

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 1 (33)

Харків, ХНЕУ, 2005

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Засновник і видавець

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

березень 2005 р. №1 (33)

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

Реєстраційний номер свідоцтва КВ № 5947 від 19.03.2002 р.

Затверджено на засіданні вченої ради університету.

Протокол №7 від 14.03.2005 р.

Редакційна колегія

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Назарова Г. В. — канд. техн. наук, доцент

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

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

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

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

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

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

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

Зав. редакцією **Сєдова Л. М.**

Відповідальний редактор **Сєдова Л. М.**

Редактори: **Гончаренко Т. О.**

Гузенко О. М.

Демченко Т. І.

Замазій О. Є.

Тишкевич О. О.

Технічний редактор **Вяткіна О. С.**

Комп'ютерна верстка **Крутас Н. В.**

Адреса видавця: 61001

Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Телефони:

(057)702-03-04 — гол. редактор

(0572)58-77-05 — редакція

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

➤ Статті для публікації в науковому журналі відбираються на умовах конкурсу.

➤ Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.

➤ Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору авторів.

➤ При передрукуванні матеріалів посилання на «Економіку розвитку» обов'язкове.

Підписано до друку 23.03.2005 р.

Формат 60×90 1/8. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 15,75. Обл.-вид. арк. 18,11.

Тираж 500 прим. Зам. № 144.

Ціна договірна.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300

Видавництво ХНЕУ

© Харківський національний
економічний університет, 2005

© Економіка розвитку, 2005

© Видавництво ХНЕУ, 2005
дизайн, оформлення обкладинки

Зміст

Механізм регулювання економіки

Пономаренко В. С. Мотиваційний аспект управління персоналом вищого навчального закладу	5
Кизим М. О., Горбатов В. М. Стратегічні альянси як форма інтеграції капіталу	9
Піддубний І. О., Піддубна Л. І. Сучасна теорія і практика міжнародної конкурентоспроможності: асиметрія концептуального рівня.	11
Манойленко А. В. Особенности формирования корпоративных объединений в Украине	17
Матюшенко І. Ю. Харківська область: проблеми інноваційного розвитку в гео економічній системі координат	20
Писаревский И. М. Приоритеты государственного регулирования в системе проектной организации работ	27
Возная А. С. Опыт Японии — ориентир для реализации инновационной модели развития Украины и Харьковской области	29
Потрашкова Л. В. Оценка ценности информации как фактора принятия решений	33
Садчиков С. А. Теоретическое обоснование основных характеристик среднего класса в Украине	37
Івашура А. А. Комп'ютерний еколого-економічний моніторинг — сучасний підхід до вирішення проблем регулювання і управління якістю природного середовища.	41
Стрижак О. О. Розвиток нематеріального сектору економіки України: проблеми та перспективи	46
Фурсова В. А. Секьюритизация активов как способ управления финансовыми рисками	49
Папаїка О. О. Концептуальний підхід до формування національної моделі реалізації економічних розподільчих функцій держави важелями податкового менеджменту	56
Савченко Б. Г., Фесенко Н. С. Дослідження стану культури в Харківській області та обґрунтування фінансових джерел її розвитку.	60

Сазонець О. М. Використання інформаційних технологій в управлінні земельними ресурсами	62
Кадыкова И. Н. Актуальные проблемы формирования рынка земли в переходной экономике.	65
Верхоглядова Н. І. Проблеми функціонування вищих навчальних закладів в умовах ринкових відносин.	69

Економіка підприємства та управління виробництвом

Гринева В. Н., Гольдфарб А. Г. Механизм формирования трудового потенциала промышленного предприятия	73
Грачев А. В. Методические предпосылки количественной оценки гибкости предприятия.	78
Коробков Д. В. Индексный підхід до визначення інвестиційної привабливості підприємств.	82
Голубєва Т. В. Оцінка рівня соціалізації економічних відносин на підприємстві	86
Найденко О. Є. Обґрунтування основних напрямів коригування стратегії промислового підприємства.	88
Кобзев П. М. Стратегическое управление рыночной трансформацией предприятий на базе системного подхода	93
Ізюмська О. С. Структурна трансформація як фактор досягнення конкурентних переваг підприємством	98
Карлюкова Н. М. Етапи впровадження системи внутрішнього економічного контролю на промисловому підприємстві.	103
Карпова В. В. Расчет предельных значений показателя налогового бремени предприятия	105
Гонтарева И. В. Проблемы определения системной эффективности деятельности предприятия.	108
Руденко Г. Р. Системний підхід як основний принцип логістичного менеджменту на промислових підприємствах	111
Орлов П. А., Піддубна А. І. Розвиток управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: системний підхід.	114
Пономаренко Е. В. Методический подход к оценке и анализу информационного ресурса предприятия	120
Сотникова Ю. В. Чистая дисконтированная стоимость как критерий абсолютной эффективности инновационной деятельности предприятий.	123

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

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

УДК 331.101.3:378

Пономаренко В. С.

МОТИВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

In the article the necessity of marking out the complex of practical motives that operate in the research-and-pedagogical collectives of higher educational establishments in Ukraine are grounded. The technique of quantitative assessment of each worker's performance quality with the purpose of increasing in efficiency of university management is offered.

Згідно з Національною доктриною розвитку освіти, одним з пріоритетних напрямів державної політики щодо розвитку освіти є постійне підвищення її якості. Причому реалізація цього напрямку є актуальною не тільки з точки зору загальнонаціональних інтересів, а й для кожного конкретного навчального закладу з огляду на різке підвищення конкуренції випускників на ринку праці.

Проблема підвищення якості вищої освіти в межах системи управління вищим навчальним закладом має *три глобальні складові*:

1. Якість середньої освіти.

2. Адекватність замовлення на фахівців у розрізі напрямів підготовки та змісту нормативної частини навчальних програм (навчальних планів) поточним та стратегічним потребам країни.

3. Якість власне підготовки фахівців у ВНЗ.

Перша складова не є об'єктом управління на рівні ВНЗ, але необхідно мати деякий механізм, який дозволяє максимально міри компенсувати низьку якість підготовки школярів. Наприклад, у Харківському національному економічному університеті (ХНЕУ) для цього широко використовуються підготовчі курси очно-заочної форми навчання, профільні класи у школах та гімна-

зіях, виділяється адаптаційний період на початку першого курсу для досягнення до мінімально необхідного рівня знань з математики та комп'ютерної техніки.

Відбір абітурієнтів здійснюється на двох всеукраїнських і двох регіональних олімпіадах, де перевіряються рівень знань з математики, економіки та української мови, здібності до логічного мислення, рівень креативності. Головне завдання цих олімпіад — відібрати тільки талановиту молодь з високим рівнем знань. На вступних іспитах до університету оцінюються, головним чином, здібності абітурієнтів при певному, наперед заданому, рівні знань.

Протягом останніх п'яти років ХНЕУ відмовляє у прийомі 20 – 25% бажаючих навіть на контрактну форму навчання, крім того кожен рік на різних етапах навчання відраховується 8 – 10% студентів. Такий підхід дозволяє вчити тільки тих, хто має достатні базові знання, може і хоче вчитися.

Друга складова також не є повною мірою об'єктом управління на рівні ВНЗ, оскільки обсяги держзамовлення визначаються Міністерством економіки України, а зміст нормативної частини навчальних програм Міністерством освіти і науки (МОН) через відповідні науково-методичні комісії (НМК).

Що стосується контрактної форми навчання, то обсяги підготовки визначаються кожним ВНЗ на базі власних маркетингових досліджень ринку праці. При цьому зміст навчання регулюється відповідно до попиту через варіативну частину навчальних програм, наповненням навчальних дисциплін з нормативної частини та варіацією змісту всіх видів практик, курсових та дипломних проєктів (робіт).

Третя складова об'єднує наукову, методичну, педагогічну, виховну та організаційну роботи. Висока якість кожного з цих видів робіт у системній взаємодії при достатньому рівні матеріального забезпечення може дати високу якість підготовки фахівців.

Центральне місце у цьому процесі по праву належить професорсько-викладацькому складу (ПВС) і його окремим представникам, про яких можна сказати — це Вчитель з великої літери. Якщо такі педагоги працюють у ВНЗ — будуть розвиватися наукові школи зі своїми досягненнями, видаватися якісні підручники і навчальні посібники, будуть пере-

моги студентів на конкурсах наукових робіт і олімпіадах з навчальних дисциплін, будуть знані випускники, які принесуть славу навчальному закладу.

Формування такого колективу дуже копітка і тривала робота, а управління ним має дуже специфічні риси, які обумовлені тим, що кожен досвідчений викладач-науковець є самодостатньою особистістю. Тому управляти ним можна тільки створюючи такі об'єктивні умови, які забезпечать і більш-менш повну гармонію їхніх особистих інтересів з цілями управління, і необхідний рівень мотивації. Прямі директиви без переконливого обґрунтування необхідності їх виконання дають мало ефекту.

Загальні теорії мотивації, як правило, не враховують специфіку професорсько-викладацького ВНЗ і розроблені для виробничих, у широкому розумінні слова, колективів.

Хоч проблема гармонізації інтересів надзвичайно складна, та вирішувати її необхідно. Для цього потрібно розробити методичні підходи до створення засобів мотиваційного підкріплення моральних та економічних інтересів. На цій основі можна поступово ввести в дію нову систему мотивацій і на правити її в русло інтенсифікації роботи ПВС ВНЗ.

Існує безліч шкіл, які сформулювали свої класифікації систем потреб, мотивів, що визначають поведінку людини. Їхнє вивчення сприяє розумінню методики побудови мотиваційних структур. Але при цьому необхідно не випустити з уваги той факт, що соціально-психологічні явища частіше за все і більше за все визначені професійною специфікою колективу і станом суспільства, до якого належить працююча людина. Поряд з цим існує психолого-етична закономірність: особистість характеризується не тільки тим, що вона робить, але й тим, як вона це робить. Відповідь на запитання "що?" складає зміст діяльності, а на запитання "як?" — визначає способи діяльності. При цьому не можна абстрагуватися від соціально-економічної ситуації в країні та менталітету її народу.

Неможливо уявити, щоб система мотивів військового колективу і професорсько-викладацького складу університету співпадала. Як не може співпадати ця система в Україні та у Канаді.

Тому тільки соціологічні дослідження, проведені в масштабах суспільства в цілому та окремого вищого навчального закладу дозволяють встановити як самі мотиви, так і структуру системи цінностей, виражену за допомогою присвоєння пріоритету кожній з одиниць цінностей. Як ілюстрації можна навести описані в роботі [1] узагальнення по дослідженнях молодіжного середовища Канади, де цінності були об'єднані у чотири групи, а одиниці цінностей в кожній із груп перелічені у порядку зниження пріоритету, від а) до ... в):

1. Цінності, пов'язані з професійною діяльністю:
 - а) матеріальний інтерес;
 - б) потреба у творчості;
 - в) задоволення працею.

2. Цінності, пов'язані зі способом життя:

- а) кар'єра;
- б) успіх;
- в) задоволення спокійним життям.

3. Комунікативні цінності:

- а) сім'я;
- б) друзі;
- в) захоплення.

4. Цінності суспільно-політичної сфери:

- а) повага до традицій;
- б) патріотизм;
- в) партійна приналежність.

Таким чином, у молоді Канади найвищий пріоритет по всім групам мають такі одиниці цінностей; як, *матеріальний інтерес; кар'єра; сім'я; повага до традицій.*

Використання подібних узагальнень дозволяє структурувати шкалу цінностей тієї або іншої соціальної групи чи категорії персоналу, на представників якої спрямоване управлінське рішення.

Серед важливих економічних властивостей, що впливають на реалізацію управлінських рішень, особливе місце починає займати індивідуальність викладача, характеристики його поведінки, сумлінність, ініціатива, свобода творчості та ін. Такі якості, які вважались раніше "гуманітарними", перетворюються сьогодні в безпосередню і потужну продуктивну силу. Оптимальне сполучення масової підготовки кваліфікованих фахівців з підготовкою інтелектуальної еліти вимагають нових підходів у мотивації ПВС.

Одна з найважливіших проблем мотивації в управлінських рішеннях — дати можливість кожному конкретному викладачу університету задовольнити свої потреби за допомогою властивого йому типу поведінки. Вирішення цієї проблеми для кожної системи управління базується на всебічному моніторингу ПВС, що дає можливість знати, які активні потреби формують їхню поведінку.

Звичайним явищем повинна стати оцінка ділових якостей науково-педагогічних працівників на основі соціологічних опитувань і експертиз якості їхньої роботи. Так, наприклад, на підприємствах фірми IBM у Великобританії [2] кожний робітник з періодичністю 1 – 1,5 роки піддається ретельному соціологічному опитуванню й оцінці.

Вивчення колективів людей і прогнозування їхнього розвитку з урахуванням особливостей їх поведінки завжди базувалися на етичних концепціях того чи іншого часу або держави.

У сучасному суспільстві цей базис, як зазначає А. Карранд [3], трансформувався в дуже сильний духовний взаємозв'язок людини зі своєю діяльністю, у становлення системи взаємозалежностей усередині професії та організації. Враховуючи це, необхідно приймати такі управлінські рішення, які б забезпечували: досягнення високої інтелектуальної віддачі кожного науково-педагогічного працівника за власною

ініціативою; одержання ним персональних завдань, що носять довірчий, конфіденційний характер.

Такий підхід орієнтований на творчість і пов'язаний з нею розвиток особистості. Реалізацію цього підходу необхідно здійснювати шляхом передачі ректоратом завідуючим кафедрами та їхнім колективам частини своїх повноважень та своєї відповідальності за загальний результат праці викладачів. У цьому випадку колектив як система набуває структури розподіленої відповідальності, а найбільший ефект досягається при сполученні особистісного (мотив самовдосконалення) і колективістського (визнання іншими досягнень, у яких особистість себе фіксує) начал. Конкретні рішення з цього питання повинні дати результати соціологічних досліджень, що проводяться в університеті лабораторією вивчення креативності та інтелекту.

Наступною компонентою ефективного управління після гармонізації інтересів членів колективу є кількісна оцінка (нормування) роботи кожного члена ПВС університету. Без такої оцінки неможливо правильно нараховувати основну заробітну плату та доплати, оцінювати ефективність використання системою управління університетом сформульованих мотивів та врешті-решт їхньої коректності.

Проблема нормування праці науково-педагогічного персоналу існує з моменту виникнення необхідності її оплати і розв'язується дуже складно. Наразі немає загально визнаної методологічної та методичної бази оцінки кількості, а головне — якості роботи викладачів різного рівня кваліфікації. Тому, не претендуючи на повноту і достатність, автором пропонується для впровадження в якості експерименту та подальшого вдосконалення "Методика кількісної оцінки науково-педагогічної діяльності викладачів". Основною ідеєю такої оцінки є убуток в часі цінності для університету виконаної роботи, що стимулює і спрямовує ПВС на її постійне оновлення. Ця ідея запропонована Зосімовим А. М. у роботі [4].

У цілому оплата праці в університеті регламентується Цивільним кодексом України, Кодексом Законів "Про працю", Законами України "Про освіту" та "Про вищу освіту", Постановою Кабінету Міністрів України від 7 лютого 2001 року №134 "Про впорядкування умов оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери" про встановлення посадових окладів та доплат за почесні звання, надбавок, премій та інших заходів матеріального стимулювання.

Необхідність впровадження методики обумовлена тим, що оплата праці кожного викладача не повною мірою відповідає його персональному вкладу у підвищення якості підготовки фахівців в університеті та підвищення його іміджу. При цьому треба мати на увазі, що вона не стосується розміру посадових окладів і регламентованих законодавством надбавок за стаж роботи та виплати допомоги на

оздоровлення педагогічним і науково-педагогічним працівникам у розмірі місячного посадового окладу згідно з Постановою Кабінету Міністрів України від 31.01.2001 року №78 "Порядок виплати надбавок за вислугу років педагогічним та науково-педагогічним працівникам установ освіти". Також виплати за рахунок фонду соціального страхування одноразової допомоги на поховання та при народженні дитини.

Автор вважає, що слід виходити з наступних тез:

1. Викладач, який виконав свій індивідуальний план, має право й отримує, згідно з законодавством, свій посадовий оклад і надбавки, що встановлені законом. Вважається при цьому, що якість його роботи мінімально необхідна (інакше, потрібно поставити питання про його професійну невідповідність посаді).

2. Додаткове матеріальне та моральне заохочення повинно бути пропорційним якості й кількості роботи кожного викладача.

3. Кількісна оцінка в балах носить порівняльний, а не абсолютний характер, і це порівняння ведеться в середині кожної категорії професорсько-викладацького складу. В середині кожної категорії, виходячи зі значень мінімальної та максимальної кількості балів, викладачі розбиваються на три групи: вища, середня та нижча. Заохоченню підлягають викладачі, які увійшли в середню та вищу групи по окремим шкалам, границі яких будуть залежати від конкретних значень набраних балів.

4. Джерелом матеріального заохочення є економія фонду заробітної плати. Матеріальне заохочення може бути надане у вигляді надбавок, доплат, премій, матеріальної допомоги. Крім того, за рахунок добровільних внесків працівників до профсоюзної спілки надається матеріальна допомога працівникам та проводяться пільгові культурно-оздоровчі заходи.

При цьому кожен викладач має:

достатню кваліфікацію для своєї посади;
здібності до самоудосконалення та підвищення свого професійного рівня;

бажання удосконалюватися та підвищувати свій професійний рівень;

бажання працювати на підвищення якості підготовки фахівців, яких готує університет, та підвищувати його імідж.

Крім того, кожен викладач повинен розуміти, що:

якість змісту навчального процесу та його ефективність в університеті напряму залежить від інтенсивності продукування ним самим нових знань у тій сфері, де він викладає, та опанування ним нових вітчизняних і світових наукових розробок;

результат власних наукових досліджень чи проектних розробок має бути надрукований у наукових статтях, монографіях та використаний у текстах лекцій;

підготовка і видання ним якісної науково-методичної літератури підвищує якість підготовки фахівців в університеті;

підготовка кандидатів та докторів наук підвищує як його власний професійний рівень, так і якість підготовки фахівців;

власний приклад моральності, творчої активності, працьовитості і відданості справі є основою роботи зі студентами.

Надані тези і припущення дають можливість зрозуміти мотиви розробки та внутрішній механізм запропонованої методики оцінки якості роботи через кількісні показники.

Оцінка науково-педагогічної діяльності (НПД) викладачів ґрунтується на кількісному обліку результатів їх роботи за основними напрямками. Кількісна оцінка НПД становить суму оцінок по всіх напрямках роботи за рік, що минув, та розраховується по спеціальному алгоритму роботи за весь трудовий стаж викладача.

У цілому для кількісної оцінки НПД вводиться 6 напрямів:

- загальна характеристика (ЗХ);
- адміністративні посади (АП);
- педагогічна діяльність (П);
- науково-методична робота (НМР);
- організаційна робота (ОР);
- адміністративний бонус (АБ).

Головна ідея рейтингового розрахунку полягає в тому, що максимальна сума балів досягається тільки при постійній, інтенсивній та високо-креативній діяльності викладача, що спрямована на підвищення рівня показників розвитку університету в цілому. Прозорість процесу оцінювання дозволяє кожному викладачеві розподілити свої зусилля таким чином, щоб отримати максимальну кількість балів. Зі свого боку керівництво університету задає орієнтири інтересів університету через співвідношення початкової кількості балів за різними напрямками, що затверджуються на зборах трудового колективу. Наприклад, на наступні два – три роки для університету пріоритетними напрямками є підготовка кандидатів та докторів наук і написання навчальних посібників. Тому початкова кількість балів за цими роботами буде більшою порівняно з іншими роботами.

Важливою рисою даної методики є те, що початкова кількість балів, яка надана викладачеві в рік розрахунку, наприклад, за підготовку для університету кандидата наук, при підрахунку балів у наступні роки зменшується і через п'ять років залишається лише мінімальне наперед визначене значення, яке враховується кожен наступний рік. Такий підхід стимулює викладача постійно працювати в міру своїх сил щодо підготовки кандидатів наук.

Рейтинг рахується окремо за різними категоріями професорсько-викладацького складу:

- професори, доктори наук;
- доценти, старші викладачі, асистенти, викладачі, кандидати наук;
- викладачі, асистенти без наукового ступеня.

Факультетський та кафедральний рейтинги розраховуються як сума набраних балів викладачами.

Анонімний характер розрахунку рейтингу дозволяє уникнути виникнення нездорового азійотажу серед співробітників, що має важливе значення для стабільного психологічного клімату в навчальному закладі. За запитом викладач отримує таблицю, де надруковано:

значення НПД викладача, що має найвищий рейтинг по даній категорії ПВС (без прізвища);

значення НПД викладача (без прізвища), що перевищує даному (має рейтинг на одиницю більше);

прізвище, рейтинг, значення НПД викладача, що надав запит;

значення НПД викладача (без прізвища), що йде по рейтингу після даного (має рейтинг на одиницю менше);

значення НПД викладача, що має найнижчий рейтинг по даній категорії ПВС (без прізвища).

Для підрахунку НПД співробітником університету Пономаренко Є. В. розроблено алгоритм та комп'ютерну програму на мові програмування Borland C++ Builder, яка дає змогу в оперативному режимі отримувати необхідні дані за всіма його складовими, що є передумовою ефективного управління НПД навчального закладу в цілому.

Автор пропонує розглянути склад робіт за напрямками.

Кількісна оцінка ЗХ підраховується як сума балів за трудовий стаж викладача на початок навчального року у ВНЗ, за посаду, за науковий ступінь, за вчене звання, за державні та відомчі нагороди України.

Бали по напрямку АП розраховуються таким чином: коефіцієнт відповідної посади (завідувач кафедри, декан і ін.) потрібно помножити на кількість років, протягом яких дана посада обіймається. Після припинення повноважень на даній посаді від набраної суми балів віднімаються по декілька балів за кожен наступний рік до тих пір, поки не залишиться фіксований залишок, що не зменшується протягом всієї роботи в університеті.

Бали за педагогічну роботу (напрямок П) розраховуються як сума балів:

за власне педагогічне навантаження, де заохочується праця на повну ставку з перевиконанням навантаження порівняно з середнім по університету по різним категоріям ПВС;

за розробку навчальних програм, навчальних планів, освітньо-кваліфікаційних характеристик, освітньо-професійних програм тощо;

за оцінку діяльності викладача при анонімному анкетуванні студентами або слухачами.

Науково-методична робота (напрямок НМР) включає бали за наступні види діяльності:

підготовку науково-педагогічних кадрів у вигляді фіксованої кількості балів за кожного підготовленого кандидата та доктора наук;

видавничу діяльність, що оцінюється по кожному виданню з урахуванням його накладу, кількості друкованих аркушів, кількості співавторів, мови, виду видання (монографія, підручник, стаття і т. п.), країни видання;

винахідницьку та науково-проектну роботу, що включає патенти та впровадження в експлуатацію результатів науково-проектної роботи.

Організаційна робота (напрямок ОР) включає широкий формат обов'язків, які, з одного боку, мають відношення до головних напрямків науково-педагогічної діяльності викладача, а з іншого — характеризують його як особистості.

Бали нараховуються за: підготовку і проведення наукових конференцій, підготовку студентів-переможців всеукраїнських олімпіад зі спеціальності; підготовку студентів-переможців конкурсів наукових робіт; участь у спортивних змаганнях; підготовку призерів університетських, обласних, державних та світових змагань; участь у художній самодіяльності; участь викладача у експертній раді ВАК тощо.

У зв'язку з тим, що в процесі трудової діяльності виникають потреби у виконанні непередбачуваної рейтингом роботи разового характеру, посадовцям (завідуючим кафедрами, деканам, проректорам, ректору) надається можливість відзначати окремих викладачів додатковими балами — адміністративним бонусом (АБ).

Таким чином, проблема підвищення якості вищої освіти в межах системи управління вищим навчальним закладом значною мірою залежить:

по-перше, від встановлення реального мотиваційного ядра професорсько-викладацького складу з виділенням пріоритету кожного мотиву, об'єктивної кількісної оцінки якості роботи кожного науково-педагогічного працівника як особистості;

по-друге, від кваліфікованого використання отриманих даних для диференційованого впливу керівництва на відповідні групи професорсько-викладацького складу з метою неухильного підвищення якості підготовки інтелектуальної еліти країни та міцних професіоналів.

Література: 1. Афиногенова Е. А. Жизненные приоритеты и ценности молодых // США Экономика, политика, идеология. — 1994. — №1. — С. 97 – 103. 2. Марцинкевич В. И. США: Человеческий фактор эффективности экономики. — М.: Наука, 1991. — 240 с. 3. Carrard Alfred, Carrard Jean. Pionier der Wirtschaftsethik: Alfred Carrards Wegweisende Grundsätze Der Menschenführung Zum 100. Geburtstag Von Professor Dr. Alfred Carrard. — Bern-Stuttgart: Haupt, 1990. — 164 p. 4. Зосімов А. М. Проблеми медичної науки та освіти // Методика кількісної оцінки науково-педагогічної діяльності викладачів кафедр і ВНЗ / А. М. Зосімов, О. М. Хвищук, В. С. Пономаренко, В. Г. Марченко. — 2004. — № 4. — С. 9 – 13.

УДК 334.012

**Кизим М. О.
Горбатов В. М.**

СТРАТЕГІЧНІ АЛЬЯНСИ ЯК ФОРМА ІНТЕГРАЦІЇ КАПІТАЛУ

In the article the role and place of strategic alliances in many spheres of economy of different countries of the world are analysed. Modern forms of organisation the strategic alliances are considered. The classification of types of strategic alliances is suggested, their merits and demerits are determined.

В останні роки в усім світі спостерігається активний розвиток стратегічних альянсів (СА) як однієї з сучасних форм співробітництва між компаніями та організаціями різних напрямків бізнесу. Стратегічні альянси містять у собі різні типи компаній і мають цілий ряд різноманітних форм. Сьогодні всі або майже всі галузі — як у промисловості, так і у сфері послуг — тим або іншим чином беруть участь у міжфірмових угодах.

Причинами виникнення й швидкого поширення таких форм співробітництва стала глобалізація світової економіки, зростання конкуренції та впровадження принципово нових, що постійно змінюються, технологій виробництва, котрі вимагають великих капітальних витрат. Це привело до необхідності вироблення нових стратегій розвитку компаній, що базуються на інтеграції різних форм капіталу, які й реалізуються за допомогою організації стратегічних альянсів.

На першому етапі створення стратегічних альянсів головною метою було збільшення продажів окремих товарів на ринках. Однак останнім часом стратегічні альянси все частіше почали ставити перед собою наступні довгострокові цілі: одержання доступу до основних технологій, впровадження на нові ринки та ін.

Треба зазначити, що стратегічні альянси відіграють значну роль у функціонуванні багатьох галузей економіки різних країн світу. При цьому вони можуть створюватися як між підприємствами однієї країни, так і між підприємствами різних країн. Як свідчать дослідження Б. Гарета та П. Дюсожа [1], стратегічні альянси утворюються переважно фірмами трьох країн світу: США, Європи та Японії.

У таблиці наведено результати дослідження Д. Мориса та М. Хергерта в розподілі стратегічних альянсів за галузями промисловості [2].

Таблиця

Розподіл стратегічних альянсів за галузями промисловості (на базі європейських досліджень)

Галузі промисловості	Частка, %
Автомобілебудування	24
Комп'ютери	14
Телекомунікації	17
Аерокосмічна промисловість	19
Виробництво іншого електронного й електричного устаткування	13
Інші галузі	13
Разом	100

Як видно з таблиці, стратегічні альянси найбільш часто утворюються підприємствами тих галузей, що мають високі витрати при вході в галузь, високі тарифні й нетарифні бар'єри, технології, що швидко змінюються, а також значні операційні ризики.

Слід зазначити, що сьогодні стратегічні альянси організуються на базі різних видів угод і мають різні форми. Особливості різних форм стратегічних альянсів визначаються різними стратегічними цілями розвитку компаній. У зв'язку з цим актуальною є проблема визначення типів стратегічних альянсів, особливостей їхнього функціонування і переваг, що досягаються, від їх створення залежно від обраної форми.

Метою даної статті є визначення сучасних форм, спрямованості стратегічних альянсів та основних переваг, які можуть бути отримані в кожному випадку.

Для досягнення мети в статті поставлено та вирішено такі завдання:

аналіз ролі та місця СА в економіках країн світу; класифікація форм створення стратегічних альянсів;

дослідження переваг, відмінностей та загальних особливостей різних типів стратегічних альянсів.

Проблеми стратегічних альянсів стали досліджуватися в економічній літературі порівняно недавно, але вже існують різні підходи як до класифікації їх форм, так і до самого визначення цього поняття [1 – 4].

На погляд авторів, найбільш повним є визначення поняття стратегічного альянсу як тривалої за часом міжфірмової угоди зі співробітництва двох або більше підприємств чи організацій, що передбачають спільне використання ресурсів або конкурентних переваг з метою досягнення поставлених цілей.

Таким чином, стратегічний альянс доцільно розглядати як спосіб розширення сфери діяльності компанії шляхом довгострокових угод з незалежними фірмами та організаціями для створення нових конкурентних переваг або цінностей. Стратегічний альянс дозволяє вузькоспеціалізованим компаніям одержувати вигоди від диверсифікованої діяльності, не вступаючи безпосередньо в нові сегменти ринку, географічні райони або родинні галузі, швидко реагувати на

потреби ринку, ефективніше використовувати різні системи менеджменту.

Разом з тим стратегічний альянс дозволяє зменшити ризик кожного з учасників шляхом розподілу ризику великого проекту між фірмами, використовувати можливості диверсифікованості номенклатури товарів і сфер діяльності, забезпечити можливість швидкого входження на ринок і окупності, зниження витрат.

У вітчизняній та закордонній літературі існують різні підходи до класифікації форм стратегічних альянсів. Так, наприклад Б. Гарет і П. Дюсож, виділяють три форми стратегічних альянсів: інтеграційні, псевдоконцентраційні й комплементарні [1]. Вітчизняні вчені розглядають два види стратегічних альянсів — звичайні та мережі [4].

На думку автора, форми стратегічних альянсів можна подати у вигляді наступної класифікації: горизонтального типу (САГТ), вертикального типу (САВТ), з дистриб'юторами і замовниками (САДЗ), родинні диверсифіковані (РДСА) і перспективні диверсифіковані (ПДСА) (рисунок).

САГТ створюються між підприємствами, що ведуть діяльність на одному й тому ж ступені виробничого процесу і/або такі, які виробляють однорідні товари та послуги. Прикладом такого альянсу може бути угода між компаніями Deutsche Telecom, France Telecom і американською компанією Sprint, що об'єднали свої телекомунікаційні потужності щодо надання Інтернет-послуг. Дана угода забезпечила світовий за охопленням доступ як до розташованих у пунктах місцевого доступу користувачів, так і до провайдерів, що надають глобальні послуги [4].



Рис. Класифікаційна схема типів стратегічних альянсів

САВТ створюються з постачальниками комплектуючих виробів або підприємствами, розташованими на різних вертикально взаємозалежних ступенях виробничого процесу. Наприклад, компанія Deutsche

Telecom у 1995 р. уклала довгострокову угоду з американською компанією Netscape Communication Corporation, що передбачає забезпечення Deutsche Telecom як виробника оригінального устаткування програмним продуктом Netscape в рамках надання послуг першої по Інтернету [4]. Дана стратегія забезпечила обом компаніям диференціацію послуг з високошвидкісним доступом в Інтернет.

САДЗ передбачають довгострокове співробітництво з дистриб'юторами або з основними споживачами продукції партнерів стратегічного альянсу. Наприклад, стратегічний альянс у збуті між виробником персональних комп'ютерів і його російським дистриб'ютором ЛАНК передбачає проведення стратегії більш тісної взаємодії з виробником з питань технічної підтримки і навчання. Дана стратегія дозволила дилерові брати участь разом з дистриб'ютором у формуванні нового, більш прибуткового сегмента ринку, а кінцевому клієнтові відкрила доступ до новітніх технологій [5].

РДСА створюються між фірмами, що роблять як товари і послуги, що взаємно доповнюють один одного, так і товари або послуги-замінники. Як приклад такого СА може служити угода між British Telecom, MCI Microsoft, що передбачає розробку нової номенклатури глобальних Інтернет-послуг, функції яких полягають в організації корпоративної мережі, електронної пошти, поліпшеному доступі до баз даних і т. д. [4].

ПДСА створюються між фірмами, що оперують спочатку у не зв'язаних між собою галузях, між якими потенційно можливо або уже відбувається, звичайно через інновації, розмивання границь. Міжорганізаційне співробітництво тут взаємозбагачує партнерів з погляду одержання технологій і управлінського досвіду. Наприклад, компанія Microsoft створила СА з Sega, виробником відеоігор, і Dream Works SKG, виробником фільмів, для того, щоб одержати доступ до інформаційної складової комплексу. В результаті цього компанія, зробивши допомогу у відкритті інтерактивного каналу компанії NBC, конкурентноздатного з CNN, одержала виключні права в дистриб'юції новин NBC [4].

Переваги перерахованих вище типів стратегічних альянсів наступні:

САГТ — економія на масштабах;

САВТ — економія від зв'язків з постачальниками;

САДЗ — економія від зв'язків з дистриб'юторами та замовниками;

РДСА та ПДСА — економія від диверсифікаційної діяльності, зменшення ризиків і невизначеності.

Разом з тим треба зазначити, що різні типи стратегічних альянсів, окрім відмінностей, мають і загальні властивості:

партнери, які об'єдналися для реалізації узгоджених цілей, залишаються юридично незалежними;

партнери сумісно розподіляють вигоди від діяльності та разом здійснюють контроль за нею;

партнери надають постійну підтримку одному або декільком стратегічним напрямкам діяльності стратегічного альянсу.

Таким чином, можна відзначити, що на відміну від актів злиття та поглинання, у випадку об'єднання в стратегічний альянс, компанії не втрачають своєї індивідуальності та залишаються незалежними. Тому для стратегічних альянсів характерна можливість оборотності прийняття стратегічних рішень. У зв'язку з цим дана форма інтеграції різних форм капіталу в перехідній економіці України, коли суб'єкти підприємницької діяльності часто не мають довгострокових зв'язків, особливо з закордонними партнерами, має стати першим етапом до створення з ними транснаціональних фінансово-промислових груп.

Проведене в даній статті дослідження дозволило отримати такі результати: уточнено сутність поняття "стратегічний альянс"; побудована класифікаційна схема типів стратегічних альянсів; встановлено переваги, відмінності та загальні особливості різних типів стратегічних альянсів.

Література: 1. Гаррет Б. Стратегические альянсы: Пер. с англ. / Б. Гаррет, П. Дюссонж. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 332 с. 2. Morris D., Hergert M., "Trends in International collaborative agreements", Columbia Journal of World Business, vol. 22, №2, 1987, p. 15 – 21. 3. Международный менеджмент / Под ред. С. Э. Пивоварова, Д. Н. Баркана, Л. С. Тарасевича — СПб.: Изд. "Питер", 2000. — 624 с. 4. Кизим Н. А. Концентрация и интеграция капитала. — Х.: Бизнес Информ, 2000. — 104 с. 5. Мовсесян А. Г. Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 444 с.

*Стаття надійшла до редакції
27.01.2005 р.*

УДК 339.009.12

**Піддубний І. О.,
Піддубна Л. І.**

СУЧАСНА ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: АСИМЕТРИЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОГО РІВНЯ

In the article on the basis of critical analysis. The M. Porter's theory of competitive advantages the conclusion about the conceptual discrepancy of its basic conceptions and postulates with

© Піддубний І. О., Піддубна Л. І., 2005

the real practice of international competitiveness is substantiated.

The direction of further development of the international competition theory from the point of view of its positive function are formulated.

Світова спільнота вступила у XXI століття з різними уявленнями відносно того, якими мають бути **нова** система світогосподарських зв'язків, **новий** міжнародний поділ праці та **новий** механізм розподілу світового доходу. Зовнішня політика та зовнішньоекономічна стратегія провідних країн світу ґрунтується на вельми різних теоретичних і світогосподарських позиціях. При всій розбіжності цих позицій концептуальну їх основу складає **парадигма міжнародної конкурентоспроможності**. Ніколи раніше в історії міжнародних відносин і зовнішньоекономічної політики країн світу феномен конкурентоспроможності не набував такого важливого значення, як тепер.

Проблема конкурентоспроможності, яка з часів автора поведінкової концепції конкуренції А. Сміта інтерпретувалася переважно у мікроекономічній площині як проблема "розумних дій людини" і "загального позитивного результату конкурування" [1, с. 497], на початку XXI століття переросла у **проблему міжнародного економічного розвитку**, яка активно обговорюється на всесвітніх економічних форумах та в міжнародних організаціях у ракурсі того, що можна назвати **глобальним диспутом** (Global Talk). Зростаюча й загрозлива несумісність так званого "агресивного економічного розвитку" з екологічними та ресурсними можливостями планети в сучасній науці все більше пов'язується з ідеологією конкурентної боротьби та чинником конкурентоспроможності. Посилення зовнішньої політики країн зі стратегічними природними ресурсами планети та останні події у Перській затоці об'єктивно підвищують ризик переведення цієї боротьби в напрямі того, що Д. Белл три десятиріччя тому визначав як "страх і трепет" (fear and trembling) [2, с. 38].

По суті, у цій боротьбі мова йде вже не про раціональні "розумні дії" окремих суб'єктів міжнародної конкуренції, а про процес своєрідної "**етатизації**" конкурентоспроможності — процес, який не тільки якісно трансформує природу явища, а й взагалі підбиває колишній механізм міжнародної конкуренції.

До якого рівня здатен заходити цей процес, свідчить рішення американського суду штату Алабама, згідно з яким країнам ОПЕК (!) "забороняється маніпулювання цінами на нафту" [3, с. 16]. І якщо це рішення поки ще сприймається як курйоз, то інше рішення американського суду, яким визначається нелегітимність продажу акцій російської нафтової компанії "ЮКОС", свідчить про цілком реальні спроби утвердити нову "маніхейську" схему управління світовою економікою. Відроджуючи "кастовий", або "феодалний" конструкт конкурентоспроможності, цей процес,

як зазначають окремі автори, "створює надзвичайно загрозливу ситуацію не тільки для аутсайдерів і переможених, а й для лідерів та переможців" [4, с. 117].

У структурі реальності проблема змін, яких зазнає сучасна система світогосподарських відносин, охоплює два рівня наукового пізнання — загальнотеоретичний і операціональний (практичний). На інтелектуальному рівні оцінка цих змін не виходить за певні психологічні та "політкоректні" рамки, а суть проблеми кваліфікується як лише "витрати модернізації, яка інтенсивно продовжується, хоча і в непростих умовах" [3, с. 11]. Інакше кажучи, в теорії міжнародної конкуренції домінує підхід у дусі *Realekonomik*.

Між тим, на порозі XXI століття багато радикальних змін "не ідентифікуються" крізь окуляри Генрі Кіссінджера та Майкла Портера. Для утримання контакту з реальністю необхідні новий інструментарій та нова методологія аналізу цих змін, які дозволяють визначити, наприклад, чому теоретичний постулат "у світі конкурують не країни, а фірми і галузі" серйозно викривлює реальну дійсність, а його "локальне" використання обернулося трагедією для українського літака АН-70. Форсований вступ України до СОТ, за логікою цього постулату, може також рано чи пізно обернутися непростю дилемою: а яку ціну може й має заплатити Україна за вступ до СОТ? Ту ціну, яка ґрунтується на "законі справедливості" А. Сміта і ставить на чолі кута право кожного суб'єкта на вільне конкурування, або ж іншу — ту, яку, за Г. Кіссінджером, мають встановити її "сили демократії" та "творці світових цінностей"?

Метою даної статті є спроба аналізу й виявлення причин розбіжності між сучасною теорією та практикою міжнародної конкуренції (конкурентоспроможності) — розбіжності, на наш погляд, концептуального рівня, яка породжує помилки та серйозне викривлення стратегічних дій і рішень у вітчизняній господарській практиці. Виявлення причин проблемної ситуації у цій галузі наукового знання має і більш конкретну мету: сформулювати напрями розвитку теорії міжнародної конкуренції з точки зору посилення позитивної її функції.

Теоретичне ядро переважної більшості сучасних уявлень на анатомію міжнародної конкуренції (конкурентоспроможності) складає одна й та ж концептуальна модель — модель міжнародної конкуренції М. Портера, наведена у відомій його роботі [5]. Це полегшує наш вибір наукових праць та імен економістів, теоретичні погляди яких визначають парадигму сучасної міжнародної конкуренції. Вважаємо також, що посилань на роботи М. Портера буде достатньо для доказів проблемної ситуації у схемі "теорія — практика".

Наш аналіз ми починаємо з історичного контексту — з 70-х років минулого століття. Це був час надзвичайно важливий в економічному розвитку провідних країн світу як із ринковою, так і з адміністративно-командною економікою. Наукові погляди вчених 60 —

70-х років характеризуються свого роду "маятниковим станом" — наявністю полярно протилежних шкіл та напрямів економічної думки як відчуження бід у відношенні країн з ринковою економікою на фоні економічних успіхів країн з адміністративно-командною економікою. І ця біда настала в кінці 60-х — у першій половині 70-х років. Нафтові шоки у 1967 р. та у 1973 р. різко погіршили ситуацію в західних країнах, перетворивши їх у нетто-боржників з великим дефіцитом платіжних балансів. В умовах зростаючої взаємозалежності національних господарств виявилась повна нездатність економік західних країн до гри з "ціновим козирем" на світових нафтогазових ринках.

Наведене відчуження бід ще раніше знайшло відображення у працях Й. Шумпетера, в яких ставилась під сумнів доцільність використання класичних теорій міжнародної конкуренції в оцінці перспектив розвитку економік країн з ринковою економікою та обґрунтовувалась необхідність підвищення їх науково-технологічного динамізму [6].

Реалізація цього висновку Й. Шумпетера залежала, однак, від вирішальних змін інституціональної структури економічних систем розвинених країн та механізму міжнародної конкуренції в цілому, а саме: від визнання держави як активного агента й рушійної сили внутрішнього розвитку країн та як **реального** суб'єкта міжнародної конкуренції. Якщо для вирішення першої частини цього завдання вже існувала потужна підтримка у роботах Дж. Кейнса, то теоретичний "резервуар" другої частини завдання був майже пустим, якщо не враховувати вкрай спрощених концепцій меркантилізму. Треба зразу відзначити, що М. Портером проблема наповнення цього теоретичного "резервуару" вирішена оригінально, але у формі невдало оформленої розверстки ідей протекціонізму.

Ранжуючи засоби та джерела, які забезпечують конкурентні переваги [5, с. 63 – 66], М. Портер у якості **останнього** з цих засобів визначає "**правила гри**", які встановлюються, зрозуміло, не окремими фірмами, а урядами країн, і "коли ці правила раптом змінюються", зазначає автор, вони (конкуренти) не в змозі відповісти на ці зміни" [5, с. 66]. Однак, у міжнародному плані роль "правил гри", констатує М. Портер, різко зростає: "Інтернаціоналізація та усунення протекціонізму й інших перешкод для конкуренції тільки посилюють роль країн, і на цей рахунок я готовий поспорити з ким завгодно" [5, с. 48]. Останнє твердження може не знецінювати попереднє лише за умови, якщо посилення ролі держави у міжнародній конкуренції пов'язується саме зі встановленням "правил гри". Термін "правила гри" тут ключовий і багатозначний: він означає не тільки "правильний склад" суб'єктного контуру, що встановлює й координує "правила гри" на світових ринках, а й "адекватний набір" "правил гри", який для одних має усувати протекціонізм, а для інших є набором монопольних засобів конкурування, не доступних для інших.

Зрозуміло, що така відверта концептуалізація ролі "правил гри" у новій парадигмі міжнародної конкуренції не могла бути сприйнята науковими колами на тільки інших країн, а й у самих США. Тому М. Портер одразу ж "правильно ставить питання": він розводить поняття "конкурентоспроможність" і "держава", бо перше є "аморфним" відносно другого [5, с. 24].

Із задоволенням прийнявши це "правильно поставлене питання", політична еліта й економічні агенти розвинених країн мають усі підстави бути вдячними проф. М. Портеру, цьому великому *advocatus diaboli* їх справи. Саме цей теоретичний "гачок" не розгледіла своєчасно наукова спільнота, й, осліплені конкурентними успіхами американських корпорацій, "клянувши" на нього десятки країн світу. І саме за нього, говорячи словами О. Ланге, у якості вдячності за надану велику послугу статуя проф. М. Портера має зайняти почесне місце у залі засідань конгресу Сполучених Штатів Америки.

Висновок перший. Операціональна потреба економічних агентів і урядових еліт західних країн щодо оновлення класичних теорій міжнародної конкуренції з'явилась у 70-х роках ХХ століття, коли стала очевидно реальна загроза використання стратегічних ресурсів у якості інструмента конкурентної боротьби, а в теоретичних дослідженнях з'явилось диференційоване бачення наслідків посилення економічної взаємозалежності країн та процесів глобалізації світової економіки. І пошук відповіді на ці проблемні ситуації було сформульовано як соціально-гостре завдання.

Теорія міжнародної конкуренції М. Портера є однією з самих значних і вражаючих спроб опису, пояснення й узагальнення динаміки міжнародної конкуренції в історичній її ретроспективі. Але те, що складає "цивілізовану" основу сучасного ринку та механізму міжнародної конкуренції — інституціонально оформлені норми й правила гри — у теорії міжнародної конкуренції М. Портера залишилось "поза кадром". Звідси виходить: значущість теорії М. Портера підриває її власна методологія. Увесь хід його наступних думок можна передбачити: в дусі консервативної інтерпретації теорій А. Сміта та Д. Рікардо "інституціонально роздягнені" фірми і галузі "вільно" ведуть між собою конкурентну боротьбу.

Але, зазначає відомий російський економіст В. Іноземцев, "сучасна практика свідчить про те, що американським виробникам вдається все більш успішно конкурувати на міжнародній арені завдяки створенню абсолютно нових правил конкуренції, які змінюють непорушні, здавалось би, принципи, які існували протягом усього ХХ століття" [7, с. 7]. З цим твердженням цілком корелюється й висновок іншого російського економіста М. Гельвановського: "...суб'єктом національної державної стратегії конкурентоспроможності повинна стати консолідована система держави і корпорацій, яка виступатиме на зовнішніх ринках як своєрідна корпорація корпорацій. Остання має утво-

рити основне ядро національної моделі розвитку економічної системи Росії у ХХІ столітті" [8, с. 10].

Діалектика конкурентоспроможності. Проблема загальної теорії конкурентоспроможності з часів А. Сміта до появи робіт М. Портера перебувала майже "у тіні". І хоча кілька перспективних концепцій все ж з'являлось у цей час — можна згадати, наприклад, дослідження К. Марксом проблем внутрішньої та міжгалузевої конкуренції, спроби Й. Шумпетера закласти новий фундамент для теоретичного осмислення конкурентоспроможності на основі теорії динаміки економічного розвитку, — жодна з них не стала основою для нових уявлень теорії конкурентоспроможності.

І якщо ми не зважуємося піднести М. Портера на п'єдестал творця нової теорії міжнародної конкуренції (конкурентоспроможності), то, передусім, тому, що його теорії не вистачає однієї якості, вкрай важливої для наукового знання у статусі **діалектики поняття**. Діалектика конкурентоспроможності, за М. Портером, — це **процес** формування явища навіть без натяку на те, що, окрім засобу (процесу) руху, діалектика поняття — це, перш за все, його природа (походження) та засіб існування (внутрішня субстанція) явища.

Підтвердженням того, що в дослідженнях М. Портера домінує саме процесуальний бік явища, слугує пряме висловлювання автора: "У центрі уваги даного дослідження був **процес** отримання та збереження конкурентних переваг у відносно складних галузях економіки та індустріальних сегментах" (виділено нами — І. П., Л. П.) [5, с. 40]. Для дослідження конкурентоспроможності у такому її ракурсі є одна причина.

Характеризуючи принципову методологічну позицію автора, В. Іноземцев зазначає: "М. Портер, як і більшість західних спеціалістів з проблем сучасного бізнесу, базують свої думки не стільки на абстрактних, макроекономічних поняттях і категоріях, скільки на реаліях, які надаються історією успіхів і невдач національної промисловості і торгівлі" [9, с. 115]. Ця оцінка відомого російського вченого цілком корелює з власним уявленням М. Портера, для якого теорії міжнародної торгівлі є "досить узагальненими й не мають суттєвого значення", бо "менеджери не бачать у них практичного сенсу" [5, с. 39]. Отже, значущість загальнотеоретичної компоненти знання у М. Портера не виходить за межі когнітивних здатностей менеджерів.

Використовуючи метод "коротких ланцюжків" і "поєднувальних ланок" А. Маршалла, М. Портер сконцентрував увагу на суворому відборі й описі тих процесуальних аспектів і сторін конкурентоспроможності, які є найбільш суттєвими з точки зору реальних конкурентних успіхів або кругозору менеджерів. Однак такий підхід, як зазначав Т. Веблен, може дати "лише опис явища, а не генетичну характеристику процесу його формування", і "отримані результати вряд чи можна назвати економічною теорією" [10, с. 55].

Усвідомлюючи, як представник історичної школи, обмеженість будь-якого узагальненого знання, яке виключає можливість чіткого обґрунтування природи явища, М. Портер робить висновок, який став поворотним у його дослідженні: "Теорія конкурентоспроможності охоплює у якості базових декілька наукових галузей. Її стрижень — це теорія конкурентної стратегії. У той же час **більш широке розуміння проблеми** може забезпечити поглиблення досліджень в окремих напрямках, зокрема, у таких, як **економічний розвиток у цілому...**" (виділено нами — І. П., Л. П.) [5, с. 14].

Якщо "**більш широке розуміння проблеми**" кваліфікувати як загальнотеоретичний рівень її розроблення, то думка тих, хто вважає, що проблема загальної основи конкурентоспроможності у Портера залишилась "поза кадром", є цілком справедливою [11, с. 92]. При всій значущості методу "реальності" конкурентних успіхів або невдач його використання не виводить стратегію конкурентних переваг на рівень "універсального", а "ланцюжки цінностей фірми" — за рівень "фрагментованого" знання.

У критичному аналізі теорії міжнародної конкурентоспроможності варто звернути увагу й на той її аспект, яким остаточно "добивається" універсальна "душа" явища. "Універсальної конкурентної стратегії не існує" — зазначає М. Портер, [5, с. 52], і цією констатацією "антиуніверсальної" основи стрижня знецінюється вся "загальнотеоретична" складова його дослідження.

Ступінь радикалізму теорії конкурентоспроможності М. Портера деякі автори пов'язують з тим, що у ній в якості базової "одиниці аналізу" виступає поняття "**продуктивність**", яке мало б інтегрувати в собі все різноманіття реальних конкурентних успіхів і складати ядро (інваріант) явища [5, с. 35]. Між тим цей радикалізм зберігається лише до того моменту, поки мова йде про наукову абстракцію — поняття продуктивності, яке містить у собі протиріччя між абсолютною і відносною (ринковою) ефективністю "системи створення цінностей". "Правильне розуміння продуктивності, — зазначає М. Портер, — вимагає врахування як ринкової вартості (ціни) вироблених тією чи іншою нацією товарів, так і ефективності їх виробництва... Оскільки глобальна конкуренція в більшій мірі впливає на ціни стандартних товарів, то ефективність сама собою вже не вирішує проблеми" [12, с. 100 – 101].

