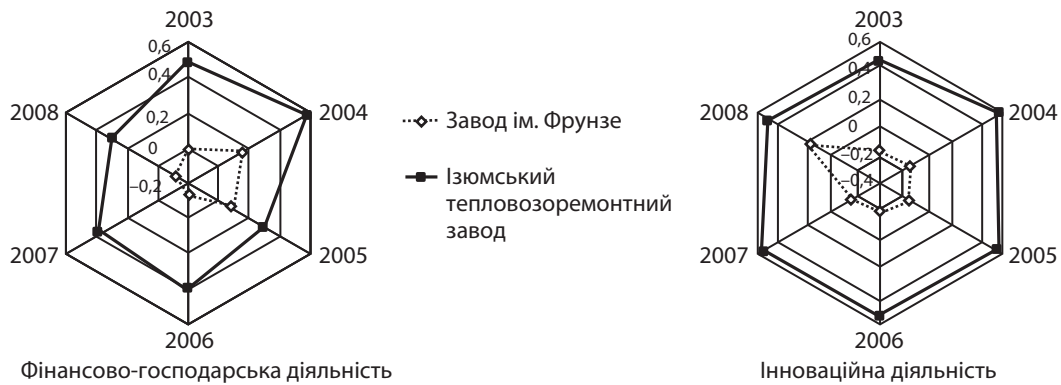


Рис. 3. Інтегральні показники рівня кредитної привабливості підприємств, що впроваджують інновації

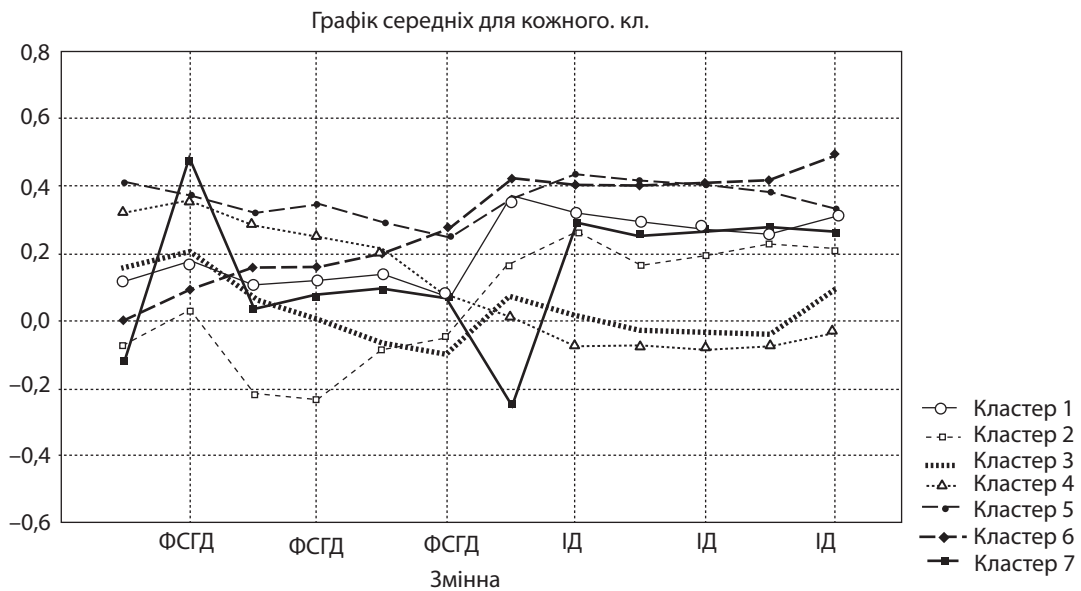


Рис. 4. Графік середніх показників позичальників у розрізі кластерів

Таблиця 2

Розподіл підприємств за кластерами та їх характеристика

№ кл.	Підприємства	Характеристика
1	2	3
1	Теплоавтомат Укрелектроремонт Харківський електроапаратний завод ХЗАВ	Характеризуються середнім рівнем інтегральних показників фінансово-господарської діяльності та інноваційної діяльності, які відносно постійні, що свідчить про стабільність діяльності підприємства, проте відсутність економічного розвитку знижує ефективність та перспективи розвитку їх діяльності
2	Світло шахаря Укрелектромаш	Характеризуються найнижчим рівнем інтегральних показників фінансово-господарської діяльності та середніми інтегральних показників інноваційної діяльності, що є досить непостійними, відзначаються підйоми та спади, що свідчить про непослідовну політику керівництва відносно виробництва
3	Завод ім. Фрунзе ХАРП	Низькі інтегральні показники фінансово-господарської діяльності та інноваційної діяльності, відзначаються зниженням рівня, що характеризує підприємства як збиткові та неефективні

1	2	3
4	Гідропривід Електромаш Електромашина Коннектр	Високі інтегральні показники фінансово-господарської діяльності та найнижчі інтегральні показники інноваційної діяльності, що постійно знижуються, що свідчить про нерозвинену інноваційну сферу та незважену політику керівництва
5	Ізюмський тепловозремонтний завод Трансв'язок Харверст Харківхолодмаш	Найвищі інтегральні показники як фінансово-господарської діяльності, так і інноваційної діяльності, що характеризуються стабільністю діяльності та ефективністю роботи підприємства
6	Потенціал Точприлад Турбоатом	Інтегральні показники фінансово-господарської діяльності досить не високі, інтегральні показники інноваційної діяльності високі, характеризуються зростанням, що свідчить про покращення діяльності та розвиток підприємства
7	Автрамат	Середні інтегральні показники, проте з достатньо значними коливаннями, що характеризує підприємство як нестабільне та ризиковане