Однак, як тільки ми починаємо співставляти цю базову "одиницю аналізу" з аналітичним інструментарієм, що міститься в класичних теоріях міжнародної торгівлі, то виявляється, що портеровська концепція продуктивності є оригінально переосмисленим варіантом теорії порівняльних переваг Д. Рікардо. І ступінь оригінальності визначається тим, що в класичній теорії рушійною силою й джерелом міжнародної конкуренції виступають **порівняльні витрати**, а в моделі

М. Портера — **порівняльна (ринкова) ефективність**. Якщо справедливим є ствердження, згідно з яким ефективність є похідною від витрат (ефективність = результат/ витрати), то вряд чи справедливо стверджувати про принципову новизну інтелектуального інструментарію аналізу конкурентоспроможності у М. Портера.

Висновок другий. Дослідницька стратегія Портера полягала у тому, щоб звести усе різноманіття "реальних конкурентних успіхів або невдач" до єдиного "знаменника" — конкурентоспроможності. Однак реалізувати це завдання у формі нового "теоретичного пласта" економічної науки М. Портеру вряд чи вдалося. І, передусім, тому, що діалектика конкурентоспроможності у нього — це "усічена" діалектика, в якій образ поняття зведений лише до процесуальної його характеристики.

Відмова М. Портера від "універсальної" основи явища обумовила створення теоретичного знання, значущість якого для практики не більш корисна, ніж абстрактні теорії. Ціною, яку прийшлося заплатити автору за звуження масштабу дослідження, стала **фрагментарність** теорії. І більш конкретно — наслідками його "методологічного індивідуалізму" (А. Ноув) стало теоретичне знання у формі "ящика з інструментами" (Дж. Робінсон) — "ланцюжків цінності", "драбини" порівняльних переваг, "ромба конкурентоспроможності" тощо. Завдання топ-менеджерів у такій ситуації зводиться до раціонального набору інструментарію та поєднувальних ланок незалежно від того, в яких умовах та з якого "матеріалу" цей інструментарій вироблено. У М. Портера вони визначаються принципом **ad hoc** — **конкретною** галуззю (ринком) та **конкретними** конкурентними ситуаціями. При такому підході **сутіснє** — це лише нове конкретне й ситуативне, яке при відсутності "твердого ядра" явища ще не гарантує раціональності дій і рішень топ-менеджерів в інших галузях та в інших конкурентних умовах.

"Хвороба фрагментарності" портеровської концепції конкурентоспроможності, яка звучує можливості її звернення до реального світу сучасної конкуренції, коріниться у базовій її історичній місії — побудовою за схемою "виклики-відповіді". Але в цій схемі права її частина залишилась без багатьох "відповідей" на ключові питання, і, передусім, тому що поняття "конкурентоспроможність" на макроекономічному рівні визначається як таке, що має ірраціональний ("аморфний") зміст. Хтось сказав, що ліс — це множина від дерева. І тоді виходить, що немає лісу (конкурентоспроможної економіки), є тільки дерево (конкурентоспроможна фірма). Але і роль окремого дерева неможливо недооцінювати. Виконуючу роль "первинного стовбура", без якого загальна теорія не може набути статусу системної теорії, теорія конкурентоспроможності М. Портера, безумовно, має зайняти певну нішу у теоретичному осмисленні багатогранної економічної реальності.

Факторний аналіз конкурентоспроможності. Введення в науковий аналіз поняття "система ство-

рення цінностей" [5, с. 623] не залишає сумнівів у тому, що метою факторного аналізу конкурентоспроможності у Портера є побудова системної "факторної картини" явища. Це підтверджується й назвою як окремого розділу, так і всім змістом його головної роботи [5].

Методологічний стрижень факторного аналізу конкурентоспроможності М. Портера складає ідея **якості фактора**. Критичний аналіз якості факторів "низького рангу" у М. Портера став підґрунтям побудови нової факторної картини конкурентоспроможності. Не заперечуючи науковий статус і корисність цього підходу, ми разом з тим вважаємо його методологічно обмеженим у плані створення системної й цілісної "факторної картини" конкурентоспроможності. Таке серйозне зауваження вимагає, зрозуміло, не менш серйозного обґрунтування як на науково-теоретичному, так і на операціональному рівнях.

На науково-теоретичному рівні проблему систематизації факторів міжнародної конкурентоспроможності галузі (фірми, підприємства). Портер вирішує через **ідентифікацію** їх у площині "якості" або ролі у формуванні, підтримці та збереженні конкурентних переваг [5, с. 39]. Ідентифікація факторів конкурентоспроможності в такому контексті дозволяє визначити "статус" певного фактора — його порівняльну характеристику.

Суть **ідентифікації** як наукового методу пізнання сформульована вперше М. Вебером. Сучасна його інтерпретація полягає у тому, що метод ідентифікації за алгоритмом є порівняльним, а за характером результату — у сенсі категорій пізнання "загального, особливого, специфічного" — розкриває особливості того чи іншого явища [13, с. 62]. При цьому результати порівняльного аналізу прямо й безпосередньо залежать від того, наскільки коректним буде вибір "еталону" або "конструкту", на основі яких порівнюються й співставляються між собою різні моделі конкурентоспроможності та ідентифікуються її фактори.

У площині саме цієї вимоги порівняння моделей конкурентоспроможності у високотехнологічних галузях економіки (індустріальних її сегментах) з "аграрним конструктом" конкурентоспроможності в дослідженні М. Портера вряд чи можна визнати коректним. Підтвердженням того, що автором порівнюються саме ці "конструкти" конкурентоспроможності, є аналіз ролі таких факторів конкурентоспроможності, як земля, природні ресурси, кліматичні умови, з одного боку, і "сучасна інфраструктура обміну інформацією на цифровій основі", "дослідницькі відділи університетів", "персонал з вищою освітою" тощо — з іншого [5, с. 97 – 99]. У результаті порівняння цих "конструктів" виявляється, що майже єдиними "правильними" й "прогресивними" є високотехнологічні галузі економіки.

Некоректність вибору бази порівняння зумовлює не тільки однобічну — **альтернативну** схему кла-

сифікації факторів: "основні — розвинені", "низького рангу — високого рангу", а й взагалі призводить до антиномії: "і чинник — і не чинник", "впливає — не впливає". Прикладом такої антиномії є інтерпретація М. Портером цінності таких факторів, як природно-кліматичні умови, географічне положення, які для одних (базових) галузей економіки й сьогодні є конститутантами їх конкурентоспроможності, а для інших (високотехнологічних) вони взагалі не є факторами конкурентоспроможності. Використовуючи термінологію К. Ясперса, можна сказати, що якщо дивитися на сільське господарство з точки зору мікроелектронної галузі, то у сільському господарстві можна побачити лише "курйози" мікроелектроніки.

На **операціональному рівні** факторна модель конкурентоспроможності М. Портера дійсно "працює", і працює "належним чином", але лише як фрагментована модель, значущість якої зберігається лише в межах окремої високотехнологічної галузі. Практика функціонування цих галузей підтверджує й загальний "прогресивний" рух явища у бік нарощування інтелектуальної складової конкурентоспроможності підприємств. У той же час ця практика свідчить і про те, що такі "низького рангу" фактори конкурентоспроможності, як земля, природні ресурси, географічне розташування й інші є "привілеєм" не тільки сучасного аграрного, а й "конструкту" конкурентоспроможності у таких галузях промисловості розвинених країн, як металургійна, шкіряна, вугільна тощо [14, с. 41]. І найбільша складність в управлінні міжнародною конкурентоспроможністю підприємств у цих галузях пов'язана з питанням щодо синхронності "прогресивного" руху конкурентоспроможності в різних галузях економіки. Іншими словами, чи ймовірним й закономірним для аграрного сектора та базових галузей економіки є інноваційний конструкт конкурентоспроможності, що притаманний, наприклад, мікроелектронній або фармацевтичній галузям, або ж вектор руху в них слід визначати як "облагородження ресурсної моделі конкурентоспроможності"? Це питання у факторному аналізі конкурентоспроможності М. Портера залишилось відкритим.

Висновок третій. Системна версія факторів конкурентоспроможності М. Портера ґрунтується на запозиченому у М. Вебера методі ідентифікації, в якому якість є єдиним аргументом на користь каузального зв'язку між елементами (факторами) системи. Але подібний синтез системи зводить останню до єдиного — **альтернативного** — її опису, значущість якого обмежується мікроекономічним рівнем аналізу. І, як тільки до уваги приймається "якість" державного фактора конкурентоспроможності, то подібна бінарна логіка побудови системи породжує проблему "цивілізаційної артикуляції" соціуму. Між тим проблема інституціоналізації правил гри на міжнародних ринках сьогодні не менш значуща для підприємства, ніж проблема внутрішньої ефективності його "кібернетичного чорного ящика".

Історична динаміка конкурентоспроможності. Методологічну основу уявлень М. Портера щодо історичної динаміки конкурентоспроможності складає постулат "**стадіальності**", згідно з яким кожна фірма, галузь чи країна, спираючись на власні "унікальні джерела й потенціал розвитку", поступово рухається від нижчого "природно-ресурсного" до найвищого, ґрунтованого на "багатстві", щабля конкурентоспроможності [5, с. 746 – 747]. Ця ключова в теорії конкурентних переваг М. Портера ідея стала майже "стандартною" й автоматично рефлексійованою в багатьох сучасних дослідженнях.

Якщо в оцінці її "працездатності" враховувати, що й сьогодні значна частка первинних секторів економік розвинених країн, у тому числі США, ґрунтується на ресурсно-факторних перевагах, а також те, що останні зовсім не є "привілеєм" тільки цих секторів США [14, с. 40], то обмеженість пояснювального значення цієї "лінійно-прогресивної" моделі руху конкурентоспроможності є очевидною.

Спираючись на постулат стадіальності, можна пояснити лише певний напрям динаміки факторіальних джерел конкурентоспроможності, але не сам рух явища. Проблема полягає у тому, що в контексті даної моделі ми не в змозі ані зафіксувати рівень факторної (інвестиційної або ж інноваційної) "якості" конкурентоспроможності, ані стверджувати щодо його відповідності умовам конкуренції. Відповіді на ці питання залежать не тільки від постулату стадіальності, а й від інших положень теорії конкурентоспроможності.

Переконання в обмеженій "працездатності" стадіальної моделі руху конкурентоспроможності стають ще більш очевидними за умови співставлення її з тим, як реально переважає більшість країн світу долає визначені щаблі (стадії) конкурентоспроможності та узгоджує їх з "типовою" (теоретичною) моделлю. Результати цього співставлення однозначно можна кваліфікувати як "розузгодження" або "відхилення" руху конкурентоспроможності цих країн з "лінійно-прогресивною" схемою руху явища. Картина "стадіального руху" економік не одного десятку країн світу сьогодні така, що вимагає ставити на порядок денний не стратегію переходу на новий щабель їх конкурентоспроможності, а **стратегію виживання** народів цих країн. При цьому, як зазначає відомий перуанський дипломат Освальдо де Рівєро, єдиним джерелом виживання "некерованих хаотичних спільнот" залишається "загроза, яку несе багатим сусідам внутрішня їх нестабільність".

Висновок четвертий. Стадіальна модель історичної динаміки конкурентоспроможності М. Портера залишає відкритими так багато питань, що автору потрібні додаткові теоретичні зусилля та емпіричні дослідження, щоб підтвердити виявлені ним зв'язки між "консервативними" та "прогресивними" моделями конкурентоспроможності у різних галузях економіки, а також обґрунтувати закономірності переходу в міжнародному аспекті.

Потребує також прояснення й того, чому сучасний механізм міжнародної конкуренції ґрунтується на "ієрархічному" неспівпаданні між правилами гри її учасників, які для "штабного персоналу" замикаються періодичним "ричанням тигрів" (Ф. Шерер, Д. Росс), а для "рядових" суб'єктів — граничними формами гіперконкуренції.

Наведене вище є досить серйозною критикою сучасної теорії міжнародної конкуренції. Але чи можна повернути до реального світу теоретичну модель з такими її методологічними "прогалинами"? Ф. Хан якось сказав: "Коли політика виробляється на основі таких моделей, я дістаю пістолет" [15, с. 14]. При всій метафоричності цього виразу поза сумнівів залишається те, що міжнародна конкурентоспроможність сьогодні набуває зміст, який мало нагадує модель явища, що відтворюється в сучасній теорії міжнародної конкуренції. У будь-якому випадку лозунг "менше держави" стає абсолютно неприйнятним у плані його безумовного виконання. І якими б засобами та "правильно поставленими питаннями" проблема держави не виводилась із теорії міжнародної конкурентоспроможності, нова її версія повинна розглядати структуру-зв'язок "держава – підприємство" як методологічний стрижень сучасної теоретичної конструкції цього феномену.

Література: 1. Сміт А. Исследования о природе и причинах богатства народов. — М.: Наука, 1992. — 572 с. 2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. — М.: Наука, 1999. — 432 с. 3. Pro et Contra. Журнал российской внутренней и внешней политики. Издательство "Гендальф". — 2002. — Том 7. — №4. — 304 с. 4. Калюжнова М. Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации. — М.: ТЕИС, 2003. — 526 с. 5. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. — М.: Международные отношения, 1993. — 896 с. 6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. — 456 с. 7. Иноземцев В. Парадоксы постиндустриальной экономики / Мировая экономика и международные отношения. — 2000. — №3. 8. Гельвановский М. И. О стратегии повышения конкурентоспособности российской экономики. Доклад на расширенных заседаниях комитета Государственной думы по экономической политике и предпринимательству / Российский экономический журнал. — 2000. — №7. 9. Иноземцев В. Старая экономика в новом столетии: опыт и уроки. / Мировая экономика и международные отношения. — 2000. — №12. 10. Аналин О. Исследовательская программа Торстейна Веблена: 100 лет спустя / Вопросы экономики. — 1999. — №11. 11. Розвиток секторів і товарних ринків України: НАН України, Інститут економічного прогнозування / За ред. проф., д. е. н. В. О. Точиліна. — Ужгород: ІВА, 2001. — 400 с. 12. Porter M. E., Takeuchi, M. Sakakibara. Can Japan Compete? Houndmills — London, Macmillan Press Ltd., 2000. XI — 208 p. 13. Философия хозяйства. Альманах центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. — 2004. — №3. — 304 с. 14. Емельянов С. В. США: международная конкурентоспособность национальной промышленности. 90-е годы XX века. — М.: Международные отношения, 2001. — 408 с. 15. Hahn F. Equilibrium in Macro-economics. Blackwell, 1984. — 282 p.

УДК 334.78(477)

Манойленко А. В.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В УКРАИНЕ

In the article the peculiarities of formation the corporate sector in Ukrainian economy are considered. The major factors that determine the basic directions of further development of corporations are analysed.

Экономический рост, который в настоящее время наблюдается в Украине (в среднем за последние 3 года темпы роста ВВП составляют 7,4% [7,8]), вызван рядом факторов, таких, как улучшение конъюнктуры внешних рынков, в связи с чем растет экспорт Украины; повышением внутреннего спроса в Украине; инвестициями в основной капитал. Необходимо отметить, что вклад в экономический рост внесли как крупные корпоративные образования, так и малые и средние субъекты хозяйствования.

На сегодняшний день вклад малых и средних компаний в ВВП Украины невысок и по итогам 2002 года составляет 7,3% [7,8]; даже учитывая теневой сектор экономики, эта доля существенно не увеличится [4,8]. Таким образом, основу экономики Украины составляют крупные субъекты хозяйствования.

Вопросами образования и функционирования крупных корпоративных экономических систем занимаются многие ведущие ученые и практики в мире и Украине, среди них — Абалкин Л. И., Бодров В. Г., Гохран П., Доронина М. С., Дряхлов Н. И., Львов Д. С., Клебанова Т. С., Кондратьев В. Б., Кемпбелл Э., Перегудов С. П., Шарп У. Ф. и др.

Необходимо отметить, что становление корпоративного сектора экономики в разных странах происходило по-разному и зависело от многих причин. Целью данной статьи является анализ особенностей формирования корпоративного сектора в экономике Украины и исследование направлений дальнейшего его развития.

Если рассматривать историю формирования корпораций в Украине, то необходимо отметить, что они были сформированы несколькими путями [1,2,4,8]:

1) эволюционным становлением, начиная с кооперативного движения, через развитие собственной бизнес-модели, путем реинвестирования прибыли в развитие бизнеса. В основном, таким образом, сформированы частные корпоративные объединения, основанные на капитале одного или группы учредителей, не публичные компании;

2) путем корпоратизации, а затем приватизации бывших государственных предприятий, путем выкупа корпоративных прав трудовым коллективом. Это в основном публичные компании, которые имеют правовую форму ООО, ОАО или ЗАО, при чем их корпоративные права практически не котируются на фондовом рынке;

3) путем выкупа корпоративных прав государственных предприятий за заемные или привлеченные средства отдельными субъектами рынка на основе привлечения средств частных и корпоративных вкладчиков;

4) путем выкупа государственного имущества в процессе банкротства или реструктуризации предприятий;

5) путем формирования объединений частных, коллективных и государственных корпоративных имущественных прав — создание корпораций, холдингов, финансово-промышленных групп;

6) путем приобретения приватизируемых пакетов акций на аукционах, конкурсах или на фондовых биржах;

7) формированием полностью государственных национальных акционерных компаний (НАК), государственных холдинговых компаний (ГХК), государственных финансово-промышленных групп, а также коммунальных компаний.

Корпоративный сектор экономики Украины сформирован, в основном, в процессе корпоратизации, разгосударствления и приватизации объектов народного хозяйства бывшего СССР, реже — на основании эволюционного развития собственного бизнеса или на основании зарубежных инвестиций. Таким образом, дальнейшее развитие корпоративного сектора экономики связано с несколькими направлениями.

Развитие полностью государственного корпоративного сектора экономики.

Развитие НАК, ГХК, государственных (ФПГ).

Корпоратизация унитарных государственных предприятий.

Формирование ГХК на основании государственных корпоративных прав в субъектах хозяйствования с коллективной формой собственности.

Развитие частного корпоративного сектора экономики (без участия государства).

Эволюционное развитие частных корпоративных объединений.

Разгосударствление и приватизационные процессы корпоративных прав государства и целостных имущественных комплексов.

Процессы банкротства субъектов хозяйствования и на их основе формирование более эффективных собственников.

Процессы слияний, поглощений и реструктуризации бизнеса как в частном, так и в государственном секторе экономики.

Создание совместных предприятий (СП) через привлечение зарубежных инвестиций или открытие

в Украине компаний с полностью зарубежным капиталом.

3. Развитие смешанного корпоративного сектора экономики с участием как частного, так и государственного капиталов.

Если провести анализ динамики изменения субъектов хозяйствования различных форм собственности [7, 8], то можно сделать вывод о снижении количества субъектов хозяйствования с государственной формой собственности и превалированием предприятий с коллективной формой собственности. Необходимо учитывать тот факт, что в настоящее время государство имеет значительные пакеты акций в компаниях с коллективной формой собственности. Так, на начало 2004 (по данным Фонда государственного имущества Украины [8]) государство владело корпоративными правами в 1427-ым открытых и закрытых акционерных обществах, 101-ом обществе с ограниченной ответственностью и 34-х национальных акционерных и государственных холдинговых компаниях (НАК и ДХК), созданных специальными решениями Президента Украины и правительства. Часть государства в уставных фондах хозяйственных обществ (без НАК и ДХК) составляет 11,3 млрд. гривен. В собственности и управлении национальных акционерных и государственных холдинговых компаний передано имущественных прав, стоимость которых составляет почти 22,06 млрд. грн. В последнее время наблюдается сокращение владения государством корпоративными правами в субъектах хозяйствования, но темпы сокращения не значительны.

Если рассматривать структуру корпоративных прав государства, то на основании данных Фонда государственного имущества Украины [8], можно сделать следующие выводы:

1. Около 80% корпоративных прав государства обусловлено наличием остатков пакетов акций, не проданных в процессе приватизации, на которые нет достаточного спроса.

2. Больше трети портфеля корпоративных прав государства составляют предприятия-банкроты. При этом законодательство по вопросам банкротства не дает возможности государству в лице органов управления активно участвовать в процессах возобновления платежеспособности этих объектов.

В то же время, анализируя структуру собственности в экономике [7, 8], необходимо отметить доминирующую роль государственной и коммунальной ее форм с учетом государственных корпоративных прав в структуре коллективной собственности.

Как отмечают многие исследователи [2, 3, 4, 5], государство является не самым эффективным собственником, и, таким образом, дальнейшее повышение конкурентоспособности и эффективности корпоративного сектора экономики связано с процессами разгосударствления и формированием на основе прива-

тизируемых субъектов экономики эффективных частных корпоративных объединений.

При рассмотрении динамики основных экономических показателей развития экономики Украины [7, 8], рассчитанных на основании динамики темпов изменения основных показателей в сравнимых ценах в процентном отношении к уровню 1990 г. ВВП в 2003 г. составило 54,35% к уровню 1990 г., стоимость установленных и введенных в эксплуатацию основных фондов 117,35%, капиталовложения 43,63%. Если переделить соотношение ВВП на единицу установленных фондов, исходя из начального соотношения в 1990 г. 1, то исходя из динамики изменения соответствующих показателей в 2003 г. оно составило 0,46 от уровня 1990 г. Не смотря на высокую инфляционную составляющую, которая способствовала увеличению основных производственных фондов за счет их индексации, что допускается Законом Украины "О налогообложении прибыли предприятий", в некоторых случаях — увеличения балансовой стоимости предприятий за счет переоценки, установленные основные фонды позволяют увеличивать выпуск продукции или/и использовать их более производительнее. На основе этого можно сделать вывод о том, в настоящее время в Украине остается не задействованным большой промышленный потенциал, а, его по крайней мере, часть, задействована не эффективно.

Перераспределение активов предприятий через процедуры банкротства, санации и реструктуризации позволяют вовлекать в экономический (коммерческий, рыночный) оборот значительное число незадействованных производственных мощностей. Так, в структуре корпоративных прав государства значительный сегмент занимают предприятия, относительно которых проводятся процедуры банкротства (567 хозяйственных обществ, или 36% от их общего количества).

Еще одной интересной тенденцией образования объединений является возникновение на базе когда-то заводов-гигантов машиностроительного комплекса СССР промышленных кластеров, имеющих единое территориальное расположение в рамках бывших советских предприятий-гигантов, инфраструктуру по снабжению топливно-энергетическими ресурсами, транспортные "артерии", в ряде случаев единую систему безопасности и охраны, органы управления инфраструктурным комплексом, но выступающие как отдельные юридические и производственные единицы. При этом данные промышленные кластеры не являются корпоративными объединениями в классическом виде. Можно говорить, что в данном случае образуется группа предприятий с определенными совместными задачами по обеспечению безопасности своей жизнедеятельности. В некоторых случаях отдельные функции, связанные с совместными действиями, делегируются коллегиальному органу, без образования юридического лица. В данном случае осу-

ществляется координация отдельных частей экономической системы, — то есть установление гармоничных связей между отдельными частями экономической системы [6]. Функция координации является одной из подфункций управления; и она централизована, но при этом не представляет отдельного юридического лица. Исходя из законодательства Украины, мы не можем говорить о придании данной группе субъектов хозяйствования статуса корпорации.

В отличие от координации — функция регулирования предполагает наличие действий по устранению отклонений от заданного организацией режима функционирования системы [6], при этом с целью своевременной реакции на изменения во взаимосвязях отдельных элементов экономической системы коллегиальный орган управления должен получить статус юридического лица, а также при этом в неявном виде данному органу и в данном случае управления делегируется еще одна функция — функция целеполагания. Если кластер образован по такому принципу, то мы можем говорить о наличии корпоративного объединения в явном или в не явном виде.

Как отмечают многие исследователи, в последнее время в Украине происходит концентрация капитала в приоритетных отраслях экономики. Эта тенденция касается как коллективных, так и полностью государственных корпоративных объединений. Происходит формирование и развитие государственных корпораций — национальных акционерных компаний. Частный капитал как отечественный, так и зарубежный создает корпоративные и конгломеративные объединения в наиболее значимых отраслях с наибольшей рентабельностью на вложенный капитал. При этом происходит формирование и вертикально интегрированных структур, и конгломеративных объединений.

Можно выделить ряд факторов, которые влияют на эти процессы и определяют тенденции и направления дальнейшего развития корпоративных объединений:

Первой целью является приватизация наиболее потенциально ликвидных и высокорентабельных экспортно-ориентированных предприятий.

Государство старается закрепить свой контроль в стратегически важных отраслях экономики.

Обеспечение непрерывных цепочек создания и реализации ценностей от источников ресурсов до готовой продукции, которая подлежит экспорту или реализации на внутреннем рынке.

Стратегическая безопасность основного бизнеса от сбоев в поставках и неадекватности (нечистоплотности) посредников при реализации готовой продукции.

Концентрация и региональная диверсификация бизнеса при высокой внутриотраслевой конкуренции.

Поглощение зарубежных предприятий или отдельных подразделений (активов) за рубежом для повышения рентабельности бизнеса и ухода от разного рода ограничений, накладываемых странами, куда экспортируется продукция, расширение бизнеса при достижении максимально возможно национального уровня концентрации и монополизации.

Реализация стратегических целей и задач государства через непосредственное управление, а не только регулирование значимыми долями приоритетных отраслей и подотраслей экономики, через формирование крупных корпоративных структур, холдинговых и финансово-промышленных групп.

Наиболее интересным и как показывает мировая практика [4, 5] — наиболее востребованным и эффективным для развития корпораций — является слияние поглощения и реструктуризации бизнеса. В данном случае из конгломеративных образований, которые в наибольшей степени присутствуют на рынке, или небольших компаний, которые конкурируют на национальных или отдельных местных или региональных рынках выкристаллизовывается целостная, ориентированная на результат с четко поставленными целями крупная экономическая система, которая может конкурировать на международных рынках и, наиболее эффективным образом используя ресурсы, достигать наилучшего результата деятельности. В данном случае роль государства сводится к функции регулирования и недопущения ограничения конкуренции с целью установления оптимального соотношения цен для производителя и конечного потребителя продукции.

Трансграничные процессы взаимодействия корпоративных объединений друг с другом и отдельными субъектами хозяйствования, выявление роли государственных органов управления и регулирования на эти процессы является продолжением исследований в направлении формирования и структуризации крупных экономических систем в условиях переходной экономики.

Литература: 1. Бодров В. Г. Трансформация экономических систем: концепції, моделі, механізми регулювання та управління: Навч. посіб. — К. Вид. УАДУ 2002. — 104 с. 2. Кондратьев В. Б. Корпоративное управление и инвестиционный процесс. — М.: Наука, 2003. — 318 с. 3. Кушлина В. И. Государственное регулирование рыночной экономики / Учебник. Издание 2-е, перераб. доп. — М.: Изд. РАГС, 2002. — 128 с. 4. Румянцев С. А. Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток. — К.: Тв. "Знання", КОО, 2003 — 248 с. 5. Татаркин А. И. Динамика корпоративного развития — М.: Наука, 2004. — 502 с. 6. Теория системного менеджмента: Учебник/ Под общ. ред. П. В. Журавлева, Р. С. Седегова, В. Г. Янчевского. — М.: Изд. "Экзамен", 2002. — 512 с. 7. http://www.bank.gov.ua/Macro/pok_2004.htm 8. <http://www.spfu.gov.ua/ukr/index.phpd>

УДК 332.1

Матюшенко І. Ю.

ХАРКІВСЬКА ОБЛАСТЬ: ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В ГЕОЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ КООРДИНАТ

The problem of Ukrainian geo-economic and geo-political orientation influence upon the prospects of implementation the innovation development model of Kharkiv region economy under the conditions of creating the European Economic Area and the ardour to join the EU is considered. The analysis of consequences for Kharkiv enterprises after joining international economic groupings is given. The recommendations for fostering the innovation development of the region are provided.

В сучасних умовах економічного зростання в Україні особливої актуальності набуває розгляд проблем гео економічної орієнтації країни, вирішення яких стимулювало б широкомасштабне оновлення структури виробництва та підвищення ролі інтелектуального капіталу.

Стратегія сталого розвитку та структурно-інноваційної перебудови української економіки на 2004 – 2015 роки була представлена у виступах Президента України, керівника та членів уряду, відомих науковців на науково-практичній конференції в м. Києві у квітні 2004 року. Крім того, у травні 2003 року сесією Харківської обласної ради була затверджена стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року [1]. Указана тема досліджувалась також на протязі 2003 — 2004 років в публікаціях В. Гейця, Є. Кушнарєва, В. Пономаренка, В. Семіноженка [2, 3, 4] та ін. В той же час цей аналіз лише частково враховував специфіку структурно-інноваційної перебудови економіки регіонів в умовах вступу України до Світової організації торгівлі (СОТ) та формування Єдиного економічного простору (ЄЄП) України, Росії, Білорусі та Казахстану.

Метою даної статті є аналіз і оцінка проблем інноваційного розвитку регіону крізь призму інтеграційних процесів, що відбуваються на європейському та пострадянському просторах.

Логіка світового розвитку показує, що приєднання України до будь-якого більш великого економічного об'єднання неминуче. Мається лише одна альтернатива — ЄС або ЄЄП. Головне питання визначення стратегії — на яких умовах буде проходити таке приєд-

нання. Безперечно, політика обох угруповань (ЄС так само, як і ЄЕП) буде спрямована на максимальне зближення України з цими інтеграційними об'єднаннями. За цим стоять досить прагматичні інтереси сторін, що беруть участь.

Першим кроком до зближення з **Європейським Союзом** в економічному плані повинен стати вступ України до Світової організації торгівлі. Відкладання на майбутнє цього кроку може мати *тяжкі наслідки* як для України, так і для її регіонів, бо, по-перше, неможливо підвищити конкурентоспроможність національних виробників в умовах обмеженої конкуренції та надання окремим підприємствам і галузям надмірних пільг; по-друге, якщо процес приєднання України вийде за межі 2005 року, то ми втратимо шанс уже сьогодні взяти активну участь у формуванні нових параметрів світової торговельної системи.

Але на сьогоднішній час керівництво ЄС свою пропозицію Україні зробило тільки у вигляді надання нам статусу "нового сусіда" і чітко заявило про віддаленість і навіть відсутність перспектив приєднання її до ЄС. Крім того, запропонований Україні статус носить настільки розмитий характер, що на його визначення буде потрібно, принаймні, ще рік. Зі своєї сторони, ЄС чекає від України прогресу у сфері дерегуляції економіки, передбачуваності політики Києва, дотримання прав людини.

Необхідно враховувати і друге дно європейських пропозицій. По суті, пропозиція Європи передбачає наступне: давайте співробітничати (конкурувати) негайно зараз, причому на ринку України, а співробітничати на своїх європейських ринках нам з вами просто нема рації — вони і так забиті продукцією. Економіка ЄС підпорядкована стратегії експансії, експансії виробництва, виходу на нові ринки і т. ін. Розширення — це закон для тієї форми суспільного виробництва, що культивується в ЄС. Українська промисловість теж може сьорбнути лиха при такому підході, тим більше, що стратегія власного розвитку в Україні тільки сформульована і починає реалізовуватися.

Перед Україною сьогодні стоять непрості питання щодо зовнішніх ринків. Держава має експортоорієнтовану економіку, особливо це стосується металургійної промисловості (тобто має сировинну структуру експорту). Це значить, що вітчизняна економіка залежить від зовнішнього ринку більше, ніж від внутрішнього. Саме тому Україна об'єктивно завжди буде мати орієнтир на СОТ як на структуру, що володіє переважною кількістю світових ринків збуту.

Безумовно, після вступу України до СОТ і придбання статусу "нового сусіда" може розширитися ринок для української продукції, підсиляться захист прав інтелектуальної власності, будуть застосовуватися устояні правила конкуренції. В той же час переваги вільного доступу на ринки країн — членів СОТ — для основного кола харківських підприємств менш привабливі,

ніж для деяких інших областей України. Такі переваги, перш за все, стосуються сировини та стандартизованої продукції. У значно меншій мірі — високотехнологічних виробів, обмін яких у світовому господарстві здійснюється переважно в рамках технологічної спеціалізації та транснаціональних корпорацій.

Сьогодні Харків — це визнаний центр наукомісткої індустрії. У структурі промислового виробництва області найбільшу питому вагу мають харчова промисловість — біля 30% (а по Україні — лише 18%), машинобудування — біля 24% (відповідно по Україні — 12,5%), паливно-енергетичний комплекс — 26% та 28% відповідно. Металургія та оброблення металу для регіону є обслуговуючою галуззю, яка працює на вторинній сировині. Її питома вага складає 2%, тоді як по Україні — біля 23%. Частка хімічної та нафтохімічної промисловостей області та в Україні в цілому приблизно однакова — біля 7% і 6% відповідно. Але в Харківщині практично половина її обсягів займає фармацевтичне виробництво, що випускає 40% готових лікарських форм в Україні, третина яких направляється на експорт.

За останні 4 роки приріст промислового виробництва області склав майже 57%. Зростання промислового виробництва за I півріччя 2004 р. у порівнянні з I півріччям минулого року.

Харківська область має цілий ряд базових підприємств машинобудування, що вже сьогодні працюють на світовому ринку і продукція яких відповідає світовому рівню за співвідношенням "ціна — якість". Але розраховувати на підвищення конкурентоспроможності цих підприємств на світовому ринку можна лише у разі створення "вітчизняних" транснаціональних корпорацій. Це світова практика, і Україна не має іншого шляху.

Потенційними стрижнями таких корпорацій можуть стати: в *авіаційному виробництві* — Харківське державне авіаційне виробниче підприємство і ДП "ХМЗ "ФЕД"; у виробництві *турбін і електрогенераторів* — ВАТ "Турбоатом" і НВО "Електроважмаш"; *електричного й електронного устаткування* — ЗАТ "Південкабель", ДП "Завод ім. Шевченка", ДП "Харківський релейний завод", ВАТ "Харківський електроапаратний завод"; *бронетехніки* — ДП "Завод ім. Малишева"; *систем керування складними технічними об'єктами* — ВО "Комунар"; деяких видів *верстатів і спеціального оснащення* — ВАТ "Харверст", ВАТ "Харківський завод агрегатних верстатів", ТОВ "Харківський завод підйомно-транспортного устаткування", ВАТ "Світло шахтаря" та ін.

Якщо для України основними експортними товарами у 2001 – 2004 роках були металопродукція (42%), хімічна продукція (15%) та зерно, а експорт продукції машинобудування був на рівні 10 – 15%, то для нашої області близько 43% експорту складають саме машини та устаткування, а більше 9% — транспортні засоби.

Така структура експорту області цілком відповідає загальносвітовим тенденціям скорочення експорту металів, текстильних виробів і сільгосппродуктів на фоні динамічного зростання експорту товарів з високою доданою вартістю — високотехнологічної продукції, зокрема аерокосмічної техніки, енергетичного устаткування, приладів та інструментів, а також експорту послуг та інформаційних технологій.

Зовнішня торгівля Харківської області за 2001 – 2003 роки характеризується *зростанням* зовнішньоторговельного обігу. Так, у 2001 році зовнішньоторговельний оборот області виріс майже на 18%. У 2002 році — всього на 5,5%, в основному, за рахунок зменшення товарообігу з Російською Федерацією внаслідок введення нею нових митних правил для українських товарів. А за 2003 рік виріс уже на 41,3% і склав 1,37 млрд. дол. США.

Цікава тенденція також відслідковується і в структурі експорту Харківської області. Так, у 2001 році експорт Харківської області зріс на 35%, причому питома вага **високотехнологічної продукції** склала 34,25%. У 2002 році експорт області дещо знизився — на 8% за рахунок зменшення поставок до Росії, але питома вага інноваційної продукції склала вже 47,1%. У 2003 році експортні поставки склали 522,2 млн. дол. США і збільшились на 32,8% (причому питома вага високотехнологічної продукції склала 43,1%), а імпорتنі надходження збільшились на 47,4% і склали 819,8 млн. дол. США.

Протягом січня — серпня 2004 р. експортні поставки склали 496,6 млн. дол. США, що у **1,7 рази** більше проти січня — серпня 2003 р., імпорتنі надходження збільшились на 8,6% і склали 532,6 млн. дол. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами зменшилось у 5,6 рази і склало 36,0 млн. дол. (у січні — серпні 2003 р. — 144,0 млн. дол.). Основними товарами, які експортувалися за межі України, були котли, машини, апарати та механічні пристрої (21,2%), та електричні машини й устаткування (13,2%) від загальної вартості експорту. Основу імпорту складають: котли, машини, апарати та механічні пристрої (17,6%), наземні транспортні засоби (12,4%), і тютюн (11,9%).

Однак при тому, що на машинобудівну продукцію припадає найбільша частка загального обсягу експорту області, в значній мірі це часто застаріла продукція з низьким рівнем якості і високою металоємністю. Для її виробників пристосування решти підприємств до роботи в умовах відкритої економіки — велике питання. У 2001 — 2004 роках іноземні інвестиції в машинобудування склали лише **10%** від усіх інвестицій у промисловість. Від загальної кількості харківських підприємств інноваційно активних ще зовсім небагато — біля **20%**. В умовах насиченості світового ринку машинами і обладнанням збереження та розширення експорту можливе лише за умов підвищення якості нашої продукції до світового рівня, інакше ми не зможемо протистояти експансії більш

досвідчених гравців на міжнародних ринках товарів, послуг та технологій.

Одним із головних негативних явищ на загальнодержавному рівні, яке ми спостерігаємо останні роки, — це фактичне припинення державної підтримки винахідницької діяльності. Повністю скасовані пільги щодо оподаткування, які діяли в середині дев'яностих років для підприємств, що використовували запатентовані продукти і технології. Зруйновано систему заохочення інноваційної діяльності на виробництві та в науково-дослідних установах. Внаслідок цього в переважній більшості підприємств та наукових організацій винахідницька діяльність повністю припинилась. Діяльність об'єднання винахідників і раціоналізаторів України фактично призупинилася, а регіональні Центри науково-технічної і економічної інформації поки що не в змозі виконувати функції сприяння винахідникам, не в останню чергу — через відсутність фінансування і кваліфікованих кадрів. У цілому рівень фінансування науково-технічної діяльності в Україні наблизився до рівня видатків СРСР початку 50-х років. Тому не випадково, що, наприклад, у Харківській області в минулому році було використано лише 600 винаходів (по Україні — 3 592 винаходів), що складає 0,02 винаходу на душу населення. Цей показник, як і по Україні в цілому, в десятки разів менший, ніж в розвинутих країнах світу. Особливо небезпечний подібний стан справ науково-технічної діяльності на тлі намірів щодо європейської інтеграції [5].

До стримуючих факторів можливо віднести і не досить значний рівень розвитку малого та середнього бізнесу, а саме цей сектор економіки є найбільш інноваційно активний. Наприклад, в Харківській області підприємства малого та середнього бізнесу виробляють 10,9% від загального обсягу виробництва по області, це, виходячи із загальної ситуації в Україні, досить багато для такого промислово потужного регіону, як Харківщина, при цьому майже половина цієї продукції носить інноваційний характер. Але ми розуміємо, що саме в малому та середньому бізнесі ще безліч невикористаних інноваційних резервів. Для прикладу, частка продукції, яка вироблена малим бізнесом, в загальному обсязі виробництва регіонів-побратимів Харківської області складає: Белгородська область — 15%, Московська область — 33,3%, Вєлїкопольське вєводство — майже 70%.

Наступна проблема пов'язана з необхідністю реорганізації інтелектуального сектора. При інноваційному шляху розвитку найбільш перспективними виявляються сфери економіки з самими "найкоротшими" ланцюжками "ресурси — товар" і найменшою потребою у високому рівні спеціалізації та кооперації. Тому сфера виробництва інтелектуальних продуктів в умовах перехідної економіки є однією з найбільш вигідних, оскільки для неї ланцюжок "ресурси — товар" надзвичайно короткий, а це забезпечує мінімізацію витрат у процесі просування такої продукції на ринки.

Інтелектуальний потенціал повинен розглядатися як найважливіший стратегічний ресурс, потенційно здатний створити передумови для широкомасштабного залучення продуктивного капіталу і істотно підсилити його експортний потенціал. Кращим методом розпорядження інтелектуальним потенціалом є продаж не праці, а інтелектуальних продуктів, тобто продуктів діяльності співорганізованих належним чином науково-дослідних колективів. Треба розуміти, що мозок, знання, професіоналізм — це великий капітал, причому капітал з властивістю постійного відновлення та зростання.

І остання з проблем, найголовніша — проблема залучення інвестиційних ресурсів. Реалізація структурно-інноваційної моделі розвитку економіки Харківської області потребує і адекватних інвестиційних вкладень. І хоча в минулому році, завдяки виваженими діям Уряду, відбулося поживавлення інвестиційної діяльності, питома вага інвестиційних ресурсів в економіці держави є ще недостатньою для повноцінних інноваційних перетворень.

На 1 серпня 2004 року загальний обсяг **іноземних інвестицій** в економіку області складає 400,42 млн. дол. США, які надійшли з 51 країни світу і були вкладені у 374 підприємства та організації. У першому півріччі 2004 року збільшення прямих інвестицій склало 118,29 млн. дол. США, що в **4,7** рази перевищує аналогічний показник I-ого півріччя 2003 року.

За обсягами прямих іноземних інвестицій область продовжує займати восьме місце (їй передують місто Київ та Дніпропетровська, Київська, Запорізька, Донецька, Одеська, Львівська області). За три роки залучено в 1,5 рази більше іноземних інвестицій, ніж за період з 1993 по 2000 рік. При цьому більше **55%** іноземного капіталу вкладено саме в інноваційно активні галузі економіки Харківщини. Слід зазначити, що тільки за 2003 рік та перше півріччя 2004 р. в економіку області залучено 226,29 млн. дол. США, тоді як за 1993 – 2000 роки (восьмирічний період) іноземними інвесторами було вкладено лише 116 млн. дол. США.

У Харкові існують певні умови для поліпшення інвестиційного й інноваційного клімату, розвитку інноваційної інфраструктури, що дозволяє об'єднати в єдиний комплекс науку, освіту й виробництво та забезпечити реалізацію повного циклу "дослідження — розробка — впровадження — промисловий випуск".

За роки дії спеціального режиму інвестиційної діяльності (СРІД) Харківською інвестиційною радою затверджено **81** інвестиційний проект загальною кошторисною вартістю 387,2 млн. дол. США, з них іноземні інвестиції складають 18,3% (71 млн. дол. США). Підприємствами — суб'єктами СРІД — залучено інвестицій на суму 145,3 млн. дол. США, у тому числі 51,1 млн. дол. США — іноземні інвестиції, при цьому **70%** інвестицій мають інноваційну спрямованість.

Ресурсом залучення інвестиційних коштів інноваційної спрямованості може бути інтеграція потенціалу всіх можливих преференційних механізмів щодо стимулювання вкладення інвестицій у науково-технічну сферу й наукомісткі виробництва. Наприклад, на Харківщині доцільно поєднати можливості СРІД і технопарку "Інститут монокристалів", але це буде в повній мірі можливим тільки в разі скасування мораторію на затвердження інвестиційних проектів в рамках СРІД. Позиція Уряду стосовно припинення діяльності неефективно працюючих зон та територій цілком слушна, але ті зони та території, що працюють стабільно, повинні працювати. Наприклад, у Харківському регіоні основний показник ефективної діяльності територій пріоритетного розвитку — сальдо між відрахуваннями в бюджет та пільгами — вже через три роки діяльності ТПР не є від'ємним. При цьому залучені додаткові інвестиційні кошти створено та збережено більше 8 тис. робочих місць, реалізовано продукції на суму 2,12 млрд. грн., в тому числі на експорт — 15,8% або на 334,7 млн. грн. Тобто, на думку автора статті, доцільним буде запровадження диференційованого підходу щодо подальшої дії мораторію.

Безперечні досягнення Харківської області на протязі останніх чотирьох років підвищили конкурентоспроможність нашого регіону як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Але сьогодні, виходячи з інтересів Харківщини, треба визначити *три найважливіші питання*, які постають в умовах вступу до СОТ як першого кроку до реального членства в ЄС [6]:

а) **найефективніше використання переваг** членства України в СОТ — ці переваги більше стосуються ринків сировини та стандартизованої продукції з низьким рівнем прибутків.

Для Харківщини це, насамперед, *харчова та сільськогосподарська продукція*, ринки якої "прикриваються" або жорстко захищаються в багатьох країнах світу. В значно меншій мірі розраховувати на дію ефекту торговельної лібералізації в нашій області може лише обмежене коло потужних промислових підприємств, що виробляють високотехнологічну продукцію світового рівня. На Харківщині це підприємства *аерокосмічного комплексу, танкобудування, енергетичного машинобудування, виробники програмної продукції та телекомунікаційного обладнання*, які вже працюють на міжнародному ринку (але ще потребують підвищення якості продукції до світового рівня);

б) формування механізму **нейтралізації або мінімізації негативних наслідків** вступу України до СОТ — для нас дуже гострою є проблема *реструктуризації підприємств радіоелектронної промисловості, верстатобудування, тракторного та сільськогосподарського машинобудування*.

Зростання відкритості національної економіки при відсутності коштів на реструктуризацію цих підприємств може призвести до їх остаточного банкрутства. Тому важливим є використання українською

стороною "резервів" захисту, а саме: вирівнювання існуючих в Україні тарифних бар'єрів з рівнем країн — членів СОТ — для тієї промислової продукції, в тому числі харківської, яка не потребує сильного захисту;

в) **переведення взаємодії держави та бізнесу** (в тому числі й на регіональному рівні) **на якісно нові засади**.

Необхідно, щоб урядові та обласні структури були націлені на просування вітчизняних товарів на ринки інших країн та захист внутрішнього ринку через жорсткі вимоги до якості, екологічності, безумовної відповідності імпортованих товарів національним та міжнародним системам стандартів. Вони повинні взяти на себе себе видатки зі створення інформаційних систем для приватного бізнесу, які надають рекомендації експортерам щодо політичного, підприємницького та інвестиційного клімату інших країн; розвивати інфраструктурні компанії, надавати їм підтримку на державному і обласному рівнях.

Ще одним проблемним питанням є подальший розвиток зовнішньоторговельних зв'язків **із країнами — нині новими членами Європейського Союзу**. У цілому по Україні за перше півріччя 2004 року зростання зовнішньоторговельного обігу з цими країнами досягло 45%, причому в структурі експорту в ці країни переважали продукти перегонки нафти, руда, органічні хімічні сполуки. У той же час зовнішньоторговельний оборот Харківської області з зазначеними країнами виріс у середньому на 30%, в основному за рахунок високотехнологічної продукції. Для досягнення загальноукраїнських темпів торгівлі харківським підприємствам необхідно в найкоротший термін завершити перехід на нову європейську систему оцінки якості продукції і дотримання відповідних стандартів. З іншого боку, було б раціонально, щоб основні зовнішньоторговельні партнери області в цій категорії країн — Польща, Чехія, Угорщина, Словаччина і Словенія — більше керувалися розумною економічною доцільністю при укладанні контрактів з харківськими підприємствами, що пропонують більш вигідні умови з урахуванням фактора "ціна — якість".

Нові перспективи ЄС вимагають заново оцінити і значення **Єдиного економічного простору, що формується Україною, Росією, Білоруссю і Казахстаном**. ЄП у даний час — це дійсно об'єднання сильних зі слабкими. Але при всіх своїх недоліках ЄП дає Україні головну перевагу — наявність ринку збуту українських товарів і можливість еволюційного розвитку власної економіки на основі приблизно рівної конкуренції. Глобалізація вже привела до того, що інвестиції легко перетікають з однієї групи країн в іншу. Уже сьогодні очевидний той факт, що все більше інвесторів переводять свої капітали в Китай, а в перспективі — у Росію та Україну. Останнім часом багато говориться про можливий перенос виробництва в країни з дешевою робочою силою, маючи на увазі Україну. Однак навіть тут позиції України неоднозначні. Після

приєднання нових членів Європейський Союз має резерв дешевої робочої сили, а початок вільного руху людей перенесено на 7 років. Тому європейські інвестиції будуть спрямовуватися в ці нові країни, а не в Україну.

З іншого боку, варто враховувати прогнози МВФ про те, що в середньостроковій перспективі іде загальносвітове здешевлення робочої сили. Ті товари, у вартості виробництва яких значну частину займає робоча сила, також подешевіють. Основним двигуном цього процесу буде все більш велика відкритість Китаю і посилення його впливу на світову економіку. Тому об'єктивно інтерес до інвестування в проекти, пов'язані зі створенням трудомістких виробництв у країнах з мінімальною оплатою праці, зміниться на користь **високотехнологічних виробництв і послуг**.

Таким чином, високотехнологічне співробітництво є пріоритетним для країн — учасниць ЄП.

У ході багатомісячних переговорів чотирьох країн-засновників з'ясувалося, що члени ЄП по-різному бачать кінцеву мету створеної організації. Різноманітні інтеграція, запропонована Україною, розглядається як можливість для невступу України на ті рівні інтеграції, що не будуть їй прийнятні. Наприклад, ЄП перешкоджав би вступу України в СОТ, якби був митним союзом. Митний союз припускає використання загального з членами ЄП митного тарифу, тобто товари, що надходять в Україну з третіх країн, повинні обкладатися таким же митом, як у Росії, Казахстану і Білорусі. При цьому рівень захисту ринку України буде ідентичним рівневі захисту ринків інших членів ЄП, що не завжди буде відповідати інтересам українських виробників.

Однак очевидно, що **російський ринок**, що споживає продукцію українських підприємств, стає **головним фактором, який стимулює сьогодинішній промисловий ріст України**. Обсяги взаємної торгівлі України і Росії стійко зростають протягом ось уже п'яти останніх років. Якщо в 1999 р. товарообіг двох країн складав всього 7,3 млрд. дол., то вже в 2002 р., за даними українського статкомітету, він досяг 12,1 млрд. дол. У 2003 – 2004 роках у торговельних відносинах двох країн спостерігається дійсний бум. Протягом 2003 р. обсяг товарообігу зріс на 27,9% у порівнянні з 2002 р. і досяг 15,4 млрд. дол.

Особливо чітко це демонструють дані товарообігу за перше півріччя 2004 року, що дозволяє вже говорити про якісні зміни в структурі торгівлі двох країн:

обсяг товарообігу за зазначений період склав 133,5% у порівнянні з таким же періодом 2003 р. Мінекономіки України прогнозує, що в 2004 році загальне зростання торгівлі з Росією складе не менш 30%, що дозволить довести річний товарообіг до 20 млрд. дол.;

за перше півріччя 2004 р. випереджальними темпами зростає експорт з України в Росію. Якщо обсяг імпорту з РФ склав тільки 128% від показників

минулого року, то український експорт виріс майже в півтора рази — до 145%, а негативне зовнішньоторговельне сальдо України з РФ знизилася до 141,3 млн. дол. (у порівнянні з 223,1 млн. дол. у 2003 р.).

Першими результатами реалізації угод про створення ЄП стало прийняття Росією закону про перехід на стягнення ПДВ на нафту і газ за принципом країни призначення. Росія, зацікавлена в поглибленні економічного співробітництва з Україною, пішла на серйозні поступки — прийняття закону означає, що близько 800 млн. дол. ПДВ надійде з наступного року в український (а не російський) бюджет. Росія зі своєї сторони розраховує, що втрати будуть компенсовані за рахунок загального зростання товарообігу між країнами, імпульс якому дає нова угода.

Крім того, одним із перших конкретних кроків ЄП є намір створити спільний ринок зерна, що дозволить проводити збалансовану цінову політику на зерновому ринку всіх країн СНД. Росія також у найближчі кілька років готова ліквідувати й інші обмеження, що перешкоджають доступу українських товарів на російський ринок. Так, уже до кінця 2004 року будуть зняті обмеження на імпорту з України кондитерських виробів, а до 2007 року буде забезпечений вільний доступ на російський ринок українського цукру. Продовжуються переговори по найважливішим для української економіки питанням постачань стали і металопродукції. Зараз важливо домогтися, щоб український метал мав можливість конкурувати на рівних з російським металом, насамперед — при рівних цінах на енергоносії.

Зовнішньоторговельні зв'язки Харківської області з Російською Федерацією сьогодні помітно поліпшуються. У 1-ому півріччі 2004 року зовнішньоторговельний оборот області з Російською Федерацією виріс на 29,4% і склав 292,8 млн. дол. США (або 39,5% від усього зовнішньоторговельного обороту області за зазначений період). Експортні поставки склали 134,0 млн. дол. США, що на **56,2%** більше, ніж у 1-ому півріччі 2004 року, імпорتنі надходження збільшилися на 13,0% і склали 158,8 млн. дол. США. Питома вага Російської Федерації за вказаний період складала з експорту — 37,2%, з імпорту — 43,6%. Коефіцієнт покриття імпорту експортом склав **0,84** проти **0,61** у 1-ому півріччі 2003 року. Необхідно підкреслити, що зовнішня торгівля харківських підприємств з російськими підприємствами характеризується, в першу чергу, різким зростанням продажу та кооперації у виробництві саме *високотехнологічних виробів*.

У 1-ому півріччі 2004 року основними товарами, що експортувалися в Російську Федерацію, були машини, апарати і механічні пристрої (**29,4%**), електричні машини й устаткування (**14,8%**) від загальної вартості експорту. Основу імпорту складають: наземні транспортні засоби, крім залізничних (**24,3%**), машини, апарати і механічні пристрої (**17,6%**) від загальної вартості імпорту.

Дуже динамічно розвивається співробітництво з регіонами-побратимами Російської Федерації. Причому переважає зовнішня торгівля саме у високотехнологічній сфері. Так, за підсумками першого півріччя 2004 року: з *Московською областю* зовнішньоторговельний оборот збільшився на 86% і склав 43% від усієї торгівлі з Російською Федерацією. При цьому харківський експорт перебільшив імпорту у 2 рази. З *Курською областю* торговельний оборот збільшився на 71%, з *Бєлгородською* — на 63%, а з *Оренбурзькою* — в 6 разів. Таку ж динаміку показує й наше співробітництво з регіонами-партнерами Білорусі та Казахстану.

Очевидно, нарізла необхідність розробки й прийняття Закону про міжрегіональне співробітництво, що створює нормативну основу для інтенсифікації, в першу чергу, економічних зв'язків між регіонами-партнерами.

Загальний обсяг прямих **інвестицій, внесених з Російської Федерації**, складає **17,2** млн. дол. США (**6,3%** від загального обсягу), у тому числі в першому півріччі 2004 року **7,3** млн. дол. США (**6,1%** від загального обсягу) у виробництво комбайнів, переробку й реалізацію нафтопродуктів, виробництво мила, оптову торгівлю і монтаж світильників, постачання запчастин для залізничного транспорту.

Особливу роль у створенні та укріпленні ЄП відіграють області та регіони, які знаходяться по обидва боки українсько-російського кордону. Сьогодні можна впевнено стверджувати, що **українсько-російське прикордоння** — випробувальний полігон ЄП, виставка досягнень, у першу чергу, економічної співпраці. На прикордонні регіони сьогодні приходить 20% російсько-українського товарообігу, а темпи інтеграції в прикордонних регіонах істотно випереджають рівень міждержавного співробітництва.

Прикордонне співробітництво керується і координується створеною у 2001 році Радою керівників прикордонних областей Росії, Білорусі й України, секретаріат якої розташований у Харкові. Структури при Раді приймали найактивнішу участь у розробці ключових українсько-російських законопроектів щодо ЄП, а також до недавно прийнятого Закону України про прикордонне співробітництво й ін.

Так, 7 листопада 2003 року були підписані установчі документи про створення в межах Харківської і Бєлгородської областей євро регіону "Слобожанщина" — самого східного на європейському континенті. Його базовою метою є спільне вдосконалення і розвиток господарської інфраструктури, а також реалізація транскордонних проектів на основі взаємопов'язаних регіональних програм. Конкретно: почата реалізація наступних проектів:

створення прикордонного торгово-виставкового комплексу "Гоптівка — Нехотєєвка";

організація додаткового автотранспортного коридору в напрямку Волчанськ — Шебекіно, що розвантажує магістральну транспортну вісь Харків — Бєлгород;

усталена робота міжрегіонального маркетингового центру "Харків — Белгород", що уже ввійшов до єдиної російської системи маркетингових центрів і представляє росіянам повну інформацію про Харківську область, її підприємства і пропозиції;

спрощення процедури переходу українсько-російського кордону для громадян наших областей, про що вже підписано угоду між урядами України і РФ.

Співробітництво прикордонних регіонів захоплює не тільки економіку, але й практично всі сфери життя. Діють спільні регіональні екологічні програми, зокрема щодо вирішення екологічних проблем у басейні Сіверського Дінця. У прикордонні йде дуже інтенсивний культурний обмін. Так, під егідою Консорціуму університетів прикордонних областей давно йде обмін студентами, викладачами, узгодження вузівських навчальних програм, відпрацювання механізмів трансферу інноваційних технологій.

Таким чином, при виборі гео економічної орієнтації України на ЄС та ЄСП і реалізації інноваційної моделі розвитку економіки Харківської області **необхідно:**

створення *державного гарантійного фонду*, який би надавав підтримку й компенсував основні ризики тим банкам і фінансовим структурам, що наважилися профінансувати наукоємні проекти;

розповсюдження *системи преференцій та пільг*, аналогічної існуючим в зонах пріоритетного розвитку й технопарках, на проекти, що внесені в офіційний Реєстр експортно-орієнтованих конкурентоспроможних проектів;

подолання *фрагментарності пільг і преференцій* інноваційним проектам, спрямованим на створення конкурентоспроможної продукції та послуг;

відродження *системи державної підтримки винахідницької та раціоналізаторської діяльності*, створення механізмів захисту власного інтелектуального продукту як одного з головних питань національної безпеки;

впровадження *державної політики і механізмів стимулювання створення й підтримки діяльності інноваційних фірм*, робота яких спрямована на виробництво конкурентоспроможної продукції; створення в Україні окремої території з комплексом стимулів й державної підтримки приватних ініціатив в інноваційному підприємстві;

формування *цілісних концернів та транснаціональних корпорацій* в тих галузях виробництва, де вже сьогодні харківська продукція відповідає світовому рівню за співвідношенням "ціна — якість", а також використання українською стороною "резервів" захисту для вирішення проблем *реструктуризації підприємств тракторного та сільськогосподарсько-го машинобудування*;

переведення *взаємодії держави та бізнесу (в тому числі на регіональному рівні) на якісно нові засади*. Урядові та регіональні владні структури повинні бути

націлені на просування вітчизняних товарів на ринки інших країн та захист внутрішнього ринку, а також на підтримку закордонних операцій "своїх" транснаціональних корпорацій;

надання на державному та регіональному рівнях *підтримки інфраструктурним компаніям*, які створюють інформаційні системи для приватного бізнесу, надають рекомендації експортерам щодо політичного, підприємницького та інвестиційного клімату інших країн;

завершення в найкоротший термін *переходу на нову європейську систему оцінки якості продукції і дотримання відповідних стандартів* для збереження позицій харківських підприємств на ринках країн — нових членів Європейського Союзу як постачальників технологій, що найбільш економічно доцільні для цих країн з урахуванням фактора "ціна — якість";

подальший *розвиток прикордонного співробітництва* з регіонами-партнерами Російської Федерації, в тому числі підписання Угоди між Кабінетом Міністрів України та Урядом Російської Федерації з питання будівництва торгово-виставкового комплексу на території, прилеглої до міжнародного автомобільного пункту пропуску "Гоптівка — Нехотєєвка", а також проведення у 2005 році цільового фінансування найбільш важливих транскордонних проектів, спрямованих на прискорення розвитку прикордонних територій;

розробка і прийняття *Закону про міжрегіональне співробітництво* з урахуванням спільних ініціатив регіонального керівництва і урядів країн — членів ЄСП, спрямованого на фактичний трансферт технологій, інтенсифікацію економічних зв'язків та взаємний розвиток інноваційного потенціалу підприємств.

Література: 1. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року: Монографія / Під заг. ред. Є. П. Кушнар'ова. — Харків: Видавничий Дім "ІНЖЕК", 2004. — 448 с. 2. Гальчинський А. С. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Пінзеник — К.: Знання України, 2002. — 336 с. 3. Стратегічні перспективи реформ / Виступ Президента України Л. Кучми на науково-практичній конференції "Стратегія сталого розвитку та структурно-інноваційної перебудови української економіки (2004 — 2015)" // Урядовий кур'єр. — 2004. — №80. — 28 квітня. — С. 5 — 8. 4. Стратегія поступу — наукову підтримку / Виступ Прем'єр-міністра України В. Януковича на сесії Загальних зборів Національної академії наук України / Урядовий кур'єр. — 2004. — №82 — 83. — 30 квітня. — С. 3 — 4. 5. Матюшенко І. Ю. Стратегічні напрямки структурно-інноваційної перебудови економіки Харківського регіону / Вісник ХНУ. Економічна серія. — 2004. — №630. — С.18 — 22. 6. Матюшенко І. Ю. Вступ України до СОТ як засіб впровадження інноваційної моделі розвитку та підвищення конкурентоспроможності економіки Харківської області / Вісник ХНУ. Економічна серія. — 2003. — №608. — С. 211 — 217.

Стаття надійшла до редакції
29.01.2005 р.

УДК338.242.4.025.2

Писаревский И. М.

ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ПРОЕКТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТ

In the article the questions of realization the state interests at the level of complex of projects due to division the projects into separate starting complexes and their stage-by-stage commissioning are considered. Fiscal and financial efficiency of such approach is ground.

В последнее время в мировой экономике ускорились изменения в системе организации производственных процессов. Произошли изменения в технологии, структуре, масштабах, территориальном размещении и организации производства, а также во взаимосвязи этих факторов. Повышение динамичности экономических процессов, ускорение обновления продукции во многих отраслях экономики приводит к тому, что любое производство постепенно начинает рассматриваться как отдельный проект, который имеет срок своего начала и окончания, обусловленный потребностью и спросом на результаты проекта. Однако применение проектного подхода к анализу экономических процессов требует адекватного совершенствования методологического аппарата оценки свойств и интересов экономической системы государства в целом и её элементов.

Развитию проблематики проектного подхода на современном этапе уделяется достаточное внимание. Наряду с фундаментальными российскими и иностранными источниками, определяющими фундаментальные основы проектного менеджмента среди которых выделим труды И. И. Мазура, В. Д. Шапиро, К. Грея, Э. Ларсона, К. Иббса, Г. Керзнера [1, 2, 3, 4], присутствует значительное число украиноязычных работ таких авторов как Бушуев С. Д., Морозов В. В., Товб А. С., Ципес Г. Л., Верба В. А., Загородніх О. А. [5, 6, 7] и др., которые достаточно полно раскрывают теоретико-прикладные аспекты проектного менеджмента. Однако на сегодняшний день вопросам интеграции межпроектных взаимодействий уделяется недостаточное внимание, их интеграции в рамках единой экономической системы государства, определения приоритетности направлений инвестиционных потоков и т. п.

Государственное регулирование экономического развития определяется набором приоритетов государства как системы с позиций создания максимально благоприятных условий на территории страны с точки зрения уровня жизни его граждан и функционирования экономических процессов. Таким образом, с учетом указанного выше, заслуживают отдельного рассмотрения вопросы приоритетности функционирования экономической системы государства в целом в разрезе проектного подхода.

Данная статья и посвящена выявлению и уточнению механизма определения приоритетности государственного стимулирования экономических процессов в рамках проектной организации работ (с позиций интересов государства как системы).

Реализация проектов представляет собой многогранный процесс, и однозначно определить все получаемые эффекты представляется достаточно затруднительным. На практике основным критерием оценки проекта является финансовый [7] и интерес государства в формировании налоговой базы за счет увеличения финансовых потоков по проекту лежит на поверхности.

Проведенные исследования в области оптимизации проектирования организации работ показали, что одним из ключевых направлений повышения внутренней эффективности долгосрочных инвестиционных проектов является их разделение на отдельные пусковые комплексы с поочередным вводом в эксплуатацию. Такой подход позволит существенно сократить сроки замораживания инвестируемых средств и получить результат от введения в действие отдельных пусковых комплексов в более короткие сроки.

Таким образом, основным концептуальным элементом в обосновании государственных интересов в рамках системы проектной организации работ является подход к структуризации процесса создания объектов, способных формировать финансовые потоки. Концептуальной предпосылкой является оптимизация этого процесса во времени с точки зрения максимально возможного сокращения (или соотношения с необходимым моментом времени) срока получения эффекта (исходящего финансового потока) [8].

Проиллюстрируем указанное на примере проектов реконструкции железных дорог (рисунок 1). На графиках представлены два варианта осуществления инвестиционных проектов по реконструкции железных дорог, направленных на повышение пропускной способности: в один этап и в несколько этапов (4).

При одноэтапной организации проекта (левая пара графиков) происходит разовое увеличение провозной способности в точке $\Gamma_{во}$, при этом заштрихованная область представляет собой ее неиспользуемый резерв. В этом случае затраты осуществляются единовременно и начинают возмещаться только после ввода результатов проекта в эксплуатацию.

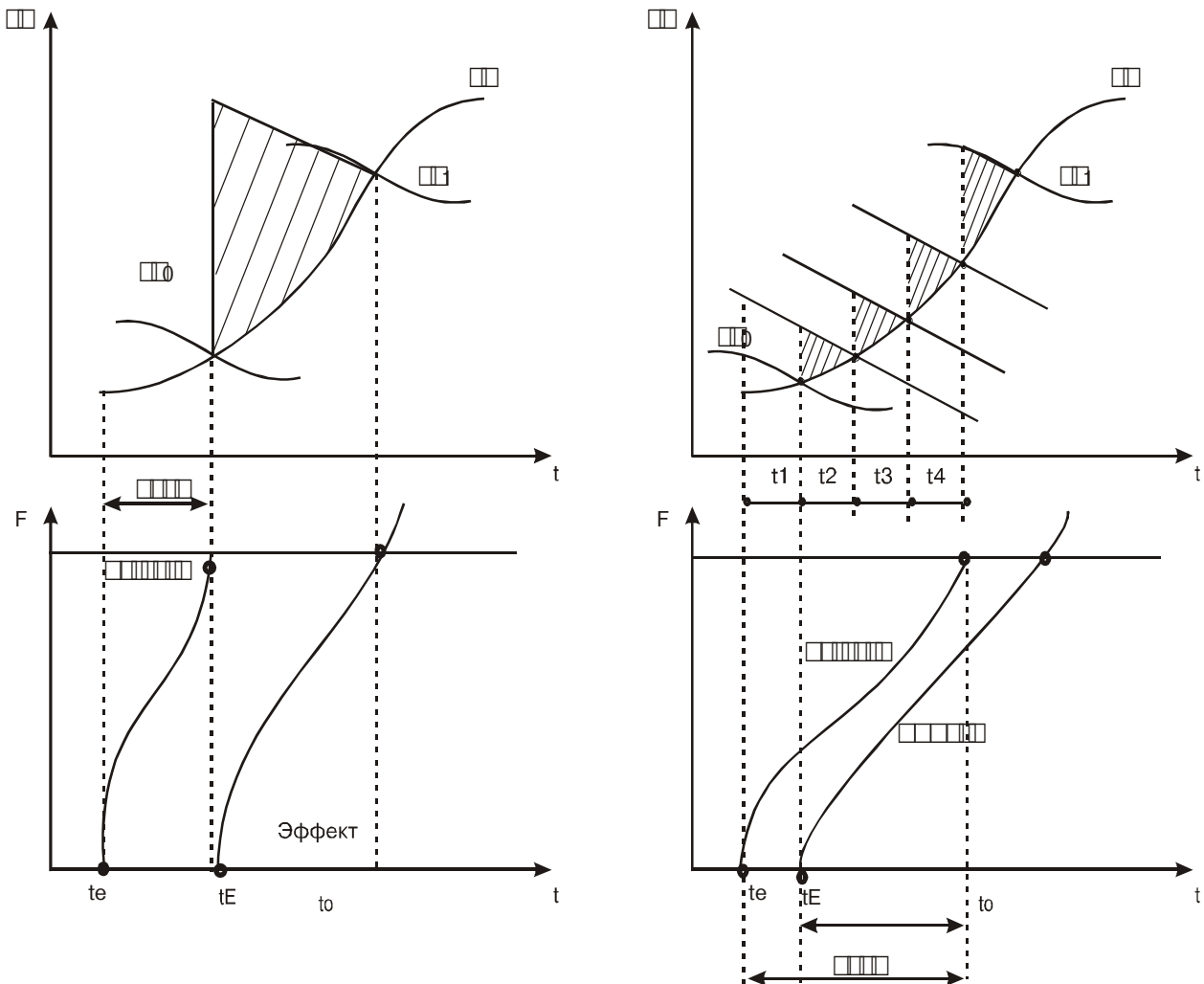


Рис. Сопоставление затрат и результатов при различных схемах организации инвестиционных проектов

Как видно из графика, при многоэтапной организации существенно сокращается резерв недоиспользуемой провозной способности и сокращается разрыв между моментом инвестирования и моментом получения эффекта от проекта t_E то есть происходит наложение лагов и эффект достигается уже в процессе проведения реконструктивных мероприятий, и тем самым уменьшается замораживание средств.

Одним из направлений структуризации проектов может быть также выделение в общей совокупности работ по созданию объекта в той части, которая обеспечивает возможность реализации целевой функции; и, таким образом, общая совокупность работ по проекту (R) подразделяется на два элемента — работы, необходимые для формирования потребительской стоимости (R_k), и работы, необходимые для формирования проекта как законченного объекта (R_b). Такой подход позволяет определить параметры проекта с точки зрения финансирования (F_k) и (F_b)

соответственно, а также возможностей выделения временных параметров создания проекта (T_k) и (T_b).

Таким образом, представляется возможным выделить параметры формирования результативных характеристик с точки зрения четкого структурирования потребности в его результатах.

Рассмотрение системы проектов, осуществляемых в отдельно взятых отраслях и государстве в целом, позволяет говорить о возможности существенного наращивания фискального потенциала экономики страны за счет применения перераспределительных механизмов в рамках комплекса проектов с целью создания возможностей перелива ресурсов из проектов, характеризующихся наименьшими уровнями эффективности и востребованности в более приоритетные и значимые с точки зрения интересов общегосударственного развития. Научной основой такого перераспределения может служить оценка эффекта от ввода отдельных пусковых комплексов в разрезе общих тенденций спроса по проектам и, соот-

ветственно, ускорения одних и отсрочки окончания других проектов.

Возможно, вызовет затруднение функционирование такого перераспределительного механизма в системе негосударственных проектов. Решение этой проблемы, на взгляд автора, лежит в объединении функций банковских механизмов с функциями системы государственного мониторинга и экспертизы проектов.

Кроме наращивания фискального потенциала экономической системы в данном случае обеспечивается также реализация следующих приоритетов государственного развития: максимизация эффективности как отдельных проектов, так и их комплекса в рамках отрасли и государства в целом; высвобождение части инвестиционных средств и потенциальная возможность их инвестирования в другие проекты; повышение динамичности финансовых потоков в экономике; повышение регулируемости и управляемости экономики; оптимизация использования производственного потенциала и пр.

Сделаем выводы из данного исследования. Представление государственной производственной системы как набора проектов позволяет по-новому подойти к определению эффективности функционирования экономических систем. В масштабах экономики в целом основной задачей проектного регулирования представляется максимизация суммарного эффекта по комплексу проектов за счет применения государством перераспределительного инструментария для варьирования сроками реализации этапов проектов с учетом их востребованности.

Структуризация проектов и выделение отдельных пусковых комплексов обеспечивает существенное сокращение сроков замораживания инвестируемых средств и приближения срока получения эффекта. Таким образом, высвобождение финансовых активов создает предпосылки как для расширения налоговой базы государства за счет досрочного высвобождения налогооблагаемых активов, так и для расширения инвестиционной базы за счет возможности использования свободных активов в инвестиционных целях.

С точки зрения повышения эффективности, реализация комплекса проекта на общегосударственном уровне представляется целесообразным формированием механизма перераспределения ресурсов, направляемых на реализацию проектов для максимизации совокупного эффекта.

С другой стороны, можно обозначить и перспективы дальнейших разработок в данном направлении, так как объем получаемого эффекта от внедрения проекта (пускового комплекса) определяется спросом на его результаты. Объем эффекта от ввода в действие пускового комплекса или проекта в целом в общем случае представляет собой функцию от спроса на результаты проекта (пускового

комплекса). В связи с этим представляется актуальным разработка инструментария стратегического управления комплекса проектов с учетом тенденций изменения спроса на них.

Литература: 1. Мазур И. И. Управление проектами / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге; [Под общ. ред. И. И. Мазура. — М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2001. — 574 с. 2. Клиффорд Ф. Грей. Управление проектами: Практическое руководство / Ф. Грей Клиффорд, Эрик У. Ларсон: Пер. с англ. — М.: Изд. "Дело и Сервис", 2003. — 528 с. 3. Ibbes C. W., Young-Hoon Kwak. The benefits of Project Management: financial and organizational rewards to corporations. Project Management Institute Education Foundation. 1997. 4. Kerzner H. Applied project management: best practices on implementation. New York: John Wiley & Sons, Inc., 2000. 5. Бушуев С. Д. Динамическое лидерство в управлении проектами / С. Д. Бушуев, В. В. Морозов. — К.: ВИПОЛ, 1999. 6. Товб А. С. Управление проектами: стандарты, методы, опыт / А. С. Товб, Г. Л. Ципес. — М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2003. — 240 с. 7. Верба В. А. Проектный анализ: Пособие / В. А. Верба, О. А. Загородних. — К.: КНЕУ, 2000. — 322 с. 8. Писаревский И. М. К вопросу управления временем перехода производственной системы от исходного состояния к целевому // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2004. — №5 – 6. — С. 80 – 84.

Стаття надійшла до редакції
10.02.2005 р.

УДК 330.322 + 332.1

Возная А. С.

ОПЫТ ЯПОНИИ — ОРИЕНТИР ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ И ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

In the article the application of Japanese experience with the aim of realization the innovation model of economic development of Ukraine and Kharkov region is considered. The analysis of the prospects for economic Ukrainian-Japanese co-operation is given. The main directions of joint activity of Japanese and Kharkov enterprises are presented.

В современных условиях экономического роста для широкомасштабного обновления структуры производства Украины, реализации инновационной модели экономического развития страны особенно актуальной становится *проблема* изучения и применения опыта развитых стран мира.

Указанная тема исследовалась в течение последних пяти лет в публикациях В. Гейца, А. Гальчинского, Е. Кушнаркова, В. Пономаренка, П. Бубенко [1, 2, 3]

и др. Кроме того, сессией Харьковского областного совета была утверждена стратегия социально-экономического развития Харьковской области на период до 2011 года [3], которая, в основном, обобщила опыт структурно-инновационной перестройки развитых и развивающихся стран. В то же время этот анализ не учитывал для экономического развития регионов Украины опыта такого мирового экономического и технологического лидера, как Япония.

Поэтому *целью статьи* и является оценка проблемы использования японского опыта для реализации инновационного развития Украины и, в частности, Харьковской области.

В сегодняшней украинской политике действует устойчивый стереотип: "Украина — это дом на европейской улице". Между тем, нестабильное состояние украинской экономики и все растущее присутствие в стране продукции всемирно известных японских фирм подталкивают Киев к материализации дипломатических отношений с промышленным гигантом Азии.

Отличительным признаком современной Японии является ее огромная материально-техническая мощь, накопленная за сравнительно короткий период времени. Свое восхождение на индустриальный Олимп Япония начала с создания трудоемких и материалоемких отраслей производства. Так, в 1960 г. она выходит на первое место в мире по судостроению. Через пятнадцать лет лидировала в производстве автомобилей, мотоциклов, тракторов, стали, труб, бытовой электроники и промышленных роботов. Сейчас Япония опережает США по таким направлениям научно-технического прогресса, как волоконная оптика, "новая" керамика, биотехнология, полупроводниковые лазеры и т. д. Электронизация производственной и потребительской сфер успела достичь в Японии таких высот, что впору говорить о наступлении эпохи компьютерной культуры.

Утверждение Японии на позициях мировой экономической державы объясняется, в первую очередь, грандиозным по своим масштабам процессом научно-технического обновления и освоения авангардных участков промышленного производства. Уменьшая энергоемкость и материалоемкость продукции, сосредоточиваясь на выпуске наукоемких товаров, Япония шаг за шагом ослабляла свою "сырьевую кабалу" и неуклонно расширяла плацдармы обмена готовыми изделиями высокого класса. В результате Япония первой среди развитых стран совершила эпохальный поворот в международном разделении труда: от вертикального, то есть обмена сырья на готовую продукцию, к горизонтальному — взаимобмену конечной продукцией.

Важной особенностью экономического развития Японии является то, что с самого начала японский бизнес **вкладывал деньги в персонал**, а уже затем — в капитальное строительство, технологию и оборудо-

вание. Результатом вложения капитала в обучение персонала и в управление рабочей силой на предприятиях стали высокая производительность труда в обрабатывающей промышленности и отменное качество продукции. По данным из японских источников [4], производительность труда в этой отрасли в течение двух последних десятилетий возрастала в среднем на 8% в год, в то время как в США — на 3% и в ФРГ — на 5%. Удельный вес бракованной продукции за этот же период уменьшился до 1%. В США, ФРГ брак обычно составляет 5%.

Еще одной характерной чертой японской экономики является сильная восприимчивость к влиянию мирового хозяйства. В отрыве от мировой экономики она просто не в состоянии функционировать. В Японии на этот счет есть поговорка: "Нам нужен весь мир". Например, темпы роста японской экономики в 60-е годы держались на уровне 10%, а для остального мира — 5%. В 80-е годы экономика Японии развивалась медленнее, но достаточно стабильно — рост ВВП составлял 4%. Для других стран этот показатель был в два раза ниже.

С середины 1992 г. японский экономический корабль вошел в полосу затяжного спада. В течение 1993 – 94 гг. рост не превышал 1%. Причиной рецессии стала структурная слабость японской экономики, которая была практически полностью сориентирована на экспорт. Сегодня трехсотмиллиардный японский экспорт работает против самой Японии. Ситуация осложняется еще и тем, что японский экспорт в США длительное время превышает американский в Японию. С 1985 г. Япония накопила, таким образом, почти 500 млрд. долл. В связи с этим стоимость иены по отношению к доллару выросла к 1995 г. на 20%. В сочетании с относительно низким уровнем внутреннего потребления это привело экономику страны к самому сильному с послевоенных времен спаду. Ведущие японские компании были вынуждены приступить к сокращению рабочих мест на своих предприятиях: "Тошиба" — на 5 тыс., "Хонда" — 3 тыс., "Кавасаки стил" — 3,2 тыс. Такие меры уже приносят свои плоды — уровень безработицы к концу прошлого года достиг 2,9%, по японским стандартам весьма высокий. Японские аналитики высказывают предположение, что экономику страны можно оживить организованным сокращением личного налогообложения. Есть и другие мнения — выход из рецессии следует искать на традиционном пути, то есть осваивать новые рынки для японских товаров, включая и страны Восточной Европы.

"Хрупкое цветение" — так охарактеризовал стремительный рост Японии в своей одноименной книге Збигнев Бжезинский. Еще двадцать лет назад этот видный американский политолог подметил одну важную особенность развития Японии, которая заключается в высокой степени зависимости страны от состояния отношений с ее основными партнерами.

При этом международно-экономическая зависимость Японии усугубляется ее геоэкономической уязвимостью. Отсюда понятно стремление японского бизнеса закрепиться в континентальных странах, которые не испытывают острого дефицита земли и где она не стоит так дорого, как в Японии. Такие корпорации, как "Ниссан", "Тоета", "Хонда", "Мицубиси", прочно обосновались в США и производят сегодня на американской территории почти два миллиона автомобилей — больше, чем Япония экспортирует в США. Японские автомобильные компании инвестировали в экономику США более 11 млрд. долл., что позволило создать 300 тыс. рабочих мест для американцев. Американские бизнесмены, активно сотрудничающие с японскими компаниями, отмечают, что они стали серьезной силой, которая благоприятно воздействует на экономику США.

Наиболее приемлемой формой участия Японии в международных делах — роль "торгующей державы", а ее глобализм будет иметь преимущественно экономическое содержание [4].

Украина в современных условиях, когда движущей силой международного сотрудничества выступают потребности в инвестициях, информационно-технологическом обмене и участие в инновационных процессах, объективно определяет как приоритет — развитие отношений со странами азиатско-тихоокеанского региона, и особенно с Японией.

Во **внешней торговле с Японией** Украина экспортирует необработанный алюминий и его сплавы, сухое обезжиренное молоко, ферросплавы, прокат из железа и легированных сталей. Японский импорт в Украину, в основном, состоит из транспортных средств, видео- и аудиотехники, автомобильных запчастей и другого. К сожалению, расширение присутствия Украины на рынках Японии, при сохранении существующей структуры производства и основных фондов, весьма проблематично. Поставляя, главным образом, сырье и полуфабрикаты на азиатские рынки, Украина не выступает конкурентом для производителей из стран этого региона. В целом экономическая конъюнктура в Украине мало привлекательна для азиатского бизнеса. И это, в первую очередь, относится к Японии, для которой характерно не стремление получить большую прибыль в сжатые сроки, а ориентация на стабильные, долговременные связи.

Место государства на мировом рынке и конкурентоспособность его предприятий определяется двумя путями: конкуренцией по затратам и конкуренцией по качеству. Причем на конкуренцию по качеству Украине следует обратить особое внимание, поскольку в промышленном комплексе Украины доминирующими является производства третьего и четвертого технологических укладов (тяжелое машиностроение, производство и прокат стали, судостроение, цветная металлургия, органическая и неорганическая химия), удельный вес которых составляет

94%. Пятый технологический уклад (компьютеризация, информатизация, современные отрасли электротехнической промышленности, приборостроение, создание высокотехнологических приборов, авиационная, медицинская, химическая, фармацевтическая промышленности) не превышает 5 процентов, а шестой (микробиологическая промышленность, наукоёмкая и высокотехнологическая медицинская техника, биотехнологии, инженерии) — одного процента. Это свидетельствует о том, что экономика Украины развивается практически без научных разработок. И это в то время, когда в таких развитых странах, как Япония, до 90 процентов прироста ВВП достигается за счет применения результатов инновационной деятельности.

Именно поэтому внедрение инновационной модели развития национальной экономики сегодня есть не только политической целью, но и объективной необходимостью, альтернатива которой — вытеснение Украины на геоэкономическую обочину. Экономическая политика государства должна строиться на двойной основе — поддержка индустриальной модернизации плюс активное государственное стимулирование высокотехнологического потенциала. Речь идет о неотложной реиндустриализации производства, перед осуществлением которой остановилась советская экономика. Этот этап перескочить невозможно. Индустриальная модернизация может соединить в себе внедрение современных интенсивных энерго- и ресурсосберегающих технологий, обеспечить дальнейший рост производительности работы и вместе с тем стать основанием наращивания потенциала экономического возрастания. Для этого в Украине есть все необходимые предпосылки.

Без сомнения, научно-технический комплекс нашего государства является не только дееспособным, но и в достаточной мере конкурентоспособным (Украина владеет 17 из 22 известных в мире базовых технологий в ракетно-космической области, имеет в распоряжении мощную фундаментальную науку, признанные в мире научные школы по ведущим направлениям современного научно-технического прогресса). То есть речь идет о потенциале не только внутреннего обновления действующих производственных мощностей (а их изношенность превышает 60 процентов), но и об удовлетворении соответствующих потребностей внешнего рынка. Япония и другие постиндустриальные страны такого сегмента экономики не имеют. Они его в значительной мере ликвидировали. Их специализация — постиндустриальная продукция. Однако странам периферийной зоны (а это — свыше четыре пятых всего населения земного шара), в том числе и странам СНГ, необходима прежде всего продукция индустриального модернизма. Наш машиностроительный комплекс способен работать на то, чтобы максимально заполнить соответствующую нишу. И внимание, которое теперь проявляют к индустрии,

стриальному и высокотехнологическому потенциалу нашего государства другие страны, в частности Китай, Индия, страны Ближнего Востока и Латинской Америки, является доказательством правильности такого вывода [6].

Харьковская область — лидер в Украине по производству высокотехнологической промышленной продукции, более половины которой приходится на машиностроение и пищевую промышленность. Область имеет целый ряд базовых предприятий машиностроения, которые уже сегодня работают на мировом рынке и продукция которых отвечает мировому уровню по соотношению "цена — качество". Это предприятия в таких отраслях, как авиа- и ракетостроение, производство турбин и электрогенераторов, электро- и электронного оборудования, бронетехники, систем управления атомными станциями и другими сложными объектами.

Однако рассчитывать на повышение конкурентоспособности этих предприятий на мировом рынке можно лишь в случае создания транснациональных корпораций, возможно, с участием японских фирм. Это мировая практика, и Украина не имеет другого пути.

Если для Украины основными экспортными товарами в 2001 — 2004 годах были металлопродукция (42%), тяжелая химия (15%) и зерно, а экспорт продукции машиностроения был на уровне 10 — 15%, то для Харьковской области около 43% экспорта составляют именно машины и оборудование, а 9% — транспортные средства. Такая структура экспорта области целиком отвечает общемировым тенденциям сокращения экспорта металлов, текстильных изделий и сельхозпродуктов на фоне динамичного роста экспорта товаров с высокой добавленной стоимостью.

Внешнеторговый оборот (ВТО) Харьковской области с Японией за 9 месяцев 2004 года был весьма незначителен — всего 7,6 млн. долл. или 0,66% от всего ВТО области за указанный период. Причем экспорт вырос в 179 раз и составил 2,57 млн. долл., а импорт составил 5,03 млн. долл. и уменьшился на 55% по сравнению с тем же периодом 2003 г. В отличие от Украины в целом область *экспортировала* в Японию эксклюзивную высокотехнологическую продукцию: экспериментальные образцы монокристаллов стильбена, образцы монокристалла йодистого цезия, которые производятся рядом фирм в рамках технопарка "Институт монокристаллов". *Импортировались*: трубы бурильные бесшовные стальные (ГК "Укргаздобыча"), автопогрузчики самоходные с бензиновыми двигателями (ЗАО "Компания Сеса"), порошок пекарский (ООО "Фудстар"), фармацевтическая субстанция инозин (ООО "Аптека-95"), глюкозамин гидрохлорид (ООО "Инновационный научно-производственный клиничко-фармацевтический центр").

Как видим, интеллектуальный потенциал региона, да и страны в целом, должен рассматриваться

как важнейший стратегический ресурс, потенциально способный создать предпосылки для усиления его экспортного потенциала. Лучшим методом распоряжения интеллектуальным потенциалом является не продажа труда, а продажа интеллектуальных продуктов научно-исследовательских коллективов. Надо понимать, что мозг, знания, профессионализм — это капитал с уникальным свойством постоянного восстановления и возрастания.

Реализация структурно-инновационной модели развития экономики Украины и Харьковской области требует и адекватных **инвестиционных вложений**. И хотя в минувшем году, благодаря действиям Правительства, инвестиционная деятельность оживилась, удельный вес инвестиционных ресурсов в экономике государства все еще недостаточен для полноценных инновационных преобразований.

Японские инвестиции в украинскую экономику составляют около \$200 млн. Хотя официальная статистика дает существенно меньший показатель. К сожалению, в Харьковской области японских инвестиций не зарегистрировано. Совместные украинско-японские предприятия также отсутствуют.

Например, государственная компания "Japan Tobacco International", работающая на рынке табачных изделий и имеющая широкую сеть филиалов и представительств во всем мире, только в Украине инвестировала в производство около 60 млн. долл. Однако эти инвестиции были сделаны швейцарским филиалом компании, и поэтому они официально записаны в актив швейцарцев, хотя де-факто это не так.

Аналогичная история с компанией "Yazaki Industry" — недавно в Ужгороде были открыты производственные мощности этой компании по изготовлению электропроводки для автомобилей. Размер инвестиций составляет около \$35 млн., создаются 2 тыс. новых рабочих мест. Но официально статистика относит данные инвестиции в актив нынешним номинальным немецким владельцам компании.

"Технология японская — высококвалифицированная рабочая сила наша" — подобная схема сотрудничества интересует все те фирмы, с руководством которых встречался Президент Украины во время визита в Японию в 2003 году: "Сони", "Итогу", "Сумитомо", "Мицубиши" и другие. В настоящее время существует около 60 украинско-японских проектов в этом направлении. С другой стороны, рынок Японии насыщен разнообразными высококачественными товарами, поэтому проникнуть на него очень сложно. Следует также иметь в виду, что спрос японцев определяется их высокими доходами и особыми требованиями к качеству товаров, их дизайну. Недаром Японию называют страной культуры "чистых форм".

С учетом *правовой и социально-экономической нестабильности в Украине* развитие на данном этапе полнокровных связей в торговле, инвестициях, технологическом трансфере с Японией представ-

ляется крайне сложным делом. Бюрократизм, коррупция отпугивают японских инвесторов, создают негативное впечатление об Украине.

Подход к новым независимым государствам четко определен формулой "дипломатия шелкового пути", когда акцент в Токио делают на азиатскую часть СНГ (в тот же Узбекистан японские инвестиции уже превысили 1 млрд. долл.). С 2001 года Украина все больше фигурирует как будущий сосед Евросоюза. Отсюда — намерение некоторых японских компаний частично перевести свое производство из некоторых восточноевропейских стран (будущих членов ЕС) в Украину. Точно так же, как и расширить за счет нашей страны рынок сбыта товаров, производимых в Центральной Европе. Так, например, с ознакомительными визитами в Киев уже не раз наведывались представители автомобильного завода Suzuki в Венгрии.

Еще одним фактором, влияющим на уровень японских инвестиций, является то, что *японцы очень мало знают об Украине*. Впрочем, говорить о каких-то доверительных отношениях между бизнесменами пока рано. В памяти японских предпринимателей еще свежи случаи, как украинские коллеги забирали товар без уплаты. Украинских партнеров, в свою очередь, пугает замкнутость японских коллег, а неумение найти общий язык часто списывается и на расстояние.

К сожалению, на Украине все еще *сохранился стереотип о том, что большие иностранные инвестиции приводят к скупке промышленности* и, в конечном итоге, контролю иностранцами экономики государства. Многолетний опыт японских инвестиций, например в Юго-Восточной Азии (Китай, Тайвань, Филиппины), показывает стремление вкладывать средства в высокодоходные отрасли, отдавая предпочтение долгосрочным инвестициям, при минимальном политическом вмешательстве в дела этих стран. Помимо материально-финансовых вложений, японская сторона также передает свои технологии, опыт, модернизирует производство.

Таким образом, использование японского опыта для реализации инновационного развития Украины и Харьковской области позволяет сделать следующие **выводы**:

необходимо объединение рыночных методов стимулирования инновационной деятельности с мероприятиями, которые бы обеспечили существенное усиление роли государства;

государственное содействие интеграции образования, науки и производства, объединению промышленного, банковского и торгового капитала в мощные структуры, транснациональные компании и технопарки, способные продуцировать конкурентоспособные товары и услуги;

стимулирование прогрессивных высокотехнологических изменений в структуре экспорта, когда в процессе реализации экспортно-ориентированной

модели развития создается финансовая база, обеспечивающая технико-технологический прорыв;

использование потенциала развития информационных технологий, внедрения ресурсо- и энергосберегающих технологий, а также уникальных научных разработок украинских и харьковских ученых;

создание условий для наращивания инвестирования как ключевой элемент реализации политики инновационного развития. Привлечение иностранных инвестиций, в том числе японских, и на их основе — новой техники и передовых технологий. Вступление Украины во Всемирную торговую организацию существенно улучшит инвестиционный имидж Украины.

Литература: 1. Гальчинський А. С. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Гесць, А. К. Кінах, В. М. Пинзеник. — К.: Знання України, 2002. — 336 с. 2. Бубенко П. Т. Регіональні аспекти інноваційного розвитку: Монографія. — Харків: НТУ "ХП", 2002. — 316 с. 3. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року / Під ред. Є. П. Кушнар'ова. — Харків: Видавничий Дім "ІНЖЕК", 2003. — 204 с. 4. Соколенко С. І. Сучасні світові ринки і Україна. — К.: Демос, 1995. — 288 с. 5. Стратегічні перспективи реформ. Виступ Президента України Л. Кучми на науково-практичній конференції "Стратегія сталого розвитку та структурно-інноваційної перебудови української економіки (2004 – 2015)" / Урядовий кур'єр. — 2004. — №80. — С. 5 – 8. 6. Зозуля Г. О. Міжнародне кредитування і формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні / Фінанси України. — 2000. — №7. — С. 21 – 27.

Стаття надійшла до редакції
29.01.2005 р.

УДК 316.774

Потрашкова Л.В.

ОЦЕНКА ЦЕННОСТИ ИНФОРМАЦИИ КАК ФАКТОРА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

The article is devoted to the problem of estimating the practical value of information as a factor that influences upon making the administrative conditions of decision making under uncertainty. The way determining the value of information by estimating the appropriate changes of the problem of making decision is suggested.

Понятие "информация" используется для описания широкого спектра явлений природы и общества.

венной жизни (таких, как движение сведений в общественных системах, сигналы в электронных цепях, биотоки в живых организмах и т. п.). Как следствие, необходимым является исследование информации с различных сторон, различными методами и в различных целях.

Особый интерес представляет исследование влияния информации на деятельность человека. С этой точки зрения важнейшая функция информации — *воздействие на процессы принятия управленческих и бытовых решений*. Значительность последствий управленческих решений требует тщательного отбора используемой информации, в связи с чем появляется проблема ее количественного оценивания. Проблемная ситуация может быть описана следующим образом: есть лицо, принимающее решение (ЛПР), находящееся на этапе выбора варианта из множества альтернатив в условиях неопределенности; есть возможность получения дополнительных порций информации о различных сферах внешней среды; получение каждой новой порции информации сопряжено с затратами ресурсов, запас которых ограничен. В такой ситуации возникает необходимость в выявлении наиболее важных порций информации, на получение которых следует направлять имеющиеся ограниченные ресурсы. Для этого нужна количественная оценка информации с точки зрения ее ценности для поддержки решения конкретной проблемы. Исследования в рамках данной тематики представляют интерес для совершенствования компьютерных систем поддержки принятия решений, что соответствует одному из приоритетных направлений развития науки и техники Украины — "новым компьютерным технологиям информатизации общества".

Вопрос количественного оценивания информации рассматривался в ряде научных теорий. Однако можно заметить, что существующие на сегодняшний день количественные оценки не охватывают всего спектра характеристик информации, существенных для процесса принятия решений. Покажем это кратко.

Пусть есть задача принятия решений в условиях неопределенности или риска. Решающая система, осуществляющая анализ данной задачи, получает порцию информации $I_{\text{реш}}$, направленную на уточнение характеристик внешней среды. В соответствии с существующими подходами информация $I_{\text{реш}}$ может получить следующие количественные оценки:

1. Согласно вероятностному подходу Шеннона-Хартли, информация есть выбор некоторого варианта из множества возможных [1]. Исходя из этого, количество информации определяется как количественное выражение изменения неопределенности ситуации в результате поступления сообщения. В нашем случае речь идет о количественном выражении изменения неопределенности внешней среды, которое является функцией вероятностей состояний внешней среды. Такая оценка, безусловно, является

существенной для характеристики информации как фактора принятия решений. Однако сферу применения данной оценки ограничивает тот факт, что она ни прямо, ни косвенно не учитывает содержания оцениваемой информации.

2. В соответствии с алгоритмическим подходом А. Н. Колмогорова [2], количество информации $I_{\text{реш}}$ определяется минимальной длиной программы (алгоритма), позволяющей преобразовать объект X (в нашем случае — исходную задачу принятия решений) в объект Y (новую задачу, уточненную в связи с поступлением сообщения). Согласно Колмогорову, именно минимальная длина программы определяет сложность объекта (текста, таблицы данных, карты и т. п.). По этому поводу можно заметить, что такая характеристика, как длина программы, не дает адекватного описания сложности рассматриваемой задачи принятия решений.

3. В рамках направления, ориентированного на определение ценности информации, ценной считается та информация, которая помогает достижению цели. Исходя из этого, мера ценности информации определяется двумя способами: либо как уменьшение затрат на достижение цели, либо как увеличение вероятности ее достижения. По поводу этих подходов можно высказать следующие соображения: во-первых, упомянутые два способа определения ценности информации следует дополнить третьим, предполагающим измерение ценности информации на основе величины приближения системы к цели; во-вторых, все три способа нуждаются в конкретизации применительно к сфере принятия решений. То есть нужно определить, что понимать под целью процесса принятия решения, как оценивать вероятность принятия приемлемого решения, как оценивать "близость" принятого решения к цели.

Как видно из изложенного, в настоящее время не сформирована такая количественная оценка информации, которая позволяла бы учесть ее содержание путем измерения соответствующего упрощения решаемой проблемы выбора. Поставим перед собой задачу восполнить этот пробел. Таким образом, цель данной статьи — сформировать оценку практической ценности информации, отражающую вызванное ею упрощение конкретного процесса принятия решения, а также ожидаемое приближение управляемой системы к цели.

В качестве теоретической базы такой оценки используем следующие **концептуальные положения по определению ценности информации как фактора принятия решений**.

Положение 1. Информационной базой для принятия решения в условиях неопределенности выступает задача принятия решений (ЗПР), представляющая собой систему элементов $\langle A, Y, S, P, K \rangle$, где $A = \{A_i\}$ — множество альтернатив; $S = \{S_i\}$ — множество состояний внешней среды; $P = \{P_i\}$ — соответ-

ствующее множество вероятностей наступления состояний среды; Y — критерий оценки последствий альтернатив в каждом из состояний внешней среды; $K = \{K_n\}$ — множество используемых критериев принятия решений в условиях неопределенности (например, критерий Байеса, критерии пессимизма, оптимизма и т. п.).

Положение 2. Назначением ЗПР является информационная поддержка процесса принятия решения. Возможности ЗПР по поддержке выбора приемлемого решения благодаря информации, заложенной в ее элементах, назовем *информационным потенциалом ЗПР* (понятие "потенциал" означает возможности, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи).

Положение 3. ЗПР, являясь динамической системой, проходит во времени стадии формирования и развития. Развитие ЗПР представляет собой изменение исходных элементов A , Y , S , P и K под влиянием поступающей информации и проявляется в изменении информационного потенциала ЗПР.

Положение 4. Как следует из положения 3, ценность информации как фактора принятия решения по конкретной проблеме может быть оценена путем измерения разности информационного потенциала соответствующей ЗПР до и после получения информации (рис. 1).

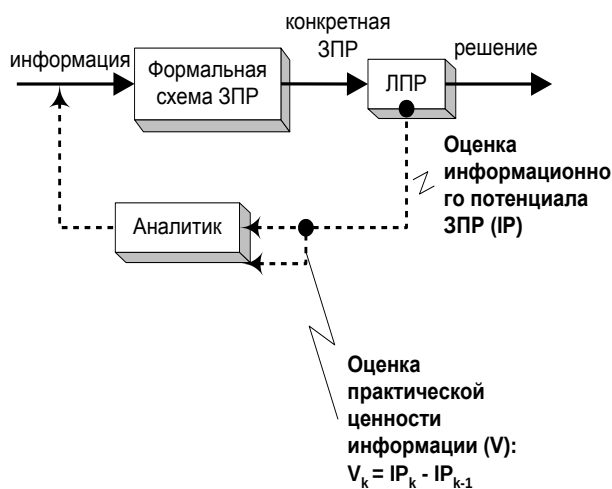


Рис. 1. Схема определения ценности информации как фактора принятия решений

Положение 5. Задача принятия решений как система элементов $\langle A, Y, S, P, K \rangle$ оказывает тем большую поддержку процессу принятия решения, чем ближе данная ЗПР к "идеальной ЗПР", соответствующей следующим требованиям:

1) *требованию простоты выбора* — выбор является однозначным, то есть среди альтернатив имеется одна такая, которая является наилучшей согласно всем используемым критериям принятия решений в условиях неопределенности;

2) *требованию предпочтительности последствий* — при любом раскладе событий (то есть какое бы состояние среды ни реализовалось) выбранная альтернатива является наилучшей;

3) *требованию достижимости цели* — при любом раскладе событий выбранная альтернатива позволяет достичь поставленной цели.

Положение 6. Как следует из положения 5, информационный потенциал ЗПР может быть количественно охарактеризован через оценку соответствия анализируемой ЗПР требованиям простоты выбора, предпочтительности последствий и достижимости цели.

Основываясь на изложенных концептуальных положениях, предложим следующие виды количественной оценки потенциала ЗПР.

1. Оценка ЗПР с точки зрения простоты выбора

Так как простой выбор в ЗПР — это однозначный выбор, то для оценки ЗПР, с точки зрения простоты выбора, можно предложить следующий показатель:

$$SMPL = \max_i P_{Ai}, \quad SMPL \in (0;1], \quad (1)$$

где $P_{Ai} = P(A_i)$ — вероятность выбора альтернативы A_i .

Показатель **SMPL** достигает своего максимума в том случае, когда выбор в ЗПР однозначен, то есть существует i , для которого $P_{Ai} = 1$.

Оценку вероятности выбора альтернатив P_{Ai} будем формировать, основываясь на следующих соображениях. Окончательный выбор лица, принимающего решение в условиях неопределенности, заранее трудно предсказать из-за наличия в его действиях слабоформализуемой интуитивной составляющей. Однако вероятность выбора им той или иной альтернативы можно оценить благодаря влиянию следующих факторов:

1. В организованных управленческих структурах решение является продуктом деятельности "решающей системы", объединяющей ЛПР и формальные средства поддержки его действий (прежде всего, математические методы и компьютерные СППР).

2. В состав средств поддержки действий ЛПР входит целый ряд критериев принятия решений в условиях неопределенности (критериев ПРН). Эти критерии позволяют формализовать процесс выбора решения на множестве альтернатив, благодаря чему сфера использования неформальных суждений ЛПР ограничивается этапом выбора самих критериев ПРН.

Исходя из этого, можно предложить следующий подход к оценке вероятности выбора альтернатив:

$$P_{Ai} = \frac{Cr_i}{\sum_h Cr_h}, \quad (2)$$

где Cr_h — количество критериев ПРН, в соответствии с которыми альтернатива A_h рассматривается как оптимальная. При этом множество используемых критериев ПРН формируется ЛПР, исходя из преследуемых им целей, имеющихся ресурсов и склонности к риску.

2. Оценка ЗПР с точки зрения предпочтительности последствий

Как следует из требования №2, изложенного в пункте 5-ом концептуальных положений, оценку ЗПР, с точки зрения предпочтительности последствий, нужно производить, основываясь на следующих утверждениях:

оценка предпочтительности последствий достигает своего максимума в том случае, если принятое на основе данной ЗПР решение является наилучшим в каждом из возможных состояний внешней среды;

оценка предпочтительности последствий тем выше, чем ближе решение, принятое на основе данной ЗПР, к наилучшему решению в каждом из возможных состояний внешней среды;

так как ЗПР в условиях неопределенности в общем случае не имеет однозначного решения, то при оценке предпочтительности последствий следует учитывать вероятность выбора каждой из альтернатив.