Література

- Положення про порядок формування та використання резервів для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків: Затв. постановою Правління НБУ 06.07.2000 № 279 змін. і допов. від 24.10.2000 № 418 від 05.04.01 № 151).
- Александрова В. П., Перспективи фінансування економіки знань // Економіка і прогнозування, 2004. – №1. – С. 71–85.
- Арыстанбекова А., Економіка, основанная на знаниях // Мировая экономика и международные отношения, 2008. – № 6. – 2008. – С. 30–33.
- Батрак К. В. Концептуальні основи оцінки кредитоспроможності позичальників // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 5. – С. 331–334.
- Бушуєва І., Красюк Р., Дем'яненко В. Оцінка фінансового становища позичальника за допомогою бального методу і вирішувальної матриці // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2001. – № 4. – С. 79–86.
- Гавкалова Н. Л. Економіка знань: формування та пріоритети розвитку // Управління розвитком. – 2008. – № 9. – С. 4–5.
- Геєць В., Характер перехідних процесів до економіки знань // Економіка України, 2004. – №4. – С. 4–14.
- Гузар У. Є. Економіка знань та її перспективи для України // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 27–35.
- Домбровська Л. Оцінка кредитоспроможності позичальника як основний напрямок управління кредитними ризиками комерційного банку // Схід. Серія: Економіка. – 2004. – № 2 (60). – С. 47–50.
- Задорожная О. Г. Производство сознания как определяющее направление человеческой деятельности при формировании экономики знаний // Социальная экономика, 2008. – № 3-4. – 2009. – С. 127–136.
- Задорожний Г. В., Інноваційний потенціал підприємства при переході до економіки знань: зміст і комплекс показників оцінки // Социальная экономика, 2004. – № 3. – С. 113–124.
- Кацуба А. В. Економіка знань или знаниеемное хозяйство: альтернатива в условиях выживания человечества знаний // Социальная экономика, 2008. – № 3-4. – С. 146–152.
- Каюда В. А., Каюда А. П. Анализ кредитоспособности предприятия // Финансы. – 2005. – № 5. – С. 82–85.
- Манжура А. В. Интеллектуальная собственность как фактор конкурентоспособности в глобализирующемся мире и экономике знаний // Социальная экономика, 2006. – № 3-4. – С. 62–68.
- Мильнер Б. Управление знаниями в современной экономике // Проблемы теории и практики управления, 2006. – № 9. – С. 8–13.
- Рак Н. Є. Економіка знань: сутність та фактори управління знаннями // Регіональна економіка. – 2009. – № 3. – С. 224–232.
- Рудика О. В., Інноваційний потенціал підприємства при переході до економіки знань: зміст і комплекс показників оцінки // Социальная экономика, 2004. – № 3. – С. 113–124.
- Тупик И., Плещач В. Управление знаниями на промышленном предприятии // Менеджмент персонала. – №3. – 2009. – С. 78–90.
- Федулова Л. И. Концептуальные основы экономики знаний // Экономическая теория, 2008. – № 2. – 2008. – С. 37–59.
- Федулова Л. И. Экономика знаний в контексте взглядов Питера Друкера // Экономическая теория, 2007. – №3. – 2007. – С. 86–99.
- Федулова Л. И. Державна політика розбудови економіки знань: особливості реалізації антикризової стратегії // фінанси україни, 2009. – № 10. – 2009. – С. 3–17.
- Хомин О. В. Про зміст економіки знань // Социальная экономика, 2006. – № 3-4. – С. 21–30.
- Чайковский Я. Удосконалення методики комплексної оцінки кредитоспроможності позичальників // Вісник НБУ. – 2003. – № 11. – С.30-34.
- Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 176 с.
- Danilov V., Rjshevoy G., Sotkov A. Equilibrium analysis of ecnjmics with innovations // journal of Math. Ecjnjmics. 1997. Vol. 27. – P. 195–228.
- Davenport T. Working Knowledge: How jrganizations Manase What They Know / T. Davenport, L.Prusak. – Boston: Harvard Business School Press, 1998. – 199 p.
- Wiig K. Knowledge Management Foundation / K.Wiig. – Arlington: Schema Press, 1993. – P. 14.
- Machlup F. Knowledge: Its Creation, DiStribution, and Economic Significance. – Vol.III: The Economic of information and Human Capital. Princeton (N.Y.), 1984. – P.148–163.

ЕКОНОМІЧНА СТАТИСТИКА. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТТ

УДК 65.01.009.12

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКОВО- АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

ПИЛИПЕНКО Андрій Анатолійович

доктор економічних наук, доцент

Розвиток ринкових процесів в економіці України обумовив зростання рівня й ступеню конкуренції між товаровиробниками, яка зараз почала носити хаотичний та глобальний характер. Разом з тим, досягнення переваги у конкурентній боротьбі шляхом використання традиційних ресурсів та підходів значно ускладнюється. Від систем управління учасників ринкових відносин вимагається переорієнтація на ефективне використання нематеріальних ресурсів, головною рушійною силою яких є знання підприємств. Сьогодні саме знання зумовлюють конкурентоспроможність підприємств, виступають ключовим ресурсом становлення нової економіки. За таких умов революційних змін у виробничих та інформаційних технологіях формується нова функція менеджменту, в задачу якої входить акумулювання інтелектуального капіталу, виявлення й поширення наявної інформації та досвіду, створення засад для розповсюдження й передачі знань.

Важливість означеної функції обумовлює доречність відокремлення в рамках організаційної структури підприємства певної служби чи підрозділу, що здійснюватиме аналітичне оцінювання діяльності конкурентів (така служба, на думку В. В. Тітова забезпечуватиме керівництво підприємства необхідною інформацією для превентивного прийняття бізнес-рішень [21, с. 2]). Означена інформаційно-аналітична діяльність (діяльність щодо збирання та аналізу інформації стосовно бізнес-оточення), відповідно до розробок Р. В. Баранніка [2, с. 74], може ідентифікуватися як «конкурентна розвідка». Дійсно, метою інформаційно-аналітичної роботи повинна бути саме прогнозування й передбачення намірів конкурентів, вивчення основних тенденції бізнесу, аналіз можливих ризиків тощо. Наявні дослідники [2, 3, 12, 21, 22] реалізацію таких цілей трактують ще й як «ділова розвідка» чи «бізнес-розвідка». Головною особливістю при цьому виступає саме легітимність (етичність) розвідки, яку А. М. Турчін розкриває через здатність здобуття інформації виключно законними та етичними методами [22, с. 30].