Исходя из сформулированных требований, для оценки ЗПР, с точки зрения предпочтительности последствий, можно предложить следующий показатель (для задачи на максимум):

$$PRF = \sum_i P_{Ai} \cdot \left[\frac{\sum_j \frac{Y_{ij} - Y^0}{\max_i Y_{ij} - Y^0}}{m} \right], \quad (3)$$

где: P_{Ai} — вероятность выбора альтернативы A_i ;

Y_{ij} — последствия i -той альтернативы при наступлении j -го состояния среды;

$\max_i Y_{ij}$ — наилучшие из последствий в j -м состоянии среды;

Y^0 — минимальный уровень значений критерия Y , его "точка отсчета";

m — количество возможных состояний среды.

Для объяснения содержательного смысла формулы (3) введем следующие обозначения:

$$PRF_{ij} = \frac{Y_{ij} - Y^0}{\max_i Y_{ij} - Y^0}, \quad PRF_i = \frac{\sum_j PRF_{ij}}{m}. \quad (4)$$

Тогда формула (3) примет вид:

$$PRF = \sum_i P_{Ai} \times PRF_i = \sum_i P_{Ai} \times \left[\frac{\sum_j PRF_{ij}}{m} \right]. \quad (5)$$

Здесь PRF_{ij} — оценка близости последствий Y_{ij} к наилучшим последствиям при j -ом состоянии среды. Благодаря использованию формулы вида

$\frac{Y_{ij} - Y^0}{\max_i Y_{ij} - Y^0}$ мы достигаем следующих целей:

а) оценки PRF_{ij} принимают значения из интервала $[0; 1]$;

б) мы избегаем деления на ноль;

в) манипулирование значением Y^0 позволяет изменять чувствительность оценки PRF_{ij} к различиям между последствиями альтернатив.

Поясним последний пункт на примере. Пусть в некоторой задаче по условию задано, что $Y_{11} = 92$, а $Y_{21} = \max_i Y_{i1} = 98$. Тогда имеем следующее: если

$Y^0 = 0$, то $PRF_{11} = 0,94$, то есть различия между последствиями альтернатив A_1 и A_2 считаются незначительными; если же $Y^0 = 90$, то $PRF_{11} = 0,25$, то есть различия между последствиями альтернатив A_1 и A_2 весьма значимы для ЛПР.

PRF_i — среднее арифметическое оценок PRF_{ij} по всем состояниям внешней среды. Мы используем показатель среднего арифметического, а не математического ожидания вследствие того, что вероятности состояний внешней среды по условию находятся в процессе уточнения. Таким образом, мы фактически имеем дело с задачей принятия решений в условиях неопределенности, а не риска. Имеющаяся информация о вероятностях P_j ($j=1, \bar{m}$) учитывается в той мере, в какой она влияет на выбор ЛПР: значения P_j фигурируют в расчетах по ряду критериев ПРН (например, по критерию Байеса), и, следовательно, они влияют на значения Cr_i , и далее — на значения P_{Ai} .

Величина PRF_i характеризует близость i -той альтернативы к "фиктивно лучшей альтернативе". Здесь под "фиктивно лучшей альтернативой" понимается такая фиктивно введенная альтернатива, последствия которой совпадают с наилучшими последствиями $\max_i Y_{ij}$ в каждом из состояний внешней среды в данной ЗПР.

Таким образом, показатель **PRF** представляет собой математическое ожидание оценки близости выбранной альтернативы к "фиктивно лучшей альтернативе". Оценки **PRF** принимают значения из интервала [0; 1]. Значение **PRF** тем больше, чем ближе последствия наиболее вероятной альтернативы к наилучшим последствиям в каждом из состояний внешней среды.

3. Оценка ЗПР с точки зрения достижимости цели

По аналогии с оценкой предпочтительности последствий для оценки ЗПР, с точки зрения достижимости цели, можно предложить следующий показатель (для задачи на максимум):

$$GL = \sum_i \left[P_{Ai} \cdot \frac{\sum_j \frac{Y_{ij} - Y^0}{G - Y^0}}{m} \right], \quad (6)$$

где G — целевой уровень критерия Y .

Проанализируем возможность использования предложенных показателей для оценки информационного потенциала ЗПР и ценности поступающей информации.

Показатель **GL** характеризует заложенную в ЗПР информацию об альтернативах: значение **GL** тем выше, чем больше в ЗПР альтернатив, позволяющих достичь цели при разных состояниях среды. В то же время данный показатель не подходит для характеристики информации о состояниях внешней среды. Уменьшение неопределенности среды может привести как к росту, так и к уменьшению значения **GL**. Уменьшение значения **GL** произойдет в том случае, если поступившая информация будет свидетельствовать о невозможности реализации состояний, выгодных для достижения цели.

Показатель **PRF**, наоборот, характеризует заложенную в ЗПР информацию о состояниях внешней среды. Данный показатель учитывает уровень сложности выбора (через значения P_{Ai}) и ожидаемую близость управляемой системы к цели (здесь под целью понимается получение наилучших результатов из возможных при данных условиях). В то же время появление информации о новой альтернативе может привести как к росту, так и к уменьшению значения показателя **PRF**.

Показатель **SMPL** характеризует простоту выбора решения, однако обладает слабой чувствительностью к изменению элементов ЗПР.

Таким образом, каждый из предложенных показателей характеризует одну из сторон информационного потенциала ЗПР. В связи с этим показатели **SMPL**, **PRF** и **GL** следует применять в комплексе.

Использование данных показателей видится особенно полезным в тех ситуациях принятия решения, когда для снятия неопределенности требуется несколько порций информации, а получение каждой новой порции сопряжено с дополнительными затратами ресурсов. В таких ситуациях целесообразность получения каждой порции данных должна быть тщательно обоснована. Использование предложенных показателей позволит ответить на вопрос, какая же из порций информации обладает наибольшей ценностью, то есть позволяет в наибольшей степени упростить процесс принятия решения по проблеме.

Таким образом, научная новизна статьи состоит в следующем:

- сформулированы концептуальные положения по оценке практической ценности информации как фактора принятия решений;

- введено понятие информационного потенциала задачи принятия решений;

- предложен подход к определению ценности информации путем оценки вызванного ею изменения информационного потенциала задачи принятия решений;

- предложен комплекс показателей, позволяющих оценить информационный потенциал задачи принятия решений.

Литература: 1. Шеннон К. Современные достижения теории связи // В кн.: Информационное общество. — М.: ООО "Издательство АСТ", 2004. — С. 23 – 40. 2. Колмогоров А. Н. Три подхода к определению понятия "Количество информации" // Новое в жизни, науке, технике. Серия "Математика, кибернетика". — 1991. — №1. — С. 24 – 29.

Стаття надійшла до редакції
27.01.2005 р.

УДК 316.343.654(447)

Садчиков С. А.

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК СРЕДНЕГО КЛАССА В УКРАИНЕ

Creation of an effective management system which enables to satisfy middle class interests at the greatest degree is one of the basic tasks of our state at the present stage. The domestic scientists had disagreements on allocation of middle class in Ukraine and definition of using the methods of determining within the context of the individuals class accessory. The purpose of the given work is the definition of optimal methods and ways of development that promote the creation and extension of the middle class in Ukraine.

© Садчиков С. А., 2005

В основе современных глобальных трансформационных процессов лежат преобразования, которые в той или иной степени затрагивают все сферы хозяйствования в государстве. При этом каждое государство стремится создать такую систему управления этими процессами, при которой бы наиболее полно удовлетворялись интересы и потребности индивида.

Как и любому государству, которое находится в стадии становления и развития, Украине свойственны процессы преобразования, прежде всего в сфере социально-экономических отношений, которые проявляются, главным образом, в формировании устойчивых социальных образований (групп, слоев, классов и т. д.). Сам процесс идентификации и определения принадлежности индивида к той или иной группе (классу, слою) определяется в научной практике как социальная стратификация (от лат. *stratum* — слой) [10].

Вопросы, связанные с проблемами социальной стратификации в Украине, представлены в работах Горошовской Н., Пирожкова С., Повлавской Н., Римшевской Н., Сахана И. и др. Наряду с этим, широкий спектр вопросов остается малоизученным и требует дальнейших исследований. Так, ученые не пришли к окончательному решению вопроса относительно определения, кого следует относить к среднему классу в Украине и какие методы и критерии являются оптимальными для определения среднего класса на данном этапе развития экономических отношений в нашем государстве. Поэтому тема исследования является актуальной и требует дальнейших разработок.

В контексте изучаемой проблематики объектом исследования является социальное развитие украинского общества, а предметом — процессы социальной стратификации, происходящие в Украине.

В основе теории социальной стратификации лежат противопоставления групп людей по статусным, имущественным, профессиональным и другим признакам.

Неотъемлемым фактором благополучного развития свободных рыночных отношений является существование среднего класса.

В странах с рыночной экономикой средний класс является основой социальной стабильности и охватывает, как правило, более половины населения. Средний класс в развитых странах путем участия в социальной и политической жизни формирует морально-нравственные общественные императивы. От экономического состояния среднего класса в значительной степени зависит пополнение государственных и местных бюджетов, так как он является основным плательщиком налогов, реализация различных государственных программ, инвестиционная активность населения, развитие внутреннего рынка [6, 9, 11]. Таким образом, средний класс является показателем благосостояния любого государства.

К основным признакам принадлежности к среднему классу можно отнести: уровень совокупных реальных доходов, владение движимым и недвижимым

имуществом, уровень личного потребления, профессионально-квалификационный статус, уровень образования, успешность деятельности в условиях рыночной экономики и др. Среди этих критериев наиболее важным считается уровень доходов, который должен обеспечивать образ жизни, благоприятствующий расширенному воспроизводству рабочей силы с высокими качественными характеристиками и надлежащим благосостоянием [1, 3, 5, 6, 9, 11].

В экономически развитых странах к среднему классу, как правило, относят представителей среднего бизнеса, высокооплачиваемые слои интеллигенции (преподавателей вузов, врачей), менеджеров больших и средних компаний, госслужащих среднего и высокого рангов, рабочих-профессионалов высокой квалификации [8, 11].

Примером общества, где наиболее полно реализуется принцип социальной стратификации, являются США. Средний класс в США составляет около 60% всего населения государства и представляет собой слой общества, где доходы каждого индивида составляют 25 – 100 тыс. долл. в год [3, 9]. Стандарты потребления среднего класса в США предполагают наличие в собственности двух-, одноэтажного семейного дома в пригороде, небольшого земельного участка, автомобиля средней стоимости для каждого взрослого члена семьи, обучение детей в университете (по американским меркам это является привилегией довольно обеспеченных слоев населения).

Следует отметить, что не во всех развитых странах средний класс является преобладающим. Например, в Великобритании говорят об обществе типа "30 – 30 – 40", где 30% — это бедные, 30% — такие, которые не имеют надежного "завтра", 40% — привилегированные слои населения [3].

При выделенных различиях характерной чертой среднего класса в развитых странах является то, что практически все его представители, независимо от отрасли, в которой они трудятся, — квалифицированные и высококвалифицированные работники, имеющие достаточный уровень образовательной и профессиональной подготовки, психологического и социального развития.

Учитывая изложенное выше, можно определить и основные задачи данного исследования:

- выделение признаков, по которым может быть стратифицировано украинское общество;
- определение групповых критериев среднего класса;
- определение направлений формирования среднего класса в Украине.

На данном этапе развития экономики Украины исследователями определены основные признаки среднего класса. Это, прежде всего, уровень материального благосостояния, профессионально-квалификационный статус, потенциал социальной мобильности, стиль жизни, политическая активность, самоидентификация.

Большинство украинских ученых полагают, что уровень материального благосостояния является ос-

новополагающим критерием стратификации общества (еще К. Маркс предлагал в качестве основного классового критерия при изучении социальной структуры общества использовать экономический критерий [2]). И хотя среди украинских исследователей нет единого мнения по поводу того, какой минимальный доход должен иметь представитель среднего класса, все сходятся в одном: европейские критерии идентификации в украинских условиях абсолютно не применимы.

Среднемесячная заработная плата в западноевропейских странах, которые только недавно вступили в Евросоюз, — 350 – 400 евро. В Украине, по данным на сентябрь 2004 года, доход на одного человека составил 453,9 грн. [6]. Если использовать европейские мерки идентификации, то такой доход можно отнести к бедности. Если говорить о сопоставлении Украины с развитыми европейскими государствами, то сравнение будет также не в пользу нашей страны (средняя заработная плата за час работы в странах Евросоюза равна 15 – 25 евро против наших 60 – 70 центов).

Ряд украинских ученых, таких, как Н. Повлавская, предлагают определить нижнюю границу доходности среднего класса в Украине, используя зарубежный опыт определения среднего дохода, где установленный прожиточный минимум равен примерно 60%, то есть средней заработной плате [9]. При установленном прожиточном минимуме в 362,23 грн. представитель среднего класса должен получать не менее 1424 гривен общего дохода в месяц. Необходимо учитывать то, что, по статистическим данным, заработная плата в 2003 году составила 42,4% общего дохода [13]. Преимущество данной методики расчета нижней границы дохода среднего класса заключается в том, что путем использования при расчете показателя установленного прожиточного минимума учитывается уровень жизни населения.

Одним из основных факторов, которые влияют на уровень социальных стандартов, является объем ВВП в расчете на одного человека. В высокоразвитой Европе средний размер ВВП составляет от 11,9 тыс. евро (Греция) до 49,3 тыс. евро (Люксембург) [1]. В Украине этот показатель равен 4,8 тыс. гривен, и что тем самым ставит Украину по уровню ВВП на душу населения на 138-е место в мире [4, 13]. По прогнозам Британского института "Экономист интеллидженс юнит", при ежегодном увеличении ВВП Украины хотя бы на 3,5% на душу населения, можно достичь уровня стран ЕС не раньше, чем через сто лет. И только через 20 лет ВВП Украины на душу населения может достичь 20 – 25% аналогичного показателя стран ЕС [5].

Однако материальное благосостояние измеряется не только уровнем заработка и объемом ВВП на душу населения [3, 11, 14]. Сюда также можно отнести уровень потребления, уровень накопления, наличие у населения предметов длительного пользова-

ния, уровень получения доходов населения от своей собственности, в том числе — от земельных участков.

Характерной чертой европейского среднего класса является превышение минимального полученного дохода над общей суммой затрат, что дает возможность накапливать деньги [1]. Что касается Украины, то, по данным социологических исследований, 74% домохозяйств на протяжении прошедшего года не могли себя обеспечить достаточным питанием, 66% не имели возможность купить себе одежду и обувь, 24% не всегда могли приобрести мыло и стиральный порошок [4].

Несмотря на данные всеукраинского опроса, проведенного фирмой "СОЦИС" совместно с Институтом социологии НАН Украины и Фондом "Демократические инициативы", в соответствии с которым в 2001 году 90% домохозяйств имели холодильник, 73% — цветной телевизор, 71% — стиральную машину, 12% — модную одежду, 18% — новую или хорошую мебель, 19% — стерео и видеоаппаратуру [3], можно с уверенностью сказать, что все перечисленные товары народного потребления для "среднего украинца" пока что попадают под категорию "роскошь".

На различные культурные мероприятия — такие, как посещение театров, концертных залов, у "среднего украинца" просто не остается финансовых средств. По статистическим данным, один средний украинец в 2003 году на отдых, развлечения, культуру и спорт потратил совокупную сумму в размере 17,8 грн. [13]. По ценам 2003 года на такую сумму можно было 3 раза посмотреть в кинотеатре фильм либо две недели посещать тренировки в легкоатлетическом зале; одно исключает другое. Соответственно, если вы хотите поехать летом с семьей отдохнуть в какой-нибудь пансионат на близлежащее водохранилище, вам придется отказаться не только от кинотеатров и спортивных залов. Такая роскошь, как семейная поездка на море в добротный дом отдыха, большинству украинцев не по карману. Что говорить о таком распространенном в странах Западной Европы и Америки проведении отпуска, как поездка за границу? В Украине позволить себе такие отпуска могут лишь самые обеспеченные слои населения.

Одним из квалифицирующих признаков классовой идентификации индивида в развитых странах является его отношение к собственности, как к объекту, приносящему доход.

О прибыльности земельной собственности в Украине можно сказать, что доходность ее находится на очень низком уровне. Например, если в Германии собственник участка площадью в 5 га был бы очень обеспеченным человеком, то на Украине человек, располагающий 5 гектарами земли, имел бы доход целых 100 долларов в год [14]. Таким образом, можно констатировать тот факт, что в Украине земля еще не стала средством, приносящим доход. И, соответ-

ственно, владение землей не может рассматриваться как квалифицирующий признак среднего класса.

Перспективы развития среднего класса в Украине связаны также с развитием малого и среднего предпринимательства. Развитие малого и среднего бизнеса является приоритетным в любом государстве с переходной экономикой. Малое и среднее предпринимательство объединяет те группы нашего общества, которые владеют наибольшим потенциалом для формирования слоя населения, который стал бы, как говорят американские экономисты, "starting-point", то есть первоосновой в становлении украинского среднего класса, причем такого, который бы соответствовал международным стандартам [9].

Развитие среднего класса во многом зависит от уровня квалификации производительных сил общества. Анализ показал, что качественные характеристики таких составляющих трудовых ресурсов, как профессионально-квалификационный статус и уровень образования рабочих, снизились за последнее десятилетие. Так, если в 1990 году подготовка квалифицированных рабочих профессионально-техническими учебными учреждениями составляла 376,7 тыс. человек, то в 2003 году — только 275,6 тыс. человек. При этом за рассматриваемый период количество высших учебных заведений 1 – 4 уровня аккредитации увеличилось более чем на 10% (с 898 в 1990 г. до 1009 в 2003 г.); количество студентов — на 48% [13]. С каждым годом падает привлекательность технических профессий, все меньше людей желает получить техническое, "непрестижное" образование. В настоящий момент на рынке труда уже наблюдается дефицит высоко-квалифицированных специалистов основного производства.

С 1996 года Государственная служба занятости ведет учет выпускников высших учебных заведений, которые не смогли найти работу. На протяжении 2001 г. было зарегистрировано 63,2 тыс. человек, что составляет почти 15% общей численности выпускников, в то время как в 1996 году их было зарегистрировано в 2,2 раза меньше [6].

Перспективы развития современного среднего класса в Украине связаны с дальнейшим формированием гражданской общественности. Именно средний класс, как указывалось выше, составляет социальную основу преобладающего большинства влиятельных политических партий и гражданских организаций. Посредством гражданской общественности средний класс осуществляет защиту своих прав и свобод, а также удовлетворяет свои политические, экономические, социальные и культурные интересы. В Украине по результатам восьми общегосударственных опросов гражданского мнения 1994 – 2001 гг. более 80% населения засвидетельствовало, что они не принадлежат ни к одной гражданской или политической организации [10]. А ведь именно повышение гражданской и политической активности насе-

ления является важнейшим условием успешного осуществления социально-политических преобразований.

По данным исследований Института социологических исследований и Центра "Социальный мониторинг", на протяжении 1994 — 2000 гг. установлено, что приблизительно 75% населения Украины оценивают свой жизненный уровень ниже среднего. Украинские ученые [4] ввели такое понятие, как "субъективная бедность". Речь идет о феномене, который формируется под влиянием динамики благополучия каждого опрошенного и существования имущественного расслоения. Большое значение также имеет разрыв между реальным уровнем жизни в Украине и сформированными жизненными стандартами стран Запада.

Поляризация доходов населения различных социальных групп привела к возникновению, по словам Н. Римашевской, "двух Украин". В одной стране сформировались два уровня жизни со своими доходами и уровнем потребления услуг. Если соотношение денежных затрат 10% наиболее и наименее обеспеченных слоев населения в 2000 г. составило разницу в 7 раз, то в 2001 году — в 10 раз [4]. Фактически имеет место ситуация, одновременного приумножения богатыми своего капитала и параллельного с ним обнищанием бедных, что ведет к расколу общества и возникновению латентного галопирующего конфликта, который в конечном итоге может привести к негативным последствиям.

По данным социологических исследований, за последнее время удельная масса лиц, которые идентифицируют себя со средним классом, выросла до 45% населения Украины. Однако стоит отметить, что такая самооценка респондентов говорит лишь о том, что наши люди не имеют адекватного представления о том, кто же на самом деле может относиться к среднему классу. Они, сопоставляя себя своему окружению, получают иллюзорное представление о принадлежности к тому или иному слою общества, не делая поправки на общий жизненный уровень населения страны.

Резюмируя все вышеизложенное, можно сказать, что в настоящий момент среднего класса в Украине нет. Есть лишь определенное, очень незначительное количество людей, которые получают действительно "среднюю" европейскую зарплату, но которые ни при каких обстоятельствах не могут быть отнесены к среднему классу. Реально существующий украинский средний класс — это те люди, которые ведут "нормальный" образ жизни, экономия на самых элементарных вещах, чтобы можно было раз в год частично обновить свой гардероб, купить мелкую бытовую технику и, может быть, даже (при благоприятствующих обстоятельствах) провести неделю отпуска на берегу моря.

Сделаем вывод. В Украине формирование среднего класса находится на начальном уровне, и его дальнейшее развитие зависит главным образом от экономической политики государства и степени его участия в процессе трансформации общества.

Дальнейшее формирование и развитие среднего класса в Украине предполагает реализацию следующих мероприятий:

создание необходимых условий развития мелкого и среднего бизнеса;

привлечение иностранных инвесторов для поднятия промышленного сектора;

финансирование развития научного и наукоемкого производства;

культивирование высококлассных специалистов и ученых мирового уровня;

борьба с олигархическими структурами и глобальной коррумпированностью в стране;

повышение морально-нравственного уровня населения;

определение четкой системы ценностных ориентиров подрастающего поколения, основанной на патриотизме и желании построить будущее посредством собственного трудового вклада.

Развитие и становление среднего класса является стратегической задачей нашего государства — задачей, в разрешении которой должен принять участие каждый украинец независимо от того, к какому классу он себя относит.

В новом тысячелетии средний класс должен стать фундаментом развития экономики Украины как молодого европейского государства, которое должно стремиться к установлению достойного жизненного уровня своего народа и получению адекватного места в мировом сообществе.

Література: 1. Радугин А. А. Социология Квдс лекцій /А. А. Радугин, К. А. Радугин Середній клас М.: Центр. 1999. — 156 с. 2. Кірюх Т. основа стабільності держави / Т. Кірюх. М. Шаповал // Україна: аспекти праці. — 2002. — №8. — С. 20 — 23. 3. Повлавська Н. Про стан і перспективи розвитку середнього класу в Україні / Н. Повлавська, С. О. Совкова, С. М. Мелешкова // Справочник кадровика 2003. — №3. — С. 46 — 49. 4. Сахань І. Становлення середнього класу в Україні // Україна: аспекти праці. — 2002. — №8. — С. 3 — 5. 5. Бондар І. Середній клас і рівень доходів / І. Бондар, Є. Бугасенко, Г. Ярошенко // Праця і зарплата — 2004. — №16(404). — Квітень. — С. 4 — 5. 6. Гнибіденко І. Середній клас в Україні: проблеми ідентифікації та становлення / І. Гнибіденко, Ю. Зайцев // Україна: аспекти праці. — 2002. — №8. — С. 11 — 14. 7. Доходи населення // Соціальна політика. — 2005. — №45. — С. 5. 8. Пирожков С. До осмислення категорії "середній клас" як основи стабільності суспільства // Україна: аспекти праці. — 2002. — №8. — С. 40 — 44. 9. Воробьев Е. Эволюция концепций среднего класса / Е. Воробьев, Т. Лучко // Социальная экономика. — 2003. — №4. — С. 76 — 81. 10. Україна в цифрах в 2003 році. Короткий статистичний довідник. — К.: Держкомстат України, 2004. — С. 171, 191. 11. Горощовська В. Стабілізуюча роль середнього класу в Україні // Україна: аспекти праці. — 2002. — №8. — С. 15 — 19. 12. Єрохін С. Хто в нас середній клас // Україна і світ сьогодні — 2004. — №21. — 5 — 11 червня. — С. 8. 13. Паламарчук В. Суспільно-політичні перетворення та становлення середнього класу в Україні // Україна: аспекти праці. №8. — С. 36 — 39. 14. Україна в цифрах в 2001 році. Короткий 2002. статистичний довідник. — К.: Держкомстат України, 2002. — 262 с.

Стаття надійшла до редакції
29.01.2005 р.

УДК 504.064.3:574

Івашура А. А.

КОМП'ЮТЕРНИЙ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ МОНІТОРИНГ — СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДЛЯ РІШЕННЯ ПРОБЛЕМ РЕГУЛЮВАННЯ І УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРИРОДНОГО СЕРЕДОВИЩА

In recent years the Ukrainian and foreign companies have put forward to the market a number of various application corporate systems. For a long time the information technologies are being successfully used for solving the problems of enterprise management automation. Lately the transformations in the administrative structure of enterprise only are not sufficient for achieving of maximal effect from the ecological management system. The simultaneous introduction of informative decisions in this field are getting necessary.

Інформація про стан навколишнього природного середовища, про зміни цього стану давно використовується людиною при плануванні своєї діяльності.

Сам термін "моніторинг" вперше з'явився в рекомендаціях спеціальної комісії (Науковий комітет із проблем навколишнього середовища) при ЮНЕСКО в 1971 р., а в 1972 р. вже з'явилися перші пропозиції щодо Глобальної системи моніторингу навколишнього середовища (Стокгольмська конференція ООН з навколишнього середовища). Проте така система не створена донині через розбіжності в обсягах, формах і об'єктах моніторингу, розподілі обов'язків між уже існуючими системами спостережень. Такі ж проблеми і у нас у країні, тому, коли виникає необхідність режимних спостережень за навколишнім середовищем, кожна галузь вимушена створювати свою локальну систему моніторингу.

Незабаром до різновидів екологічного моніторингу додався, на мій погляд, один із найважливіших його складових — економічний чинник.

Сьогодні до поняття "еколого-економічний моніторинг" стали все частіше додавати слово "комп'ютерний", оскільки зрозуміло, що при обробці величезної кількості інформації, моделюванні і прогнозуванні на її основі різних природних і господарських ситуацій неможливо обійтися без грамотної математичної обробки.

Комп'ютерний еколого-економічний моніторинг — комплекс виконуваних за науково обґрунтованими програмами спостережень, оцінок, прогнозів і наукових та практичних техніко-економічних рекомендацій і варіантів управлінських рішень, що розробляються на їх основі, необхідних і достатніх для забез-

печення управління станом навколишнього природного середовища і еколого-економічною безпекою.

Він вирішує наступні завдання:

моделювання еколого-економічних систем;

створення системи отримання базової інформації для систем моніторингу; організація систем спостереження, системи обліку і звітності;

обробка і аналіз екологічної та економічної інформації в системах моніторингу;

еколого-економічний моніторинг навколишнього середовища природних об'єктів і екосистем;

регіональні й муніципальні системи еколого-економічного моніторингу;

моніторинг ефективності управління екологічною діяльністю підприємств;

моніторинг проектів і програм, що реалізують ринкові механізми торгівлі квотами.

Організація еколого-економічного моніторингу вимагає значних витрат. Проте при грамотній постановці цього завдання економічну основу отримає вся природоохоронна діяльність, і, отже, буде вирішене завдання з регулювання якості природного середовища, управління процесами, що відбуваються в ній, — техногенними (позитивними, негативними) і природними. Крім цього, реалізується завдання планомірного підвищення якості природного середовища, соціальної сфери і т. п.

Комп'ютерний еколого-економічний моніторинг дозволяє виробити стратегію регулювання і управління якістю природного середовища, економічно вигідну при найстрогіших нормах природо- і ресурсовикористання.

Для створення універсальних показників оцінки якості природного середовища застосовуються наступні підходи [4]:

1. Антропоцентричний, заснований на оцінці динаміки чисельності населення і динаміки тривалості життя.

2. Спеціоцентричний, заснований на аналізі стану одного конкретного біологічного виду.

3. Біоценозоцентричний, заснований на аналізі стану динаміки біологічної маси і біологічної різноманітності.

Поєднання трьох підходів і декількох критеріїв дозволить ввести об'єктивні методи оцінки стану природного середовища. Підходи, засновані на застосуванні цих критеріїв, можуть сприяти формуванню теоретичної основи раціонального природокористування.

Для цього необхідно, з моєї точки зору, сприяти вирішенню наступних питань:

яка якість природного середовища в комплексних одиничних показниках прийматиметься за "нормальне" і "високе";

до якого рівня якості природного середовища слід прагнути, і якими критеріями слід керуватися при відновній природоохоронній діяльності з урахуванням екологічної і економічної точок зору;

проведення яких еколого-економічних і технологічних заходів необхідно для зменшення, зниження

або повної компенсації шкідливих техногенних дій, зниження або повної ліквідації екологічного збитку, досягнення нового, більш високого рівня якості природного середовища;

яка ефективність і корисність природоохоронних, відновних або компенсаційних дій на тривалих тимчасових інтервалах (довготривалий еколого-економічний прогноз);

як визначати пріоритетність дій при зіткненні економічних і екологічних інтересів та ін.

Комп'ютерний еколого-економічний моніторинг надає найвеличезніший масив інформації, необхідний численним і різноманітним організаціям. Перш за все, це законодавчі і виконавчі органи влади України, які видають різні нормативні акти, приймають плани і програми. Це служби відповідних міністерств і відомств, що ведуть ті або інші спостереження за станом навколишнього середовища, за здоров'ям людей, а також за чинниками дії на довкілля. Це численні науководослідні організації — інститути, станції тощо. Багато хто з них вирішує питання, далекі від охорони навколишнього середовища, але за родом своєї діяльності зобов'язані одержувати інформацію про її стан.

Крім того, збором і аналізом екологічної інформації займаються і проектувальники, оскільки нове будівництво завжди негативно діє на довкілля, і слід наперед спрогнозувати ступінь цієї дії. Природно, проектні організації розташовують і інформацію про чинники дії на навколишнє середовище, пов'язану з проектуванням об'єктом. Ця ж інформація виявляється і в розпорядженні замовників проектної документації — державних організацій або комерційних компаній.

Споживачами еколого-економічної інформації можуть бути і інші комерційні організації, наприклад, такі, що займаються вимірюванням характеристик навколишнього середовища, розробляючи цифрові карти на основі геоінформаційних систем тощо.

Існують міжнародні організації, котрі координують діяльність з охорони навколишнього середовища. Під егідою таких організацій діють інформаційні системи, які забезпечують аналіз і зберігання екологічної інформації, що одержується з різних джерел, а також обмін нею в міжнародному масштабі.

Нарешті, суспільні екологічні організації в багатьох випадках виступають не тільки як споживачі екологічної інформації, але й здійснюють її збір, аналіз і розповсюдження на професійному рівні [1].

За останні роки українські та зарубіжні компанії висунули на ринок безліч корпоративних систем найрізноманітнішого призначення: автоматизовану систему управління (ERP), систему виробничого планування і контролю, або ж систему автоматизованого проектування (САПР). На такому строкатому фоні практично непомітні аналогічні розробки, орієнтовані на таку важливу галузь, як екологія. На сьогоднішній день фінансування екологічних програм, навіть і за залишковим принципом, — випадок в україн-

ській промисловості вельми і вельми рідкісний. Віддача від таких вкладень у вигляді здоров'я нащадків, чистого повітря, води та інших природних ресурсів, безумовно, очевидна, але матеріально не відчутна. Отже, часто екологічні витрати розцінюються як добродійні, з відповідним відношенням до них і виділенням коштів з корпоративного бюджету.

Проте деяким підприємствам довелося зіткнутися з дещо незвичайною ситуацією, коли турбота про навколишнє середовище може виразитися в реальних доходах. Інвестування екологічно благополучного підприємства стає вельми привабливим. Попит, що виник, породив пропозицію нових інформаційних систем управління, які згодом отримали назву системи управління навколишнім середовищем, або ж системи екологічного менеджменту (СЕМ).

Інформаційні технології (ІТ) вже давно і успішно застосовуються для вирішення завдань автоматизації управління підприємством. Останнім часом стала все яскравіше виявлятися недостатність перетворень тільки в управлінській структурі підприємства для досягнення максимального ефекту від СЕМ. Все більш необхідним виявляється одночасне запровадження ІТ-рішень у цій сфері.

У зв'язку з новим підходом до екологічних проблем розробники ряду фірм, які спеціалізуються на інтелектуальних інформаційних системах, почали переходити до більш розвинутих інформаційних продуктів з включенням компонентів екологічного менеджменту.

Найвдаліші алгоритми побудови інформаційних систем екологічного моніторингу і управління виконані з використанням методу аналітичного ієрархічного процесу (метод Сааті) і теорії нечітких множин, що дозволяють на практиці реалізувати систему підтримки ухвалення рішень [3].

Цей метод є основою для вирішення завдань вибору альтернатив за допомогою складання їх рейтингів за декількома параметрами. Чим більш найважливіший варіант за вибраним критерієм, тим більший його пріоритет. Ухвалення рішення ґрунтується на значеннях пріоритетів.

Можна навести наступні приклади вирішуваних методом Сааті завдань.

Рейтинг клієнтів. У даному випадку проводиться оцінка перспективи укладення договору, наприклад, про поставки на основі аналізу екологічного стану потенційного партнера.

Аналіз ризиків. Вибір якнайменше ризикованого проекту з погляду екологічних наслідків його реалізації.

Розподіл ресурсів. Моделювання рейтингування проектів, результатом якого є процентне співвідношення засобів (ресурсів), що розподіляються.

Планування від досягнутого. Моделюється екологічна ситуація через рік за умови, що все (фінансування, екопоказники і т. д.) залишиться таким, як є.

Планування бажаного майбутнього. Складання рейтингу дій для здійснення найперспективніших сценаріїв.

Комбіноване планування. Комплексний аналіз на основі планування від досягнутого і бажаного.

Вибір оптимальної стратегії. Комплекс завдань з планування, аналізу ризиків і розподілу ресурсів.

Аналіз "ефективність – вартість". У даному випадку швидше може бути представлений як "ефективність — екологічний збиток" з вибором максимальної відносної оцінки.

Пошук істотних чинників. Процес поетапного відкидання чинників, що не роблять істотного впливу на екологічне становище підприємства.

Діагностика можливих сценаріїв розвитку ситуації.

Побудова залежності. За основу беруться дані, отримані, наприклад, з геоінформаційних джерел.

Інтеграція дозволяє вирішити і такі проблеми, як обробка і складне графічне відображення великих масивів екологічних даних. Раніше, коли дані були представлені у вигляді карт, особливих проблем не було. Проте зараз стає популярним подання даних, отриманих після обробки геоінформаційними системами (ГІС) результатів дистанційного зондування Землі. Багатофакторність цих даних і їх динамічність створюють відомі труднощі в обробці. Серед того, що використовується в екологічному менеджменті, можна відзначити електронні таблиці, комплекси статистичної обробки даних, засоби аналізу вірогідності, математичного моделювання, аналізу поверхонь. Але все-таки застосування ІТ в СЕМ за великим рахунком забезпечили саме ГІС, службовці для обробки даних з урахуванням просторових координат екологічних об'єктів.

Для отримання достовірних даних використання ГІС в ході еколого-аналітичного моніторингу зараз просто необхідне. Якість його проведення багато в чому залежить від ефективності вживаної для цієї мети технології, що дозволяє маніпулювати широкою базою даних. Важливою обставиною, котра впливає на вибір технологій, відповідних меті і завданням дослідження популяції, є виняткова значущість просторово-часової характеристики для аналізу різноманітних даних. Оцінка екологічних чинників у просторі і в часі і їх зіставлення виконуються з застосуванням стандартних процедур.

Так, при об'єктивній оцінці збитку, що наноситься навколишньому середовищу промисловими підприємствами, часто виникає проблема об'єктивної і адекватної оцінки його суми. Це необхідно при визначенні розміру платежу за забруднення, розгляді проектів систем екологічного управління в ряді інших випадків. Специфічні забруднення не завжди надають найбільшу дію на навколишнє середовище підприємства, відповідно їх вплив на працівників підприємства також не завжди найбільш небезпечний. Це необхідно враховувати при розробці систем екологічного управління, вносячи необхідні корективи з урахуванням частки викидів того чи іншого виду. Вживані технології можуть бути визнані частково придатними для використання в системі екологічного

управління, якщо частка специфічних викидів у загальному збитку не перевищує 50%. Виходячи з цього, при оцінці збитку необхідно звертати увагу не тільки на величину специфічних викидів, а й на розмір неспецифічних забруднень.

Недавно розроблена економіко-математична модель оптимізації інвестування засобів у систему управління твердими побутовими відходами, яка дозволить оптимізувати обсяги капітальних і поточних витрат, пов'язаних з будівництвом і експлуатацією нових і діючих об'єктів у сфері поводження з ТПВ і транспортування відходів. Модель враховує наступні чинники: склад і властивості відходів; структуру потоків ТПВ; існуючу інфраструктуру знешкодження відходів і можливі місця розміщення проєктованих об'єктів; вживані технології переробки, утилізації і кінцевого поховання відходів; екологічний збиток, що наноситься навколишньому середовищу на всіх етапах діяльності в цій сфері. Вибір інвестиційної альтернативи здійснюється, виходячи з максимуму інтегрального економічного ефекту, який досягається за рахунок оптимального розподілу потоку відходів на об'єктах знешкодження, мінімізації транспортних витрат, зменшення екологічних платежів за забруднення навколишнього середовища, отримання додаткових доходів від реалізації цінних компонентів, що виділяються на стадії сортування.

Останнім часом розробляються методики розрахунку середніх концентрацій шкідливих речовин для оцінки якості атмосферного повітря в районі великих промислових підприємств, в яких застосовується комплексний підхід для вирішення завдань за оцінкою дії викидів промислових підприємств, що полягає у використуванні розрахункового моніторингу нормативної моделі розрахунку разових концентрацій і кліматичних характеристик метеоумов, виражених через потенціал забруднення атмосфери (ПЗА).

Мета комп'ютерного еколого-економічного моніторингу в агрокористуванні — полягає у своєчасному виявленні критичних рівнів контрольованих показників, а значить, вживанні екстрених заходів стосовно запобігання або регулювання несприятливих процесів. Якщо ж ті або інші показники не досягли критичного рівня, але встановлена тенденція до їх несприятливої динаміки, то створюється можливість внесення необхідних змін в технологічні процеси.

Еколого-економічний ризик виявляється як у порушенні потоків речовини і енергії, так і в попаданні небезпечних мікроелементів у трофічні ланцюги. Результати моніторингових досліджень подаються у вигляді картосхем, що відображають просторовий розподіл важких металів і включають інформацію про їх статус (стан), тобто про рівні накопичення і трансформації в різних ґрунтах агроландшафту. Складені картосхеми статусу найнебезпечніших важких металів в ґрунтах агроландшафту є важливим інформаційним документом, який не тільки харак-

теризує просторовий ступінь екологічного ризику на досліджуваній території, але й служить для розробки і проведення реабілітаційних заходів щодо зниження еколого-економічної небезпеки. Експертним шляхом розробляється гіпотеза, що дозволяє якісно оцінити вірогідність забруднення від доз мінеральних добрив, що вносяться і їх вмісту у водах, нітратів і фосфатів, від зрошування, тобто всіх чинників, що впливають на вміст в ґрунтах важких металів.

Еколого-економічний підхід з урахуванням гігієнічних аспектів до оцінки пестицидів дає можливість уникати крайніх думок про високу вигоду використання засобів захисту рослин в сільському господарстві, а також дозволяє використовувати кожний грам препаратів регламентовано, з максимальним ККД, що вигідно економічно і доцільно екологічно і благотворно позначиться як на стані здоров'я суспільства, так і на благополуччі окремих людей.

Кінцевим результатом є розрахункові величини припустимих навантажень на агроландшафт.

Розвиток візуальної інтерпретації багатовимірних даних і ГІС-технологій пов'язане, зокрема, з тим, що людині з її обмеженою тривимірною просторовою уявою складно, а в більшості випадків неможливо аналізувати і давати узагальнені оцінки багатовимірним об'єктам.

Одними з перших дослідів комплексного аналізу просторово розподіленої інформації з'явилися поетапні роботи з ГІС "REGION-VOLGABAS" [5].

Еколого-економічна інформація збиралася у вигляді різного роду карт розподілу тих або інших параметрів (робочі масштаби — 1:2500000 і 1:4000000). "Масштаб" комп'ютерних карт приблизно рівний 1:10000000. Уся досліджувана територія водного басейну була розділена на 210 квадратів, кожний площею близько 6,5 тис. км² (приблизно 80 х 80 км). Усього ГІС "REGION-VOLGABAS" містила 509 наочних шарів карти, з яких 85 складали узагальнені показники.

Просторово розподілена інформація ГІС "REGION-VOLGABAS" охоплювала наступний рубрикатор природних компонентів:

клімат досліджуваної території (особливості розподілу температури повітря і кількості опадів, а також вітрового режиму);

географо-геологічний опис (орографія, основні риси тектоніки та ін.) і геохімічна обстановка;

ґрунти і ландшафти, наявність природних територій, що особливо охороняються;

лісові ресурси і розподіл природної рослинності;

тваринний світ (видовий розподіл і фауністичні комплекси наземних хребетних і птахів);

населення (демографічна ситуація і ступінь урбанізації території).

гідрологія і гідрохімічна якість вод водоймищ.

Обширні рубрики накопичених даних детально описували розподіл по території техногенного навантаження і антропогенних дій, у тому числі:

забруднення повітряного і водного басейнів;

розподіл відходів виробництва і комунального господарства (включаючи особливо небезпечні речовини для стану екосистем і здоров'я людини);

радіаційна обстановка, місця техногенних аварій і природних катастроф;

транспортне і рекреаційне навантаження;

сільськогосподарське навантаження включаючи розподіл по території басейну мінеральних добрив, розораність території, тваринницьке і пестицидне навантаження).

Стан здоров'я населення, як критерій оцінки якості середовища, в рамках ГІС "REGION-VOLGABAS" включав наступні параметри:

загальну захворюваність дорослого населення (смертність, природний приріст населення, оцінки захворюваності від "екологічно обумовлених нозологій");

здоров'я матері і дитини (народжуваність, смертність дітей до року, загальну захворюваність дітей, у тому числі від "екологічно обумовлених нозологій");

інфекційні й паразитарні хвороби, частота злоякісних новоутворень;

загальний стан системи охорони здоров'я.

У складі програмного забезпечення "REGION-VOLGABAS" була розроблена процедура генерації узагальнених критеріїв у вигляді лінійної комбінації початкових показників, заздалегідь перетворених в дискретну форму. Для математичної обробки даних, що зберігаються в ГІС, окрім загальноприйнятих методів багатовимірної статистичної аналізу (регресійного аналізу, різних алгоритмів обробки тимчасових рядів, кластерного аналізу та ін.), використовувалися алгоритми побудови прогнозуючих моделей за методом самоорганізації (метод групового обліку аргументів, еволюційне моделювання). Була розроблена евристична процедура "модельного штурму", що реалізовує синтез моделі-гібрида з приватних моделей-предикторів.

Наявність перерахованих даних і алгоритмів їх обробки дала можливість вирішувати задачі комплексного аналізу стану екосистем регіону, оцінювати характер сукупного антропогенного навантаження, за допомогою модельних "сценаріїв" здійснювати прогноз розвитку екологічної обстановки і на цій основі запропонувати ряд рекомендацій за напрямками стійкого еколого-економічного розвитку і соціально-екологічної реабілітації територій.

Найбільший інтерес у даному аспекті викликають можливості системи щодо моделювання екологічної ситуації з метою отримання прогнозу і подальшого вибудовування управлінської політики в екології. Використовування ж ГІС тільки як довідкового інструменту, яке можна зараз спостерігати в переважній більшості випадків, не розкриває всього потенціалу технології. В ГІС застосовується моделювання окремих об'єктів, більш відоме як Individual Based Modeling [2].

Системи недешеві, в середньому їх вартість складає близько \$1500, і застосування ГІС в екологічному моніторингу поки не можна назвати пріоритетною сферою діяльності (основні відомості про ГІС можна отримати, наприклад, на сторінках Інтернет: "ГІС-асоціація" — <http://www.gisa.ru/> або "Де купити ГІС і дані для них" — http://giscenter.icc.ru/digest/gis_n_data.html). Проте, якщо зв'язка ГІС + СЕМ отримає визнання і розвиток і замовниками стануть не тільки небагаті екологічні організації, але й промислові підприємства, ситуація цілком може змінитися на краще. Великі рішення в галузі екологічного управління територією неможливо приймати без знання динаміки екологічних даних.

В умовах правової держави завдання щодо створення екологічного благополуччя є логічним продовженням економічних і соціальних реформ. По-перше, сукупність цих реформ орієнтована перш за все на людину, а людина не може існувати в державі, що знаходиться на межі економічної катастрофи. По-друге, будь-яка господарська діяльність в такій державі просто економічно недоцільна, оскільки вимагає додаткових витрат на очищення води, сировини, відновлення виснажених ґрунтів, ліквідацію відходів і т. д., що, зрештою, призводить до підвищення собівартості товару, робить виробника банкрутом, а виробництво нерентабельним.

У програмі подолання екологічних проблем за основу повинен бути взятий принцип: економіка повинна бути екологічною.

Необхідно створити єдину систему еколого-економічного моніторингу, елементи якої мають відомчу розкиданість. Важливо об'єднати велику кількість спецслужб, покликаних займатися питаннями захисту довкілля і раціонального природокористування, оскільки, будучи організованими на відомчій основі, вони діють ізольовано і працюють практично тільки на себе. А відсутність комплексного підходу при аналізі результатів призводить до помилкових висновків про причинно-наслідкові зв'язки і, отже, — до неправильних управлінських рішень.

Література: 1. Сапунов В. Б. Экологическое благополучие, устойчивость биосферы и стратегия сохранения природных ресурсов — <http://medline.ru/thorough/oglav/tom117alx>. 2. Винниченко В. Н. Экологическая информация и принципы работы с ней // В. Н. Винниченко, Т. В. Гусева, С. Ю. Дайман, М. В. Хотулева, Е. В. Веницианов, Я. П. Молчанова, Е. А. Заика. — <http://www.ecoline.ru/mc/books/infobook> 3. Насакин Р. Забота об экологии становится прибыльным занятием? <http://www.russianenterprisesolutions.com/reviews> 4. Шитиков Р. С. Количественная гидроэкология: методы системной идентификации // Г. С. Шитиков, Г. С. Розенберг, Т. Д. Зинченко. — <http://www.tolcom.ru/kiril/Library> 5. Куриленко В. А. Интегрирование динамических моделей и ГИС в системе эколого-экономического мониторинга / В. А. Куриленко, Л. В. Сарычева. — <http://www.gis.nmu.org.ua/lit/lit3>

Стаття надійшла до редакції
16.02.2005 р.

РОЗВИТОК НЕМАТЕРІАЛЬНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

In the article the structure of non-material sector and the trends of the same branches development as well as their part in whole state volumes of material and non-material values production in Ukraine are considered. On the basis of research the perspectives of Ukrainian economy non-material sector are defined.

Вступ сучасного суспільства в постіндустріальну епоху характеризується змінами в економіці й системі соціальних відносин, формуванні принципово нового технологічного базису, основу якого складають високі технології.

Як відзначає Медведєв В. А., на базі нового технологічного укладу формується новий тип економічного зростання, корінна зміна структури суспільного виробництва виражається в переважному зростанні кінцевого продукту в порівнянні з проміжним, обробної промисловості — у порівнянні з видобувною, предметів споживання — в порівнянні із засобами виробництва, послуг та нематеріальних благ — у порівнянні з матеріальними [2, с. 31].

Перехід до постіндустріального суспільства супроводжується перебудовою технологічного базису й структури економіки, що відбуваються у зв'язку зі змінами в потребах людей. У країнах з постіндустріальною орієнтацією за умов швидких технологічних трансформацій, пов'язаних з широким використанням інформаційних та телекомунікаційних систем у процесах виробництва матеріальних і нематеріальних благ, істотно змінюється структура валового внутрішнього продукту (ВВП), яка свідчить про сталий розвиток нематеріального сектора економіки.

Відповідно до таких тенденцій щодо модифікації суспільного виробництва стан розвитку економіки держави характеризує передусім співвідношення галузей, що виробляють матеріальні та нематеріальні блага і послуги.

У провідних країнах виробництво матеріальних благ продовжує збільшуватися, але створення нематеріальних благ починає зростати випереджальними темпами й домінувати в народному господарстві та задоволенні потреб суспільства. Ще в 50-х роках минулого століття основне місце у ВВП розвинутих країн займала продукція галузей матеріального виробництва, головним чином — промисловості. Але вже на початку 90-х років частка нематеріальних благ і послуг у ВВП виросла в США — до 70%, у ЄС — до 63% і в Японії — до 59% [2, с. 218].

Ці тенденції свідчать про особливу актуальність для України наукового обґрунтування питань реструктуризації суспільного виробництва з орієнтацією на нематеріальний сектор економіки, дослідження особливостей та характерних рис нематеріального виробництва.

Певний внесок щодо вирішення цих проблем у перехідній економіці зробив Селезньов А. З., який визначив основні відмінні риси нематеріального виробництва, до яких віднісся, по-перше, складну структуру та явно виражений "продуктивний" характер; по-друге, властивість інтелектуальної домінанти процесу праці; по-третє, тісне переплетення праці та вільного часу в нематеріальному виробництві; по-четверте, втягнення самої людини в орбіту впливу на "предмет праці" замість матеріального предмета, що обробляється; по-п'яте, кумулятивність накопичуваних результатів та міцний ефект складання результатів нематеріального виробництва, який є фактором динамічного розвитку продуктивних сил; по-шосте, безмежність виробництва та споживання нематеріальних благ, його порівняно меншу "зв'язаність" матеріальними умовами виробництва; по-сьоме, скутість розвитку матеріального виробництва результатами виробництва нематеріальних благ та навпаки [3, с. 23 – 24].

Однак на теперішній час зростає необхідність визначення перспектив розвитку нематеріального виробництва, недостатньо дослідженою залишається структура нематеріального сектора економіки України, відсутні статистичні дані за окремими групами галузей нематеріального виробництва.

На погляд автора статті, перспективи економіки України можуть бути визначені на основі аналізу тенденцій розвитку окремих галузей та їх внеску в загальнодержавні обсяги виробництва.

Індикатором макроекономічних структурних змін в Україні є галузева структура валової доданої вартості (ВДВ), яка визначається як різниця між валовим випуском і витратами на товари, матеріальні та нематеріальні послуги, використані інституційними одиницями національної економіки для виробничих потреб.

На основі обробки офіційних статистичних даних, наведених в роботі [4, с. 22], можна виявити динаміку зміни структури валової доданої вартості за 1997 – 2000 рр. в Україні (рисунок 1).

Як видно з рисунка, для економіки України, починаючи з 90-х років, характерне зростання питомої ваги галузей, що надають послуги (транспорт, торгівля, комунальне господарство тощо.), за рахунок зниження частки галузей, що виробляють товари (промисловості, сільське господарство, будівництво). Ці зміни обумовлюються меншою, ніж в матеріальному виробництві, залежністю сфери послуг від постачальників ресурсів і комплектуючих, нижчою матеріалоемістю послуг, швидким поверненням вкладеного капіталу та великою порівняно з виробництвом доданою вартістю.