Сутність поняття «конкурентна розвідка» досліджувалось багатьма вченими. Її розглядали як постійний процес

збирання, оброблення, оцінки і накопичення даних, а також їх аналізу з метою прийняття оптимальних рішень. [10, с. 443]; чи як діяльність, що допомагає оцінювати та прогнозувати дії конкурентів, спрямовані на дестабілізацію діяльності підзахисної компанії та її керівної підсистеми або руйнування інформаційних зв'язків усередині компанії [12, с. 276]; збирання і оброблення інформації бізнесом [2, с. 75]. Зрозуміло, що дослідження конкурентів не можливе без певним чином організованого дієвого процесу підготовки й обробки інформації. Оскільки ж на підприємстві переважна більшість інформаційних потоків перетинається з системою бухгалтерського обліку, доречним й актуальним стає твердження про потребу організації обліково-аналітичного забезпечення служб конкурентної розвідки.

Метою статті є розвиток обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства, орієнтованого на покращення його конкурентного позиціонування, визначення сутності даного поняття та удосконалення відповідного понятійно-категоріального базису. В основу реалізації даної мети пропонується покласти визначення конкурентної розвідки А. С. Дерев'янка та М. Н. Солощук [3] через процедуру консолідації інформації, тобто через створення відкритого знання (певною мірою обробленого й переформатованого), необхідного для обслуговування інформаційних потреб певної соціальної групи. Також реалізація мети статті передбачає прийняття розуміння поняття «забезпечення» як сукупності заходів і коштів, створення умов, що сприяють нормальному здійсненню економічних процесів, реалізації запланованих програм, проектів, підтримці стабільного функціонування економічної системи та її об'єктів, усуненню порушень нормативних актів [17]. Отже, саме спираючись на такий підхід, в подальшому дамо тлумачення саме обліково-аналітичному забезпеченню стратегічного розвитку підприємства.

Відразу слід наголосити, що в наявній літературі більш усталеним є поняття інформаційного забезпечення функціонування підприємства, яке, в свою чергу, має безліч тлумачень: сукупність форм, методів та інструментів управління інформаційними ресурсами, необхідних і придатних для реалізації аналітичних та управлінських процедур [19]; економічна категорія, сутність якої полягає в стимулюванні інформаційного обміну між суб'єктами взаємодії [5, с. 265]; підсистема в системі управління підприємством, що включає організацію масиву інформації, організацію потоків інформації, організацію переробки інформації [9]; комплекс програмно-технічних засобів і методів виробництва, обробки й використання інформації [8, с. 675].

Часто обліково-аналітичне забезпечення співвідносять з логістичними інформаційними системами. Зокрема, якщо прийняти підхід В. В. Родкіної, обліково-аналітичне забезпечення можна визначити як інтерактивну структуру,

яка включає персонал, обладнання і процедури, об'єднані інформаційним потоком, використовуваним логістичним менеджментом для планування, регулювання, контролю та аналізу функціонування й розвитку підприємства [18, с. 22].

Близьким до означеного тлумачення є подане у [15] поняття інформаційного обслуговування, під яким розуміють забезпечення фахівців необхідною науковою й технічною інформацією, що здійснюється інформаційними органами й службами. При цьому вважається, що найбільш перспективним напрямком розвитку інформаційного обслуговування є розробка й практична реалізація систем виборчого поширення інформації, в яких враховуються індивідуальні особливості фахівців – споживачів інформації – та їхні конкретні запити. Такий підхід можна розглядати як передумову виникнення концепції аналітичних-інформаційних систем. Зазначена концепція співпадає з думкою У. Кінга та Д. Кліланда відносно того, що інформація набуває стратегічного характеру, якщо дані пройшли аналітичну обробку та підготовлені до використання в процесі стратегічного планування [6, с. 237], проте значно розширена за рахунок орієнтації інформації ще й на процес реалізації обраних стратегічних альтернатив.

Водночас слід звернути увагу, що будь-яка інформація, яка виникає в системі управління підприємством, повинна мати певне технологічне й організаційне підґрунтя для підтримки власного існування. В основу цього пропонується покласти наявні на кожному підприємстві облікові системи. Разом з тим слід враховувати, що рівень організації таких систем буде значною мірою відрізнятися від загального рівня організаційної культури на підприємстві й наявних технічних можливостей. Окрім того, необхідність стратегічної орієнтації облікового процесу вимагає включення до складу наявних підсистем ще й певних аналітичних функцій.

Отже, організація інформаційного забезпечення повинна ґрунтуватися на чіткій взаємодії інформаційних органів і на застосуванні сучасних систем пошуку, збереження, відтворення й передачі інформації. Даний підхід, з одного боку обумовлює необхідність постійного вдосконалення й впровадження в діяльність підприємства найбільш дієвих інформаційних систем. З іншого – сформоване обліково-аналітичне забезпечення виступатиме в якості конкурентної переваги. При цьому, розвиток даної конкурентної переваги повинен проводитись з усвідомленням необхідності оптимізації витрат на утримання інформаційної системи. Дійсно, впровадження нових видів інформаційних технологій вимагає значних витрат коштів. У більшості ж випадків такі інвестиції не оправдовують себе через подальшу стандартизацію й більшу доступність ІТ. Саме через доступність інформаційних технологій всім учасникам конкурентної боротьби набагато більше змісту в орієнтації на досягнення максимального ефекту від уже наявних інформаційних систем, ніж у створенні нових. У цьому аспекті важливим є також зауваження про те, що навіть успішне створення інформаційних систем не може бути гарантією успіху на стратегічних напрямках, якщо доступ до інформації, її джерелам вищих рівнів технологічної обробки буде обмежений для споживачів нижчих рівнів.

За таких умов досить перспективним є введення в структуру обліково-аналітичних систем елементів концепції емпайерменту (передбачає залучення рядових працівників до стратегічного управління), коли підґрунтям отримання стійкої конкурентної позиції є надання необхідної для розуміння логіки обраної стратегії інформації на всі ієрархічні рівні підприємства з поступовим скороченням останніх. Тут варто звернути увагу на взаємозв'язок між оргструктурою підприємства та наявними інформаційними системами, враховуючи, що не завжди використання інформаційних систем автоматично поліпшує структурування й хід виробничих процесів (оптимальність організації процесів та структур буде стовідсотковою лише на момент впровадження системи). Отже, необхідно відходити від жорстких методів структурування, орієнтованих на дані й функції, на користь методу, орієнтованого на об'єкт. Відповідно й завданням організації обліково-аналітичного забезпечення, думається, буде пошук оптимального співвідношення між витратами створення відповідних інформаційних систем, напрямками стратегічної регламентації діяльності, ступенем достовірності й оперативності отримуваних даних та розповсюдженням їх у структурі підприємства.

Організуючи обліково-аналітичне забезпечення конкурентної розвідки слід враховувати наявність різних підходів до вироблення та формалізації конкурентної стратегії підприємства. Визначаючи ж стратегічне управління як свідомий процес здійснення функцій управління, спрямований на розв'язання актуальних потенційних проблем підприємства при оптимальних витратах усіх ресурсів, можна визначити підґрунтя для модифікації функцій обліку шляхом орієнтації її на прийняття стратегічних рішень. Дійсно, неадекватність обліку потребам підприємства в інформаційному забезпеченні зменшує дієвість системи менеджменту, призводячи її до повного знищення. Отже, не існує варіанту розвитку облікової функції, що не передбачав би необхідності його приведення у відповідність до вимог сучасного етапу розвитку національної економіки. Слід зазначити, що традиційно облік, аналіз і контроль визначали як окремі функції управління зі своїми характерними цілями, принципами й завданнями. Разом з тим жодна з функцій управління не може бути виконана, якщо не буде забезпечено відповідний доступ інформації до осіб, що їх реалізують. Інформація, яка необхідна для управління підприємством, надто обширна за своїм обсягом і надходить з багатьох джерел, що й вимагає першочергової орієнтації організації обліку на потреби системи управління.

Звідси й витікає загальне призначення функції обліку – формування якісної і всебічної інформації про господарську та фінансову діяльність підприємства й своєчасне її надання зацікавленим користувачам. Місце функції обліку визначається логічним зв'язком між функціями управління й роллю обліку в процесі управління. Концептуальна схема визначення обліку як функції управління наведена на рис. 1.

Облікова інформація, що використовується в процесі регулювання діяльності підприємства, призначена для того, щоб приймати оперативні рішення. Така інформація може видаватися незалежно (у формі вихідних повідомлень) або

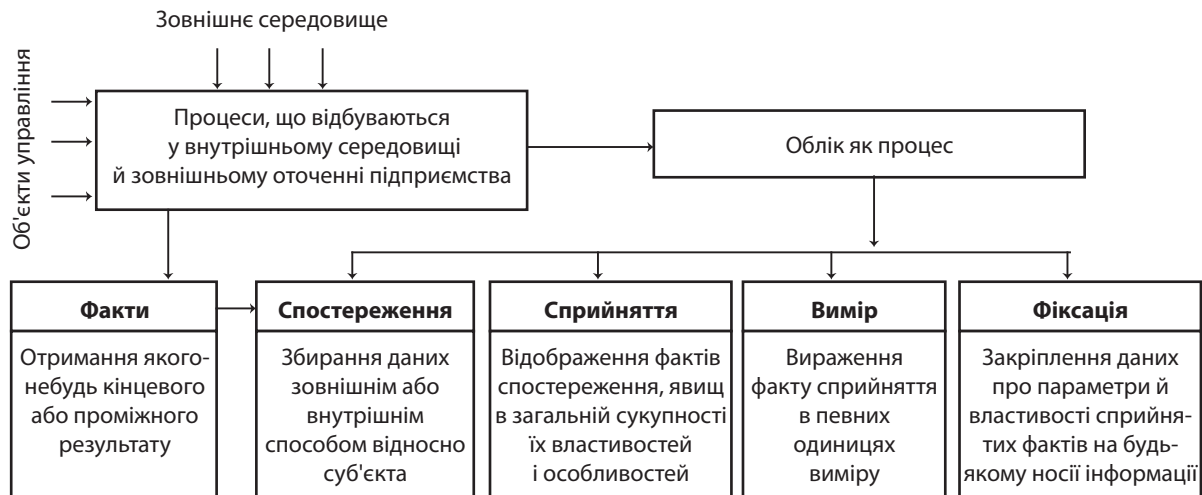


Рис. 1. Концептуальна модель функції обліку (на основі [11])

у зв'язку з іншою інформацією, коли регулювання відбувається через функцію контролю. Облікова інформація у даному випадку спрямована на прийняття корегуючих заходів при отриманні сигналу про наявність відхилення. Функція обліку у даному випадку забезпечує зворотній зв'язок для безпосереднього оперативного впливу на керований об'єкт. Усе це вимагає паралельно з розглядом функції обліку визначення змісту інших управлінських функцій.

Значним недоліком сучасної системи управління є розмежування різноманітних служб підприємства в межах функціонального розподілу праці на підприємстві, коли окремі відділи мають вузьку спеціалізацію й різні цілі функціонування. Це значною мірою призводить як до роз'єднаності обліку й інших функцій управління, так і до невідповідності різних видів обліку один одному. Вирішення цього протиріччя можливе на основі створення концепції інтегрованого обліку та впровадження інструментів контролінгу в систему стратегічного управління, хоча й до його визначення ще й дотепер не склалося однозначного тлумачення.

Контролінг, як нова система управління, в рамках сучасного менеджменту нерозривно пов'язаний з інформаційним забезпеченням керівництва підприємства в процесі прийняття управлінських рішень. Застосування концепції контролінгу змінює зміст завдань обліку та визначає особливості його організації. З такої точки зору в системі обліку формується інформація, потрібна для виконання наступних основних цілей: складання періодичної (рутинної) внутрішньої звітності для управлінських рішень (забезпечення інформацією рішень, що приймаються з певним ступенем регулярності); складання нерегулярних (спеціальних) звітів для управлінських рішень (формування інформації для забезпечення прийняття рішень в ситуація, які виникають без певної періодичності або становлять прецедент); складання зовнішньої звітності, призначеної для інвесторів, органів державної влади тощо. По-іншому розглядається й функція обліку. В умовах контролінгу до неї відносять також підготовку інформації для прийняття проблемних рішень (аналіз варіантів рішень та вибір кра-

шого з них); ведення рахунків (збирання даних й підготовка звітності); орієнтація менеджерів на відхилення (орієнтація осіб, що приймають рішення, на наявні можливості й проблеми). У такому разі між обліком та контролінгом виникають певні зв'язки.