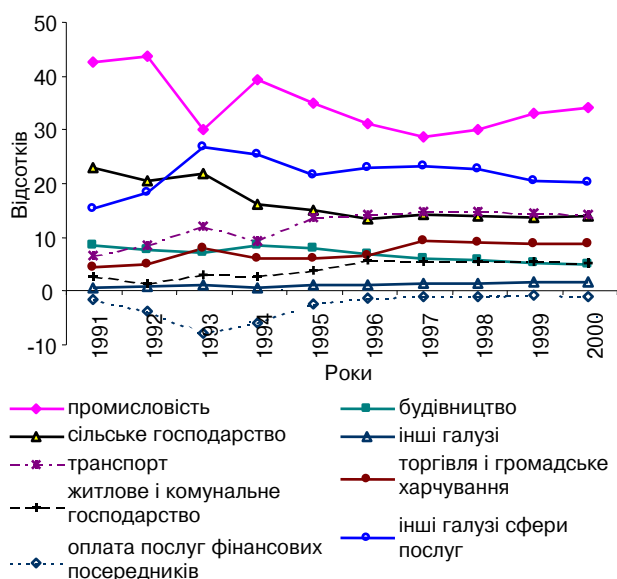


Рис. Динаміка валової доданої вартості за галузями економіки України

Динаміку валової доданої вартості за період 2001 – 2003 рр. за галузями економіки України визначено за даними [7, с. 27 – 28] й надано в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка валової доданої вартості (у фактичних цінах) за галузями економіки України

Галузь народного господарства	ВДВ, млн. грн.			Відсотків ВДВ, %		
	2001	2002	2003*	2001	2002	2003*
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	29 421,0	29 418,0	28 662,0	16,3	14,6	12,2
Добувна промисловість	8 513,0	10 016,0	11 567,0	4,7	5,0	4,9
Обробна промисловість	35 592,0	40 386,0	50 817,0	19,7	20,1	21,6
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	11 232,0	11 425,0	12 461,0	6,2	5,7	5,3
Будівництво	7 291,0	7 653,0	9 794,0	4,0	3,8	4,2
Галузі, що виробляють товари	92 049,0	98 898,0	113 301,0	51,0	49,2	48,1
Оптова і роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	22 409,0	24 593,0	30 665,0	12,4	12,2	13,0
Транспорт і зв'язок	24 587,0	27 523,0	31 947,0	13,6	13,7	13,6
Освіта	8 904,0	10 819,0	12 603,0	4,9	5,4	5,3
Охорона здоров'я та соціальна допомога	6 011,0	7 361,0	8 389,0	3,3	3,7	3,6
Інші види економічної діяльності	29 336,0	35 148,0	42 964,0	16,3	17,5	18,2
Оплата послуг фінансових посередників	-2 806,0	-3 148,0	-4 280,0	-1,6	-1,6	-1,8
Галузі, що надають послуги	88 441,0	105 444,0	126 568,0	49,0	50,8	51,9
Разом	180 490,0	201 194,0	235 589,0	100,0	100,0	100,0

* Попередні дані.

За даними табл. 1 можна зробити висновок про абсолютний приріст ВДВ у всіх галузях народного господарства при збереженні стабільних пропорцій щодо збільшення відносних показників нематеріального сектора економіки. Ці структурні зміни обумовлені зростанням зовнішнього попиту та розширенням ємності внутрішнього споживчого ринку, викликаного зростанням реальних доходів населення.

Збільшення частки послуг у структурі ВДВ України відповідає світовим тенденціям: частка послуг зростає, частка товарів падає. Як відзначає Демідова Л., до кінця 90-х років сфера послуг у провідних закордонних країнах досягла 62 – 74% у ВВП, 63 – 75% — у загальній чисельності зайнятих і перевищила 50% загального обсягу капіталовкладень (без житлового будівництва) [1, с. 24], за даними [4, с. 21], у США, Франції, Канаді обсяг наданих послуг становить близько 70% ВДВ, обсяг вироблених товарів — майже 30%.

Однак на відміну від країн з розвинутою ринковою економікою структурні зміни у динаміці ВДВ за галузями економіки України пов'язані зовсім з іншими чинниками. Так, зростання частки послуг у ВВП трапилося внаслідок більш поступового скорочення цієї сфери у порівнянні з падінням виробництва матеріальних благ в період ринкових трансформацій вітчизняної економіки.

Внаслідок глибокої економічної кризи значно зменшилися обсяги промислового виробництва й сільського господарства, тому адаптація до умов перехідного періоду для галузей з надання послуг відбувалася більш високими темпами. Зростання попиту на послуги, що відбувається в останні роки, зумовлене насамперед недостатнім розвитком цієї сфери у радянські часи, а також посиленою необхідністю інфраструктурного забезпечення реального сектора економіки.

Як свідчать результати оцінки динаміки економічного й соціального розвитку секторів економіки, проведеної Адміністрацією Президента України [4, с. 52], у 2002 р. прискорилося динаміка розвитку галузей країни, переважно орієнтованих на внутрішні потреби. Підвищення доходів населення сприяло зростанню обсягів споживання послуг, що благотворно позначається на функціонуванні споживчого ринку.

Загалом у 2003 р. на провідні позиції за рейтинговою оцінкою вийшли транспорт та зв'язок, оптова й роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, металургія, яка дає третину українського експорту, та харчова промисловість. Певною мірою, на результати рейтингової оцінки вплинули показники рентабельності.

Так, у 2001 р. рентабельність у цілому по Україні становила 4,5%, промислові підприємства досягли прибутковості 3,7%. Найвищий рівень рентабельності (11,5%) було досягнуто в добувній промисловості та в оптовій і роздрібній торгівлі, торгівлі транспортними засобами (10,3%).

У 2002 р. показники прибутковості за галузями змінилися, рентабельність в Україні була на рівні 4,2% при рентабельності промисловості 2,6%. Найбільш прибутко-

вими були підприємства, які займалися фінансовою діяльністю (17,1%), оптовою та роздрібною торгівлею й торгівлею транспортними засобами (14,9), транспортом та зв'язком (9,2%), освітою (14,5%) [4, с. 54, 138].

Таким чином, висока рентабельність галузей нематеріального сектора економіки України та тенденція щодо зростання частки послуг у загальному обсязі ВВП свідчать про перспективи розвитку нематеріального виробництва.

Відображенням якісного стану структури матеріального й нематеріального виробництва структура експорту-імпорту країни.

Укрупнена структура вітчизняного експорту-імпорту товарів та послуг у 2003 р. визначена за даними [5, с. 147, 153] й наведена у табл. 2.

Таблиця 2

Структура експорту-імпорту товарів та послуг у 2003 р.

Найменування	Експорт		Імпорт		Чистий експорт, млн. дол. США
	Всього, млн. дол. США	частка в загальному обсязі, %	Всього, млн. дол. США	частка в загальному обсязі, %	
Продукція харчової промисловості	2 732,1	10,0	2 173,7	8,9	558,4
Продукція легкої промисловості	857,1	3,1	933,9	3,8	-76,8
Продукція первинної переробки та хімічної промисловості	6 933,8	25,4	12 582,3	51,4	-5 648,5
Недорогоцінні метали та вироби з них	8 491,6	31,1	1 196,7	4,9	7 294,9
Продукція машинобудування	3 305,8	12,1	5 352,6	21,9	-2 046,8
Продукція точного машинобудування	328,1	1,2	369,9	1,5	-41,8
Інші товари	418,3	1,5	411,0	1,7	7,3
Усього товарів	23 066,8	84,4	23 020,1	94,0	46,7
Комунікаційні послуги	3 597,2	13,2	404,4	1,7	3 192,8
Послуги у сфері культури та відпочинку	121,4	0,4	88,1	0,4	33,3
Ділові та професійні послуги	325,5	1,2	398,8	1,6	-73,3
Державні послуги	1,9	0,0	504,0	2,1	-502,1
Будівельні послуги	23,1	0,1	31,9	0,1	-8,8
Послуги з ремонту	178,9	0,7	30,8	0,1	148,1
Усього послуг	4 248,0	15,6	1 458,0	6,0	2 790,0
Усього товарів та послуг	27 314,8	100,0	24 478,1	100,0	2 836,7

Починаючи з 1994 р. одним із найважливіших аспектів зовнішньоекономічної діяльності України стала практично повна її лібералізація, що позитивно вплинуло на розвиток зовнішньої торгівлі. Збільшення експорту відбулося за рахунок сприятливої кон'юнктури зовнішніх ринків та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної промисловості. Однак, як видно з табл. 2,

при позитивному сальдо в торгівлі товарами структура експорту-імпорту залишається незадовільною: обсяги імпорту продукції машинобудування суттєво перевищують обсяги експорту, значне перевищення експорту над імпортом у промисловості характерне лише для металопродукції. Сировинна домінанта експорту та домінанта обладнання в імпорті характеризують невисокий рівень технологічного розвитку економіки України.

Що стосується зовнішньої торгівлі послугами, то її обсяги значно нижчі, ніж обсяги торгівлі товарами, однак частка послуг в загальній структурі чистого експорту перевищує частку товарів. Це свідчить про наявність високого експортного потенціалу нематеріального сектора економіки України.

Таким чином, аналіз структури зовнішньої торгівлі свідчить про необхідність переорієнтації експорту з продукції первинної переробки сировини на продукцію сфери послуг.

Аналізуючи цю сферу (чи "третинний сектор" суспільного виробництва, що виникає в постіндустріальній економіці), Медведєв В. виділяє в ній такі основні блоки: інтелектуальний (освіта, наукові дослідження і розробки, інформація);

культурний (література й мистецтво, культурно-освітня діяльність, туризм, індустрія дозвілля); охорону здоров'я (медичне обслуговування, фізкультура та спорт, рекреація, туризм, захист природи); комунікаційний (транспорт та зв'язок); торгівля і комунально-побутове обслуговування; ділові послуги (фінансово-банківські, страхові, консалтингові, юридичні тощо);

забезпечення суспільного порядку, безпеки, прав і волі людини [2, с. 224].

Відповідно до цих блоків, розвиток "третинного" сектора економіки може характеризувати структура обсягу вироблених послуг, яку розраховано за даними [5, с. 169 – 171] й наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Обсяги вироблених послуг за видами економічної діяльності

Найменування	Обсяг послуг, млн. грн.			Частка у загальній кількості, %		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Послуги з ремонту	243,8	274,4	345,6	0,6	0,6	0,6
Готелі та ресторани	548,5	677,6	817,8	1,5	1,5	1,5
Транспорт і зв'язок	29 555,7	35 554,3	41 645,5	78,1	76,6	74,9
Операції з нерухомістю, здавання під найом та послуги юридичним особам	4 333,4	5 871,6	7 603,4	11,5	12,7	13,7
Освіта	871,6	1 128,8	1 315,9	2,3	2,4	2,4
Охорона здоров'я та соціальна допомога	1 050,6	1 182,2	1 489,5	2,8	2,5	2,7
Колективні, громадські та особисті послуги	1 218,4	1 711,6	2 358,0	3,2	3,7	4,2
Разом	37 822,0	46 400,5	55 575,7	100,0	100,0	100,0

Як видно з табл. 3, при зростанні абсолютних обсягів вироблених послуг у всіх галузях їх переважну більшість складають послуги з транспорту та зв'язку, однак спостерігається тенденція до збільшення питомої ваги послуг з освіти, а також колективних, громадських та особистих послуг, що свідчить про необхідність подальшого розвитку цих галузей в умовах ринкових трансформацій вітчизняної економіки.

Таким чином, перехід України до ринкових відносин, інтеграція до світового суспільства при його загальній постіндустріалізації висвітлює низку складних проблем, до яких, зокрема, відноситься недостатня розвиненість соціально орієнтованих та споживчих галузей народного господарства, особливо сприятливих для розвитку підприємництва й формування широкого прошарку середнього класу; порушення функціонування інститутів сфери виробництва нематеріальних благ; низький рівень життя населення, який сприяє зменшенню частки витрат на низку послуг (медичне обслуговування, санаторно-курортне оздоровлення, культуру тощо); недостатня увага держави щодо вирішення проблем розвитку людини; значне скорочення бюджетного фінансування сфери нематеріального виробництва.

Для вирішення цих актуальних для економіки України проблем необхідна розробка та реалізація державної соціально-економічної політики щодо розвитку нематеріального сектора економіки України, основні напрямки підтримки якої повинні полягати в реорганізації науки та освіти, удосконаленні законодавчої бази та системи оподаткування, впровадженні заходів щодо державної підтримки галузей сфери нематеріального виробництва, створенні системи обміну науково-технічною інформацією, а також у відповідних інституційних перетвореннях.

Реалізація на практиці заходів щодо розвитку нематеріального сектора економіки сприятиме створенню значного виробничого та експортного потенціалу вітчизняних підприємств, покращенню рівня життя населення країни, що дозволить державі здійснювати поступову інтеграцію до постіндустріального світу.

Література: 1. Демидова Л. Сфера услуг в постиндустриальной экономике // Мировая экономика и международные отношения. — 1999. — №2. — С. 24 – 32. 2. Медведев В. А. Перед вызовами постиндустриализма: взгляд на прошлое, настоящее и будущее экономики России. — М.: Альпина Паблишер, 2003. — 440 с. 3. Селезнев А. 3. Нематериальное производство и экономический рост. — М.: Наука, 2001. — 264 с. 4. Україна за роки незалежності (1991 – 2003). — 5-е вид., переробл. та допов. — К.: Нора-Друк, 2003. — 560 с. 5. Україна у цифрах у 2003 році. Короткий статистичний довідник / Держкомстат України. — К.: Консультант, 2004. — 272 с.

УДК 330.131.7:336

Фурсова В. А.

СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ АКТИВОВ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

In the article the necessity for commercial banks to change their views of the problem of risks is proved. The securitization of assets is one of the methods of risks management. There are two types of securitizations: classical and synthetic. The essence and opportunities of application the asset-backed securitization in commercial banks of Ukraine is revealed. The advantages and the basic problems of application the asset securitization in Ukraine are considered. The ways of decision these problems are also offered.

Усиление конкуренции на финансовом рынке Украины, увеличение потребностей предприятий во внешнем финансировании при одновременном ограничении капитала в банках, повышение кредитных рисков, трудности в привлечении заемщиков, проблемы с ликвидностью, давление со стороны регулирующих органов в пользу увеличения капитала, сокращение банковских доходов приводит к тому, что банки, для того чтобы выжить, вынуждены искать новые инструменты управления рисками. Широко распространенные в отечественной банковской практике такие способы управления, как диверсификация, лимитирование, страхование рисков, уже исчерпали свои возможности и не в состоянии защитить банки от рисков в постоянно изменяющихся условиях. Неэффективность данных способов управления подтверждает тот факт, что ежегодно из Государственного реестра исключается более 4,5% коммерческих банков от их общей численности (всего же из Государственного реестра за период функционирования банковской системы с 24.06.1992 г. по 01.01.2004 г. было исключено 107 банков), количество банков, которые находятся в стадии ликвидации, составляет не менее 11% (в 2001 г. этот показатель составлял 19,5%), количество банков, у которых прекращено или приостановлено действие лицензий на проведение отдельных банковских операций, достигает не менее 12,6% (на 01.01.2004 г. этот показатель составлял 30,7%) [1, 2]. Так, сумма убытков по банковской системе по итогам 2003 г. составила 72,5 млн. грн., или 8,8% от чистой прибыли, по итогам 2002 г. — 47,8 млн. грн., или 7%, не говоря уже о 2000 г., когда прибыли не было вообще, а убытки коммерческих банков составили 30 млн. грн. [3, 4, 5].

Повышенный уровень кредитных рисков проявляется в наличии проблемных кредитов в портфелях банков. Так, в 2000 г. доля сомнительных и просро-

ченных кредитов достигала 20,1% от кредитного портфеля. В последующие годы этот показатель значительно уменьшился и на 01.01.2004 г. составил 3,4% [2]. Такое снижение произошло в основном за счет выдачи краткосрочных кредитов, которые являются менее рискованными, чем долгосрочные. Все это еще раз подтверждает необходимость выработки новых методов управления банковскими рисками, одним из которых является секьюритизация активов, уже давно и успешно применяемая в большинстве развитых стран.

Сущность секьюритизации

Секьюритизация активов (asset-backed securitization — ABS) является одной из наиболее значительных финансовых инноваций XX-го века. Изначально появившись в США в конце 70-х годов, ABS сегодня широко распространена в Великобритании, Латинской Америке, Канаде, Европе и в странах Азиатско-Тихоокеанского региона и уже составляет один из ведущих секторов рынка капиталов с оборотом в миллиарды долларов. По данным Standard & Poor's, в 1996 г. рынок ABS в Европе оценивался в 76,9 млрд. долл. В 1999 г. цифра возросла до 143 млрд. долл. [6].

Традиционно под секьюритизацией понимают специальную финансовую технику, используя которую финансовые посредники (инвесторы, финансовые компании) получают возможность инвестировать в отдельные активы выбранной компании, не приобретая ее целиком [6]. Действительно, приобретая кредитные ноты, инвесторы получают доли в наиболее интересных банковских кредитах. Мы глубоко убеждены, что именно из таких кирпичиков — новых инструментов и новых возможностей — следует выстраивать здание банковской реформы.

С точки зрения управления рисками, секьюритизация — это процесс распределения риска путем сбора прав требования в пул и затем выпуска ценных бумаг, обеспеченных данным пулом. Результат секьюритизации активов воплощается в ценных бумагах, обеспеченных пулом. Этими ценными бумагами, согласно Downes and Goodman, являются "облигации или векселя, обеспеченные кредитными договорами либо иными причитающимися суммами..." [7].

Более точным является **определение ABS**, включающее как процесс, так и ее конечный продукт. Так, например, встречаются определения ABS как "продажи долей участия или долговых инструментов, воплощающих владельческий интерес или обеспеченных совокупным доходом от актива или пула активов, в сделке, особо структурированной с тем, чтобы уменьшить или перераспределить определенные риски, связанные с владением или финансированием под уступку отдельных активов, и тем самым увеличить рыночную стоимость такого интереса и сделать его более ликвидным по сравнению со стоимостью владельческого интереса по отношению к отдельным

активам или по сравнению со стоимостью требования по займам, обеспеченным отдельными активами" [8].

Существует еще одно **определение секьюритизации**, в наибольшей степени отражающее ее экономический смысл. Согласно Shapiro, секьюритизация — это трансформация неликвидных активов в ценные бумаги, обращаемые на вторичном рынке [9].

Таким образом, как мы уже успели заметить, определение секьюритизации зависит от цели, которую преследует ее участник. Для инициатора это привлечение средств, трансформация неликвидных активов, уменьшение или перераспределение определенных рисков, связанных с владением или финансированием под уступку отдельных активов. Для инвестора — это возможность инвестировать в отдельные активы (кредиты) выбранной компании (банка), не приобретая ее целиком. То есть, **секьюритизация** — это специальная финансовая техника, с помощью которой инициатор получает возможность трансформировать неликвидные активы в ценные бумаги, уменьшая тем самым или перераспределяя свои риски, связанные с данными активами, и получая при этом дополнительный источник финансирования, а инвестор — возможность инвестировать в отдельные активы выбранной компании на более выгодных условиях и с меньшим риском.

Существует два вида секьюритизации: *классическая и синтетическая*.

Для *классической, или традиционной, секьюритизации* характерна передача активов, под которыми понимаются права требований по предоставленным банком кредитам. При этом активы отделяются от основного бизнеса компаний путем их передачи на баланс SPV (Special Purpose Vehicle). Под этим термином понимается некое юрлицо, которое банк создает специально под эти цели. При этом эмитентом новых ценных бумаг является не сам банк, а именно SPV. В свою очередь, SPV передает активы в доверительное управление кредитной организации-оригинатора.

Классическая секьюритизация активов банков производится путем выпуска так называемых "обеспеченных долговых обязательств". Форрестер в своей монографии дает им следующую характеристику: "обеспеченные долговые обязательства (Collateralized Debt Obligations) и их более специфические разновидности — обеспеченные облигационные обязательства (Collateralized Bond Obligation — CBO) и обеспеченные заемные обязательства (Collateralized Loan Obligation — CLO) — являются примером успешного применения сложных техник секьюритизации, изначально разработанных в виде особых ценных бумаг, обеспеченных ипотекой (Collateralized Mortgage-backed Securities — CMBS), которые применялись в ходе разрешения американского экономического кризиса 1980-х" [10].

При проведении *синтетической секьюритизации* активы остаются в банке, но происходит пере-

дача рисков инвесторам с помощью специфических секьюритизационных бумаг.

Отметим, что секьюритизации активов, как способу управления рисками, в отечественной литературе практически не уделяется внимания. В России этому вопросу уделяется гораздо больше внимания, можно выделить публикации В. Рудько-Силиванова [12], С. Амосова [13], А. Казакова [6], Е. Демушкиной [14], А. Богданова [15] и др., в которых рассмотрена сущность секьюритизации и возможности ее применения в российских банках. Только недавно в Украине стали появляться публикации, затрагивающие данную тему, например работа Шапран Н. [11]. Основной недостаток данных работ в том, что они являются узконаправленными и в качестве объекта секьюритизации рассматривают только ипотечные активы. Тем не менее, использование секьюритизации в коммерческих банках Украины имеет ряд преимуществ по сравнению с другими способами управления, и позволяет решить множество проблем.

Преимущества секьюритизации

Секьюритизация предоставляет банку огромное разнообразие методов управления рисками. Это великолепное бизнес-предложение для любого действующего в бизнес-схеме, поскольку эти предложения разнообразны, есть возможность выбора.

1. Банк. Во-первых, продавая ссуды, инициатор секьюритизации перекладывает риск (кредитный и процентный) на инвестора (расширится инструментарий банка по управлению кредитным риском).

Во-вторых, секьюритизация открывает банку новые возможности по управлению ликвидностью. На балансе банка ссудная задолженность замещается денежными средствами. Так, у обязательств многих украинских банков временная структура пассивов не соответствует срокам действия выданных кредитов. Банк придает кредитному портфелю большую ликвидность — черту, присущую ценным бумагам, и оптимизирует структуру портфеля.

В-третьих, банки, имея ограниченный капитал, который они могут предложить в качестве ссуды, с помощью секьюритизации могут снова и снова использовать этот капитал.

В-четвертых, в процессе продажи ссуд банки увеличивают комиссионное вознаграждение за экспертизу и надежность условий выдачи ссуд. Вдобавок, если они обслуживают ссуды и ценные бумаги, собирая процентные платежи и пересылая их инвесторам, они получают вознаграждение за услуги.

Наконец, в-пятых, если банки сталкиваются с балансовыми ограничениями в форме минимального процентного соотношения капитала и активов, это поможет им удалить активы из своих балансов (улучшается показатель достаточности капитала).

В-шестых, рейтинг выпущенных ценных бумаг может оказаться выше рейтинга банка, и их стои-

мость превысит ту, по которой банк мог бы разместить собственные ценные бумаги. То есть секьюритизация является эффективным (с точки зрения затрат) механизмом вложения в ценные бумаги, который может сохраняться таковым и в "тяжелые времена". К тому же на ценные бумаги, обеспеченные имуществом, кредитное качество которых даже выше бумаг организатора и которые грамотно структурированы, не оказывает влияния даже дефолт самого организатора.

Создание вторичного кредитного рынка можно рассматривать не только как инструмент перераспределения финансирования проектов от банков с ограниченной ликвидностью, но и широкой клиентской базой к банкам с избыточными ресурсами, а также как важнейший инструмент, способствующий скорейшей ликвидации банков-банкротов.

2. Преимущества для инвестора:

ясные, прозрачные инвестиции с высоким кредитным качеством, приносящие больший доход по сравнению с аналогичными государственными ценными бумагами;

секьюритизация может стать востребованным альтернативным источником долгосрочных и качественных инструментов инвестирования для украинских институциональных инвесторов. В частности, пенсионные фонды стремительно развиваются, им нужны долгосрочные и высококачественные активы, нередко в местной валюте.

3. Преимущества для заемщика:

поскольку у банков появляется возможность перераспределения кредитного риска по выдаваемым ссудам, условия кредитования заемщиков могут быть смягчены (снижение процентных ставок, менее жесткие требования к обеспечению и т. д.);

клиенты приобретают публичную кредитную историю, частично диверсифицируют пассивы.

4. Преимущества для экономики страны:

более эффективное распределение рисков по всему финансовому сектору; мобилизация фондов: основные транши ABS и MBS ясны и достаточно прозрачны, что для портфельных менеджеров, пенсионных фондов и других институциональных игроков на рынке означает снижение рисков при возможном инвестировании; удешевление и увеличение продолжительности кредитов для корпораций/компаний и других потребителей; создание рабочих мест для квалифицированных сотрудников: аналитиков по реструктуризации и размещению активов; бухгалтеров и аудиторов; советников по налогам и другим юридическим вопросам, управленческого персонала и т. д.

"Минусы" приватизации:

секьюритизация, как и реструктуризация, — процесс трудоемкий, требующий значительных затрат средств и времени;

секьюритизация является одним из способов привлечения капитала, а некоторые банки не нуждаются в улучшении ликвидности;

раскрытие кредитной истории и структуры портфеля требует большого желания и приложения значительных усилий.

В той мере, в какой секьюритизация повышает эффективность финансовых рынков, выигрывают обе стороны. Однако сама по себе передача риска не меняет дела: кто-то должен быть окончательным держателем риска. Кроме того, более высокий доход может быть обеспечен только за счет дополнительного риска. Поэтому обычно в сделке предусматриваются гарантии третьей стороны, которая несет весь риск или его часть.

Возможности применения секьюритизации в Украине, основные проблемы и пути их решения. У украинских корпораций соотношение привлеченного и собственного капитала очень низкое. До недавнего времени многим компаниям осуществить заем было практически невозможно. И хотя США, вероятно, являются примером страны с чрезмерным привлеченным капиталом, это, несомненно, пример того, как может развиваться экономика и как можно улучшить качество жизни своих граждан путем кредитования. В настоящее время в США неоплаченными остаются около 5,66 трлн. долл. (5,66 тыс. млрд.), выделенных в качестве кредитов под залог жилья, что составляет примерно 54% от ВВП США, равного 10,5 трлн. долл. [16]. Это было бы невозможным без секьюритизации, которая дает возможность банкам вновь пускать в оборот свой капитал. В Украине ВВП за 2002 г. составил 42,64 млрд. долл., из них — около 140 млн. евро приходилось на неоплаченные ипотечные кредиты, что составляет 0,4% ВВП [1]. Налицо большие возможности для роста.

В Украине есть много видов активов, которые готовы для секьюритизации. Наиболее привлекательными являются *закладные*. Закладные представляют собой один из финансовых активов, которые можно легко перевести в ценные бумаги из-за их однородности и высоких потенциальных свойств превращения в денежную наличность. В Украине увеличение доли закладных неминуемо отразится на состоянии реального сектора экономики. Закладные не являются просто нематериальными финансовыми активами. Каждый ипотечный кредит даст семье возможность повысить ее покупательную способность, улучшая уровень жизни (покупка дома, мебели, предметов обихода, товаров широкого потребления и т. д.). Такое повышение покупательной способности быстро отразится на экономике. В конечном итоге ипотечные кредиты и ценные бумаги, обеспеченные закладными, создают рабочие места, развивают экономику, увеличивают объем денежной массы в обращении.

Более того, по сути дела, для секьюритизации не требуется реальных активов. Можно трансформировать в ценные бумаги и будущую денежную наличность. Компания, которая обоснованно может рассчитывать на потоки денежной наличности в твердой

валюте, имеет возможность перевести будущие доходы в ценные бумаги. Это равноценно продаже дебиторской задолженности (факторингу) на форвардном рынке. Например, авиакомпания, которая продает билеты за валюту через свои коммерческие отделы и сеть агентов по всему миру, может продать специальной организации право на будущие доходы от продаж билетов. В свою очередь, организация выпустит долговые обязательства, которые из-за дисконта будут иметь избыточное обеспечение, а авиакомпания получит необходимый для работы капитал.

Основные проблемы процесса секьюритизации в Украине

Замедляют процесс следующие обстоятельства:

1. До недавнего времени в Украине фактически не существовало рынка корпоративных облигаций, не говоря уже о рынке структурированных продуктов. Это происходило, на взгляд автора, из-за того, что в стране не было ни институциональных, ни регулирующих органов так же, как и структур образовательных, которые призваны были бы поддерживать и стимулировать выпуск облигаций компаниями. Сложившаяся ситуация очень сильно повлияла на структуру банковских пассивов, ценные бумаги собственного долга занимают наименьший удельный вес в обязательствах коммерческих банков. Так, например, за период с 2000 до 2004 г. их удельный вес в пассивах составлял 1,5%, 2,1%, 1,2%, 1,4% и 0,9% соответственно [1].

2. Портфели активов в украинской валюте до сих пор незначительны, и практически секьюритизировать нечего! Кроме того, подавляющее большинство активов — краткосрочные (поддерживаются "на плаву" в основном за счет высоких процентов), что делает процесс секьюритизации менее привлекательным. Так, для размещения в узком кругу в США требуется пул активов минимум в 50 млн. долларов США, а для публичного размещения пакета ценных бумаг — минимум 100 млн. долларов [16]. Ограничителем являются юридические и инвестиционные издержки банка. В банковской системе Украины, например, на 01.01.2004 г. существует 37 банков (11 по состоянию на 01.10.2001), чьи активы превышают 100 млн. долларов, и ни один из остальных банков сам по себе не способен предложить на продажу столь большие пулы активов [3,17]. На коллективной же основе, создавая синдикаты или объединяясь как-либо иначе, малые банки могут скомбинировать свои ресурсы и выйти на рынок секьюритизации.

3. Активы в иностранной валюте секьюритизировать достаточно сложно, если только лицо, принявшее на себя обязательства, не получает естественную прибыль в иностранной валюте, как, например, крупнейшие экспортеры.

4. Право оборота. Под правом оборота подразумевается право покупателя на обращение к про-

давцу в случае, если какой-либо секьюритизованный актив не был погашен, вследствие чего последний стал ответственным за убытки. Но если такой оборот возможен, значит, актив не был окончательно вынесен за баланс, и его надо обеспечивать капиталом. Более того, когда оборот возможен, регулирующие органы требуют, чтобы секьюритизованные активы оставались в банковских книгах. В международной практике было немало попыток обойти эти ограничения.

5. Риск. С точки зрения инвестора, секьюритизованные активы, представляющие пулы займов, безопасней, чем традиционные продажи займов просто потому, что они диверсифицированы. Соединенные в пул активы представляют не одного или двух заемщиков, как при традиционной продаже займов, а нескольких должников. Чисто статистически объединение в пул ведет к снижению общего риска, а коэффициент непогашения для пула более предсказуем, чем для отдельных займов.

Отрицательная сторона объединения активов в пулы состоит в том, что покупатель не может оценить качества базовых кредитов, которых в пакете может быть сотня. Кроме того, если у покупателя нет времени и опыта для анализа кредитов, предоставление документации окажется дорогим удовольствием, как, впрочем, и бессмысленным.

6. Некоторое беспокойство также вызывает вопрос соответствия украинских налоговых норм процессу совершения сделок секьюритизации. Например, вопрос, связанный с налоговым законодательством: непонятно, подлежат ли активы, передаваемые продавцом спецурицу, налогообложению?

7. Одной из главных проблем в ходе создания в Украине эффективно работающих схем секьюритизации остается неразвитость украинского финансового законодательства. Секьюритизация имущества является комплексным феноменом, в рамках которого задействованы в том числе нормы гражданского, налогового законодательства, законодательства о банкротстве. В одних странах регулирование секьюритизации достигается при помощи целой совокупности актов соответствующих отраслей законодательства. В частности, в США основные положения о секьюритизации содержатся в Законе "О ценных бумагах" 1933 г., Законе "Об обороте ценных бумаг" 1934 г., Законе "Об инвестиционных компаниях" 1940 г., Единообразном торговом кодексе и Кодексе о банкротстве [18].

Большинство стран посвящают секьюритизации единый акт комплексного характера, который, как правило, так и называют: "закон о секьюритизации" (например, Чили, Тайвань, Италия, Филиппины). Такой подход имеет то преимущество, что инвесторам легко в этой ситуации разобраться с существующим в данной юрисдикции положением вещей.

И, наконец, к третьей группе стран можно отнести те, правовая инфраструктура для которых формируется за счет введения одного из элементов секьюритизации. Так, в Таиланде принят Закон "Об организациях, создаваемых для цели секьюритизации", аналогично этому в Южной Корее — Закон "О компаниях ипотечной секьюритизации". Не корпоративный, а ценнобумажный элемент секьюритизации отрегулирован в Латвии, где принят Закон "Об ипотечных облигациях" [18].

Статьей 195 Гражданского кодекса Украины закреплен принцип, согласно которому отнесение юридического документа к ценным бумагам должно осуществляться Законом Украины "О ценных бумагах и фондовой бирже" [19]. Именно по этому пути и пошел Закон. Точкой отсчета для регулирования секьюритизации ипотечных кредитов взята сама ипотечная ценная бумага. В 2003 г. были приняты Законы Украины "Об ипотеке" и "О кредитовании, операциях с консолидированным ипотечным долгом и ипотечных сертификатах" [20, 21]. С позиции системы гражданского законодательства решение это представляется удачным.

Перечисленные факты, естественно, удерживают многих потенциальных игроков на этом рынке от совершения сделок. Однако некоторые участники рынка верят, что секьюритизация может проводиться и в нынешних условиях. Лишь несколько банков в настоящее время проявляют инициативу и пытаются заниматься секьюритизацией на свой страх и риск, но затраты времени и средств на проведение первой секьюритизации очень высоки. Это также значительно сдерживает процесс.

Пути решения

Многие страны с точки зрения предмета секьюритизации проходят три этапа развития: *ипотечный*, *коммерческий* и *генеральный*. Как видим, мы находимся *на первом этапе*, хотя совершенно очевидно, что, воспользовавшись опытом зарубежных стран можно было бы уже сейчас, по крайней мере, заниматься созданием общего законодательства о секьюритизации.

Так, Закон Украины "О кредитовании, операциях с ипотечным долгом и ипотечных сертификатах" от 05.06.2003 г. описывает специальный вид секьюритизации — секьюритизацию ипотечных кредитов — и в этом смысле является первым шагом в создании целой отрасли законодательства о секьюритизации. Однако мы уже сейчас можем выделить некоторые **недостатки принятого закона**:

Во-первых, закон устанавливает жесткие требования к ипотечным кредитам, которые могут входить в состав ипотечного покрытия. Каждое требование к ипотечному покрытию уменьшает возможности секьюритизации, что, соответственно, сопряжено с удорожанием этой технологии, поскольку ее объемы могли бы привести к понижению стоимости услуг,

которые оказываются в ходе осуществления секьюритизации. Есть мнение, что секьюритизация имеет смысл, только если она будет работать как целая индустрия; только в этом случае она становится целесообразной. Принятый закон фактор снижения стоимости секьюритизации не берет во внимание.

Во-вторых, обеспечивая надежность ипотечных ценных бумаг (ИЦБ) по их предмету (особого рода ипотечные кредиты), Закон необоснованно сужает возможности рефинансирования. Весь опыт зарубежных стран, который получен за последние 30 лет, со всей очевидностью свидетельствует о том, что секьюритизация, в том числе ипотечная, не является эксклюзивным методом рефинансирования (даром государства), это вполне нормальная и обычная техника уменьшения стоимости капитала на рынке. Кредит, обеспеченный ипотекой, и кредит, не имеющий такого обеспечения, для целей секьюритизации совершенно ничем не различаются.

В-третьих, закрепив в Законе черты германской (одноуровневой) модели секьюритизации банки получают все достоинства и недостатки, связанные с данной моделью. Банки получают возможность самостоятельно проводить эмиссию, что не несет проблем, связанных с банковской тайной, налогообложением и другим, возникающих при передаче кредитов. Для инвесторов основным недостатком является увеличение транзакционных издержек — издержек по сбору информации о предшествовавшем исполнении обязательств таким эмитентом, положению дел по другим выпускам облигаций в обращении, о предстоящих выпусках и прочее. Когда речь идет об SPV, необходимость в получении и исследовании такой информации просто отсутствует, поскольку организация является только что созданной, она посвящена лишь одному конкретному выпуску облигаций и никаких выпусков в будущем не предполагается. Как следствие, информационные издержки и операционные риски здесь сведены к минимуму, секьюритизация будет осуществлена в таком случае наиболее эффективным образом.

В-четвертых, отсутствует внешняя кредитная поддержка: а) услуги по страховке непрерывности процентных платежей ИЦБ украинскими страховщиками пока не предоставляются. С появлением статистических данных о дефолтах и досрочных погашениях по ипотечным кредитам такой сервис может стать экономически оправданным как с точки зрения страховщика, так и с точки зрения эмитента ИЦБ; б) дополнительные гарантии и/или страховки, обычно предоставляемые специализированными страховыми компаниями (financial assurance company), как и государственная поддержка, отсутствуют; в) гарантии сторонних организаций не предоставляются.

В Украине очень немного организаций с высоким кредитным рейтингом, чьи гарантии могли бы повысить, а не понизить рейтинг ИЦБ (при наличии

нескольких участников в транзакции, в общем случае, рейтинг определяется по принципу слабого звена, то есть рейтинг ИЦБ будет не выше самого низкого рейтинга среди участников транзакции), соответственно, невелик и общий объем гарантий, которые эти организации могут предоставить. Такая форма внутренней кредитной поддержки как формирование специального резервного фонда из поступлений от секьюритизированных активов, экономически не выгодно с точки зрения налогов.

В-пятых, низкий кредитный рейтинг ИЦБ. В Законе разрешено выпускать ипотечные облигации любому финансовому учреждению. В этом случае кредитный рейтинг таких ИЦБ не будет превышать кредитного рейтинга банка-эмитента. Как известно, подавляющее большинство украинских коммерческих банков имеют рейтинг CCC по шкале S&P. Большинство западных институциональных инвесторов такие ИЦБ никогда не купят просто потому, что им по уставу запрещено инвестировать в бумаги ниже инвестиционного уровня (BBB по шкале S&P). Украинским институциональным инвесторам это не запрещено, но с трудом верится, что они будут покупать ИЦБ с таким низким кредитным рейтингом.

Положительным моментом для проведения секьюритизации являются объемы проведения сделок, которые по сравнению с требованиями, предъявляемыми зарубежными банками, не значительны. Так, в соответствии с Законом в консолидированный ипотечный долг включаются обязательства не менее трех должников, а его сумма должна быть не менее 200 тысяч евро, минимальный объем выпуска сертификатов должен быть не менее 100 тыс. евро [21].

Что касается права оборота, то в Законе Украины "Об ипотеке" от 05.06.2003 г. в ст. 26 отмечено, что индоссант в случае передачи путем индоссамента (продажи) закладной не отвечает за исполнение ипотекодателем или должником, если он является отличным от ипотекодателя, требований по закладной, если иное не предусмотрено условиями индоссамента. В отношении ипотечных ценных бумаг Законом Украины "О кредитовании, операциях с консолидированным ипотечным долгом и ипотечные сертификаты" от 19.06.2003 г. обеспечены права владельцев таких ценных бумаг (см. ст. 23., ст. 24, ст. 42 настоящего Закона) преимущественно перед другими кредиторами в случае неисполнения эмитентом взятых на себя обязательств [21].

Таким образом, можно сделать вывод, что при комплексном подходе к задаче секьюритизации в рамках украинского права первоочередного разрешения требуют следующие вопросы:

расширение перечня банковских операций (введение понятия секьюритизации) и легитимизация деятельности банков по выпуску ценных бумаг, удостоверяющих права в отношении секьюритизируемых активов;

возможность передачи прав требования по кредитным договорам (не только ипотечным) широкому кругу сторонних инвесторов (владельцев ценных бумаг) при сохранении за кредитной организацией обязанностей по обслуживанию кредита (управлению кредитом);

расширение понятия договора займа и возможность определения на его основе нового вида смешанного договора — "заема с условием" — при одновременном расширении понятия "облигация". Закладывая договор об участии в кредитном риске, банк, открывший кредит украинскому предприятию, имеет возможность передать третьему лицу права на долю в исходном кредите, а также часть рисков, связанных с его возможным невозвратом. Более того, такой договор может быть оформлен ценной бумагой, которая в последующем будет торговаться на фондовом рынке. В результате у банков появится уникальная возможность "разрезать" большие и рискованные кредиты на множество мелких частей и продать их по отдельности сторонним инвесторам;

возможность определения в Гражданском кодексе Украины и/или банковском законодательстве новых видов договорных обязательств, а также закрепления заключенных в них прав ценными бумагами;

классификация и законодательная дефиниция конструируемых видов ценных бумаг;

рассмотрение проблем, связанных с банкротством эмитента таких ценных бумаг, и подготовка поправок в соответствующие законы и нормативные акты. Эти изменения должны быть направлены на обеспечение прав владельцев ценных бумаг, права которых тем или иным образом связаны с исполнением обязательств по кредитам несостоятельной кредитной организации, как это уже сделано в отношении ипотечных ценных бумаг;

оптимизация налогообложения операций и транзакций, проводимых в процессе секьюритизации, решение проблем налоговых последствий для эмитента, как в общих вопросах, так и в части, касающихся расходов на организацию выпуска облигаций (подготовка проспекта эмиссии, юридические услуги и т. д.), которые принимаются к вычету при исчислении налога на прибыль, определение, как будет происходить налогообложение в случае выпуска облигаций через специальную компанию, порядок налогового учета премии, возникающей при размещении облигаций по цене выше номинала.

Украине, несомненно, есть, что взять от процесса секьюритизации, но сможет ли она справиться с секьюритизацией? Ответ на этот вопрос не вызывает сомнений. Этот процесс может стать мощным стимулом экономического прогресса: импульс к развитию получают такие секторы экономики, как банковское дело, жилищное и промышленное строительство, автомобильная промышленность и рынок потребительских товаров, что в будущем может

уменьшить чрезмерную зависимость Украины от отраслей, занимающихся разработкой естественных ресурсов. Секьюритизация может снизить стоимость заимствований для Украины и крупнейших украинских компаний, а также способствовать появлению менее рискованных капиталовложений для пенсионных фондов и страховых компаний. К сожалению, на пути к полной и открытой секьюритизации находятся много юридических, налоговых и нормативных препятствий, однако при взаимодействии с соответствующими органами власти эти препятствия могут быть устранены. Секьюритизация активов имеет все шансы стать важным элементом банковской технологии в начале 21 века.

Литература: 1. Бюлетень НБУ. — 2003. — №1 — 12. — 2004. — №1 — 10. На сайте: http://www.bank.gov.ua/Of_vydan/Buleten/buleten.htm 2. Основні показники діяльності банків України на 1 серпня // Вісник НБУ. — 2004. — №9. — С. 70. 3. Фінансові результати діяльності банків України за станом на 01.01.2004 р. // Вісник НБУ. — 2004. — №3. — С. 60 — 64. 4. Фінансові результати діяльності банків України за станом на 01.01.2003 р. // Вісник НБУ. — 2003. — №3. — С. 36 — 40. 5. Підсумки діяльності комерційних банків України за 2000 р. // Вісник НБУ. — 2001. — №3. — С. 2 — 7. 6. Казаков А. Секьюритизация активов банка // <http://www.kollegi.ru/iss/t2/n3/18.htm> 7. Downes and Goodman. Dictionary of Finance and Investment Terms. — 5-th ed., Barron education series, 1998. — 590 p. 8. Xin Zhang. Trends and Developments in Cross-border Securitisation. Part I: Legal Structures and Analysis, Battenworths // Journal of International Banking and Financial Law. — 2000. — №7a. — P. 269 — 278. 9. Shapiro, J. Innovation in financial services. Case study: Asset-backed Securitization. MIT Industrial performance center, 1999. — 105 p. 10. Forrester P. J. Project Finance CDOs: What? Why? Now? 2001. — March. // <http://www.securitization.net/search/index.asp?txtsearch=Forrester>. 11. Шапран Н. Кредитні деривативи / Н. Шапран, В. Шапран В. // Цінні папери України. — 2003. — №20. — С.13 — 15. 12. Рудько-Силиванов В. Кредитні деривативи як механізм управління ризиком при взаємодії банківського і реального секторів економіки / В. Рудько-Силиванов, А. Афанасьєв, К. Лапіна // Ринок цінних бумаг. — 2002. — №4. — С. 34 — 36. 13. Амосов С. Кредитні деривативи в операціях хеджування / С. Амосов, Л. Гаврилова // <http://www.hedging.ru/publications/class-topic/article/> 14. Демущина Е. Определение правового статуса ипотечной ценной бумаги // РІЦБ. — 2003. — №24. — С.11-15, 2004. — №1. — С.18 — 22. 15. Богданов А. О. Секьюритизация активов банками / А. Богданов, М. Суханов // Банковские технологии. — 2002. — №10. — С. 18 — 20. 16. Тарачев В. А. Законодательные проблемы секьюритизации // Оперативное управление и стратегический менеджмент в коммерческом банке. — 2003. — №1. — С. 5. 17. Підсумки діяльності комерційних банків України за 2001 р. // Вісник НБУ. — 2002. — №3. — С. 9 — 16. 18. Туктаров Ю. Место института ипотечных ценных бумаг в системе законодательства // Коллегия. — 2002. — №9. — Т. 2. — С. 32. 19. Гражданский кодекс Украины (с изменениями и дополнениями по состоянию на 1 сентября 2003 года). — Харьков: ООО "Одиссей", 2003. — 432 с. 20. Закон України "Про іпотеку", Постанова ВР №898-IV від 05.06.2003. // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=898%2D%15&p=1> 21. Закон України "Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати" Постанова ВР №979-IV від 19.06.2003 // ВВР. — 2004. — №1. — Ст. 1.

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ РОЗПОДІЛЬЧИХ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВИ ВАЖЕЛЯМИ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

In the article the organization of the distributive relations through the prism of elements of tax system as the effective tool of state management and economic processes in Ukraine is considered.

Орієнтація адміністративно керованої економіки України на ринкові зв'язки займає центральне місце в економічних дослідженнях сучасних аналітиків [1 – 2]. Значні зміни вносяться в організаційне середовище розподільчою економічною системою держави, що в своєму становленні повинна переорієнтувати свої елементи на новий зміст, відмовитися від старих і ґрунтуватися на нових характеристиках і механізмах реалізації. Провідне місце в ряді елементів державного розподілу займає система оподаткування, що в ринковому середовищі виступає одним із основних інструментів державного управління соціально-економічними процесами не тільки на рівні держави, але й на рівні окремого регіону, галузі, підприємства, підприємця: діє те загальновідоме положення, згідно з яким держава завдяки надходженню податків зосереджує фінансові кошти в державному бюджеті і таким чином забезпечує перерозподіл доходів суспільства, стимулює або обмежує соціально-економічні процеси. Вивчення умов їх функціонування та дослідження взаємовідносин при формуванні економічного механізму господарювання є метою даної статті.

Після визнання в Україні умов рівноправності підприємств усіх форм власності державний сектор економіки став перед необхідністю переходу від тепличних умов фінансового життя, що створювалися адміністративно-командною системою управління, до жорстких умов господарювання, що формуються ринком, а держава — від форми повсякденного необґрунтованого насильницького вилучення доходів суб'єктів господарювання до формування державного бюджету з використанням цивілізованих методів, які включали б у себе способи регулювання відносин із суб'єктами господарювання на принципах довіри. Це в корені змінило відносини між підприємствами і державою. Слід зазначити, що більш

ніж за 10 років реформування економіки у даному напрямку наукою й органами державної влади зроблено чимало, наприклад, обґрунтовано функції з формування соціально орієнтованої ринкової економіки, форми реформування відносин, системи і механізми регулювання економіки тощо. Проблемою вдосконалення розподільчих відносин займається ряд фахівців [3 – 4], але поки що не досить ефективно. Цим пояснюється наявність у розподільчій економічній системі держави недоліків, що на стадії становлення економічної системи є зовсім природними. На початковій стадії, а саме на ній звертається увага науковців і в публікаціях автора [5 – 6] даної статті, дозріває об'єктивна необхідність поглиблення теоретичного й наукового аспектів розв'язуваних питань, уточнення наукових положень і організаційно-керуючого механізму реалізації, що вимагають першорядного реформування економіки країни та заходів, які очікують послідовного доопрацювання, на новій, що динамічно формується, методичній основі [7].

Дане дослідження полягає в обґрунтуванні того положення, що повноцінним функціональним органом розподільчої економічної системи держави виступає податкова система, котра повинна водночас з цим відігравати роль ефективного інструмента державного управління економічними процесами. Іншими словами, за допомогою інструментарію Податкова система держави повинна здійснювати політику, засновану на податковому менеджменті, і забезпечити керівництво комплексом економічних процесів з використанням довершених організаційно-керуючих механізмів, інструменту, що дозволяє розвинути плідні відносини між учасниками в середовищі, наближеному до стану вільної економіки.

У системі розподільчих функцій діяльність держави асоціюється з таким середовищем, як споживання, що за своїм значенням займає місце, наступне за виробництвом продукції і послуг. У названому середовищі відносини держави, виходячи з обсягу мобілізованих засобів, будуються на принципі втручання і полягають у забезпеченні сприятливих умов для розвитку елементів продуктивних сил суспільства. Для цього частина продукту промислового виробництва у формі національного доходу виключається з єдиного процесу відтворення, переходить у суспільну власність, направляється до централізованого фонду фінансових ресурсів держави і передається до соціально-економічної системи підтримки працездатності органів економіки, утворення, безпеки, управління державою. Присвоєння державою частки нової вартості реалізується в структурі фінансової економічної системи розподільчих відносин на основі застосування механізму обов'язкових платежів, установлених вищим органом державної влади. На основі механізму поєднання в єдину систему структури і способів забезпечення збору обов'язко-

вих платежів визначається зміст і характер податкової системи держави. Остання є собою сукупністю податків, формами і методами їхньої побудови, а також способом взаємодії між учасниками в конкретних організаційних, правових і економічних умовах.

На організаційні умови розвитку податкової системи в перехідний період впливає нестабільність соціального середовища, в якій податкова система проходить перевірку часом на основі прищеплювання населенню елементів, котрі в попередній спільності не були затребувані; правил і вимог, що забезпечують співіснування суб'єктів діяльності на принципах приватної власності; адекватного сприйняття впливу на механізм перетворень, які виявляються в сферах суспільних і виробничих відносин. Відносини, що формуються, надають податковій системі можливості перетворення її в ринковому середовищі в найбільш діючий орган державного регулювання економічних і соціальних процесів. Багато можливостей нового середовища, що можуть бути виявлені та вивчені, визначають податкову систему як ефективний інструмент державного управління економічними процесами, основним елементом (органом) розподільчої економічної системи держави, що на початковому етапі реформування економіки може й повинен реалізувати положення податкового менеджменту економічних процесів.

На користь названого можна привести ряд думок дослідників, однак досвід розвитку ринкових відносин свідчить про те, що ілюзорна мрія або абстрактна ідея про цілком вільну економіку, позбавлену всякого державного втручання, існує тільки на папері. Ніде в світі в чистому вигляді вона не реалізована, а самостійний шлях розвитку формує лише відмінності. Відмінності розвинених країн одна від одної виявляються у ступені використання елементів державного регулювання економіки. Тому основна задача, що ставиться перед Україною у період трансформації відтворювальних процесів, полягає в наступному: на основі обліку досвіду країн зі сталими ринковими відносинами сформулювати національну модель реалізації економічних розподільчих функцій держави. Світовий досвід свідчить про те, що необхідно послідовно відстоювати розумне сполучення елементів державного регулювання економіки з економічною волею всіх суб'єктів господарювання. Для реалізації задумів, програм і планів потрібно знати, в якому середовищі працювати фахівцям, які обґрунтовують застосування заходів, що впливають на фактор "негативності".

Відношення державних інститутів до участі в перетворенні суспільних і економічних відносин у період трансформації економіки було визначено на історичній нараді економістів у м. Києві 14.09.1995 р. Відзначалося, що держава з сильними регулюючими функціями повинна стати однією з істотних складових

економічної моделі, яка забезпечує післякризовий розвиток України на ринковій основі. Саме сильна регулююча функція держави в найближчий період повинна бути пріоритетною в механізмі реалізації і ринкових, і внутрішніх розподільчих відносин. Варто звернути увагу фахівців і на ту обставину, що цей принцип повною мірою відповідає не тільки умовам перехідної економіки, але й співвідноситься з історичними традиціями українського народу, його ментальністю. Це також очевидна істина, з якою ми повинні рахуватися, бо вона сприяє розвитку. Разом з тим формула, яку ми прагнемо затвердити в галузі розвитку економіки не просто ринкової, а соціально спрямованої, залишається неповною. Її слід уточнити, акцентуючи увагу на тому, що вона повинна описувати властивості державно-регульованої, соціально-спрямованої ринкової економіки.

Реалізувати цільову функцію формування соціально-орієнтованої ринкової економіки, механізмів приватизації, акціонування, формування малого бізнесу і соціального захисту населення без реформування системи відносин оподаткування, структури суспільного виробництва, інвестиційних процесів, фінансово-бюджетних і кредитно-грошових відносин неможливо. Останнім і визначається вибір державою напрямків економічної політики, які є пріоритетними у трансформаційний період. З ними пов'язаний не тільки розвиток механізму макроекономічного регулювання економіки, але й можливість його дії, тобто робочого стану механізму реалізації.

Слід зазначити й наступне: важко виділити із сукупності окремі фактори, оскільки практично всі напрямки державної економічної політики взаємозалежні, обумовлюють один одного і переплітаються між собою. Приміром фінансова політика припускає мобілізацію, розподіл і використання фінансових засобів і включає фіскальну та бюджетну політики. Фіскальна політика, в свою чергу, реалізується за допомогою податкової політики. Політика державних витрат, грошово-кредитна політика, а, отже, і податкова політика, визначають далі інвестиційну, науково-технічну, структурну і соціальну політику. В остаточному підсумку кожним із пріоритетних напрямків політики забезпечується певний соціально-економічний ефект, нині він частіше згадується як синергетичний.

Пріоритетні напрямки державної економічної політики представлені бюджетно-податковою, грошово-кредитною й структурно-інвестиційною політикою. Конкретне провідне місце в механізмі державного впливу на економіку належить бюджетному регулюванню макроекономічних процесів, що будується на засадах податкового менеджменту. Оскільки державний бюджет є економічною формою реалізації сутності держави, то ніяка інша форма не може здійснюватися без засобів головного фінансового плану країни,

що представляє собою, по суті, кошторис грошових доходів і витрат.

Примітно, що через здійснення податкового менеджменту в ринковій економіці безупинно підвищується роль держави, тому що потреби в розподілі зростатимуть у міру зростання доходів у бюджеті і наступному рості витрат. Наприклад, у США рівень коштів, акумульованих державою в бюджетах усіх ланок, складає 40% національного доходу. В інших розвинених країнах цей рівень сягає 50 – 55%, а державні витрати в групі країн розвинутої ринкової економіки (Австралії, Австрії, Бельгії, Великобританії, Німеччині, Ірландії, Італії, Канаді, Нідерландах, Норвегії, США, Франції, Швеції, Швейцарії, Японії) досягає в середньому 50% ВВП. Названим ілюструється наступне: це досить яскравий показник функцій державного макроекономічного регулювання і водночас розподільчих відносин держави.

Отже, за всіх часів існування держави податки і збори були й залишаються невід'ємною складовою дохідної частини бюджету. Оподаткування — основний спосіб акумулювання коштів у бюджеті, а тому в ряді країн податки складають до 97% дохідної частини бюджету. Питома вага податкових надходжень у бюджет України в 1992 – 2000 рр. змінювалися в межах 65 – 95% і складали в 1992 р. 94,8%, у 1995 і 1996 – по 90,9, у 1997 р. – 78,5, у 1998 р. – 76, у 1999 р. – 76, у 2000 р. — близько 65%. Тобто роль і значення макроекономічного бюджетного менеджменту в цілому і регулювання податкової системи та податкових надходжень зокрема очевидні. Не зменшуючи значення цілеспрямованої політики приватизації, грошово-фінансової політики і валютного регулювання, упорядкування цін і процесів у зовнішньоекономічній діяльності, основним економічним важелем впливу держави на соціально-економічні процеси є податки. Це пояснюється також нинішнім станом рівня розвитку в Україні ринкових відносин. Така ситуація, що відрізняється слабким рівнем досконалості, оцінюється фахівцями як природна і така, що забезпечує економічний зріст.

На стадії формування і розвитку ринкових відносин усі суб'єкти господарювання та фізичні особи є учасниками діючої податкової системи в якості платників податків: підприємства — за всіма встановленими загальнодержавними податками, митами та зборами; фізичні особи — за прибутковим податком, податком на землю і транспортні засоби, держмитом і т. ін. Зворотний вплив податкової системи вони відчувають внаслідок переростання коштів податків і зборів, що надходять до бюджету, у пільгові кредити, які підтримують економічний і політичний суверенітети держави, його обороноздатність, систему охорони здоров'я, освіти, пенсійного забезпечення та ін. В економічному житті названий процес перетворюється в систему державного розподільчого менеджменту.

Система державного розподільчого управління за допомогою податкового менеджменту відбиває комплекс особливих економічних заходів, спрямованих на всі суб'єкти господарювання (у тому числі й громадян), що функціонують у ринкових умовах на основі систематизації впливу податкової політики на різні аспекти національної економіки. Можна відзначити наступне: податки впливають на ослаблення або посилення соціальної диференціації суспільства, зміню обсягів виробництва, розподіл доходів і рух капіталу між галузями. Тобто держава через податковий менеджмент висуває вимоги до ефективності ведення господарської діяльності суб'єктами господарювання, що водночас виступає і джерелом стимулювання досягнення поставлених народногосподарських цілей, раціонального використання окремим підприємством доходів, формування і функціонування єдиного цілісного ринку товарів і фінансів. Реалізація багатьох соціальних і економічних задач без державного бюджету — цієї концентрованої економічної форми прояву державної сутності і державних соціально-економічних функцій, — неможлива.

Податкові надходження в дохідній частині бюджету, якщо порівнювати з іншими надходженнями, домінують, крім того, на важливість державного регулювання у сфері податкової політики, на його цілі і характер здійснюють вплив історичні особливості розвитку національної економіки в Україні. Разом з тим податкова політика є конгломератом, оскільки вона ґрунтується на двох слабо з'єднаних складових, а саме: з одного боку, зберігається частково спадщина планово-бюджетної системи СРСР, а з іншого — в практику впроваджуються елементи, запозичені з податкових систем держав світової економіки. З досвіду США, приміром, відомий наступний факт: урядові Рональда Рейгана, що прийняв рішення про скорочення ставки податку на прибуток корпорацій з 46 до 34% з одночасним значним розширенням бази оподаткування за допомогою скасування податкових пільг, вдалося збільшити надходження до скарбниці держави за сім років (1981 – 1987 рр.) більш ніж на 400%, при неадекватному даному приростові збільшенні темпів зростання ВВП — на 1,7 раза.

Отже, можна погодитися з висловлюваною тезою про те, що "професіоналізм законодавця повинен виражатися не у винаході нових податкових механізмів, а в умінні знайти оптимальне співвідношення рівнів податкових ставок, адекватне поточному моменту" [8]. Тобто в межах повноважень державної розподільчої економічної системи потрібно вести постійний пошук розумного застосування такого могутнього державного важеля, яким є податки. Тому державна розподільча економічна система, державне управління в податковій сфері, податковий менеджмент представляються одним із основних якісних елементів ринкової економіки.

У названому сполученні регуляторів в управлінні податковий менеджмент виступає економічною системою макроекономічного розподілу. Оскільки він діє в економіках з ринковим типом господарювання, який в Україні тільки формується, то розробка й використання податкової політики як способу макроекономічного регулювання економічних процесів повинна позначитися досить успішно на перетвореннях, прискорюючи процеси трансформації національної економіки.

Поряд з цим ефективність податкового менеджменту, в свою чергу, залежить від ряду об'єктивних причин і суб'єктивних обставин. Рахуватися з ними треба, але ефективність податкового менеджменту частіше виявляється у своєчасності податкових змін. Західні науковці зосереджують свою увагу на існуванні внутрішнього (між моментом виникнення необхідності внесення змін у податкову систему та моментом ухвалення відповідного рішення) і зовнішнього (між моментом ухвалення рішення про зміну податкової політики та кінцевим часом, що завершує його дію на економіку) тимчасового стану в податковій політиці. Це свідчить про те, що будь-які (неперевірені за суттю і в строк) зміни в податковій політиці не забезпечать позитивних зрушень в економічній системі блискавично, а їхній вплив (особливо позитивний на темпи ВВП) може проявитися у далекій перспективі, через декілька років. Тому, щоб вчасно отримати результати в економіці, необхідно прискорювати прийняття рішень у податковій системі, а заходи запроваджувати вчасно, до моменту розвитку негативних наслідків.

На даному рівні економічного розвитку України до інших факторів, що впливають на ефективність податкового менеджменту, доречно віднести співвідношення фактичного сукупного оподаткування і критичного рівня оподаткування, що може бути математично відображене вже зараз, а також характеристики, які спираються на взаємодію стимулюючої податкової політики з іншими способами державного впливу на середовище (демонополізація економіки, активізація приватизаційних процесів, визначення і гарантування права власності і т. п.), що поки що очікує свого подальшого опису, обмірковування та формалізації.

Відволікаючись від деяких моментів, що знаходяться у стадії становлення, а тому суспільство не має достатньої інформації і не може врахувати зміни вірогідно, відзначимо, що і за такого збігу обставин можна стверджувати, що в Україні створена податкова система як елемент розподільчої економічної системи, яка володіє здатністю акумулювати кошти в розпорядження держави, здійснювати їхній розподіл і перерозподіл з метою економічного й соціального розвитку держави. Базовим елементом у ній за інших рівних умов уперше може визначитися і податковий менеджмент, що ґрунтується поки що на одно-

му з можливих факторів — на факторі законодавчо урегульованого податкового процесу, який полягає у фіксації видів податків, об'єктів оподаткування, ставок податків, податкових пільг. До того моменту, коли інші фактори отримають свій розвиток, це забезпечить стабільні надходження фінансових коштів до бюджетів усіх рівнів.

У зв'язку з тим, що система ще не має у своєму розпорядженні класичної сукупності складових, можна припустити, що податковому менеджментові властиві всі ті ж характеристики, що висуваються до сукупності методів, принципів, способів і форм ефективного функціонування, якими наповнюється державна розподільча економічна система. Природним у цьому випадку є те, що дія податкового менеджменту з усією сукупністю припустимих властивостей здійснюється за допомогою реалізації функцій, властивих загальному менеджментові, як-от:

планування — використовується особливість стратегічного, тактичного, оперативного планування;

організації — враховується структура державних податкових органів і їхньої функції;

мотивації — вирішується наповнення фінансовими коштами бюджетів усіх рівнів, забезпечення стабільності й значущості надходжень, реалізація обов'язковості платежів у бюджет усіма групами платників податків, результати аналізу діяльності податкових органів усіх рівнів;

контролю — виконується порівняння досягнутих результатів на практиці з прогнозованими.

У процесі підготовки методичних підходів, що стимулюють відтворювальну активність економіки держави, формування організаційно-керуючого механізму, який продуктивно діє в період ринкових перетворень, потрібно науково обґрунтувати комплекс ефективних економічних рішень, виконати прогноз приросту показників економіки країни. Вирішити таку задачу можна тільки в сполученні:

оцінок потреб економічної системи держави, її потенціалу;

методики формування і розрахунку характеристик середовища відносин із приводу споживання в перехідній економіці виробленої продукції;

цілісної розподільчої економічної системи;

техніко-економічних оцінок організаційних можливостей розподільчої економічної системи і їхнього відтворення в регіонах з неоднорідним промисловим середовищем.

Зробимо висновки. На основі застосування у системі державного розподілу фінансових ресурсів України наукових принципів податкового менеджменту можуть бути досягнуті позитивні успіхи, що виявляють себе у зростанні обсягів виробництва, підвищенні рівня життя і зайнятості населення, зниженні рівнів інфляції, ціни на продукцію, загальних структурних змін у національній економіці. Розподільча економічна

система держави виступає середовищем, у якому забезпечується економічне зростання й активізація працездатного населення.

Література: 1. Чухно А. Проблемы теории переходного периода: от командной к рыночной экономике // Экономика Украины. — 1996. — №4. — С. 4–21. 2. Покритан А. Со-временный кризис и практика реформ / А. Покритан, М. Зверяков. // Экономика Украины. — 1994. — №7. — С. 14–25. 3. Сухоруков А. И. Посилення регулюючої функції оподаткування як фактор забезпечення економічної безпеки України // Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. — Вип. 6 / Відп. ред. О. П. Степанов. — К.: КНЕУ, 2001. — С. 427–434. 4. Скворцов М. Економічний механізм податкового менеджменту // Вісник податкової служби України. — 2002. — Вересень — жовтень. — С. 46–49. 5. Папаика А. А. Обоснованность разработки концепции регулирующей деятельности государства на основе организации распределительных отношений в обществе. — Донецк: ДонГУ, 2002. — С. 3–16. 6. Папаика А. А. О некоторых аспектах концепции налоговой политики в Донецком регионе в условиях становления рыночных отношений. — Донецк: ДонГУЭТ, 2002. — С. 3–8. 7. Папаика А. А. Общий подход к разработке метода распределительной экономической системы // Проблемы розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. 36. наук. праць. А. А. Папаика, Я. И. Гольфельд. — Донецьк: ДонГУ, 2004. — С. 543–549. 8. Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович (мл.). Основы финансового менеджмента. 11-е изд. — М., СПб., К.: Изд. Дом "Вильямс", 2003. — С. 33–65.

Стаття надійшла до редакції
26.01.2005 р.

УДК 351.85

**Савченко Б. Г.,
Фесенко Н. С.**

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ КУЛЬТУРИ В ХАРКІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ ТА ОБГРУНТУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ДЖЕРЕЛ ЇЇ РОЗВИТКУ

Social transformations in the Ukrainian society demand the particular cares the sphere of culture from the side of the state management. The necessity of development the economic levers of functioning the culture follows the content of those radical tasks, which Ukraine faces with on its way of becoming the new Ukrainian statehood.

Культура — це той чинник, який конче потрібен і в родині, і в суспільстві, і в державі. Культура покликана підтримувати загальнолюдські цінності, консолідувати громадян у єдину політичну націю та піднімати національний престиж держави. Народ повинен мати власну культуру, завдяки якій він самоусвідомлює своє місце в історії та стає народом. Сьо-

годні вплив держави на розвиток культури тотожній впливу культури на функціонування держави — до цього висновку приходять Г. Райт, фахівець з питань державного управління [1].

Сучасне становище культури в Україні викликає не тими процесами, що відбуваються в країні: зміна політичної системи, поява нових форм власності, реформування економіки докорінним чином змінили механізми існування цієї сфери суспільного життя. Через фінансову кризу держава відсторонилася від регулювання процесів у галузі культури, а вади існуючої правової бази (нецілісність та анахронічність правового поля) не дозволяють культурно-мистецьким закладам та окремим діячам гідно існувати та розвиватись.

До проблеми знаходження фінансових джерел існування сфери культури привернуто увагу іноземних та вітчизняних науковців. Відомі імена Марка Дж. Девідсона Шустера, М. Нідлера, Р. Фішера, Г. Райта, О. Беннета, С. Чукут, О. Гриценка, Г. Нечай, А. Леонової та інших. Фахівець з питань економіки культурної сфери Марк Дж. Девідсон Шустер виокремлює в сучасному культуротворчому процесі 4 стадії: policy making (формування культурної політики), financing (фінансування), administration (управління), performance (створення культурно-мистецьких цінностей) [2, с. 11]. Стадія "фінансування" на даному етапі розвитку сфери культури в Україні — це пекуче питання, яке закликає до якнайшвидшого вирішення.

Харківська область є однією з провідних в культурній сфері України. Інфраструктура галузі складається з 6 театрів, 26 музеїв, обласної філармонії, Молодіжного симфонічного оркестру "Слобожанський", 3 училищ (музичного, художнього, училища культури з філією у м. Лозова), 78 шкіл естетичного виховання, 770 клубів та будинків культури (в т. ч. 603, що утримуються за рахунок бюджету), 1311 масових бібліотек (в тому числі із них 649 — в сільській місцевості), 5 парків культури та відпочинку, 1 зоопарку у м. Харкові, державного цирку, 12 кінотеатрів та 231 сільської установи (з них 116, що сьогодні діють), обласного центру народної творчості, обласного українського культурного центру "Юність", 4 картинних галерей [3, с. 557]. В умовах реформування суспільства головним завданням області є збереження кращих здобутків культурної спадщини регіону, плекання традиційних національних цінностей з одночасною модернізацією всього соціально-культурного простору. Ці завдання були викладені в Регіональній комплексній програмі соціально-економічного розвитку Харківської області до 2010 року. В цьому документі зазначається, що "розвиток Харківщини, як одного з найбільш потужних за своїм потенціалом регіону України, унікального промислового, наукового і культурного центру, неможливий без збереження і подальшого розвитку культурних надбань, професійного мистецтва та народної творчості" [4, с. 35].

Згідно з Регіональною програмою подальшого розвитку та втілення у життя набув проект "Єдина інформаційна мережа публічних бібліотек Харківської області", спрямований на створення у 36 центральних районних публічних бібліотеках Харківської області та міста автоматизованих робочих місць з сучасним обладнанням і програмним забезпеченням, об'єднанням їх у корпоративну інформаційну мережу на чолі із головною бібліотекою регіону — обласною універсальною науковою бібліотекою. З метою розв'язання проблем поповнення бібліотечних фондів затверджена "Обласна програма поповнення бібліотечних фондів на період до 2005 року".

До 2005 року заплановано розширити експозиційні площі, створити нові виставкові зали (загальний обсяг фінансування — 113,0 тис. грн.), модернізувати обладнання та ремонтувати фондосховища (642,1 тис. грн.), створити систему повнопрофільних експозицій (1295,3 тис. грн.) та виставок з актуальної тематики (193,9 тис. грн.). До 2005 року передбачено впровадження сучасних інформаційних технологій, оснащення новітніми технічними засобами музеїв області та міста. На ці заходи буде виділено 200,0 тис. грн. Загальний обсяг витрат на реалізацію програми розвитку музейної справи Харківської області до 2005 року складає понад 8,4 млн. грн. (у 2002 році — 489,2 тис. грн.). Збільшився обсяг коштів, витрачених на ремонтно-реставраційні роботи. З місцевих бюджетів виділено 708,7 тис. грн., залучено 315,9 тис. грн. спонсорських коштів (у 2001 році відповідно 275,6 і 237,5 тис. грн.).

Розвиток кіногалузі Харківщини слід розглядати з двох сторін: з одного боку, міський кінематограф, що розвивається, а з іншого — сільський кінематограф, що зuboжіє. На 2001 – 2005 роки розроблено регіональну програму поліпшення кінообслуговування населення області, в якій передбачено структурну зміну управління кіновідеомережею, зміцнення матеріально-технічної бази, продовження створення базових кінотеатрів у містах і районних центрах області, використання сучасних відеопроєкційних систем у сільській місцевості.

Згідно з програмою протягом 2002 – 2003 років для відновлення роботи сільської кіномережі на придбання мобільних відеокomплексів виділено з обласного бюджету і надходжень від здачі в оренду приміщень кінотеатрів 275,0 тис. грн., з районних бюджетів — 250,0 тис. грн. На виконання пропозиції голови облдержадміністрації №01-55/344 від 29.01.03 щодо придбання та введення в експлуатацію районними та міськими держадміністраціями пересувних кіновідеоустановок на виділені кошти управлінням культури облдержадміністрації та відділами культури районів придбано 8 мобільних відеокomплексів.

Слід зазначити, що Законом України "Про загальнодержавну програму розвитку національної кіноіндустрії на 2003 – 2007 роки" 25.12.02 №361 – IV зобов'язано

обласні державні адміністрації і місцеві органи виконавчої влади під час підготовки відповідних бюджетів передбачати кошти на реалізацію місцевих програм поліпшення кінообслуговування населення. Але ці вимоги закону не в усіх районах і містах області виконано в повній мірі.

Кількість театрів не змінилась, а ось кількість глядачів на 1552 спектаклях 2003 року (порівняно з показниками 2002 року) зросла на 5,8%. 2003 року збільшилась кількість предметів основного фонду музеїв на 1,2%, відвідувачів — на 4,7% [3, с. 557].

Якщо бюджетні асигнування на культуру у 1993 р. становили 36,2 млрд. крб. (1,8%), то у 2002 р. вони досягли 14 269,9 млн. грн. [5, с. 59]. Видатки з Державного бюджету Харківській області в галузі "Культура і мистецтво" зростали відповідно: 2000 р. — 3 368,3 млн. грн., 2001 р. — 3 364,1 млн. грн., 2002 р. — 9 607,9 млн. грн., 2003 р. — 16 430,4 млн. грн. [3, с. 21].

Але цих коштів недостатньо для якісного та повного розвитку культури в Харківській області. Далі пропонуються розрахунки щодо формування проекту бюджету по галузі "Культура та мистецтво" на підставі "Основ законодавства України про культуру", Закону України "Про кінематографію", Закону України "Про бібліотеки і бібліотечну справу", Закону України "Про музеї і музейну справу", Закону України "Про охорону культурної спадщини". Безумовне виконання зазначених нормативно-правових актів у галузі культури і мистецтва потребує нормативу бюджетного фінансування — **39,93** грн. на 1 мешканця області (118 582,15 тис. грн. — 2 969,9 тис. мешканців).

На виконання регіональних програм та інших заходів для бібліотек області необхідно передбачити бюджетне фінансування у розмірі — **20080** тис. грн.

Клубні установи області потребують зміцнення матеріально-технічної бази — придбання музичних інструментів і меблів, сценічних костюмів, технічного та сценічного обладнання, реквізиту. На поновлення матеріально-технічної бази закладів культури клубного типу необхідно передбачити бюджетне фінансування у розмірі **14 537,15** тис. грн. Всього за розділом "Музеї та охорона пам'яток культури" необхідно передбачити бюджетне фінансування у розмірі **4 800,0** тис. грн. Бюджетні видатки на кінематографію в області повинні складати в сумі **2 070,0** тис. грн.

Школи естетичного виховання. Пропонується визначити видатки на утримання позашкільних установ естетичного виховання за такою методикою:

Knz — коефіцієнт приведення чисельності дітей у позашкільних закладах естетичного виховання до загальної чисельності учнів у загальноосвітніх школах та вартості їх утримання.

Розрахунок по області:

чисельність дітей у позашкільних закладах естетичного виховання — 12 295;

вартість утримання 1 дитини у позашкільних закладах за 2000 рік (337 грн.);

чисельність учнів у загальноосвітніх школах — 358 296;

вартість утримання учня у загальноосвітніх школах за 2000 рік (350 грн.).

$$Knz = \frac{1295 \times 337}{358296 \times 350} = 0,03.$$

Видатки на утримання позашкільних установ естетичного виховання становлять **6 242,8** тис. грн.:

$Knz \times X$ розрахунковий норматив видатків на освіту на одного учня (580,79 грн.) $\times$ чисельність учнів у загальноосвітніх школах (358 296 учн.)

або

$$0,03 \times 580,79 \times 358296 = \mathbf{6\ 242,8} \text{ тис. грн.}$$

На заклади мистецтва необхідно передбачити бюджетне фінансування у розмірі **4 314,0** тис. грн. На заробітну плату з нарахуваннями для закладів культури і мистецтва необхідно передбачити бюджетне фінансування у розмірі **38055,3** тис. грн. Усього на енергоносії та комунальні послуги необхідно передбачити бюджетне фінансування в обсязі **4 289,4** тис. грн. Витрати на соціальні пільги сільським працівникам галузі культури необхідно передбачити у розмірі **104,1** тис. грн. Для вирішення першочергових ремонтів у закладах культури області потрібно **9 619,0** тис. грн. На проведення державних свят та культурно-мистецьких заходів необхідно передбачити бюджетне фінансування у розмірі **2020,0** тис. грн. На реформування агропромислового комплексу потрібно бюджетне фінансування у розмірі **12 450,4** тис. грн.

Усього галузь "Культура та мистецтво" потребує **118 582,15** тис. грн. Тому на одного жителя Харківської області витрати по галузі становитимуть **39,93** грн. (**118 582,15** тис. грн. — **2 969,9** тис. мешканців).

Запропоновані розрахунки допоможуть покращити фінансовий стан культури в Харківській області та подолати сьогоденні негаразди, що негативно відбиваються на культурно-мистецькому житті регіону.

Перехід на демократичний щабель суспільного розвитку означає не що інше, як віднаходження якоїсь спільної міри, в якій повинні узгодитись видозмінені культура і соціальні відносини. Без належної культурної основи суспільні процеси перероджуються, гинуть могутні держави. Отже, сьогодні найактуальнішою є необхідність пошуку нового розуміння культурної політики і ставлення держави до культури. Головне завдання подальшої роботи органів місцевої влади і органів культури — забезпечення підтримки існуючого творчого потенціалу і закладів культури області шляхом фінансування галузі в пов-

ному обсязі, а також вирішення питання збільшення загального обсягу видатків по галузі "Культура і мистецтво".

Література: 1. Райт Г. Державне управління / Пер. з англ. В. Івашка, О. Коваленка, С. Соколик. — К.: Основи, 1994. — 192 с. 2. Гриценко О. Культурна політика: концепції й досвід. — К.: ІДУС при КМ України, 1994. — 60 с. 3. Харківська область в 2003 році (статистичний щорічник) / Головне управління статистики у Харківській області. — Х., 2004. — 644 с. 4. Регіональна комплексна програма соціально-економічного розвитку Харківської області до 2010 року. — Харків: Вид. "Око", 1999. — 152 с. 5. Статистичний щорічник України за 1999 р. / За ред. О. Г. Осауленка. — К.: Техніка, 2000. — 644 с.

Стаття надійшла до редакції
26.01.2005 р.

УДК 658.12

Сазонець О. М.

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В УПРАВЛІННІ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

The conducted research of the existing information systems, describing problems of land registration, has allowed to clear up, that these systems use the generalized parameters. The developed information system "Earth" assumes the land resources full registration and analysis on the regions level, forecasting and management of their movement.

Одне з головних місць у земельній реформі в Україні посідає проблема обліку землі. Існуюча на даний момент технологія обліку земельних ресурсів дозволяє управляти лише загальними даними про землю. Статистичний розбіг цих даних дуже великий. Слабо просліджується динаміка руху прав на землю, зміна структури використання і т. ін. При проведенні обліку земельних ресурсів велика увага привертається до створення земельного кадастру та прискорення реєстрації прав володіння землею. Головне навантаження щодо збирання та обліку інформації покладається на регіони, на місцеві ради та районні адміністрації.

Таким чином, очевидно, що сучасні інформаційні технології необхідно орієнтувати на вирішення проблеми управління земельними ресурсами на рівні регіону, району, міської ради, області. При цьому всі завдання повинні вирішуватися комплексно, з урахуванням можливостей регіону, з перспективою розвитку.

Дослідженню цих проблем присвячена значна кількість публікацій, наприклад такі [1 – 10]. Разом з цим невирішеними залишаються питання інформатизації обліку земельних ресурсів, висвітленню яких і присвячуються матеріали даної статті, що й складає основну її мету.

Розроблений програмний комплекс "Земля" є частиною єдиної методики управління земельними ресурсами великого регіону. Головними позитивними рисами цієї методики є те, що вона:

не потребує істотних змін існуючої структури управління земельними ресурсами;

не потребує розробки та затвердження нових форм звітності;

припускає послідовне запровадження нової технології управління земельними ресурсами на кожному рівні: міська рада — районна адміністрація — обласна адміністрація;

не потребує надто розвинутих технічних засобів і дозволяє в короткий строк та без великих фінансових витрат прийти до значного полегшення процедур обліку;

автоматизуються практично всі існуючі методики обліку вартості землі й обліку податку на землю;

з'являється можливість прогнозування та реального управління рухом земельних ресурсів регіону;

автоматизуються практично всі види діяльності землевпорядників регіону;

багаторівневе резервування даних дозволяє значно знизити, а, згідно з декотрими напрямками, виключити ризик втрати інформації;

вбудовані механізми захисту дозволяють без значних витрат реалізувати практично всі необхідні вимоги до захисту інформації як від цілеспрямованих атак, так і від випадкових збоїв системи;

дозволяє з малими витратами проводити модернізацію окремих елементів комплексу, додавати нові функціональні модулі, централізовано управляти усією територіальною мережею обліку.

При реалізації цього проекту створюється інформаційна вертикаль знизу доверху з повною автоматизацією процесу обробки інформації на всіх рівнях, починаючи з точок збору інформації і закінчуючи інформаційною системою регіонального керівника. Основою методики є нарощування обчислювальних потужностей та розширення кола задач, що вирішуються. Відносна автономія ланок місцевого, районного та обласного рівнів дозволить створити механізм обробки інформації, який буде постійно розвиватися у відповідності з наростаючими технічними та фінансовими можливостями.

За допомогою цієї системи можна буде вирішити наступні задачі обліку та управління земельними ресурсами:

автоматичний облік структури земельних ресурсів регіону;

облік прав власників землі та обмеження цих прав;

облік факторів, що впливають на оцінку землі;
автоматичний облік вартості земельних ділянок з видачею відповідних документів про оцінку ділянки;
динаміка зміни структури землі;
просування прав володіння землею;
облік об'єктів нерухомості;
рух прав на об'єкти нерухомості;
структурний та ціновий аналіз земельних ресурсів регіону;

прогнозування майбутніх змін у структурі та вартості ресурсів, планування надходжень податків, порівнювальний аналіз у рамках регіону, інші задачі планування та управління;

підтримка законодавчої та нормативної баз.

Автоматизована система обліку та управління зумовлює наявність трьох рівнів управління: місцевого — рівень сільради; районного (міського) — рівень районної адміністрації та районного (міського) відділу земельних ресурсів; регіонального — рівень обласної адміністрації та обласного управління земельних ресурсів.

Структурний склад системи на всіх трьох рівнях наступний:

- а) система натурального обліку землі;
- б) система обліку володарів;
- в) система обліку руху прав на землю;
- г) система обліку та планування фінансових потоків;
- д) система обліку нерухомості.

При цьому враховується взаємозв'язок системи з іншими автоматизованими системами державних органів та банками.

Інформаційна система має модульну структуру. Передбачено наявність відносно самостійних інформаційних систем, пов'язаних загальною базою даних, загальною методологією та інтерфейсом, що відображено на схемі (рис. 1).

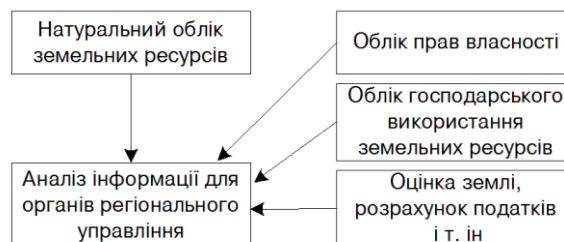


Рис. 1. Модульна структура інформаційної системи "Земля"

Програмний комплекс "Земля" пропонується в двох варіантах:

полегшений варіант під управлінням операційної системи DOS;

базовий варіант під управлінням операційної системи WINDOWS.

Передбачено взаємну конвертацію даних з версії DOS у версію WINDOW. У процесі діалогу останньої версії використовуються різні інструменти, що належать до стандартного інтерфейсу WINDOWS.

Структура зв'язків інформаційної системи передбачає наявність зв'язків із системами інших відділів адміністрації, а також з іншими організаціями (банки, нотаріат). Структуру цих зв'язків зображено на рис. 2.



Рис. 2. Структура зв'язків інформаційної системи "Земля"

Програма може функціонувати в багатокористувальному режимі (On line), а також у режимі територіальної інформаційної системи (Off line). Обмін інформацією при роботі в рамках територіальної інформаційної системи проходить на основі обміну файлами. Діалог з користувачем підтримується за допомогою головного меню системи. Програма має довідники з постійною інформацією та інформацією, яка вводиться користувачем. При роботі з довідниками можна встановлювати фільтри та використати різні правила сортування. Інтерфейс системи використовує операції та інструменти, налаштування яких проводиться засобами ACCESS.

За допомогою комплексу "Земля" вирішуються такі завдання.

1) ведення реєстру ділянок регіону. У цій задачі обробляється база даних по земельним ділянкам та їх структурі. Проводиться введення та коригування основних властивостей земельної ділянки, пошук земельних ділянок із заданими властивостями, контроль цілісності інформації, виведення планів земельних ділянок та ряд інших підзадач.

2) ведення реєстру споруд (нерухомості) з прив'язкою до земельних ділянок;

3) ведення реєстру володарів ділянок та журналу змін прав володіння, ведення реєстру користувачів та журналу змін прав користування, а також реєстру обмеження прав. Дозволяється пошук володарів та ділянок із заданими властивостями, контроль цілісності інформації;

4) реалізація ряду алгоритмів розрахунку вартості ділянки, проведення експертної оцінки вартості ділянки, отримання протоколу оцінки. Призначення задачі — формування розрахункової вартості ділянок для подальшого використання у звітах, довідках і т. ін., розрахунок величини податку з урахуванням усіх факторів, порівнювальний аналіз вартості ділянок, контроль цілісності інформації;

5) завдання, що дозволяє досліджувати структуру землі (як натуральну, так і вартісну) за різними правилами структуризації (регіони, категорії, угіддя і т. ін.);

6) у цьому завданні ведеться база законів про землю, а також інструкцій, правил, методик, що мають відношення до обліку землі та нерухомості. Завдання носить довідковий характер. База законодавства може доповнюватися автоматично у спеціальному режимі поповнення;

7) у цьому завданні представлені основні автоматизовані форми звітності по земельним ресурсам;

8) завдання, що дозволяють здійснювати зв'язок між різними елементами територіального комплексу шляхом обміну таблицями даних;

9) налаштування локальних параметрів системи. Комплекс програм налаштовується на конкретні умови експлуатації. До конфігурації відноситься і ряд сервісних програм відносно обслуговування комплексу.

Зробимо висновки. Інформаційне забезпечення ведення земельного обліку раніше прийнято було проводити на загальному рівні. Технологія розробленої системи дозволяє проводити комплексний аналіз ділянок землі, що належать до відомих регіональних адміністрацій. У результаті цього аналізу автоматизується прийняття рішень щодо управління ділянками землі регіонів, проведення їх реструктуризації. Розроблена автоматизована система має багато можливостей, серед яких — можливість користування базами даних довідкової інформації, її коригування. Викладені матеріали є основою для вдосконалення автоматизованого обліку земельних ресурсів суб'єктами управління на всіх економічних рівнях.

Література: 1. Коголовский М. Р. Технология баз данных на персональных ЭВМ. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 224 с. 2. Колесник А. П. Компьютерные системы в управлении финансами. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 244 с. 3. Корнеев В. В. Базы данных. Интеллектуальная обработка информации / В. В. Корнеев, А. Ф. Гареев, С. В. Васютин, В. В. Райх. — М.: Нолидж, 2000. — 352 с. 4. Тиори Т. Проектирование структур баз данных / Т. Тиори, Дж. Фрай. — М.: Мир 1995. — Кн. 2. — 320 с. 5. Сазонец О. М. Інформаційні системи у фінансово-кредитних установах. — Дніпропетровськ, ДАУБП, 2000 — 94 с. 6. Інформаційні системи і технології в економіці / Під ред. Пономаренка В. С. — К.: ВЦ Академія, 2002. — 542 с. 7. Сазонец О. М. Інформаційні системи як база технічного аналізу // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2003. — №1. — С. 305 — 309. 8. Сазонец О. М. Інформаційні системи дослідження товарних та фінансових ринків // Економіка: проблеми теорії та практики: 36. наук. праць: В 2 т. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. — Випуск 177. — Т. 2. — С. 423 — 428. 9. Сазонец О. М. Застосування фундаментального аналізу на фінансових та товарних ринках // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2003. — №2. — С. 174 — 179. 10. Информационные системы в экономике / Под ред. В. В. Дика. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 272 с.

УДК 332.72

Кадыкова И. Н.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ЗЕМЛИ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

The author gets more exact wording of the categorical conceptions used in the paper; makes an attempt to consider the arguments which are adduced for pro and con a private land property and to vindicate the expediency of formation the land market in Ukraine.

На всех этапах развития общественных отношений земельные отношения были наиболее сложными и противоречивыми. "Именно собственность на землю лежит в основе многого из того, что составляет самое интересное и самое трудное в экономической науке", — утверждал А. Маршалл [1].

Переход к цивилизованным формам рыночных отношений предусматривает реформирование общества по многим направлениям социально-экономического развития государства. Важнейшим из них является совершенствование характера земельных отношений и его правового обеспечения. Из сложившейся на сегодня ситуации очевидно, что надежды и ожидания, связанные с предыдущими земельными реформами, не оправдались. Продолжающаяся монополия государственной земельной собственности препятствует формированию рыночных отношений. Поэтому реформирование архаических аграрных отношений становится объективным процессом. Считаем, что только коренные изменения земельных отношений способны обеспечить проведение социально направленной, экологически ориентированной и экономически обоснованной земельной реформы.

Теоретической и методологической основой данной проблемы являются научные исследования зарубежных и отечественных экономистов различных школ и течений. Целый ряд положений теории земельных отношений нашли свое отражение в работах Д. Рикардо, А. Маршалла, К. Маркса, М. Блауга, Г. Харрисона, Р. Барра и др. Среди отечественных ученых данной проблемой занимаются Амбросов В. Я., Билык Ю. Д., Гайдучкий П. И., Галушко В. П., Гриценко Е. А., Кручок С. И., Месель-Веселяк В. Я., Федоров М. М. и др. Отмечая вклад этих и других ученых в развитие системы земельных отношений, необходимо отметить, что в современных условиях эти отношения требуют даль-

нейшего исследования. Ведь даже при наличии основательных исследований современных отечественных и зарубежных ученых в проблеме формирования рынка земли остается немало нераскрытых аспектов. Это объясняется и тем, что, несмотря на основательные наработки, нет и не может быть завершенной теории собственности. Во-первых, трактовка ее сущности зависит от складывающихся в каждый данный момент общественных отношений, сквозь призму которых рассматривается понятие "собственность", а во-вторых, развитие этих отношений как неотъемлемая составляющая развития общества в общемировом измерении не позволяет поставить точку в изложении этой теории [2].

В дискуссионных спорах по поводу целесообразности создания в Украине рынка земли оппоненты оперируют различными аргументами. Анализируя их, не трудно прийти к выводу, что в понятие "земельный рынок" часто вкладываются разные значения. Поэтому в данной статье уточняются формулировки используемых категориальных понятий, а также предпринята попытка рассмотреть аргументы, выдвигаемые за и против частной формы собственности на землю, обосновать целесообразность формирования рынка земли в Украине.

Анализ рынка земли следует начинать с исследования экономической природы земли как особого блага. Это позволит, с одной стороны, выявить объективные свойства земли, которые обеспечивают ее вхождение в экономические отношения, а с другой — определить ее особенности как экономического блага с тем, чтобы проанализировать специфику формирования рынка земли как составной части рыночных отношений в целом.

Прежде всего, рассмотрим ряд категориальных понятий, которыми будем оперировать в данной работе: земля как экономическая категория, земельные отношения, рынок земли.

Земля "представляет собой пространство, которое необходимо как условие всякого производства и всякой человеческой деятельности" [3, 841], служит "основой, местом расположения, территориальной операционной базой" [3, 848]. "Использование известного участка поверхности земли представляет собой изначальное условие для всего, что человек может делать; участок земли предоставляет ему пространство, где он осуществляет собственную деятельность, а также возможность пользоваться теплом и светом, воздухом и дождем, которыми природа наделяет данный участок, он предопределяет расстояние от других предметов и других людей, а в большей мере также отношения владельца участка с другими людьми" [1].

Земельные отношения — это комплекс экономических, экологических, географических, со-

циальных и морально-этических отношений, что выделяет землю из всех других объектов материального мира и требует особого подхода к регулированию ее рыночного обращения. В Украине за время независимости был разработан целый ряд законодательных и других нормативно-правовых актов по регулированию земельных отношений. В 1991 г. был принят Земельный кодекс, в котором среди задач земельного законодательства отмечено регулирование земельных отношений с целью создания условий для рационального использования и охраны земель, равноправного развития всех форм собственности на землю [4]. Однако определение понятия земельных отношений в нем отсутствует. В действующем же сегодня Земельном кодексе оно сформулировано как общественные отношения по поводу владения, пользования и распоряжения землей [5, 7].

На взгляд автора данной статьи, земельные отношения следует рассматривать как комплекс общественных отношений на разных уровнях иерархии управления (общенациональном, региональном и локальном) по поводу владения, пользования и распоряжения землей как объектом хозяйствования и главным средством производства в сельском хозяйстве. Такая трактовка раскрывает основной смысл земельных отношений субъектов хозяйствования на земле и определяет выбор направлений реформирования и регулирования земельных отношений в аграрной сфере как путем усовершенствования земельного законодательства, так и экономическими методами.

Согласно действующему законодательству объектами земельных отношений являются земли в пределах территории Украины, земельные участки и права на них. Отметим, что законодательством каждой страны четко определяется, в какой степени владение земельным участком позволяет распоряжаться тем, что находится над и под поверхностью земли в рамках данного участка. Чтобы не смешивать понятия "участок земли" и "территория", разграничим эти категории. Территория — это часть земной поверхности в определенных пределах со свойственными ей географическим положением, естественными и созданными человеческой деятельностью условиями и ресурсами, а также с воздушным пространством и расположенными под ней недрами [6]. Земельный участок — это часть земной поверхности с определенными границами, местоположением, установленными на нее правами. Право собственности на земельный участок распространяется в его пределах на поверхностный почвенный слой, а также на водные объекты, леса и многолетние насаждения, расположенные на нем. А также на пространство, находящееся над и под поверхностью участка на высоту и на глубину, необходимые для возведения

жилых, производственных и прочих строений и сооружений [5]. Таким образом, понятие "земельный участок" или "группа земельных участков" почти полностью содержит в себе понятие "территория", за исключением недр, инженерных сооружений и воздушного пространства.

В настоящее время в Украине путем трансформации земельных отношений происходит формирование рынка земли, который чаще всего определяется как сфера товарного обмена, в которой земля выступает товаром [7], или как совокупность юридически-правовых и экономических отношений, которые возникают между субъектами такого рынка в процессе обращения земельных участков: аренды, залога, купли-продажи, обмена, дарения и наследования [8], или как средство перераспределения земель между их собственниками экономическими методами, чему предшествует определение стоимости земли и признание ее капиталом и товаром [9, 274]. **Рынок земли** — это сфера действия экономических отношений, возникающих в процессе ее обращения. "Рынок земли" и "обращение земли" — понятия по содержанию разные. Первое шире второго и включает, наряду с системой сделок с землей, также механизмы и инфраструктуру, обеспечивающие их. Под обращением земли понимают совокупность сделок с землей (земельными участками, право на земельный пай, правами на землю).

Рассматривая взгляды ряда авторов на определение понятия "земельный рынок", мы видим, что каждый из них основывается на каких-то отдельных составляющих. Между тем рынок земли — это сложная, противоречивая, многосторонняя и многомерная экономическая система, которая выражает прямые и обратные связи субъектов хозяйственной деятельности относительно движения (аренды, залога, купли-продажи, обмена, дарения и наследования) земельных участков и прав на них и реализует экономические интересы субъектов рынка земли.

Как уже отмечалось, земельная реформа в Украине остается одной из наиболее дискуссионных теоретических и практических проблем. Подтверждением тому могут служить дебаты, которые предшествовали принятию в декабре 2004 г. Закона Украины "О внесении изменений в Земельный кодекс". Самым спорным оказался вопрос о снятии 01.01.2005 г. запрета на продажу земельных участков сельскохозяйственного назначения согласно Земельному кодексу. Было предложено продлить мораторий, аргументируя такое решение в основном недостаточным законодательным обеспечением рынка земли. К тому же необходимо завершить проведение мониторинга и апробирование земли, ее оценку, размежевание, разработку системы регистрации движения земельных участков и создание земельных банков.

У сторонников свободной продажи земли другое мнение. Государственный комитет земельных ресурсов парирует главный аргумент оппонентов тем, что, по его мнению, до снятия моратория необходимо принять всего четыре законопроекта ("О государственном земельном кадастре", "О государственном земельном ипотечном банке", "О рынке земли", "Об определении правовых основ исключения земель из права частной собственности"), а остальные законы и нормативные акты принимать позже в рабочем порядке.

Проект закона, разработанный в марте 2004 г. группой народных депутатов, предполагал продлить срок действия моратория на продажу земельных участков сельскохозяйственного назначения до 01.01.2010 г. Также предполагалось продлить на 5 лет:

срок оформления прав на земельные участки (то есть до 01.01.2010 г.);

срок действия ограничения площади участков сельскохозяйственного назначения в частной собственности до 100 га (то есть до 01.01.2015 г.);

срок действия запрета на внесение права на земельный участок (пай) в уставные фонды хозяйственных товариществ (то есть до 01.01.2010 г.). В качестве справки отметим, что тот, кто вносит свое право собственности на земельный участок в уставный фонд хозяйственного товарищества, теряет его навсегда.

В пояснительной записке к законопроекту отмечено, что законодательное обеспечение рынка земли на сегодня ограничено; законопроекты, которые должны регулировать земельные отношения, в настоящее время только разрабатываются. Кроме того, даже при принятии необходимых законов процедура оформления договоров связана с большими объемами технической работы организаций землеуправления и оформления документации, что требует времени. Введение свободного оборота земли как товара в таких условиях неминуемо приведет к многочисленным правонарушениям и к обострению социального конфликта в стране.

Автор поддерживает точку зрения тех, кто считает, что продление моратория — самый простой способ уйти от проблем с землей. Земля должна продаваться, и граждане должны пользоваться своими конституционными правами. Недопустимо ограничивать права собственников земли, лишая государство (пусть даже на пятилетний срок) преимуществ существования рынка земли из-за неадекватной подготовки обеспечения свободного оборота земли. Рынок земли сельскохозяйственного назначения сегодня существует и действует в тени. В прессе даже раскрываются схемы махинаций, приводящие к приобретению земель сельскохозяйственного назначения. Вместо того чтобы подсчитывать,

какой капитал оборачивается в тени, этот рынок надо узаконить. Сложившаяся ситуация говорит о несостоятельности высших органов власти, хотя следует учитывать, что экономика страны находится на трансформационном этапе, который обязательно сопровождается большими трудностями.

После бурного обсуждения в Верховной Раде был принят Закон Украины "О внесении изменений в Земельный кодекс", в котором предполагалось продлить:

до 01.01.07 срок действия запрета на отчуждение земель сельскохозяйственного назначения, в том числе путем обмена;

до 01.01.07 срок действия запрета на внесение прав на земельный участок (пай) в уставные фонды хозяйственных товариществ;

до 01.01.10 срок переоформления прав на земельный участок;

до 01.01.15 срок ограничения размера общей площади земель сельскохозяйственного назначения, которые могут принадлежать на правах собственности гражданам и юридическим лицам.

Закон получил резко отрицательную оценку Президента. При этом аргументация была следующей:

законом предлагается временно остановить рыночные преобразования в селах и отложить введение свободного оборота земли на более поздний срок. А это приведет только к замедлению темпов работ по оформлению правоутверждающих документов, по инвентаризации земель, препятствованию в формировании больших сельскохозяйственных предприятий, нарушениям законодательства, увеличению социальной напряженности на селе;

в случае отсутствия свободного оборота земли невозможно будет сформировать реальную цену на земли сельскохозяйственного назначения, что, в свою очередь, вызовет существенное уменьшение их стоимости. Очевидно, что вследствие этого владельцы земли будут получать арендную плату за землю, размер которой будет существенно занижен. Дальнейшее развитие рыночных отношений без учета аграрного капитала будет только усиливать межотраслевой диспаритет цен. Кроме того, невключение земли в экономический оборот не позволит учитывать ее цену в стоимости продукции, производимой в аграрном секторе экономики, определить землю как важную составляющую затрат аграрного производства, обеспечить стабильность цен;

принятие Закона вызовет и задержку с осуществлением ипотеки земельных участков сельскохозяйственного назначения, вследствие чего сельское хозяйство, по предварительным оценкам, не будет получать ежегодно свыше 10 млрд. грн., что сделает невозможным долгосрочное кредито-

вание сельского хозяйства, привлечение инвестиций в аграрный сектор экономики и осуществление инновационной модели его развития.

Не вдаваясь в политическую оценку данной проблемы, отметим, что на сегодня, когда приняты изменения в Земельный кодекс, ситуация в Украине по рассматриваемой проблеме следующая:

граждане и юридические лица, имеющие в постоянном пользовании земельные участки, должны до 01.01.2008 г. переоформить право собственности или право аренды на них;

на период до 01.01.2015 г. граждане и юридические лица могут приобретать в право собственности на земли сельскохозяйственного назначения общей площадью до 100 гектаров;

до 01.01.2007 г. запрещается внесение права на земельный пай в уставные фонды хозяйственных товариществ;

граждане и юридические лица, имеющие в собственности земельные участки для ведения крестьянского (фермерского) хозяйства и другого товарного сельскохозяйственного производства, а также граждане Украины — собственники земельных паев — не вправе до 01.01.2007 г. продавать или иным способом отчуждать принадлежащие им земельные участки и земельные паи, кроме передачи их по наследству и при изъятии земель для общественных нужд.

Как уже отмечалось, земельная политика неоднозначно воспринимается не только политиками, экономистами, но и рядовыми членами общества. Один из аргументов основан на том, что если в Украине не будет частной собственности, рынка земли, залога и ипотеки, то не будет и настоящей рыночной экономики, то есть без частной собственности необходимые инвестиции и кредитные ресурсы никогда не появятся в сельском хозяйстве. Это подтверждается мировым опытом, где 30 – 40% оборотных средств фермер пополняет за счет кредитных ресурсов и столько же своих капиталовложений он получает за счет земли и имущества [10].

Сторонники коллективной собственности на землю утверждают, что проблема рынка земли в Украине создана искусственно. Частная собственность на землю задумана для того, чтобы отнять у народа в лице местных общин доход от земли ради личного потребления, а у товаропроизводителей — право свободной собственности на землю [11].

Для того чтобы судить о целесообразности создания в Украине условий для становления рынка земли, стоит подробнее раскрыть аргументы, выдвигаемые за и против частной формы собственности на землю.

Очевидно, что необходимым условием для функционирования рынка земли является суще-

ствование института частной собственности на землю. А вопросы собственности всегда носили спорный характер, так как по утверждению Карла Менгера, собственность является единственным практически возможным решением проблемы ограниченности благ, навязываемой нам самой природой вещей [12]. И в Украине этот вопрос социально острый, поскольку непосредственно затрагивает интересы 13 млн. украинских землевладельцев и землепользователей, а опосредованно — всего общества.