З точки зору організації обліково-аналітичного забезпечення головною проблемою буде оптимізація поєднання системи управління з функції обліку з відповідною внутрішньою структуризацією останньої. У господарській діяльності підприємства застосовується бухгалтерський, статистичний, фінансовий, управлінський, оперативний та стратегічний обліки. Необхідність постійного вдосконалення методів управління обумовлює особливу актуальність найбільш ефективної організації кожного з них. Бухгалтерський облік, як найбільш поширений, сполучає в собі усі види господарського обліку та застосовується суб'єктами підприємницької діяльності незалежно від форм власності та методів господарювання. При цьому стандартизація облікових процедур повинна поступатися місцем найгнучкішими системам обліку, зорієнтованим на аналіз можливостей підприємства. Разом з тим основою для дієвішої організації обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства буде вдосконалення основних облікових підсистем.

Означені види обліку не повинні існувати окремо. Обліковий процес слід організувати на основі інтеграції, щоб усі складові (об'єкти обліку) були взаємопов'язані між собою єдиним масивом інформації. Більш того, структура функції обліку повинна бути складовою частиною організаційної структури підприємства. До структури функції обліку в даному випадку висуваються дві вимоги: вона повинна відповідати розподілу повноважень і відповідальності на підприємстві; завдання обліку повинні бути розподілені таким чином, щоб результати їх рішення досить повно відповідали рівням управління. Додержання цих вимог дозволить організаційно поєднати об'єкти обліку з користувачами інформації.

З метою практичного використання кожна обліково-інформаційна система повинна бути виражена у вигляді конкретної моделі, за допомогою якої вирішуються її за-

дачі. Такі моделі повинні бути не тільки максимально цілеспрямованими, але й безупинно впорядковуватися та організовуватися в процесі функціонування системи. Слід

зазначити, що певні відмінності будуть в сприйнятті організації облікового процесу з точки зору постанови обліку на новому або вже існуючому підприємстві (рис. 2).

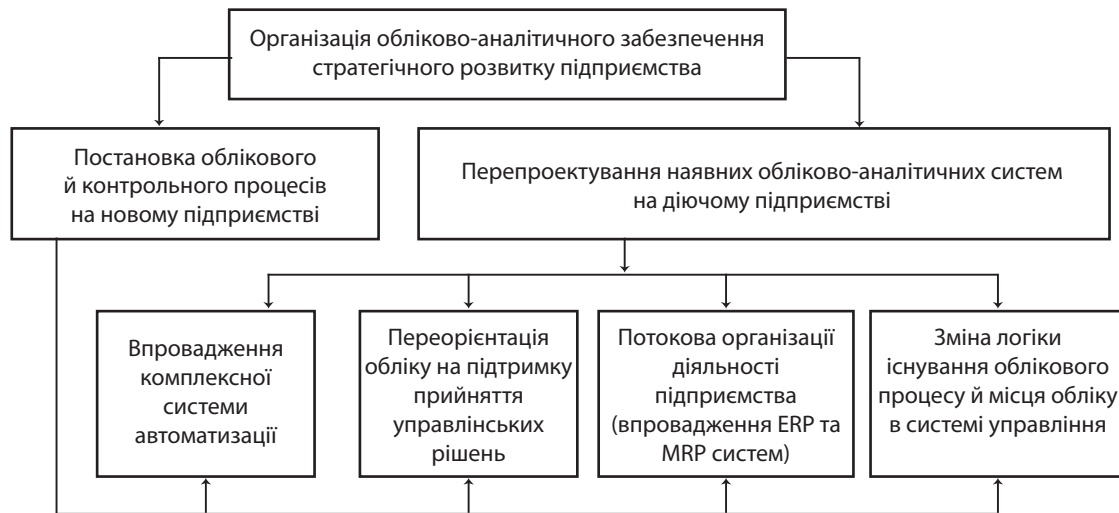


Рис. 2. Дихотомія поняття організація обліку

Разом з тим слід наголосити, що наведені вище положення більше зорієнтовані на реалізацію вже обраних стратегічних цілей. Поняття ж стратегічного обліку потребує окремої уваги й детальнішого розгляду. Тут слід зазначити, що стратегічний облік повинен більш тісно співвідноситися не з системою оперативного контролю й регулювання, а з системою стратегічного планування. Разом з тим варто наголосити про їхню різну спрямованість у часі: якщо облікові дані орієнтовані в минуле, то стратегічне планування оперує з уявленнями про майбутнє.

При цьому під стратегічною інформацією розуміється набір визначених даних про стан та перспективи розвитку виробничо-господарських систем різного рівня й конфігурації, які необхідні для вироблення оптимальних цільових стратегічних програмних рішень. Прогноз же дає випереджаючу інформацію і тому в системі стратегічного планування правомірно визначається як спосіб обґрунтування вибору тієї чи іншої стратегії та прийняття конкретних рішень.

Окремо варто підтримати авторів [24, с. 350], які стверджують, що наявні на сучасних підприємствах інформаційні системи більше зорієнтовані на представлення й обробку відомостей про внутрішнє середовище, а інформація про зовнішнє оточення має фрагментарний та несистемний характер. Відповідно під організацією стратегічного обліку можна розуміти комплекс обладнання, процедур, методів та персоналу, що дозволяє створювати, обробляти, зберігати та розподіляти достовірну інформацію, яка використовується в процесі стратегічного управління.

Отже, до системи стратегічного обліку слід вводити елементи попередньої аналітичної обробки інформації та забезпечувати її інтеграцію з елементами механізму управління знанням. Також часто стратегічний облік співвідносять з поняттям контролінгу. Зазначений підхід розширює наведену у [20] пропозицію розподілу стратегічного обліку

на попроцесний та поопераційний. Під попроцесним стратегічним обліком розуміють облік економічних процесів всіх фазових переходів, пов'язаних зі стратегічним розвитком організації [20, с. 54]. Під поопераційним стратегічним обліком розуміють облік операцій кожної окремої фази розвитку організації [20, с. 65]. При цьому в якості окремих фаз та фазового переходу можна розглядати цикли розвитку організації.

Разом з тим слід підтримати автора [1] відносно того, що, не дивлячись на значну увагу, що привертає до себе стратегічний облік, на цей час відсутня багатогранна концептуальна основа його побудови. Отже, стратегічний облік – це нова сфера, межі якої ще не визначені. Це дає можливість збагатити його більшою кількістю концепцій та моделей й в решті решт забезпечити якісніше прийняття стратегічних рішень. Тут можна стверджувати, що обліково-аналітичне забезпечення стратегічних рішень є єдністю стратегічного обліку та стратегічного аналізу. Останній можна визначити як аналіз зовнішнього оточення та внутрішнього середовища підприємства з метою визначення його стратегічного потенціалу, стратегічної позиції та перспектив розвитку стратегічних зон господарювання. Предметом стратегічного аналізу є стратегічні компетенції підприємства, які відносяться до всієї сукупності його продуктів та потребують особливого підходу з точки зору управління.

Отже, не зважаючи на дещо спрощене тлумачення стратегічного обліку, такий підхід має право на існування, хоча його й слід розширити, вказавши напрямки інтеграції зазначених управлінських функцій. Окрім того, оскільки стратегічний облік повинен забезпечувати інформацією для розробки стратегічних рішень, необхідно визначити співвідношення цілей усіх видів обліку з ієрархічними рівнями системи управління, що подано на рис. 3.



Рис. 3. Співвідношення видів обліку з управлінською ієрархією

Виходячи з рис. 3, слід принципово розрізнити два рівні управління, один з яких відповідальний за маніпуляцію з діловими даними (інформацію), а інший – за виявлення закономірностей, які впливають на подібні дані. Якщо перший рівень управління (оперативний) обслуговує фінансовий і управлінський обліки, забезпечуючи інформацією для операційного менеджменту та прийняття поточних рішень, то другий рівень (стратегічний) призначений обслуговувати контролінг, забезпечуючи інформацією для стратегічного менеджменту з метою встановлення траєкторії розвитку підприємства. Отже, своєчасно отримана відповідним рівнем системи управління інформація оперативного й бухгалтерського обліку та відповідним чином інтерпретована (рис. 4) до прийняття рішень, може бути використана для управління розвитком підприємства.

Таким чином, відповідно до представленої на рис. 4 схеми взаємодії видів обліку, й буде формуватися обліково-аналітичне забезпечення стратегічного розвитку підприємства, визначатися його структурне наповнення та формуватися склад й підпорядкованість завдань. Слід наголосити, що в даному питанні також немає єдності думок дослідників.

Так, в [14, с.103] стверджується, що система стратегічного управління складається з таких елементів, як планування, процес планування, організаційне та інформаційне забезпечення. Відповідно інформаційне забезпечення буде розглядатися у якості окремої підсистеми, в структурі якої, наприклад Л. В. Фролова, виділяє три класи програмних компонентів: структуруючі (визначають регламенти роботи), виконавчі (реалізують наявні регламенти в реальному часі та на основі реальних даних) та аналітичні (програми аналізу функціональних сфер логістики) [23, с.185]. На дум-

ку ж І. П. Кононенко, методика проектування системи інформаційного забезпечення повинна визначати: завдання, що забезпечують виконання цільових функцій управління; виконавців цих задач; інформацію про рішення таких завдань й виконання функцій; режим передачі інформації; обсяги інформації, що надається органам керування у відповідності з переліком стратегічних завдань; порядок та форми представлення інформації; час, необхідний на переробку цільової інформації [7, с. 212].

Організація обліково-аналітичного забезпечення вимагає також відповідного структурування наявної інформації задля забезпечення різних стратегічних потреб. З цієї точки зору продуктивним є виділення таких блоків: стратегічна інформація для формування конкурентної стратегії, інформація для контролю додержання конкурентної поведінки, інформація про реальний стан виконання поточних завдань, прогнозна інформація, нормативно-довідкова інформація, інформація зворотного зв'язку та негативна інформація про підприємство. Окрім того, потрібна структуризація інформації відповідно наявних видів обліку, що можливо шляхом визначення й вірного встановлення суб'єкта, предмету й об'єктів організації обліково-аналітичного забезпечення. Так, у якості об'єкта організації обліково-аналітичного забезпечення пропонується розглядати процес створення системи обліку; предметом – закономірності й проблеми формування раціональної обліково-аналітичної системи. За таких умов слід визначитися з завданнями організації обліково-аналітичного забезпечення, агрегований перелік яких подано на рис. 5.

Якщо брати до уваги пропозиції Я. Помазкова [16], то більшість наведених на рис. 5 завдань тісно пов'язані зі створенням систем нормативно-довідкової інформації (НДІ), під якими найчастіше розуміють умовно-постійну частину всієї