Противники частной собственности на землю прибегают к самым различным аргументам, в том числе аргументам этического плана. В нашей стране столетиями формировалось национальное сознание в направлении общинной собственности на землю. Но, кроме морально-этических аргументов, у противников частной собственности на землю имеются и другие доводы. Частная собственность приведет к тому, что земельные участки постепенно сконцентрируются в руках отечественных и иностранных "олигархов", поскольку земля — наиболее надежный вариант вложения избыточного капитала. В этом случае изменится целевое назначение земель, сельскохозяйственные земли будут изъяты из аграрного производства, а монополия на городские участки резко увеличит их цену. Ипотека же закабалит крестьян и, в конечном счете, лишит их земли. Таким образом, банки завладеют большими участками при переходе заложенной земли в собственность залогодержателя и станут крупными собственниками.

Все эти возможные негативные последствия утверждения института частной собственности на землю и формирования рынка земли вполне могут быть предупреждены посредством эффективной системы правового регулирования проводимой реформы. Например, можно законодательно ограничить размер участка, приобретаемого одной семьей, как это сделано в Дании, Новой Зеландии и других странах. Иностранцам запрещено приобретать сельхозугодия в США (в штатах Айова и Миссури), Канаде (в провинциях Альберта и Манитоба), в Ирландии и Новой Зеландии, за исключением покупки земли по предварительному разрешению государства. В Украине, согласно действующему Земельному кодексу (статьи 22, 81, 82), земли сельскохозяйственного назначения не могут передаваться в собственность иностранным гражданам, лицам без гражданства, иностранным юридическим особам и иностранным государствам. В случае же получения ими в качестве наследства земель этой категории, последние подлежат отчуждению на протяжении года. Что касается земельных участков несельскохозяйственного назначения, то в Земельном кодексе четко оговорены

случаи, при которых права на них могут быть приобретены иностранцами [5].

В мировой практике накоплен богатый опыт законодательного ограничения изменения целевого назначения земель. Так, в Дании значительная часть сельхозугодий защищена благодаря разделению страны на земельные зоны — городские, дачные и сельскохозяйственные земли. Перевод из одной категории в другую возможен только с разрешения властей. При этом устанавливаются моратории на срок проведения транзакции, к примеру, на протяжении 10 лет.

Земля является "самым эффективным и надежным способом обеспечения кредита, поскольку не теряет своей стоимости со временем" [13, 183]. Благодаря этому свойству земли, ипотечное кредитование расширяет финансово-кредитное пространство, что способствует рациональному перераспределению и регулированию финансово-денежных потоков в экономике.

Чтобы ограничить приобретение земель банками, целесообразно обязать их продавать, например, в течение двух лет (как в США) землю должника, полученную вследствие просрочки платежа или залоговых торгов.

Аргументов против утверждения в нашей стране рынка земли приводится много, есть среди них и достаточно серьезные. Однако все они могут быть отвергнуты в том случае, если помнить: все фундаментальные преобразования не могут проходить в правовом вакууме. Например, на Западе, где в отличие от Украины история частной собственности исчисляется веками, государство и сегодня регулирует земельные отношения, причем достаточно жестко.

Нельзя не согласиться с мнениями о том, что успех в реформировании земельных отношений в большой степени зависит от научного и законодательного обеспечения. "В период, когда рынок земли только формируется, решающую роль в регулировании этого процесса должно играть государство. За ней должно оставаться право ограничения оборота земельных участков в рыночной сфере, особенно относительно их перепродажи, осуществления контроля ценообразования на земельном рынке через соответствующее законодательство" [14].

Таким образом, автор приходит к заключению, что одной из важнейших задач современной земельной реформы в Украине является создание условий для формирования рынка земли. Без него невозможно считать целостным и логически завершенным процесс реформирования земельных отношений и рыночной экономики в целом. Становление рынка земли в Украине является требованием времени, основной предпосылкой привлечения дополнительных ресурсов, повышения

эффективности сельскохозяйственного производства.

Литература: 1. Маршалл А. Принципы экономической науки. — Т. 1. / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1993. — С. 215. 2. Чечетов М. Трансформация отношений собственности в Украине (правовой аспект) // Экономика Украины. — 2004. — №9. — С. 4 — 13. 3. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. — Том 3. — М.: Политиздат, 1970. — С. 1083. 4. Земельный кодекс Української РСР // Відомості Верховної Ради Української РСР. — 1991. — №10. — С. 238. 5. Земельні відносини в Україні. Організаційно-правовий механізм. Збірник основоположних актів законодавства. / Під заг. ред. А. С. Даниленка. — К.: К. І. С., 2001. — 128 с. 6. Закон України "Про планування і забудову територій" // Відомості Верховної Ради України. — 2000. — №31. — С. 575. 7. Головатюк М. С. Реформування оціночної діяльності нерухомості в умовах земельного ринку // Землевпорядний вісник. — 2004. — №2. — С. 10. 8. Шпичак О. М. Проблеми теорії та практики формування ціни землі сільськогосподарського призначення / О. М. Шпичак, В. Г. Андрійчук // Землевпорядний вісник. — 2003. — №3. — С. 82. 9. Формування ринку землі в Україні / За ред. А. С. Даниленка, Ю. Д. Білика. — К.: Урожай, 2002. — 280 с. 10. Білик Ю. Д. Науково-технічні дослідження в галузі землевпорядкування та їхній вплив на раціональне використання землі // Землевпорядний вісник. — 2002. — №2. — С. 45. 11. Ярмоленко В. Капіталізація землі в Україні: во благо или во вред? // Экономика Украины. — 2004. — №9. — С. 71 — 79. 12. Менгер К. Основания политической экономии // Экономическая литература. — <http://ek-lit.agava.ru/men002.htm#04>. 13. Гриценко Е. А. Рынок недвижимости: закономерности становления и функционирования (вопросы теории и методологии). — Харьков: Бизнес Информ, 2002. — 284 с. 14. Месель-Веселяк В. Я., Федоров М. М. Організаційно-правове забезпечення реформування земельних відносин в аграрній сфері (підсумки і проблеми) // Землевпорядний вісник. — 2003. — №3. — С. 27, 30.

Стаття надійшла до редакції
31.01.2005 р.

УДК 658.12

Верхоглядова Н. І.

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

In the article the problems of financing the higher school in Ukraine (the formations of various forms of ownership) and directions of unprovement the management organization by them are considered.

Побудова ринкових відносин в Україні вимагає розгляду діяльності закладів освіти як виробників і продавців освітніх послуг, що формують їх відповідну пропозицію, а потенційні споживачі цих послуг (батьки дітей, учні, студенти, слухачі, аспіранти,

докторанти, органи державної влади і місцевого самоврядування тощо.) формують відповідний попит на них, при цьому основним регулятором між обсягами пропозицій та попиту має бути ціна (в нашому випадку — вартість підготовки одного фахівця з вищою освітою) за надані освітні послуги [1 – 10].

У діяльності вищої школи системі державних стандартів і нормативів також належить важлива роль. У Законі України "Про вищу освіту" є навіть окремий розділ "Стандарти вищої освіти". Крім того, в окремих статтях сформульовані або прямі норми (зокрема, в статті 23 — щодо 51% від загальної кількості студентів, прийнятих на навчання на перший курс; у статті 49 — щодо максимального навантаження науково-педагогічних (900 годин на навчальний рік) та педагогічних працівників (720 годин на навчальний рік); у статті 64 в частині забезпечення на кожні 10 тис. населення не менше 100 студентів у вищих навчальних закладах першого і другого рівнів акредитації та 180 студентів у вищих навчальних закладах третього та четвертого рівнів акредитації тощо), або положення про необхідність встановлення нормативів матеріально-технічного, фінансового та інших забезпечень вищих навчальних закладів (штатна чисельність співробітників, співвідношення кількості студентів і викладачів, навчальне навантаження викладачів, розміри земельних ділянок, фінансування наукових досліджень, утримання навчальних аудиторій і лабораторій, бібліотек та фондів наукової і навчальної літератури, фінансування капітального будівництва, ремонту та утримання будівель і спортивно-оздоровчих споруд, придбання технічних засобів навчання та методичного забезпечення навчального процесу тощо), диференційованих залежно від статусу, рівня акредитації, типу вищого навчального закладу, напрямів і спеціальностей, за якими здійснюється підготовки фахівців та наукових напрямів підготовки наукових і науково-педагогічних кадрів вищої кваліфікації (стаття 64). Окремі норми, які певною мірою впливають на діяльність закладів вищої освіти, встановлені в інших законах України [1, 2, 6].

Першочерговим заходом щодо вдосконалення економічного механізму вищої школи має стати невідкладна робота, спрямована на розробку та розвиток стандартів і нормативів, які слід здійснювати, як цілком справедливо зазначив академік НАН України В. Г. Кремень, з урахувань Болонської конвенції та з поширеними в масштабах Європейського контингенту нормами і стандартами. Максимальне наближення вітчизняних стандартів вищої освіти до аналогічних європейських стандартів значно прискорить вирішення проблеми нострифікації українських дипломів про вищу освіту. Тому метою даної статті є висвітлення пропозицій автора щодо подальшого розвитку стандартів і механізмів фінансування вищих навчальних закладів України.

З економічної точки зору, нові державні стандарти вищої освіти мають будуватися таким чином, щоб можна було без особливих ускладнень визначити не тільки якість, але й вартість кожного року навчання з дотриманням усіх вимог конкретного державного стандарту за кожною спеціальністю (або навіть спеціалізацією) відповідно до Переліку напрямів та спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за відповідними освітньо-кваліфікаційними рівнями. У такий стандарт доцільно включити, крім вимог, встановлених Законом України "Про вищу освіту", перелік обов'язкових навчальних дисциплін з визначенням загального часу вивчення та в розрізі видів навчальних занять, оптимальне використання науково-педагогічних та педагогічних працівників у розрізі посад за видами навчальних занять, переліки мінімального обсягу науково-методичного, матеріально-технічного та інших видів забезпечення навчального процесу.

Враховуючи надзвичайно важливу роль вищої освіти в соціальному та економічному розвитку суспільства, необхідно формувати відповідну систему державного регулювання цієї галузі, яка становитиме стрижень її економічного механізму. В Україні такою основою є система державного замовлення на підготовку фахівців.

Нині ця система функціонує відповідно до положень Господарського кодексу України, Законів України "Про поставки продукції для державних потреб", "Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти", "Про освіту", "Про вищу освіту", Постанови Кабінету Міністрів України від 29 лютого 1996 р. №266 "Про порядок формування та розміщення державних замовлень на поставку продукції для державних потреб і контролю за їх виконанням" тощо. Так, у статті 13 Господарського кодексу України визначене саме поняття: "державне замовлення є засобом державного регулювання економіки шляхом формування на договірній (контрактній) основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для державних потреб, розміщення державних контрактів на поставку (закупівлю) цієї продукції (виконання робіт, надання послуг) серед суб'єктів господарювання незалежно від їх форми власності". У Законі України "Про поставки продукції для державних потреб" встановлено загальні правові та економічні засади формування, розміщення і виконання на договірній (контрактній) основі замовлень держави на поставку (закупівлю) товарів, виконання робіт, надання послуг для задоволення державних потреб суб'єктами господарської діяльності України всіх форм власності. Механізм взаємодії державних замовників і виконавців державних замовлень визначено у Порядку формування та розміщення державних замовлень на поставку продукції для державних потреб і контролю за їх вико-

нанням, затвердженому Постановою Кабінету Міністрів України від 29 лютого 1996 р. №266.

Відповідно до цього Порядку на підставі пропозицій міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, установ, організацій щорічно формується державне замовлення на підготовку фахівців, обсяги якого встановлюються, виходячи з бюджетних асигнувань, затверджених головним розпорядником коштів у державному бюджеті на зазначену мету, з урахуванням необхідності подальшого збільшення освітнього потенціалу України; забезпечення умов для реалізації конституційного права громадян безоплатно здобувати вищу освіту в державних і комунальних навчальних закладах на конкурсній основі; збалансування потреб населення в освітянських послугах, усіх сфер суспільного життя — у фахівців з бюджетними можливостями держави.

Критерії, за якими формується державне замовлення на підготовку фахівців з відповідними показниками, затверджено Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 14 червня 2002 р., №179 "Про затвердження критеріїв формування державного замовлення на поставку продукції для державних потреб". Зокрема, критеріями формування державного замовлення названого напрямку визначено:

вплив на підвищення освітнього потенціалу населення України (показниками цього критерію є: прийом студентів за бюджетні кошти; сукупний обсяг студентів, що вступили до вищих навчальних закладів за рахунок усіх джерел фінансування; частка студентів, прийнятих до вищих навчальних закладів за бюджетні кошти, у відсотках то щодо загальної кількості вступників);

задоволення потреб усіх сфер суспільного життя України фахівцями (показниками цього критерію є: задоволення потреби фахівцями з вищою освітою з урахуванням особливостей сфер суспільного життя (наприклад, у сфері охорони здоров'я — кількість населення на одного лікаря; у сфері освіти — кількість вихованців на одного вихователя, кількість учнів на одного вчителя, кількість студентів на одного викладача; в інших сферах суспільного життя — частина фахівців з певною вищою освітою (економічною, юридичною тощо) в структурі працездатного населення; обсяг випуску фахівців за бюджетні кошти, тощо);

вартість послуг з підготовки одного фахівця за бюджетні кошти (показниками цього критерію є: середньорічна вартість (в тисячах гривень) підготовки одного фахівця за освітньо-кваліфікаційними рівнями (молодший спеціаліст, бакалавр, спеціаліст, магістр), за формами навчання (денна, вечірня, заочна), за напрямками підготовки).

За показником валового охоплення навчанням Україна значно відстає від країн з високим рівнем людського потенціалу. За даними ООН (2002 р.),

індекс рівня освіти населення України, який є одним із трьох складових визначення індексу людського розвитку, становив 0,92, що дещо перевищує відповідний середній індекс країн Східної Європи та СНД (0,91). Серед 173 країн світу, для яких Програма розвитку ООН його розраховувала, Україна поділяє 29 – 36-те місце з такими країнами, як Російська Федерація, Білорусь, Вірменія, Туркменістан, Греція, Аргентина, Уругвай. Водночас рівень освіти населення України залишається відчутно нижчим порівняно з країнами Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) — 0,97. При цьому особливе відставання має місце саме за показником валового охоплення навчанням — 77% в Україні проти 94% у країнах ОЕСР.

Саме таке розуміння зумовило визнати критерієм номер один обґрунтованості обсягів державного замовлення на підготовку фахівців те, наскільки ці обсяги сприятимуть підвищенню освітнього потенціалу населення України і на цій основі дадуть можливість наблизитись до відповідних показників європейської спільноти.

Разом з тим, розуміючи обмеженість фінансових ресурсів держави, другим за важливістю критерієм, визначено рівень задоволення потреб усіх сфер суспільного життя. У зв'язку з цим питання розробки науково обґрунтованої методики визначення потреби держави у фахівцях з вищою освітою час від часу порушуються на різних рівнях державного управління протягом двох — трьох останніх десятиліть. Серед найближчих спроб розв'язати це завдання можна назвати пропозиції Науково-дослідного інституту праці і зайнятості населення Мінпраці та соціальної політики України (2002 р.) й дослідження "Ефективність бюджетних вкладень у підготовку педагогів з вищою освітою", здійснене Головним контрольно-ревізійним управлінням України у співпраці з Шведським інститутом державного управління (SIPU International) у 2002 р. [4, 9, 10].

Проте вказані спроби важко визнати вдалими, що, головним чином, пояснюється складністю зазначеної проблеми. Справа в тому, що в умовах ринкової моделі економіки побудувати довготермінові більш-менш наближені до реалій прогнози розвитку окремих галузей, як свідчить практика економічного прогнозування навіть високо-розвинутих країн, не вдається. Так, за матеріалами Національного інституту розвитку наукових досліджень (Японія), показники приросту реальної економічної діяльності країни всіх довгострокових економічних планів відрізнялись у кілька разів від запланованих. У нашій країні зазначена проблема ускладнюється ще й тим, що нині довгострокові прогнози економічного й соціального розвитку на офіційному рівні взагалі не затверджуються, що практично позбавляє можливості розробити науково обґрунтовану методику визначення потреб галузей України у фахівцях

з вищою освітою. За таких умов у Міністерстві економіки та з питань європейської інтеграції України у 2003 р. розроблено методичні рекомендації визначення потреби держави у фахівцях з вищою освітою, в яких, зокрема, пропонується визначати потреби тих чи інших галузей у фахівцях з вищою освітою на основі показників другого критерію формування державного замовлення на підготовку фахівців та шляхом порівняння показників насиченості кадрами галузей і сфер соціального життя України з відповідними показниками країн ЄС.

Щодо третього критерію — вартості послуг з підготовки одного фахівця, — то зараз, на жаль, вона розраховується на підставі фактичних даних вищих навчальних закладів в умовах відсутності більш-менш чіткого порядку, затвердженого відповідними органами державного управління. Частковим виправданням такого положення є той факт, що до цього часу не прийнято державних стандартів вищої освіти і відповідних нормативів забезпеченості навчального процесу, на базі яких можна було б розробити методику визначення вартості. У зв'язку з цим після розробки й затвердження Порядку розроблення стандартів вищої школи та відповідних норм і нормативів, які регулюватимуть діяльність вищих навчальних закладів, слід розробити та затвердити окремою постановою Кабінету Міністрів України порядок визначення вартості освітніх послуг, які надаються вищими навчальними закладами.

Аналіз діючої системи формування державного замовлення на підготовку фахівців свідчить про необхідність її вдосконалення. Насамперед потребують уточнення порядок визначення кола державних замовників та порядок розміщення його серед виконавців. На сьогодні держзамовлення встановлюється тими міністерствами та іншими центральними органами виконавчої влади, у підпорядкуванні яких є вищі навчальні заклади, і розміщують вони його виключно серед своїх університетів, інститутів, коледжів. При такому підході на перший план виходять не інтереси держави, а бажання зберегти діючу структуру підготовки та дещо поліпшити фінансове становище вищих навчальних закладів.

Фінансові ресурси вищих навчальних закладів України незалежно від форми власності, згідно з чинним законодавством, формуються за рахунок бюджетних коштів, за надання платних послуг у галузі вищої освіти та пов'язаних із нею інших галузей діяльності, з благодійних надходжень, за банківськими кредитами. Як встановлено у статті 64 Закону України "Про вищу освіту", "...для фінансування вищих навчальних закладів можуть залучатися додаткові джерела фінансування, не заборонені законодавством", що фактично знімає всі обмеження у фінансуванні, оскільки "заборонені законодавством джерела" нам невідомі. Практика фінансової діяльності вищої школи свідчить, що серед державних

вищих навчальних закладів є значна кількість таких, в яких у структурі фінансових ресурсів бюджетні кошти не перевищують 40%, а 60% формують саме з "незаборонених" джерел.

Зробимо висновки. Визнання вищих навчальних закладів діючою системою, що фінансується бюджетною установою, на практиці суперечить дійсності (згідно з підпунктом 6 пункту 1 статті 2 Бюджетного кодексу). Проте статус бюджетної установи за визначенням суттєво обмежує можливості вищих навчальних закладів у використанні своїх фінансових ресурсів. Це цілком природно, оскільки держава, виділяючи бюджетні кошти на утримання бюджетної установи, справедливо визначає і детальне їх використання шляхом затвердження вищим органом державного управління специфічних фінансових планів-кошторисів. Більше того, навіть залучені кошти з додаткових джерел фінансування також входять до складу кошторису і без дозволу відповідного органу управління не можуть використовуватись вищим навчальним закладом на потреби, які виникають у ході господарської діяльності. До цього слід додати, що розміри заробітної плати працівників бюджетних установ встановлюються тільки урядовими постановами, і можливості збільшити їх на законних підставах безпосередньо керівником цих установ практично немає.

Викладене вище дає достатньо підстав для подальшої розбудови організаційно-економічного механізму фінансування вищої освіти в Україні.

Література: 1. Віткін Л. Візьмись за впровадження міжнародної системи якості стандарту ISO 9000 // Синергія. — 2003. — №1. — С. 8 – 11. 2. Досягнення якості під час постійного вдосконалення. Посібник із самооцінки та експертної оцінки / Стандарти Міжнародної асоціації з менеджмент-освіти (AACSB) щодо акредитації бізнес-шкіл. 3. Заболотний В. Якість роботи вузу можна оцінити Заболотний В. Ушакова Н. // Синергія. — 2003. — №1. — С. 2 – 7. 4. Колчанов В. Акредитація СЕЕМАН: користь, помножена на престиж // Синергія. — 2003. — №1. — С. 14 – 17. 5. Лагутін В. Д. Людина і економіка: соціоекономіка: Навчальний посібник для вузів. — К.: Просвіта, 1996. — 336 с. 6. Національні стандарти бізнес-освіти. Що американські учні мають знати про бізнес і вміння робити в бізнесі / Міжнародна асоціація з менеджмент-освіти (AACSB). 7. Павловські К. Скажи мені, хто твій партнер, і я скажу, що з того вийде! // Синергія. — 2003. — №1. — С. 18 – 22. 8. Поляков М. В. Дніпропетровський національний університет вчора, сьогодні, завтра. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. — 24 с. 9. Ткач Т. В. Освітній менеджмент: соціально-психологічні фактори // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. — 2003. — №1. — С. 335 – 338. 10. Шамова І. Орієнтир — Болонська декларація // Синергія. — 2002. — №1. — С. 12 – 13.

Стаття надійшла до редакції
3.02.2005 р.

*Чем более точна наука, тем больше можно
из нее извлечь точных предсказаний.*

А. Франс

Економіка підприємства та управління виробництвом

УДК 330.45:658.3

**Гринева В. Н.
Гольдфарб А. Г.**

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

In the article the mechanism of forming the enterprise working potential is proposed. It is based on calculation the optimal staff number with the help of optimizational economic and mathematical model providing the cost minimization for the unkeep of administrative and management personnel.

"Промышленное производство Украины обеспечивает больше трети общего объема валового внутреннего продукта, примерно 50% товаров и услуг, а также 80% экспортной продукции. Отставание в уровне развития технологий усугубляется постоянной потерей национального интеллектуального потенциала..." [1, с. 183, 185 – 186], поэтому необходимо уделять особое внимание формированию и сохранению мощного кадрового потенциала в национальной промышленности.

Результаты оценки трудового потенциала промышленного предприятия позволяют принимать научно обоснованные решения, направленные на его формирование и сохранение. Формирование трудового потенциала предприятия основано на процессе набора и отбора кандидатов на вакантные места. Сохранение персонала возможно за счет повышения мотивации работников, занятых управленческой, производственной и другими направлениями деятельности предприятия. Среди основных причин, побуждающих администрацию предприятия осуществлять набор и отбор персонала, необходимо

выделить наличие вакантных мест, которые появляются в результате увольнения работников; расширение и совершенствование деятельности; наличие обязательств предприятия перед социально незащищенными слоями населения.

Вопросам исследования и управления трудовым потенциалом посвящены многие работы ученых-экономистов таких, как Е. П. Качан, Д. Г. Шушпанов, Г. В. Осовська, О. В. Крушельницька, Ю. Г. Одегов, Л. В. Карташова, М. Пул, М. Уорнер и др. [2 – 5]. Однако *формированию трудового потенциала на уровне предприятия* в них не было уделено должного внимания. Поэтому важным представляется не только дополнить и обосновать само понятие "трудовой потенциал предприятия", но и развить теорию, связанную с его формированием и сохранением, что имеет большое значение в условиях необходимости рационального использования трудовых ресурсов и обеспечения роста уровня жизни трудоспособного населения.

Исходя из сказанного, определим **постановку задачи** — разработать механизм формирования трудового потенциала промышленного предприятия, позволяющий связывать совокупность элементов процесса набора и отбора персонала на основе принципа оптимизации его численности.

В широком смысле формирование трудового потенциала представляет начальную стадию его воспроизводства, в процессе которой решаются следующие задачи:

- поддержание работника в состоянии нормальной жизнедеятельности;
- постоянное увеличение контингента работающих в отраслях экономики;
- возмещение естественной убыли трудоспособного населения;
- производство жизненных средств, необходимых для восстановления способностей человека к труду;
- всестороннее развитие личности работника на основе постоянного роста уровня его жизни;
- подготовка и переподготовка квалифицированных кадров;

качественное развитие и совершенствование системы, обеспечивающей соответствие рабочей силы производственным требованиям.

Формирование трудового потенциала имеет количественную и качественную стороны: первая тесно связана с демографическими процессами, с воспроизводством трудоспособного населения; вторая — с воспроизводством производственных отношений; третья — с воспроизводством социальной сферы, которая обеспечивает переход от способности человека к простому (физическому) труду до перехода его к труду сложному, отвечающему инновационной перестройке экономики и производства.

Принципы формирования трудового потенциала для всех уровней управления одинаковы, однако условия для отдельных регионов, отраслей и предприятий — различны и зависят они от действия факторов, которые можно объединить в следующие группы: природные (территориально-географические); исторические (национальные: типы населения, обычаи, традиции и т. д.); экономические (производственные, связанные с развитием отраслей материального производства и изменением их структуры; развитие материально-технической базы; формы и методы общей и профессиональной подготовки кадров; организация труда и т. д.); демографические (естественное движение населения, связанное с демографической политикой государства; миграция населения); социальные (социальная инфраструктура, уровень жизни, условия труда и т. д.).

Основу трудового потенциала предприятия составляет его персонал, поэтому представляется важным определение оптимальной численности работников, которые задействованы прямо или косвенно в производстве промышленной продукции [6]. Отклонение фактической численности персонала предприятия от нормативной, которая должна соответствовать оптимальной, положено в основу определения уровня трудового потенциала и его оценки. Численность работников предприятия должна формироваться исходя из оптимальных потребностей в рабочей силе различных категорий каждого конкретного предприятия.

В теории и практике управления персоналом предприятия существуют методики расчета нормативной численности, как правило, инженерно-технических работников и служащих. При этом использовался стандартный методический подход, который не учитывал затрат на содержание данной группы персонала, что представляется важным в рыночных условиях хозяйствования, когда предприятие не должно формировать кадровый состав по затратному принципу. К сожалению, результаты исследования деятельности промышленных предприятий за последние пять лет позволяют сделать вывод о том, что их трудовые потенциалы формировались стихийно, под воздействием нестабильных

внешних условий и внутренних возможностей предприятий, которые зачастую характеризовались дефицитом финансовых ресурсов. Так, в промышленности Харьковской области за период с 2001 по 2003 гг. количество убыточных предприятий в обрабатывающей промышленности возросло почти на 9% и составило в 2003 г. 306 при сумме убытков 522,6 млн. грн. Рентабельность операционной деятельности в аналогичном периоде снизилась на 3,5% и составила в 2003 г. 4% [7, с. 31 – 33].

Это обосновывает необходимость учета затрат на содержание персонала предприятия, объемом которых, прежде всего, зависит от их численности. Выбор факторов, влияющих на нормативную численность административно-управленческого персонала может быть осуществлен с помощью формирования и решения степенного уравнения регрессии. Однако важным представляется расчет не только нормативной численности персонала предприятия, формирующего его трудовой потенциал, но и расчет оптимальной численности отдельных групп работников. При этом под оптимальной численностью следует понимать такое количество работников каждой группы персонала, которое, с одной стороны, обеспечивает слаженную работу предприятия (позволяет решать поставленные задачи и достигать запланированных целей), а с другой — минимизирует затраты на содержание персонала. Другими словами, оптимальной численностью можно считать такую численность персонала, которая позволяет получить запланированный результат при минимизации расходов на содержание работников. Для административно-управленческого персонала критерием оптимальности можно считать минимум затрат на его содержание при условии обеспечения надежности системы управления предприятием. Учитывая тот факт, что формированием штата производственных и вспомогательных работников целесообразно заниматься администрации предприятия, необходимо обратить особое внимание и на оптимизацию численности административно-управленческого персонала.

Такую оптимизацию можно осуществить на основе целочисленного линейного программирования [8; 9] с целевой функцией, которая имеет следующий вид (1):

$$\min \left\{ \sum_i C_i x_i \right\} = B; \quad (1)$$

при условии, что $\sum x_i \geq \frac{h_j}{a_{ij}}$ — выполнение работ

каждого вида должно обеспечиваться работниками соответствующей квалификации или (также приемлемо, но не целесообразно) более высокой квалификации;

$\sum_i \sum_j x_{ij} a_{ij} \geq T$ — все запланированные работы

должны быть выполнены;

где i — категории административно-управленческих работников, $i = 1, 2, 3, \dots k$;

j — вид административно-управленческих работ, $j = 1, 2, 3, \dots$;

C_i — среднегодовая заработная плата работников административно-управленческого персонала i -ой категории;

x_i — количество работников i -ой категории; x — целые числа;

$\bar{x}_{ij} = 1$ — если работник i -ой категории может выполнять j -ый вид работ; 0 — в противном случае;

h_i — трудоемкость отдельных видов административно-управленческих работ;

a_{ij} — затраты труда работников i -ой категории при выполнении работ j -го вида;

$T = \sum h_j$ — суммарная трудоемкость всех административно-управленческих работ;

$B = \sum C_i x_i$ — суммарные затраты на содержание административно-управленческого персонала.

Следует отметить, что в большинстве случаев объем и характер административно-управленческих работ представляет вероятностную величину. Это обосновывается тем, что, наряду с заранее регламентированными работами, административно-управленческий персонал выполняет работы, которые возникают стихийно, в зависимости от конкретных условий производственно-хозяйственной деятельности предприятия, а также характера воздействий внешней среды и совокупности других факторов, которые не могут быть заранее учтены. Поэтому потребность в каждой категории работников административно-управленческого персонала представляет вероятностную величину. С этим связана необходимость предположения, что для нормального функционирования аппарата административного управления потребуется V_i количество работников i -ой категории. Вероятность этого предположения при допущении, что ожидаемая потребность в каждой категории работников административно-управленческого персонала подчинена наиболее общему и характерному для данного случая пуассоновскому распределению, можно представить формулой (2):

$$P(V_i, \mu_i) = \frac{\mu_i^{V_i}}{V_i!} e^{-\mu_i}, \quad (2)$$

где V_i — количество работников административно-управленческого персонала i -ой категории;

μ_i — ожидаемая потребность в i -ой категории работников.

Формулу (1) можно записать в таком виде (3):

$$V_i P(V_i, \mu_i) = \mu_i P(V_i - 1, \mu_i); x_i \geq 1. \quad (3)$$

Теперь можно сформулировать задачу оптимизации: необходимо определить такой состав работников аппарата управления предприятием (исходя из функциональных обязанностей и должностных инструкций), чтобы минимизировать затраты на его содержание по каждой категории работников (4):

$$\max(x_i C_i) - x_i^P C_i = f \rightarrow \min, \quad (4)$$

где $\max x_i$ — максимально возможное (исходя из лимитов административно-управленческих расходов и других нормативных документов) число работников административно-управленческого персонала i -ой категории;

x^P — необходимое число административно-управленческих работников для выполнения заранее регламентированных работ (5):

$$\min B = \sum_{i=1}^k \left[f_i \sum_{V_i=x_i}^{\infty} (V_i - x_i) P(V_i, \mu_i) \right]. \quad (5)$$

С учетом пуассоновского распределения можно записать (6):

$$\sum_{V_i=x_i}^{\infty} (V_i - x_i) P(V_i, \mu_i) = \begin{cases} \mu_i P(x_i - 1, \mu_i) - x_i P(x_i, \mu_i); & x_i \geq 1 \\ \mu_i; & x_i = 0 \end{cases}, \quad (6)$$

где $P(x_i, \mu_i) = \sum_{V_i=x_i}^{\infty} P(V_i, \mu_i)$ — интегральная функция распределения.

Соотношение (6) позволяет по таблицам пуассоновского распределения определить среднюю потребность в i -ой категории административно-управленческого персонала. Однако для оптимизации численности отдельных групп административно-управленческого персонала задачу оптимизации численности административно-управленческого персонала можно решить методом динамического программирования посредством введения последовательности функций.

Структура линейного персонала предприятия должна устанавливаться исходя из производственной программы и условий ее реализации, влияющих на нормы управляемости всех уровней линейного руководства. Общую зависимость между нормативами управляемости для различных уровней линейных руководителей, а также рациональную численность работников предприятия в соответ-

вии с рассчитанными нормами можно представить в следующем виде (7):

$$Y_{ч.р.} = Y_m \times Y_{н.ц.} \times Y_{н.у.} \times Y_{з.д.пр.} \times Y_{д.п.}, \quad (7)$$

где $Y_{ч.р.}$ — численность работников, подчиненных рассматриваемому уровню руководства, — в данном случае директору предприятия;

$Y_m, Y_{н.ц.}, Y_{н.у.}, Y_{з.д.пр.}, Y_{д.п.}$ — норма управляемости соответственно для мастера цеха, начальника цеха, начальника участка, заместителя директора по производству и директора предприятия.

Формирование трудового потенциала промышленного предприятия связано с определением оптимальной численности различных групп персонала, поэтому расчет оптимальной численности может быть использован как для административно-управленческого, так и для производственного и вспомогательного персонала. Несмотря на то, что численность работников предприятия определяет большинство характеристик в трудовом потенциале предприятия, необходимо определить взаимосвязи между количественными и качественными характеристиками в процессе формирования трудового потенциала. При этом необходимо отметить, что каждый показатель, характеризующий трудовой потенциал промышленного предприятия, имеет как количественные, так и качественные характеристики. Поэтому важным представляется определение соответствия количественных и качественных характеристик. Методика определения такого соответствия должна быть основана на качественном наполнении количественных характеристик. Информацию для этого можно получить путем анкетирования работников предприятия и претендентов на вакантные должности. При этом должна соблюдаться логическая цепочка: постановка целей деятельности и развития предприятия → кадровая поддержка (ее количественная и качественная составляющие) → достижение целей деятельности и развития предприятия. Учитывая важность соблюдения такой логической цепочки, представляется целесообразным использование системного подхода в процессе формирования трудового потенциала предприятия. Обоснование такой целесообразности может основываться на том, что промышленное предприятие представляет открытую социально-экономическую систему, которая, в свою очередь, является составной частью или подсистемой системы более высокого порядка.

Структурообразующей основой социально-экономической системы предприятия, определяющей характер взаимодействия ее элементов, являются взаимосвязи, которые возникают в процессе производства и реализации продукции. Носителями этих взаимосвязей являются работники предприятия. Процесс функционирования такой системы достаточно сложный, что объясняется многообразием общественных потребностей, вариантов их удовлетворения, высоким динамизмом этих потребностей и способов их удовлетворения, основанном на инновационном

развитии производства и экономики. Поэтому использование системного подхода в процессе формирования трудового потенциала предполагает рассмотрение всех элементов социально-экономической системы предприятия в их единстве и взаимообусловленности, а его адекватность проверяется эффективностью принимаемых решений.

Известно, что системный подход основан на системном анализе, который необходимо использовать в следующих процессах:

выявление и формулирование проблемы формирования трудового потенциала предприятия;

обоснование выбора стратегии исследования и оценки трудового потенциала;

выявление целей формирования и развития трудового потенциала;

определение состава и функциональных обязанностей кадрового состава предприятия как основы его трудового потенциала;

определение основных составляющих и разработку механизма формирования трудового потенциала.

Механизм формирования трудового потенциала промышленного предприятия представлен на рисунке. Он позволяет взаимоувязать совокупность процессов, которые необходимо реализовать для решения проблемы кадрового обеспечения промышленного производства. При этом каждый процесс, который является элементом механизма, представляет совокупность действий, связанных определенной последовательностью.

Трудовой потенциал предприятия, основанный на количестве и качестве его персонала, может быть полностью или частично реализован в зависимости от конкретных условий [10]. От этого зависит эффективность достижения поставленных целей деятельности и развития промышленного предприятия. Однако потенциальные возможности работников различны, поэтому основной целью формирования трудового потенциала предприятия является привлечение и использование работников с высокими фактическими характеристиками и потенциальными возможностями. При этом одна из задач администрации предприятия состоит в обеспечении благоприятных условий реализации трудовых качеств персонала.

Процесс набора персонала должен осуществляться на основе результатов оценки трудовых потенциалов работников, задействованных в производстве и реализации продукции. После определения фактического уровня трудового потенциала и его оценки необходимо выяснить, соответствует ли этот уровень требованиям достижения целей деятельности предприятия. Если соответствует, то необходимо обеспечить благоприятные условия для его реализации. В противном случае — совершенствовать трудовой потенциал. При этом количественные и качественные характеристики работников должны соответствовать возможностям достижения поставленных целей.

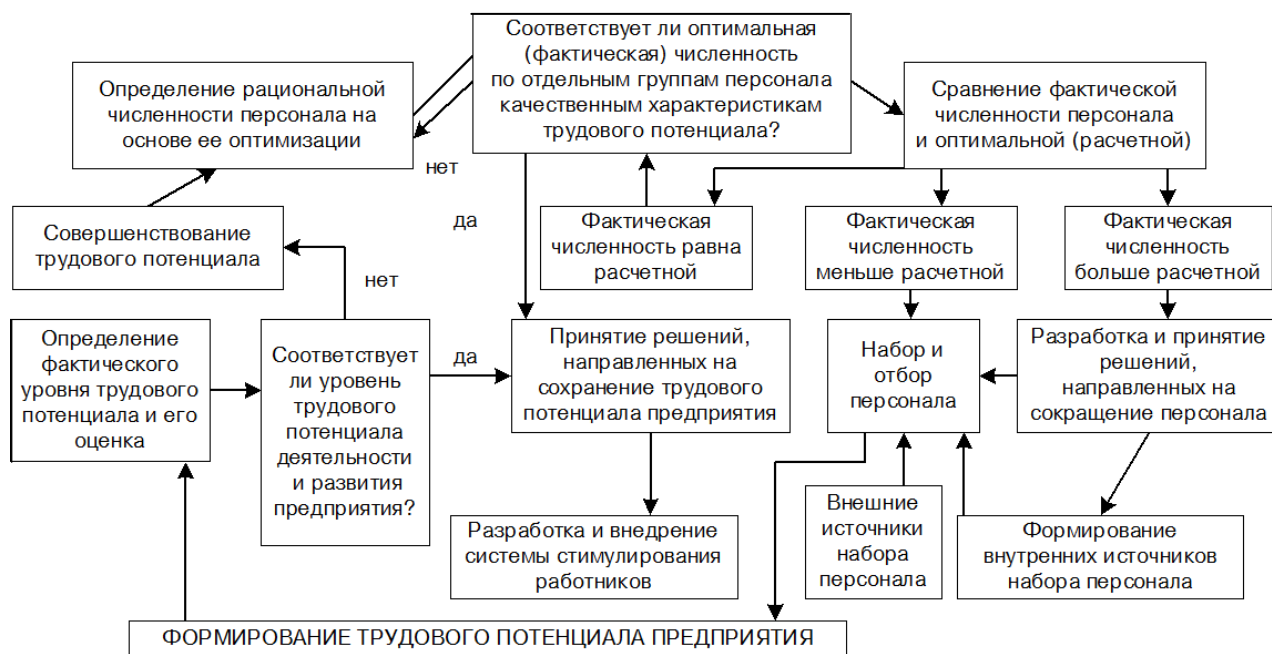


Рис. Механизм формирования трудового потенциала предприятия

Если фактический уровень трудового потенциала выше расчетного, тогда происходит необоснованное увеличение расходов, связанных с содержанием работников, что снижает эффективность управления трудовым потенциалом. В противоположной ситуации (фактический уровень трудового потенциала ниже расчетного) практически отсутствует возможность достижения поставленных целей деятельности. Определение оптимальной численности персонала на основе экономико-математической модели (1) и приведение ее в соответствие с фактической численностью и качественными характеристиками персонала позволит определить тот уровень трудового потенциала, который необходим для слаженной и результативной работы как предприятия в целом, так и его отдельных структурных подразделений.

Важной составляющей механизма формирования трудового потенциала предприятия является набор и отбор персонала. Известно, что существуют внешние и внутренние источники набора персонала. Учитывая тот факт, что на предприятии происходит постоянное движение кадров, связанное с различными причинами их увольнения, то возникает необходимость заполнения вакантных мест, если эти места будут сохранены для эффективной работы предприятия.

Представляется целесообразным набор персонала из внутренних источников, так как это снижает издержки на адаптацию работников. Существует несколько источников набора кандидатов на вакантные рабочие места внутри предприятия. Эти источники формируются в результате:

продвижения работников по служебной лестнице (вертикального перевода по службе);

горизонтального перевода по службе; чередования должностных обязанностей (ротации); повторного найма бывших сотрудников.

Среди метода внутреннего набора персонала используют предоставление информации об открывающихся вакансиях и метод инвентаризации умений и навыков, основанный на использовании информации по показателям, характеризующим трудовой потенциал, внутренних кандидатов на вакантные места [3]. В теории и практике формирования трудового потенциала предприятия существуют базовые стратегии набора и отбора персонала. Первая стратегия заключается в сообщении кандидатам подробной, точной, понятной и реалистичной информации о работе предприятия в целом. Это достигается методами собеседования и тестирования. Вторая стратегия заключается в расширении возможностей карьерного роста на предприятии. Третья состоит в формировании и предложении кандидатам альтернативных условий работы, например, гибких графиков работы, сокращенных рабочих дней и недель, организации рабочего места на дому. Четвертая стратегия обеспечивает потенциальному кандидату гарантию занятости. Пятая основана на эффективной социализации (адаптации) в трудовом коллективе.

Следовательно, научная новизна представленных результатов заключается в том, что механизм формирования трудового потенциала предприятия на основе оптимизации численности персонала представлен впервые. Таким образом, формирование трудового потенциала промышленного предприятия основано на процессах набора и отбора персонала. Решение об этом принимается в результате оценки работ-

ников с точки зрения их профессиональных качеств и потенциальных возможностей. Оптимизация численности персонала предприятия позволяет формировать необходимый количественный уровень трудового потенциала. Поэтому оптимальное количество персонала, что может быть рассчитано на основе оптимизационной модели, принимает статус нормативного показателя, который должен быть сопоставлен с качественными характеристиками работников. Оптимальный трудовой потенциал, сформированный в результате реализации разработанного и представленного механизма, предполагает внедрение совершенной системы стимулирования работников предприятия, которая должна учитывать динамизм общественных потребностей. Это обосновывает направление дальнейшего развития и совершенствования управления трудовым потенциалом промышленного предприятия.

Литература: 1. Кінах А. К. Український прорив. Наукове видання. — К.: ВІРА ІНСАЙТ, 2004. — 320 с. 2. Качан Є. П. Управління трудовими ресурсами / Є. П. Качан, Д. Г. Шушпанов. — К.: ВД "Юридична книга", 2003. — 258 с. 3. Осовська Г. В. Управління трудовими ресурсами / Г. В. Осовська, О. В. Крушельницька. — К.: Кондор, 2003. — 224 с. 4. Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. — М., СПб. и др.: Питер, 2002. — 1200 с. 5. Одегов Ю. Г. Управление персоналом: оценка эффективности / Ю. Г. Одегов, Л. В. Карташова. — М.: Изд. "Экзамен", 2002. — 256 с. 6. Институт русского языка им. В. В. Виноградова: Толковый словарь русского языка / Сост. С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. — 4-е изд. — М.: Российская академия наук, 1998. — 940 с. 7. Харківська область у 2003 році. Статистичний щорічник / За ред. М. Л. Чмихало. — Харків: ПП "Крим Арт", 2004. — 644 с. 8. Терехов Л. Л. Экономико-математические методы. — М.: Статистика, 1972. — 360 с. 9. Экономика: Словарь-справочник: Математика и кибернетика в экономике / Сост. И. И. Гонтарева, М. Б. Немчинова, А. А. Попова. — 2-е изд. — М.: Экономика, 1975. — 700 с. 10. Гриньова В. М. Тлумачний словник економічних термінів / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. — Харків: Гриф, 2001. — 184 с.

*Стаття надійшла до редакції
18.02.2005 р.*

УДК 685.5.012.3

Грачев А. В.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ГИБКОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

The analysis of approaches to estimating the enterprise degree of flexibility is conducted, the parameters describing the enterprise financial ability to updating and the availability of organizational and technological premises of creation the flexible

production are marked out. The algorithm of calculating the complex parameter of the enterprise evaluation flexibility is offered.

В условиях развития рыночных отношений и с усилением требований научно-технического прогресса к ускоренному обновлению и улучшению потребительских свойств выпускаемой продукции особое значение приобретает проблема управления развитием гибкости предприятия.

Старые методы управления, присущие внутренней среде (организация производства, снижение издержек, эффективность использования всех видов ресурсов, рост фондоотдачи и производительности труда), не обеспечивают в полной мере устойчивое финансовое положение предприятия. Выход может быть найден при использовании новых подходов в области экономического управления предприятием, облегчающего приспособление к требованиям внешней среды.

Приспособление к внешней среде при безусловной важности внутренней среды должно стать первостепенным и проявляться в гибком развитии предприятия.

Целью данной статьи и является описание методического подхода к разработке комплексного показателя оценки гибкости предприятия.

Для достижения заданной цели автором статьи были поставлены следующие задачи: методами анализа и синтеза определить существующие подходы к оценке степени гибкости предприятия; методом факторного анализа отобрать показатели, характеризующие финансовую способность предприятия к обновлению и наличие организационно-технологических предпосылок развития гибкого производства; методом геометрической средней разработать комплексный показатель оценки гибкости предприятия.

Обозначенная проблема на сегодняшний день не изучена достаточно. В 80-х годах XX столетия в работах сторонников технологического подхода к развитию гибкости производства [1; 2] была предпринята попытка оценить гибкость производства через наличие организационно-технологических предпосылок создания гибких участков и цехов. Однако гибкость предприятия в целом ими не рассматривалась.

В современной экономической литературе [3 – 5] оценку гибкости предприятия предлагается проводить через анализ финансовых возможностей систематического обновления выпускаемой продукции, при этом упускается из виду тот факт, что эффективно обновлять продукцию можно только на гибко перенастраиваемом оборудовании и в условиях, когда имеются предпосылки создания предметно-замкнутых участков на принципах групповой технологии.

Соединение этих двух подходов в единую методику позволяет решить проблему расчета комплексного показателя оценки степени гибкости предприятия.

В монографиях и официальных методиках [6 – 8] существует множество рекомендаций с позиций ста-

тического подхода к оценке финансового состояния предприятия. По мнению автора, наиболее комплексно к решению этой проблемы подошли ученые в работе "Оценка и диагностика финансовой устойчивости предприятия" [7]. Опираясь на классификационную схему предложений по измерению финансового состояния предприятия, авторы в результате детального анализа работ отечественных и зарубежных экономистов пришли к выводу о том, что большинство ученых склонны измерять финансовое состояние предприятия через оценку фаз цикла кругооборота капитала [7, с. 29]. По их мнению, оценить процесс кругооборота капитала на предприятии можно только охватив все три его фазы: привлечение, размещение и использование. При этом используя опыт аналитиков зарубежных стран, рекомендуется оценивать четыре составляющие этого процесса: независимость — через коэффициент собственного и заемного капиталов; ликвидность — через общий коэффициент покрытия; прибыльность — через коэффициент рентабельности активов; оборачиваемость — через коэффициент оборачиваемости активов.

Действительно, все перечисленные выше показатели достаточно полно характеризуют тип финансовой устойчивости предприятия. Но если рассматривать финансовое положение предприятия с точки зрения развития гибкости, то есть с позиции эффективного управления собственным оборотным капиталом, то, предполагаем, необходимо учитывать также долю оборотных активов в общей их стоимости, срок оборачиваемости дебиторской задолженности и длительность технологического цикла изготовления основных видов изделий.

Другими словами, речь идет о том, как быстро предприятие может изъять из оборота средства и направить их на обновление продукции либо продать свои активы и изменить вообще профиль своей деятельности.

Представляет интерес разработанная В. М. Самочкиным методика оценки гибкости предприятия, описанная им в работах [6; 9]. По его мнению, гибкость предприятия представляет собой выраженную в числовом измерении величину ежегодно направляемых предприятием средств на разработку и поставку в производство нового изделия, оцениваемую относительно величины собственных активов с учетом зависимости количества осваиваемой продукции от номенклатуры производимых изделий, и описывается выражением (1):

$$\Gamma = f(Y_{об}, C_{об}) = f\left[\frac{ЧП \cdot РП \cdot А \cdot ПО}{РП \cdot А \cdot СА \cdot ЧП} \cdot \frac{T_{оп}}{T_{пр}} \times n\right] = f[(R_n O \cdot \Phi P N)(K_{on})] = f[Y_{об}, N] \quad (1)$$

где Γ — показатель оценки гибкости предприятия;

$Y_{об} = (R_n O \cdot \Phi P N)$ — устойчивость предприятия к обновлению (экономический потенциал);

$R_n = ЧП/РП$ — рентабельность продаж;

$O = РП/А$ — оборачиваемость активов;

$\Phi P = А/СА$ — финансовый рычаг;

$N = ПО/ЧП$ — норма прибыли на обновление;

$ЧП$ — чистая прибыль;

$РП$ — реализованная продукция;

$А$ — активы;

$СА$ — собственные активы;

$ПО$ — прибыль на обновление;

$C_{об} = K_0 \cdot n = N$ — способность предприятия к обновлению (расчетное число изделий, находящихся в освоении);

$K_0 = T_{оп}/T_{пр}$ — коэффициент обновления;

$T_{оп}$ — период освоения изделия;

$T_{пр}$ — период производства изделия;

n — номенклатура изделий, производимых предприятием.

Особенностью предлагаемой методики является проведение оценки гибкости предприятия через сравнение нормативных (с учетом инфляции) и фактических значений составляющих формулы гибкости предприятия.

Отдавая должное новизне и оригинальности подхода к оценке гибкости предприятия, на взгляд автора, вторая составляющая формулы, рассчитываемая как отношение периода разработки и освоения изделий к периоду производства изделий и умноженная на номенклатуру изделий, не в полной мере соответствует требованиям концепции развития гибкого предприятия. А именно, не учитываются организационная, технологическая и техническая составляющие гибкости предприятия, без которых невозможно эффективно обновлять продукцию.

Мнение автора заключается в том, что именно через оценку финансовой составляющей, характеризующей способность к обновлению, совмещенную с организационно-технологическими предпосылками развития гибкого производства (групповые технологические процессы и предметно-замкнутая организация производства), можно охарактеризовать степень гибкости предприятия.

Подтверждение мнения автора можно найти в работах С. А. Майорова [10] и В. Н. Васильева [11], которые считают, что одним из наиболее важных критериев гибкости любого предприятия является степень механизации и автоматизации производственных процессов. С этим нельзя не согласиться, поскольку быстро обновлять номенклатуру и выпускать высококачественную продукцию можно лишь на технически оснащенном предприятии. Различие подходов здесь видится лишь в определении тех или иных видов производства, отнесенных к категории полностью или частично автоматизированных.

Поэтому, безусловно, при оценке гибкости предприятия должны учитываться организационная и технологическая составляющие гибкости производства.

Как показали результаты научных исследований, проведенные при непосредственном участии автора в процессе выполнения хоздоговорных научно-исследовательских работ [12; 13], для управления развитием гибкости предприятия необходимо иметь однозначную оценку степени его гибкости, которая позволяла бы определить достигнутый уровень гибкости, сравнить с передовыми предприятиями отрасли (региона) и на этой основе выявить общий резерв в области развития основных элементов гибкости предприятия.

Комплексная оценка гибкости предприятия отражает воздействие основных финансовых, технологических и организационных факторов производства, оказывающих существенное влияние на экономику предприятия. Вместе с тем однозначная оценка снижает трудоемкость в процессе планирования развития гибкости предприятия, делает более простым построение экономического механизма управления предприятием. Тем самым некоторая неточность в расчетах в значительной мере компенсируется этими преимуществами.