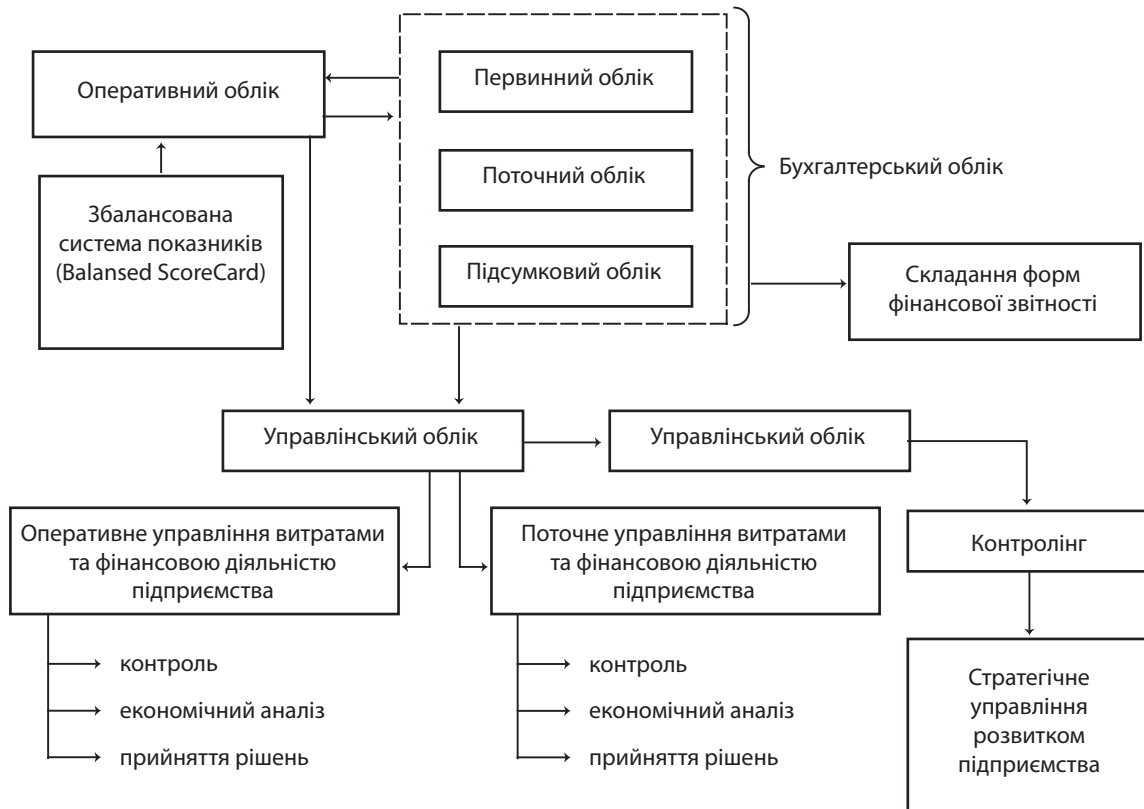


Рис. 4. Схема формування інформації за видами обліку для організації управління розвитком (адаптовано за [13, с. 74])

корпоративної інформації, що не перетерплює істотних змін у процесі повсякденної діяльності організації. До складу НДІ входять словники, довідники й класифікатори, елементи яких використовуються при формуванні поточних документів. Впровадження систем НДІ дозволяє вирішити проблему інтеграції інформаційних систем на рівні довідкових даних, усунути дублювання даних й інформації, ввести еталонну інформацію на основі розроблених корпоративних стандартів.

Порівнюючи різні варіанти реалізації систем підтримки НДІ, слід наголосити на їхньому розподілі відповідно до способу збереження даних на централізовані та децентралізовані. За умови використання централізованого збереження НДІ інформація вилучається з різних систем, гармонізується, доповнюється, уточнюється й записується в еталонне сховище. Такий підхід передбачає наявність однієї бази даних для всіх розглянутих видів обліку. Вибір того чи іншого підходу буде обумовлюватися особливостями діяльності підприємства, хоча можна вважати більш дієвим підхід, що сполучає обидва підходи до формування НДІ.

Як подальший розвиток облікової системи й НДІ В. Ю. Зіцерман зі співавторами [4] пропонують здійснення інтелектуалізації засобів обробки інформації. Під інтелектуалізацією розуміється наділення облікової системи здатністю до виявлення «схованих» знань й маніпулюванню не тільки даними, але й знаннями (моделями). Проте на теперішній час моделі інтеграції облікової системи з менеджментом знань майже відсутні. Іншим аспектом, який потребує уваги в процесі організації обліково-аналітичного забезпечення,

буде оцінка невизначеності моделей інформації. Саме тому в структуру облікової системи слід вводити процедури та алгоритми нечіткого логічного аналізу й алгоритмізації завдань.

У такому випадку пропонується процес організації обліку поєднати з концепцією організаційного навчання, яке в даному випадку виступає як здатність організації набути знань й розуміння шляхом експериментів, спостереження, аналізу, та бажання вивчати як успішні, так і провальні ситуації задля забезпечення інноваційного розвитку підприємства. Динамічність зовнішнього середовища обумовила збільшення обсягів інформації, її диференціацію та швидку зміну корисності. Раніше високої кваліфікації персоналу планової служби підприємства та наявності системи стратегічної інформації було достатньо для можливості застосування формального підходу до розробки стратегії. Зараз більш дієвим є використання інтуїтивного підходу в процесі розробки стратегії, що обумовлюється потребою наявності стратегічного мислення та новаторського підходу в керівництва та спеціалістів.

Таким чином, в статті розглянуто особливості організації обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства. При цьому передбачено розглядати таке забезпечення як елемент системи конкурентної розвідки та підґрунтя організації обміну знаннями. Доведено, що навіть за умов відсутності формальної процедури управління знаннями, побудова організації, що навчається, висуває специфічні вимоги й до організації безпосередньо облікового процесу, метою якого стає створення методик

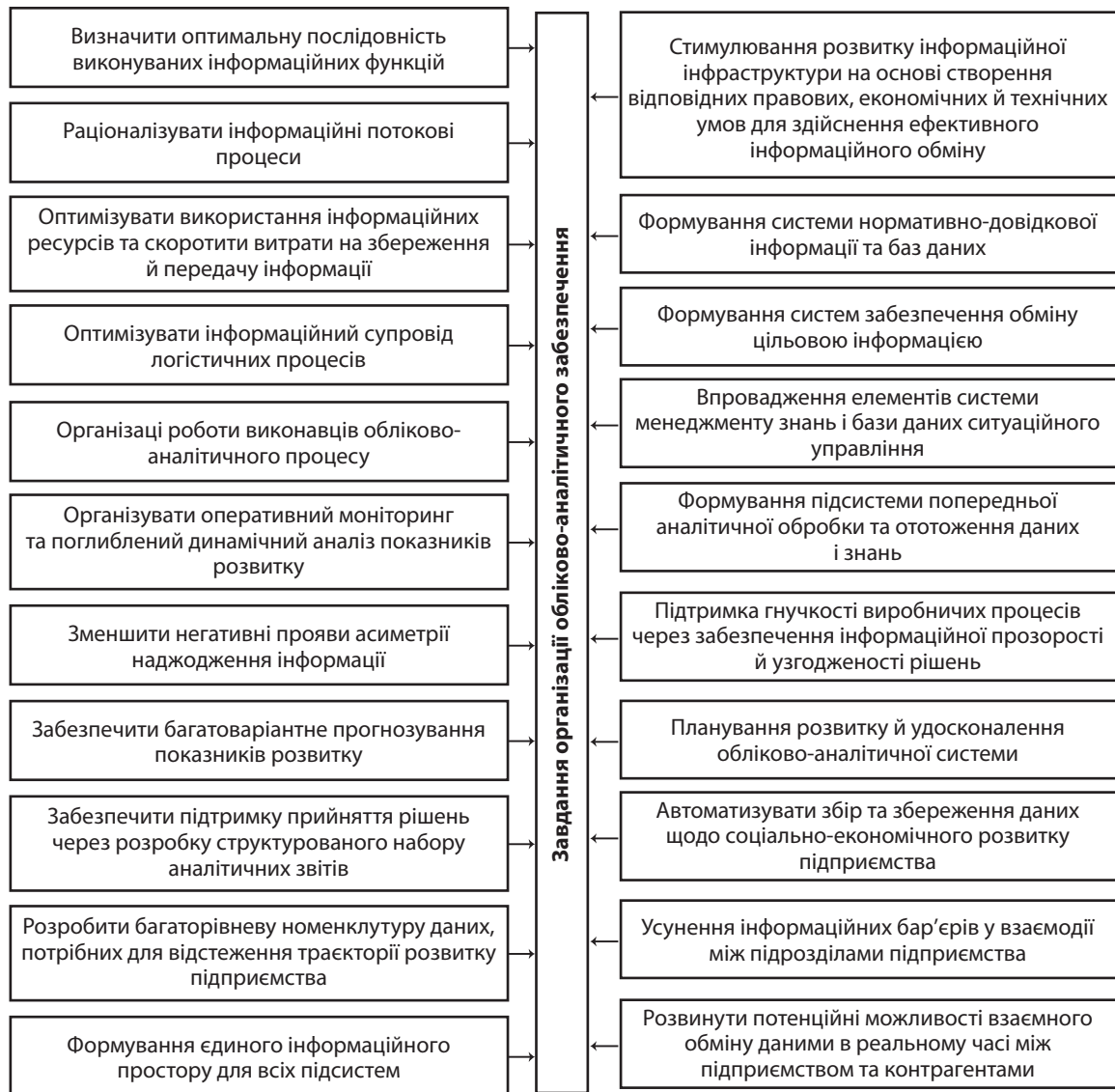


Рис. 5. Завдання організації обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства

для оптимального використання інтелектуального потенціалу працівників компаній. При цьому, з точки зору визначення перспектив подальшого розвитку даного дослідження, стало очевидним, що основним вузьким місцем є робота зі знаннями, накопиченими фахівцями компанії, тому що саме знання забезпечують переваги перед конкурентами.

Література

- Алексеева И. В. Современные концепции, способствующие совершенствованию учетно-аналитического обеспечения принятия стратегических решений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://science-bsea.narod.ru/2006/ekonom_2006.htm
- Бараннік Р. В. Конкурентна розвідка: уявність та реальність // Право України. – 2007. – № 11. – С. 72–76.
- Деревянко А. С., Солощук М. Н. Технологии и средства консолидации информации. – Х. : НТУ «ХПИ», 2008. – 432 с.
- Зицерман В. Ю., Кобзев Г. А., Фокин Л. Р. Перспективы развития информационно-аналитических средств в задачах сбора и генерации справочных данных [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.chemphys.edu.ru/pdf/2003-12-29-001.pdf>
- Інфраструктурне забезпечення конкурентної економіки регіонів (методологія і механізми) / Наук. ред. д. е. н., проф. П. Ю. Беленький. – Львів : НАН України. Інститут регіональних досліджень, 2002. – 112 с.
- Кінг У. Стратегическое планирование и хозяйственная практика / У. Кінг, Д. Кліланд. – М. : Прогресс, 1982. – 398 с.
- Кононенко П. И. Стратегическое программно-целевое управление производственно-хозяйственной системой. Обобщение и практические рекомендации / Под ред. В. А. Трайнева. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и КО», 2003. – 272 с.
- Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ. м науч. ред. проф. В. И. Сергеева. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 976 с.

9. Крамчанинова М. Д. Формування системи управління промисловим підприємством в умовах стратегічного партнерства: Автореф. дис. канд. екон. наук 08.06.01 / Донецький державний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Маріуполь, 2005. – 20 с.
10. Куглякова Т. Методы деловой разведки // Услуги и цены. – 2004. – № 24.
11. Мартиненко Н. М. Основы менеджмента. – К. : Каравелла, 2003 – 496 с.
12. Митрофанов А. А. Экономическая безопасность коммерческих предприятий и деловая разведка// <http://www.rscip.ru>
13. Нападowska Л. В. Управлінський облік: Монографія. - Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с.
14. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.
15. Полный текст третьего издания «Большой советской энциклопедии» в 30 томах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://encycl.yandex.ru>
16. Помазков Я. Системы НСИ: мировой опыт и тенденции развития // PC Week/RE. – 2006. – № 12(522). – С. 23– 27.
17. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 480 с.
18. Родкина А. Т. Информационная логистика. – М. : Экзамен, 2001. – 288 с.
19. Смирнова В. В. Информационное обеспечение развития предпринимательских структур / В. В. Смирнова, А. О. Апостолов // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць СНУ ім. В. Даля. – 2003. – Вип. 11. – С. 294–297.
20. Стратегический учет: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальностям : «Финансы и кредит», «Бухгалт. учет, анализ и аудит»/ Под. ред. В. Э. Каримова. – М.: Омега-Л, 2005. – 168 с.
21. Титов В. В. Конкурентная разведка в современных условиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bre.ru/>.
22. Турчин А. Н. Бенчмаркинг и конкурентная разведка // Менеджмент и менеджер. – 2007. – № 2. – С. 28–34.
23. Фролова Л. В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством : монографія. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. – 322 с.
24. Шершньова З. Є. Стратегічне управління / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К. : КНЕУ, 1999. – 384 с.