Расчет комплексного показателя гибкости предприятия может осуществляться с использованием методов сумм, геометрической средней, бальной оценки, среднеарифметической взвешенной и состояния. Каждый из названных методов имеет свои преимущества и недостатки, отличается возможностью применения для решения конкретной задачи, полнотой использования исходной информации, точностью в интерпретации полученных результатов.

Среди множества существующих количественных методов оценки наиболее заслуживающим внимание, на взгляд автора статьи, является метод, разработанный Институтом экономики Академии наук Украины [14], сущность которого заключается в том, что расчет комплексного показателя или составляющих его элементов должен основываться на применении корреляционного анализа влияния частных показателей на изменение обобщающего. Применение корреляционного анализа позволяет определить степень влияния каждого частного показателя на финансовую устойчивость предприятия, оценить его уровень и получить научно обоснованную формулу расчета комплексного показателя. Сторонниками данного подхода являются В. А. Забродский, Н. А. Кизим, В. С. Пономаренко, А. Н. Тридед [15; 7].

Преимущество использования данного подхода при расчете комплексного показателя по сравнению с другими заключается в том, что он позволяет сравнить полученные результаты исследования с эталонными и выявить резерв в развитии предприятия. Кроме этого рассматриваемый показатель имеет

четкую границу изменения от 0 до 1, является относительным, дает инструментарий, необходимый для управления финансовыми ресурсами.

Развивая названный метод в работе "Стратегия развития предприятия в условиях кризиса" [15, с. 132], авторы предлагают рассчитывать комплексный количественный показатель финансового состояния предприятия по формуле (2):

$$K_{FSj}^o(t) = \frac{\sum_{k=1}^m a_k \frac{X_{kj}(t)}{X_K^{max}(t)}}{\sum_{k=1}^m a_k}, \quad (2)$$

где a_k — значимость j -го частного показателя финансового состояния предприятия;

$X_{kj}(t)$ — фактическое значение j -го частного показателя финансового состояния предприятия на определенный момент времени $t = t_j$;

$X_K^{max}(t)$ — максимальное значение j -го частного показателя финансового состояния предприятия по анализируемой совокупности предприятий на определенный момент времени $t = t_j$.

Рассматриваемый комплексный показатель изменяется в пределах $0 < K_{FSj} < 1$ и позволяет однозначно оценить финансовое состояние предприятия, а затем выявить общий резерв в этой области.

К недостаткам данного подхода, на взгляд автора, следует отнести то, что при сопоставлении фактического значения частных показателей с максимальными по анализируемой совокупности предприятий объективная оценка не может быть определена ввиду того, что принятые максимальные значения не всегда соответствуют оптимальным величинам.

На взгляд автора статьи, именно через оценку финансовой составляющей, характеризующей способность к обновлению, совмещенную с организационно-технологическими предпосылками развития гибкого производства (групповые технологические процессы и предметно-замкнутая организация производства) можно охарактеризовать степень гибкости предприятия.

Наиболее полно отражает уровень организации производства и характер технологических процессов, используемых на предприятии, коэффициент закрепления операций ($K_{з.о.}$), определяемый по формуле (3):

$$K_{з.о.} = \frac{K_{в.} \times \Phi \times \sum \Pi_o}{\sum N_i t_i}, \quad (3)$$

где $K_{в.}$ — коэффициент выполнения норм;

Φ — месячный фонд времени рабочего при работе в одну смену;

$\Sigma \Pi_o$ — суммарное число операций технологического процесса;

$\Sigma N_i t_i$ — суммарная трудоемкость программы выпуска изделий.

Использование показателя $K_{3.o.}$ дает возможность оценить динамику уровня организации, обосновать пропорции развития производства, с точки зрения организации производственного процесса, труда и управления. Кроме того, этот показатель непосредственно связан с затратами на производство.

Исследование формулы коэффициента закрепления операций выявило, что $K_{3.o.}$ является одновременно и обратным показателем относительной трудоемкости изготовления детали в i -ой партии продукции в цехе ($K_{дi}$) и каждому значению показателя $K_{дi}$ соответствует среднее время, в течение которого на каждом из рабочих мест участка выполняется непрерывно одна технологическая операция. Тогда можно записать (4):

$$K_{дi} = \frac{\Sigma N_i t_i}{K_B \times \Phi \times \Sigma \Pi_o} = \frac{1}{K_{3.o.}}, \quad (4)$$

где $K_{дi}$ — относительная трудоемкость i -й операции.

Из второй части формулы (4) видно, что показатель — коэффициент закрепления операций — синтезирует в себе многие параметры продукции и элементы производства. Так, величина N_i характеризует программу выпуска цехом конкретной продукции, трудоемкость t_i связана с конструктивно-технологическими особенностями продукции и ее повторяемостью, коэффициент выполнения норм K_B отражает уровень нормирования и сложность выполняемых работ, суммарное число операций $\Sigma \Pi_o$ характеризует систему оперативно-производственного планирования и метод комплектования деталей.

С учетом коэффициента закрепления операций выбирают тип поточной линии. Так, при $K_{3.o.} \geq 0,75$ возможна организация однономенклатурных линий, при $0,2 \leq K_{3.o.} < 0,75$ — многономенклатурных переменнo-поточных линий и при $0,05 \leq K_{3.o.} < 0,2$ — групповых поточных линий [17, с. 45].

Следовательно, использование $K_{3.o.}$ при оценке степени гибкости предприятия равносильно выбору определяющего параметра уровня организации производства, динамика которого обусловливается темпами и пропорциями технического перевооружения предприятия.

С учетом изложенного, используя метод геометрической средней, комплексный показатель гибкости предприятия предлагается рассчитывать по формуле (5):

$$\Gamma_n = \sqrt{K_{fsj}(t) \times K_{3.o.}}. \quad (5)$$

Алгоритм расчета комплексного показателя гибкости предприятия представлен на рисунке.



Рис. Алгоритм расчета количественной оценки гибкости предприятия

Развитие предприятий в современных рыночных условиях сопровождается количественными и качественными изменениями характеристик их деятельности. Поэтому для управления развитием гибкости предприятия крайне необходимо иметь возможность количественно оценить степень его гибкости, выявить резерв в его развитии, определить инструментарий, необходимый для управления капиталом и организационно-технологическими предпосылками развития гибкого производства.

Оценивать степень гибкости предприятия, по мнению автора, целесообразно на основе объединения составляющих оценки наличия финансовых ресурсов и на обновление организационно-технологических предпосылок развития гибкого производства. Соединение этих двух подходов возможно только через учет трудоемкости программы выпуска продукции и загрузку рабочих мест, которые находят свое выражение в коэффициенте закрепления операций.

Анализ работ ученых, исследующих проблемы оценки финансовой устойчивости предприятий и создания гибких производств, позволил автору разра-

ботать алгоритм расчета количественной оценки гибкости предприятия.

Литература: 1. Петров В. А. Планирование гибких производственных систем. — Л.: Машиностроение. 1985. — 182 с. 2. Сатановский Р. Л. Организационное обеспечение гибкости машиностроительного производства. — Л.: Машиностроение. 1987. — 96 с. 3. Экономическая стратегия фирмы / Под ред. А. П. Градова. — 3-е изд. — СПб.: Спец – Лит, 2000. — 590 с. 4. Ансоф Н. Новая корпоративная стратегия. — СПб: Изд. "Питер", 1999. — 416 с. 5. Самочкин В. Н. Моделирование гибкого развития предприятия // Российский экономический журнал. — 1992. — №11 – 12. — С. 69 – 74. 6. Самочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия: Анализ и планирование. — 2-е изд. — М.: Дело, 2000. — 376 с. 7. Кизим М. О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія / М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко. — Харків: Вид. Дім "ІНЖЕК", 2003. — 144 с. 8. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій. Затверджено наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 21 березня 1997 р. №37 // Галицькі контракти. — 1997. — №40. — С. 47 – 55. 9. Самочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование. — М.: Дело, 2000. — 352 с. 10. Гибкое автоматическое производство / Под общ. ред. С. А. Майорова. — Л.: Машиностроение, 1993. — 85 с. 11. Васильев В. Н. Организация, управление и экономика гибкого интегрированного производства в машиностроении. — М.: Машиностроение, 1986. — 312 с. 12. "Управління інноваційно-інвестиційним процесом на підприємстві" №ДР 0102U005568; Інв №5 / 2002 – 2003. — Харків, 2003. — 164 с. 13. "Управління ефективністю фінансово-господарською діяльністю підприємства" №ДР 0104U000927 Інв. №9 / 2003 – 2004. — Харків, 2004. — 158 с. 14. Коломиец Р. А. Планирование технико-организационного развития предприятия / Р. А. Коломиец, Н. А. Кизим, Т. М. Хмилёв, Н. И. Баранова. — Харьков: Изд. дом ХГУ "Вища школа", 1986. — 120 с. 15. Пономаренко В. С. Стратегия развития предприятия в условиях кризиса: Монография. / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим — Харків: Вид. Дім "Інжек", 2003. — 328 с.

Стаття надійшла до редакції
10.02.2004 р.

УДК 311.141:330.322

Коробков Д. В.

ИНДЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

In the article the author considers the method of evaluation of an enterprise investment attractiveness based on the index approach. The index which is capable of changing its calculated base and adapting in compliance with the aims of individual investor is grounded and suggested. The offered index can be used by various rating agencies, analytical offices and individual investors.

© Коробков Д. В., 2005

Інвестиційна привабливість підприємства в умовах ринкової економіки найчастіше визначається ефективністю функціонування його внутрішнього середовища, що виражається системою фінансових показників. Правильне визначення й інтерпретація фінансових показників підприємства, які характеризують господарську діяльність, буде виступати своєрідним випереджальним індикатором подальшого його шляху розвитку. Отже, фінансові показники мають найбезпосередніший вплив на інвестиційну привабливість підприємства як на сучасному етапі, так і з позиції перспективи.

Метою даної статті є обґрунтування та розробка індексу, який визначає інвестиційну привабливість підприємства та спроможний змінювати й адаптувати розрахункову базу відповідно до пріоритетних цілей інвестора, а також урахувати ринкову модель конкуренції та частку ринку, що займає суб'єкт господарювання.

Різні методики визначення інвестиційної привабливості підприємства, котрі базуються на фінансовому аналізі, розглядаються в працях наступних вчених: Т. Г. Бень, С. Б. Довбня [1], де дослідниками обґрунтована та запропонована схема аналізу фінансового стану підприємства й етапи формування інтегрального показника фінансового стану господарюючого суб'єкта; Павлюк К. В. [2], де автором розроблені економетричні моделі, що дозволяють здійснювати прогноз показників балансу, результати якого спроможні впливати на інвестиційну привабливість підприємства; Юхимчук С. В., Супрун С. Д. [3], які обґрунтували та запропонували методику визначення інвестиційної привабливості підприємства, що полягає в розрахунку та аналізі різних фінансових коефіцієнтів за допомогою матричного обчислення.

На погляд автора даної статті, процеси формування інвестиційної привабливості підприємства під впливом значень фінансових показників, що характеризують різні аспекти його господарської діяльності, відбуваються у відповідності до структури схеми, поданої на рисунку. Вона враховує специфічні моменти в ринковій системі з плаваючим валютним курсом, що виникають при функціонуванні суб'єкта господарювання, а також можливість будь-якого виду його діяльності на ринку цінних паперів. Останнє також, у свою чергу, буде впливати на інвестиційну привабливість як підприємства, так і емітованих ним цінних паперів.

З блоку 1, поданого на рисунку, видно, що зміна реальної вартості національної грошової одиниці впливає на вартість усіх видів споживаних підприємством ресурсів, а також на рівень цін продукції, що випускається і реалізується. При значних змінах реальної вартості дуже ймовірний прояв певного впливу на всі сфери фінансово-господарської діяльності підприємства. Це явище буде знаходити

своє відображення на різних показниках, що характеризують фінансовий стан господарюючого суб'єкта (блок 2). Додатково до сказаного вище звернено увагу на подані в блоці 2 різні види ризиків, що безпосередньо впливають як на сам рівень інвестиційної привабливості підприємства, так і на процес вибору інвестором необхідних, на його думку, коефіцієнтів.

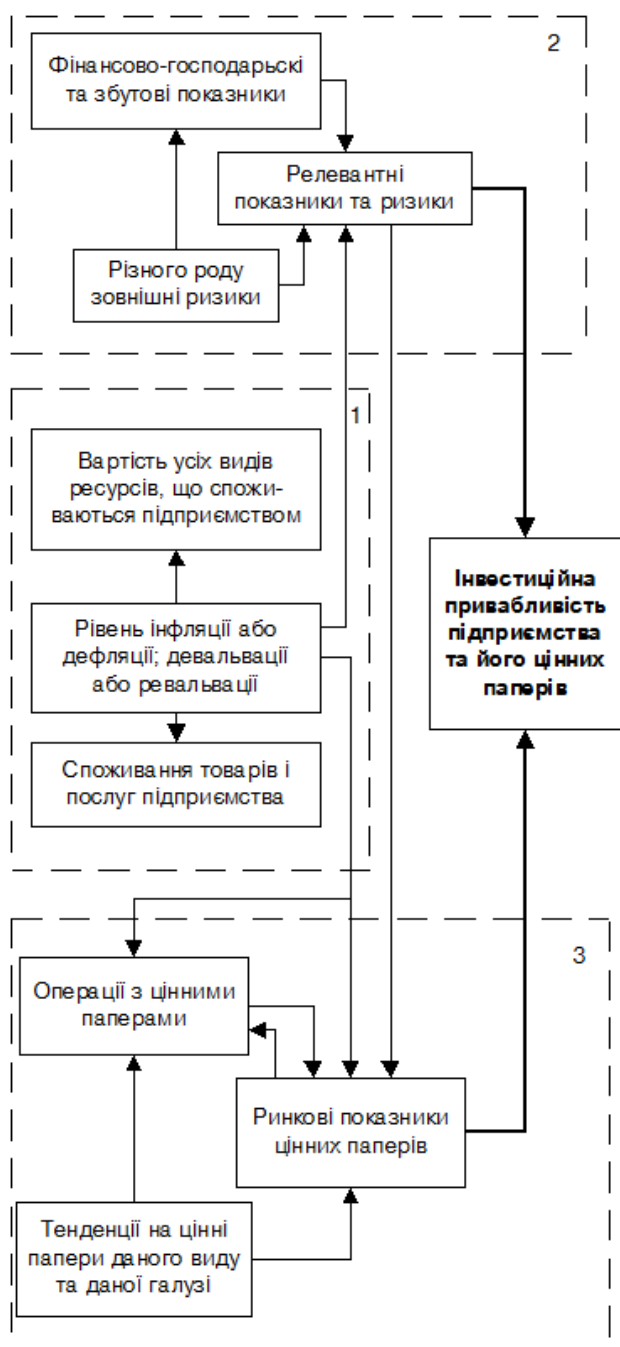


Рис. Структурна схема формування інвестиційної привабливості підприємства і його цінних паперів

Блок 3 на рисунку демонструє вплив різних зовнішніх факторів і операцій з цінними паперами безпосередньо на інвестиційну привабливість підприємства і його цінних паперів.

Фінансові показники будь-якого суб'єкта, що господарює, є своєрідними індикаторами, які характеризують його поточне, ретроспективне й перспективне положення у сфері бізнесу, що розглядається. Оскільки вони формуються на підставі фактичних результатів господарської діяльності, в аналітика, за умови всеосяжного інформаційного забезпечення, з'являється можливість досить повної й об'єктивної характеристики різних аспектів функціонування господарчого суб'єкта. Таким чином, можна припустити, що визначені фінансові показники цілком можуть бути використані як структурні елементи при побудові загальної математичної моделі інвестиційної привабливості підприємства.

Найчастіше такими моделями виступають різні індекси. Варто зазначити, що широке використання в різних галузях економіки відповідних їм індексів зобов'язане відносною простотою їх побудови, а також інтерпретації отриманих результатів.

На думку автора, побудова різних індексів і економіко-математичних моделей, спрямованих на виявлення рівня інвестиційної привабливості окремого підприємства (вони засновані на визначенні й аналізі вибірових коефіцієнтів, що характеризують фінансово-господарську діяльність із уже привласненими ваговими частками), в ряді випадків не здатне надати досліднику об'єктивної картини. Крім того, деякі інвестори можуть переслідувати інші цілі, ніж одержання віддачі на вкладений капітал у грошовому вираженні (принаймні, у короткостроковій перспективі). Таким чином, може виникнути потреба у визначенні й аналізі інших коефіцієнтів, що характеризують фінансово-господарську діяльність підприємства. Ця обставина викликає необхідність присутності адаптаційної здатності індексу під суб'єктивні потреби окремого інвестора.

Отже, виникає необхідність у розробці універсального індексу, здатного досить легко й оперативно адаптуватися до цілей, що змінюються, для кожного окремого інвестора.

Так, можна запропонувати математичну модель індексу інвестиційної привабливості підприємства, представлену формулою (1), що здатна:

1) включати в розрахункову базу і виключати з неї релевантні для інвестиційної привабливості підприємства коефіцієнти, що характеризують фінансово-господарську діяльність;

2) надавати можливість інвестору встановлювати вагові частки кожного коефіцієнта самостійно, виходячи з його суб'єктивної думки про їх значимість для індексу інвестиційної привабливості підприємства;

3) включати в розрахункову базу і виключати з неї ризики (зі знаком мінус), здатні здійснити пря-

мий або непрямий вплив на спроможність подальшого функціонування і розвитку підприємства;

4) враховувати вид конкурентної моделі ринку, у якій функціонує підприємство, і займану ним частку:

$$IAE = \left(\sum_{i=1}^n W_i \times C_i \right) \times K, \quad (1)$$

де IAE — індекс інвестиційної привабливості підприємства;

K — коефіцієнт, що характеризує вид конкурентної моделі ринку, та частку яку займає на ньому підприємство;

W — вагова частка коефіцієнта;

C — коефіцієнт, що характеризує окремі аспекти функціонування підприємства;

n — кількість коефіцієнтів, включених у розрахункову базу індексу.

Значення різних коефіцієнтів (C), включених до бази індексу (1), повинні бути представлені у відсотковому вираженні від 0% до 100%, де 100% — найкраще значення показника. Коефіцієнти, що мають інше вираження, повинні бути переведені у відсоткове вираження. Але оскільки інтервали негативних і позитивних значень у кожного показника різні і, крім того, найчастіше кожен із них передбачає неоднорідне тлумачення отриманих результатів, то побудова процентної шкали для кожного коефіцієнта повинна здійснюватися індивідуально з урахуванням специфіки їхнього визначення й інтерпретації отриманих кінцевих даних.

Значення коефіцієнта (K) в індексі (1) залежить від конкурентної моделі ринку, а також від рівня конкурентної боротьби, який виражається займаною часткою ринку, що займає підприємство.

Таким чином, чим більше значення коефіцієнта (K), тим більш інвестиційно привабливим буде підприємство, що досліджується. Але важливо зазначити, що адаптаційний індекс інвестиційної привабливості підприємства (1) може використовуватися і без коефіцієнта (K). Це представлено формулою (2):

$$IAE = \left(\sum_{i=1}^n W_i \times C_i \right), \quad (2)$$

Складений інвестором індекс інвестиційної привабливості підприємства на основі економіко-математичної моделі, представленої формулою (1), може порівнюватися тільки з індексами, ідентичними за складом розрахункової бази коефіцієнтів із привласненими їм ваговими частками. При цьому тільки коефіцієнт, що відбиває тип ринкової моделі і займану підприємством частку ринку, може бути різною.

До недоліків запропонованого індексу інвестиційної привабливості підприємств можна віднести наступне:

1) для визначення індексу необхідний доступ не тільки до ретроспективної, але й до поточної внутрішньої інформації суб'єкта, що господарює;

2) складність об'єктивного й точного встановлення частки ринку, яку займає підприємство;

3) можливість порівняння індексів (як різних підприємств, так і в різні часові періоди) тільки з ідентичною розрахунковою базою.

Прогнозний індекс інвестиційної привабливості підприємства (PIAE) може визначатися за допомогою статистичного методу прогнозування, заснованого на аналізі часових рядів, за умови екстраполяції минулих і поточних значень IAE на майбутній період. У заданій деякій перспективі значення індексу PIAE буде відрізнятися від значення індексу IAE на певну величину (η), що може бути знайдена з формули (3) або відношенням PIAE до IAE:

$$PIAE = \eta \times IAE. \quad (3)$$

Величина η може бути визначена, виходячи з темпів зростання підприємства, а також зміни різних релевантних для інвестиційної привабливості підприємства ризиків — таких, які впливають на функціонування та розвиток суб'єкта господарювання (наприклад, політичні, економічні та інші ризики).

Індекс IAE, як і PIAE, може використовуватися при наступних допущеннях:

1) легітимність інвестування в розглянуте підприємство;

2) підприємство функціонує в галузі не менше одного року, коли мали місце всі можливі сезонні коливання попиту на продукцію, що випускається, а також інші різні за тривалістю й ступенем впливу негативні та позитивні моменти.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що індекс інвестиційної привабливості підприємства може визначатися на основі розрахункових значень, що характеризують його фінансово-господарську діяльність за часовий проміжок, рівний одному року.

Для побудови й подальшого визначення індексу необхідно вирішити наступні дві задачі:

1) перша задача — характеристика яких аспектів фінансово-господарської діяльності підприємства найбільш істотна для потенційного інвестора при визначенні його інвестиційної привабливості;

2) друга задача — які показники варто відібрати, що найбільш вірогідно характеризували досліджувані аспекти фінансово-господарської діяльності при мінімальному обсязі необхідної вихідної інформації, а також були відносно простими у використанні й інтерпретації отриманих результатів.

Для простоти інтерпретації отриманих результатів за різними коефіцієнтами, а також порівняння їх зміни в часовому інтервалі відібрані коефіцієнти варто відображати не тільки в числовому вираженні, але й у графічному. При цьому на графіку

повинні бути нанесені як шкали, що відображають часовий інтервал (вісь абсцис), так і відсоткове значення досліджуваного показника або індексу (вісь ординат). Графік також повинен бути розділеним на три зони, кожна з яких знаходиться у певному закритому інтервалі, що дозволяє автоматично характеризувати розглянутий показник. Інтервал позитивного значення якого-небудь коефіцієнта буде мати зелений колір, задовільного значення — жовтий, а незадовільного значення — червоний колір.

Вагові частки кожного коефіцієнта привласнюються індивідуально, виходячи з поточних та перспективних суб'єктивних переваг інвестора. Це надає можливість математично відображати його уявлення про значимість тієї чи іншої характеристики фінансово-господарської діяльності підприємства.

З усього різноманіття фінансових коефіцієнтів і показників, дотримуючись принципу [Фритва Оккама] в базу індексу повинні бути відібрані тільки ті, котрі будуть найбільш релевантними щодо інвестиційної привабливості підприємства.

Безперечно, що така складова, яка входить в розрахункову базу індексу інвестиційної привабливості підприємства, як здатність підприємства генерувати доходи, повинна залишатися незмінною (хоча вона і може мати різні методики її визначення).

Загальновідомо, що для будь-якого типу інвестора найбільш пріоритетною метою вкладення коштів в проекти, що різняться за типами, цілями, тривалістю та іншими характеристиками, виступає віддача на вкладений капітал. Показник, що характеризує прибутковість проекту в різних економіко-математичних моделях, має різні методики розрахунку. Для підприємств у якості даних показників досить успішно можуть виступати різні коефіцієнти рентабельності.

Для всіх показників рентабельності позитивним моментом є їх позитивна динаміка. Саме вона в більшій мірі, порівняно зі значеннями інших коефіцієнтів, що характеризують фінансово-господарчу діяльність, позитивно впливає на загальний рівень інвестиційної привабливості підприємства. Таким чином, значення для зональної розмітки графіків та подальшої побудови відсоткових шкал вище приведеним коефіцієнтам можуть бути встановлені на основі аналізу та порівняння підприємств, що належать до аналогічної галузі, або на основі суб'єктивного підходу, тобто виходячи з теоретичного та практичного досвідів інвестора.

З усіх показників рентабельності найбільш релевантними, з точки зору інвестиційної привабливості підприємства, і в той же час тими, що надають досить об'єктивну уяву про фінансово-господарську діяльність, є наступні коефіцієнти:

1) рентабельність активів (ROA), яка визначається за формулою (4):

$$ROA = \frac{\text{стр. 170 ф. 2}}{\text{стр. 640 ф. 1}} \times 100\%; \quad (4)$$

2) рентабельність власного капіталу (ROE), яка визначається за формулою (5):

$$ROE = \frac{\text{стр. 220 ф. 2}}{\text{стр. 380 ф. 1}} \times 100\%; \quad (5)$$

3) чиста рентабельність реалізованої продукції (R_{NPM}), яка визначається за формулою (6):

$$R_{NPM} = \frac{\text{стр. 220 ф. 2}}{\text{стр. 035 ф. 2}} \times 100\%; \quad (6)$$

4) чиста рентабельність виробництва ($R_{пч}$), яка визначається за формулою (7):

$$R_{пч} = \frac{\text{стр. 220 ф. 2}}{\text{стр. 040 ф. 2}} \times 100\%. \quad (7)$$

Визначення й аналіз сторонніх коефіцієнтів у індексі, що характеризують різні аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства, будуть спрямовані на досягнення наступних допоміжних цілей:

- 1) підтвердження здатності підприємства генерувати доходи;
- 2) непрямий аналіз різних служб підприємства;
- 3) підтвердження забезпеченості вкладених засобів у підприємство.

Характеристика підприємства буде досить повною та об'єктивною при визначенні його інвестиційної привабливості, якщо буде проведений розрахунок та аналіз наступних вибірових коефіцієнтів:

1) коефіцієнт фінансового ризику ($K_{фр}$), який визначається за формулою (8):

$$K_{фр} = \frac{\text{стр. 430 ф. 1} + \text{стр. 480 ф. 1}}{\text{стр. 380 ф. 1}} + \frac{\text{стр. 620 ф. 1} + \text{стр. 630 ф. 1}}{\text{стр. 380 ф. 1}}. \quad (8)$$

Оскільки оптимальне значення $K_{фр} \leq 0,5$, а критичне значення дорівнює одиниці, то для даного коефіцієнта можна визначити наступну зональну розмітку: значення коефіцієнта, що знаходиться в інтервалі $K_{фр} \leq 0,5$ — належить до зеленої зони; $0,5 < K_{фр} \leq 0,75$ — до жовтої зони; $0,75 < K_{фр} \leq 1$ — до червоної. Відсоткову шкалу буде побудовано, виходячи з наступної розмітки, що має зворотну направленість: від 0 до 1 значення даного показника — від 100% до 0% відповідно (крок 1% для даного показника складає 0,01 значення);

2) коефіцієнт Бівера (K_b), який визначається за формулою (9):

$$K_B = \frac{\text{стр. 220 ф. 2} + \text{стр. 260 ф. 2}}{\text{стр. 480 ф. 1} + \text{стр. 620 ф. 1}} \quad (9)$$

Оскільки рекомендоване значення коефіцієнта Бівера знаходиться в інтервалі від 0,17 до 0,4, то зональна розмітка буде виглядати наступним чином: значення коефіцієнта, що знаходиться в інтервалі $K_B \geq 0,17$ — відноситься до зеленої зони; $0,1 \leq K_B < 0,17$ — до жовтої; значення $K_B < 0,1$ — до червоної. Відсоткову шкалу буде побудовано, виходячи з наступної розмітки: 1% — 0,004 значення даного показника.

Запропонована розрахункова база, описаних вище, коефіцієнтів з відповідними ваговими частками досить повно розкриває можливість підприємства генерувати доходи, а також рівень фінансового ризику та виникнення ситуації його потенційної неплатоспроможності. Особливо необхідно підкреслити, що залежно від цілей інвестора, а також його розуміння значимості того чи іншого коефіцієнта для інвестиційної привабливості підприємства, може також змінюватись склад розрахункової бази фінансових коефіцієнтів та їх вагові частки.

Дані обставини наділяють запропонований індекс, що відображає інвестиційну привабливість підприємства (IAE), адаптаційною властивістю.

Після здійснення необхідних операцій для визначення поточного значення індексу інвестиційної привабливості підприємства бажано також зробити його визначення в деякій ретроспективі, а також із застосуванням економіко-математичних моделей, що використовують імовірнісний підхід — у деякій перспективі з наступним графічним відображенням отриманих значень. Ці додаткові дії будуть сприяти більшій об'єктивності при інтерпретації вихідних даних і кінцевих результатів.

У ході подальших теоретичних та практичних досліджень у даному напрямку запропонований індекс визначення інвестиційної привабливості підприємства (IAE) може бути доповнений визначеними економетричними моделями, кінцеві значення яких будуть представлені коефіцієнтом (K).

Їх завдання буде полягати в оперативному обліку змін у частці ринку, що займає підприємство, а також розгляд більшості різних ризиків, спроможних вплинути на функціонування та розвиток підприємства як у довгостроковій, так і в короткостроковій перспективі.

Література: 1. Бень Т. Г. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства / Т. Г. Бень, С. Б. Довбня // Фінанси України. — 2002. — №6. — С. 53 — 60. 2. Павлюк К. В. Прогнозування показників балансу фінансових ресурсів // Фінанси України. — 2003. — №4. — С. 60 — 70. 3. Юхимчук С. В. Матрична модель оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств / С. В. Юхимчук, С. Д. Супрун // Фінанси України. — 2003. — №1. — С. 3 — 12.

УДК 331.104

Голубєва Т. В.

ОЦІНКА РІВНЯ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН НА ПІДПРИЄМСТВІ

The article deals with the main questions which concern such a notion as "socialization of economic relations". In the article the system of indicators which allows to estimate the level of socialization of economic relations at an enterprise is determined

У сучасних умовах проблеми визначення ролі людини у функціонуванні макро- та мікроекономічних систем набули досить великого значення, оскільки саме людина, її інтелект, здібності та активність виявляються основним капіталом виробництва. У зв'язку з цим велика кількість західних та вітчизняних вчених досліджують ці питання з точки зору найбільш досконалого використання людського потенціалу на підприємстві.

У той же час формується й нова концепція ролі людини у виробничому процесі, яка визначає, що людина є однією із складових частин соціального капіталу фірми. Це поняття досить широко висвітлюється у працях зарубіжних (Р. Патнем, П. Бурдье, Дж. Коулмен), але поступово стає предметом дослідження й вітчизняних науковців. Деякі з них визначають склад соціального капіталу як людського, інтелектуального, транзакційного, символічного, культурного та інституціонального, стверджуючи, що взаємини усередині підприємства, нове відношення до інтелекту та творчих здібностей людини стають очевидним економічним благом, створюють нову модель підприємства, а це, в свою чергу, припускає пошук нових способів соціалізації економічної взаємодії та визначає позиції цього підприємства на ринку [1]. Вітчизняні спеціалісти віддають значну перевагу формуванню так званої "соціальної організації", створенню мережі соціальних зв'язків, відносинам довіри між економічними суб'єктами. На думку цих авторів, поняття "соціальна організація" припускає створення такої ситуації всередині організації, яка на основі дотримання правових, економічних та етичних норм і правил допомагає персоналу встановлювати раціональні соціальні зв'язки. У свою чергу, встановлені зв'язки, відносини довіри, що існують між матеріальним та нематеріальним капіталом фірми, впливають на розвиток усіх інших економічних відносин, пов'язаних з діяльністю підприємства — кредитно-грошових, фінансових, продуктивних, обмінних, розподільчих [1].

Стаття надійшла до редакції
13.09.2004 р.

© Голубєва Т. В., 2005

Однак аналіз наукових досліджень стосовно цієї проблеми [1; 2] дозволяє зробити висновки про те, що в той же час осторонь залишається проблема формування соціальної відповідальності підприємства перед працівниками, метою якої є досягнення соціальної справедливості на підприємстві. Оскільки людський капітал є однією з найвагоміших складових соціального капіталу підприємства, сутність соціальної організації, на думку автора даної статті, виявляється у створенні належних умов, які сприяють соціально-духовному розвитку членів колективу шляхом розробки відповідної соціальної політики.

Необхідно також зазначити, що теоретично поняття "соціалізації економічних відносин" не отримало однозначного тлумачення серед наукових дослідників, що, у свою чергу, дозволяє існування різноманітних визначень на різних рівнях дослідження [3 – 5]. Це обумовлює актуальність проблеми визначення соціалізації економічних відносин та оцінки її рівня на окремому підприємстві.

На думку автора, соціалізацію економічних відносин на підприємстві можна розглядати як досягнення соціальної справедливості за допомогою наступної соціальної політики, що містить у собі такі основні напрямки:

- забезпечення справедливої винагороди за працю;
- створення сприятливих умов для життєдіяльності працівників колективу;
- гарантоване соціальне забезпечення працівників підприємства;
- надання можливості прийняття участі в управлінських рішеннях;
- заохочення працівників колективу в професійному розвитку і планування просування в службовій діяльності.

Таким чином, реалізуючи продуману соціальну політику щодо кадрового складу, підприємство прагне досягти соціальної справедливості, що, у свою чергу, дозволяє говорити про рівень соціалізації економічних відносин на даному підприємстві.

У той же час неможливо розглядати економічні відносини без урахування економічних потреб та інтересів, які складаються в процесі виробничо-господарської діяльності на підприємстві і визначають економічні відносини між суб'єктами господарювання.

Метою написання даної статті і є визначення рівня соціалізації економічних відносин на підприємстві та з'ясування показників, які дозволяють оцінити рівень соціалізації економічних відносин на окремому підприємстві.

У межах визначеної мети автор дослідження вирішує наступні завдання:

- уточнює складові соціалізації економічних відносин на підприємстві;
- виявляє структуру показників рівня соціалізації економічних відносин на підприємстві.

Як відомо, у своїй виробничо-господарській діяльності суб'єкт господарювання керується економічними інтересами, які виникають у процесі виробництва, розподілу, споживання та обміну продукту. При цьому слід розрізняти поняття "економічний інтерес" та "потреби", незважаючи на те, що в багатьох джерелах ці поняття ототожнюються [6]. Слід враховувати відмінності в їх прояві, виходячи з того, що "економічні відносини" — це економічна категорія, яка виявляє відношення між основними суб'єктами відтворювального процесу з приводу задоволення кожного з суб'єктів системи економічних потреб [7]. Отже, основною складовою економічних відносин на підприємстві є потреби, що виникають у суб'єкта господарювання, оскільки саме вони визначають характер цих відносин. Існує декілька ієрархій потреб людини, але найбільш повну можна подати такими рівнями, як фізіологічні потреби, потреби в безпеці, соціальні потреби, потреби в повазі, потреби в самовиразі.

Для задоволення своїх потреб людина керується економічними інтересами, які є необхідністю певного способу діяльності. Цей спосіб діяльності задає сама система виробництва як засіб свого відтворення та розвитку [2]. Таким чином, потреби становлять суть прагнень людини, а економічний інтерес — це спосіб діяльності, за допомогою якого людина задовольняє свої потреби.

Отже, враховуючи той факт, що людина є однією з найважливіших складових соціального капіталу підприємства, яке, у свою чергу, є соціально відповідальним перед працівниками, можна сказати, що його ефективне функціонування залежить від того, наскільки воно задовольняє потреби та економічні інтереси своїх працівників. Це питання неможливо розв'язати без з'ясування показників, за допомогою яких оцінюється рівень задоволення потреб та інтересів працівників підприємства. А це, у свою чергу, пов'язано з суттю такої економічної категорії, як "рівень соціалізації економічних відносин".

Якщо на макрорівні ступінь задоволення різноманітних потреб та інтересів населення можна оцінити за допомогою поняття "життєвий рівень населення", то для мікрорівня наведене поняття, на погляд автора, відображає така категорія, як "рівень соціалізації економічних відносин".

Змістовність цієї категорії полягає у тому, що для задоволення потреб та інтересів працівників необхідно створювати такі умови, які б сприяли соціально-духовному розвитку не тільки працівників, а й соціальної сфери на підприємстві, оскільки ця сфера в значній мірі впливає на виробництво, а отже, й на економічний потенціал підприємства в цілому.

Рівень соціалізації економічних відносин на окремому підприємстві можна оцінити за допомогою наступної системи показників, згрупованих за ознаками, поданими на рисунку.



Рис. Показники рівня соціалізації економічних відносин

Звичайно, на дані показники впливають різноманітні чинники, які й визначають значення цих показників для окремого підприємства. Однак усі ці чинники можна об'єднати за допомогою такої категорії, як "економічний потенціал" підприємства. Дана категорія, на думку автора, повинна розглядатися як комплексна система показників, що визначають можливості окремого підприємства в досягненні високого рівня соціалізації економічних відносин, а отже, у розвитку соціального капіталу підприємства.

Таким чином, економічні відносини, що складаються на підприємстві в процесі виробничо-господарської діяльності, стають економічним благом, яке визначає позиції підприємства на ринку. Так що значення оцінки рівня соціалізації економічних відносин на підприємстві полягає у тому, що для забезпечення якісного розвитку людського капіталу, який сприяє економічним відносинам на підприємстві, необхідно правильно оцінювати можливості підприємства проводити заходи щодо поліпшення стану рівня соціалізації економічних відносин, виявляти резерви його зростання та зводити до мінімуму негативні чинники, які впливають на його стан.

Новизна наведеного дослідження полягає у уточненні поняття "економічний інтерес" та "економічні потреби", що дозволяє встановити зв'язок між цими поняттями та рівнем соціалізації економічних відносин, які склалися на підприємстві. Також набуло подальшого розвитку саме поняття "рівень соціалізації економічних відносин на підприємстві", була

встановлена система показників, за допомогою яких можна оцінити рівень соціалізації економічних відносин на окремому підприємстві та визначити чинники, що впливають на нього.

На думку автора, основним напрямком подальшого дослідження є визначення "економічного потенціалу" підприємства та оцінка його впливу на рівень соціалізації економічних відносин.

Література: 1. Горожанкіна М. Є. Соціальний капітал фірми: інституціональний аспект // Вісник Донецького держ. унів. економіки і торгівлі. Сер. "Екон. науки." — 2003. — №4. — С. 4 — 11. 2. Бузько И. Р. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий. — Алчевск: ДГМИ, 2002. — 216 с. 3. Гончарук Л. Я. Про основні інтерпретації та типи соціалізації економічних систем // Регіональна економіка. — 2000. — №3. — С. 74 — 83. 4. Григорян Г. М. Социализация содержания экономической науки — решающая основа ее обновления // Социальная экономика. — 2001. — №1. — С. 14 — 21. 5. Грищенко А. А. Социальная экономика как наука // Социальная экономика. — 2001. — №1. — С. 7 — 13. 6. Алехин В. В. Философия управления (социально-гуманитарные проблемы) / В. В. Алехин, В. В. Бурга. — Донецк: ДонГАУ, 1999. — 292 с. 7. Белоусова С. В. Экономический интерес как форма проявления производственных отношений / С. В. Белоусова, Е. А. Савчук // Вестник Херсонского гос. унив. — Херсон. — 1998. — №1. — С. 59 — 60.

Стаття надійшла до редакції
11.10.2004 р.

УДК 658.027.12

Найденко О. Є.

ОБҐРУНТУВАННЯ ОСНОВНИХ НАПРЯМІВ КОРИГУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

After a choice of strategy there comes a stage of its transformation into results. During the realization of strategy the enterprise can meet with some problems, which are necessary to decide by means of strategic changes. Under conditions of uncertainty and instability of external environment it is not enough to plan and to realize the model of actions in order to increase the efficiency of enterprise activity. The worked out system of enterprise strategic planning provides the constant check and adjustment of strategy in conformity with changes, which occur in internal and external environment.

Після вибору стратегії настає етап перетворення її в дії і результати. Реалізація стратегії — це найменш формалізована частина стратегічного управ-

ління й найбільш невизначена з погляду кінцевого результату. В процесі реалізації підприємство може зіткнутися з деякими проблемами, які необхідно вирішувати шляхом стратегічних змін.

В умовах невизначеності та нестабільності зовнішнього середовища для підвищення успішної діяльності підприємства спланувати та реалізувати модель дій недостатньо. Розроблена система стратегічного планування передбачає постійну перевірку й коригування стратегії підприємства відповідно до змін, що відбуваються в межах зовнішнього та внутрішнього середовищ.

На думку І. Ансоффа [1], для виявлення відхилень від намічених цілей підприємству слід постійно здійснювати стратегічний контроль. Для цього ним були визначені основні принципи стратегічного контролю.

При оцінці ефективності стратегії деякі науковці використовують інтегральну оцінку стратегії, яка ґрунтується на оцінці зовнішньої та внутрішньої ефективності стратегії підприємства [2; 3].

А. Градов [4] у своїх дослідженнях спирається на параметричний аналіз, одним із напрямків якого є визначення внутрішніх та зовнішніх "слабких сигналів", які свідчать про зміни стану підприємства. В процесі аналізу визначаються "канали зв'язків", що виникають між агентами зовнішнього та внутрішнього середовищ, з одного боку, факторами стану підприємства і моментом настання кризового стану підприємства — з іншого. Саме цими каналами надходять сигнали про несприятливі тенденції, що виникають у внутрішньому та зовнішньому середовищах. Ці сигнали — спочатку слабкі — в міру накопичення інформації поступово посилюються, дозволяючи керівництву підприємства своєчасно попередити кризові явища.

Метою статті є обґрунтування основних напрямків коригування стратегії підприємства та визначення показників, на основі яких приймається рішення щодо коригування стратегії.

Успіх реалізації розробленої стратегії підприємства залежить від діючої системи стратегічного контролю, який здійснюється протягом періоду дії стратегії. Більшість кризових ситуацій на українських підприємствах виникає із-за недостатньої уваги керівництва до контролю за виконанням поставлених цілей.

Стратегічний контроль передбачає аналіз та оцінку виконання стратегічних заходів з точки зору відповідності стратегічного плану ступеню досягнення стратегічних цілей. Процес оцінки використовується в якості механізму зворотного зв'язку для коригування стратегії. З метою підвищення ефективності оцінку потрібно проводити системно та безперервно.

Завданнями стратегічного контролю є: створення системи нормативів, оцінка стану об'єктів контролю, визначення причин відхилень, формування системи дій з коригування стратегії [3].

Проблема оцінки стратегічної позиції підприємства сконцентрована на таких питаннях: ефективність стратегії; сильні та слабкі сторони підприємст-

ва; конкурентоспроможність підприємства за цінами та витратами; конкурентна позиція, стратегічні результати при реалізації стратегії, відповідність стратегії ключовим факторам успіху в галузі; захищеність стратегії від п'яти сил конкуренції; напрями, в яких стратегія не може адекватно захистити підприємство від зовнішніх погроз і внутрішніх слабостей; наявність конкурентних переваг; сильні та слабкі сторони стратегії [4].

Розгляд цих питань має показати, чи може підприємство продовжувати розвивати існуючу стратегію з мінімальними змінами, чи її необхідно істотно коригувати.

Оцінку застосованих стратегій, на думку автора, слід здійснювати на основі результатів їхньої реалізації, що визначається показниками діяльності підприємства. При цьому необхідно врахувати основні концептуальні посилання оцінки стратегії [5]: використання ситуаційного підходу до підбору показників; розгляд підприємства як відкритої системи і визначення зовнішньої та внутрішньої успішності стратегії; використання узагальнюючих показників досягнення результатів і стану системи (рис. 1).

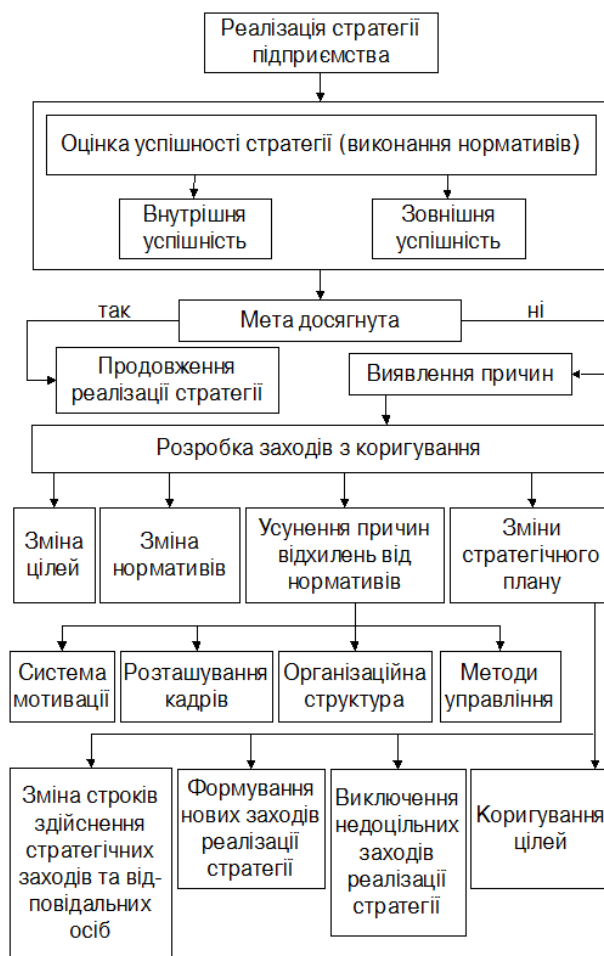


Рис. 1. Загальна схема оцінки ефективності реалізації стратегії

До початку оцінки існуючої стратегії необхідно з'ясувати, які цілі в процесі реалізації стратегії переслідувало підприємство. При цьому встановлюється той напрямок, на який підприємство зробило акцент: низькі витрати, диференціація, фокусування.

Також до початку оцінки встановлюються основні напрями, за якими може бути здійснений процес коригування стратегії після оцінки результатів її реалізації.

Напрями коригування формуються на підставі системи стратегічних цілей та комплексу стратегій підприємства і залежать від таких факторів, як стратегічні фактори успіху, специфіка галузі діяльності, особливості зовнішнього середовища.

Автором пропонуються наступні напрями, на основі яких приймається рішення щодо коригування стратегії (позитивний ефект — відповідність встановленим цілям — вибір наступальної стратегії; негативний ефект — невідповідність встановленим цілям — вибір захисної стратегії (таблиця)).

Таблиця

Напрями коригування стратегії підприємства

Елементи стратегічного потенціалу	Напрями коригування	
	Позитивний ефект	Негативний ефект
1	2	3
Виробничі	Оновлене обладнання, постійне оновлення продукції, розвинений науково-дослідницький потенціал, наявність резервів енергетичних потужностей, ефективна технологія, повне використання виробничих потужностей	Зношення та простой обладнання, низька технологічність продукції, нерозвинений науково-дослідницький потенціал, застаріла технологія та виробничі потужності, неповне використання виробничих потужностей, високий процент браку
Фінансові	Достатність власних коштів, відповідність показників ліквідності та платоспроможності нормативам, високі показники рентабельності, ділової активності	Дефіцит власних коштів, невідповідність показників ліквідності та платоспроможності встановленим нормативам, низькі показники рентабельності, зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей
Маркетингові	Наявність розвинутої маркетингової служби, високий	Відсутність орієнтації на певний ринок, неефективна цінова

Закінчення табл.

1	2	3
	рівень сервісу, наявність гарантій споживачам, ефективна реклама	політика, низька якість продукції, відсутність рекламної та сервісної діяльності, відсутність торгової марки, відсутність діяльності щодо дослідження конкурентів, пошуку ринків збуту продукції
Управлінські та організаційні	Організаційна структура управління, що відповідає стратегії, ефективна організаційна культура, налагоджена система взаємодії між підрозділами, висока виробнича дисципліна	Невідповідність організаційної структури стратегії, неузгодженість у діях підрозділів підприємства, неефективна організація процесу виробництва, відсутність організаційної культури, низька виробнича дисципліна
Кадрові та мотиваційні	Чітка система підбору-відбору персоналу, підвищення кваліфікації, вмотивованість персоналу	Відсутність стимулів до праці, висока плинність кадрів, зниження продуктивності праці, втрати робочого часу
Інформаційні	Наявність ефективної бази даних про виробничу структуру, стан технологічних процесів, обладнання, рух кадрів, наявність ЕОМ та програмного забезпечення до них	Недостатність ЕОМ, неефективна система документообігу, відсутність достовірної інформації про конкурентів, стан ринкового середовища
Часові	Більш швидке виконання робіт з виробництва, поставки, монтажу, установки, налагодження, ремонту відносно конкурентів; швидка реалізація управлінських рішень, швидка адаптація до змін у зовнішньому середовищі, швидкий вихід на ринок з новою продукцією	Малоефективне виконання робіт, пов'язаних з виробництвом, поставкою, монтажем, установкою, налагодженням та ремонтом продукції, відносно конкурентів; тривалий час реалізації управлінських рішень, адаптації до змін у зовнішньому середовищі, виходу на ринок з новою продукцією

У процесі реалізації стратегії проводиться аналіз діяльності підприємства та встановлюються результати, яких воно досягло при реалізації стратегії. На цьому етапі порівнюються результати діяльності підприємства зі встановленими нормативами чи показниками конкурентів та виявляються відхилення. У разі наявності відхилень слід визначити, наскільки допустимі та відносно небезпечні вони для підприємства. Для кожного підприємства ступінь небезпечності відхилень буде унікальною.

Далі робиться висновок про успішність стратегії на основі оцінки зовнішньої та внутрішньої успішності стратегії.

Зовнішня успішність стратегії відображає ступінь відповідності діяльності підприємства вимогам зовнішнього оточення та адаптивності до змін, що трапляються в зовнішньому середовищі. Для оцінки зовнішньої успішності стратегії можуть бути використані наступні показники: обсяг продажу продукції, частка ринку, кількість нових споживачів та ринків збуту, витрати на придбання усіх видів ресурсів.

Зовнішню успішність можна оцінити за допомогою одного з наступних методів: матриці BKG; матриці "McKinsey"; моделі портфельного аналізу методом "Shell" – DPM; матриці фірми "Arthur D. Little"; матриці Ансоффа та тримірної схеми Абеля; ділового комплексного аналізу (PIMS) [6].

Внутрішня успішність стратегії відображає відповідність результатів поставленим цілям, яких досягло підприємство. Оцінка внутрішньої ефективності здійснюється на основі розрахунку системи показників економічної ефективності підприємства, основними з яких є наступні: обсяг виробництва, рентабельність продукції, собівартість продукції, фондодідача, фондомісткість, фондоозброєність, оборотність обігових коштів, продуктивність праці, коефіцієнти ліквідності та платоспроможності, власний і залучений капітал.

Для оцінки внутрішньої успішності стратегії використовують наступні методи [7]:

аналітичні методи — проведення досліджень за допомогою статистичної інформації з використанням методів комплексного економічного аналізу, бальних оцінок (аналіз трендів, аналіз динаміки обмеженого кола показників, аналіз динаміки інтегральних показників, факторний аналіз, кластер-аналіз, ситуаційний аналіз, варіаційний аналіз, багатомірний аналіз). Перевагою цього методу є те, що можна проаналізувати велику кількість статистичної інформації, яка стосується результатів роботи підприємства. Недоліком — проведення досліджень безконтактними методами, що унеможливає отримання інформації, яка не відображена в статистичній звітності;

методи експертної оцінки, засновані на отриманні й узагальненні інформації шляхом проведення

спеціальних експертних опитувань. Основна проблема при використанні цього методу, на думку автора, полягає у тому, що під час проведення опитувань незалежні експерти можуть отримати недостовірну інформацію, що призведе й до неправильних оцінок;

лінійне програмування — математичний прийом, який використовується для визначення найкращої комбінації ресурсів і дій, необхідних для досягнення оптимального результату. Перевагою цього методу є те, що він дозволяє оптимізувати той чи інший процес, збільшити прибуток, ефективно використати ресурси та час;

динамічне програмування — обчислювальний метод вирішення задач з багатьма змінними (аналіз динаміки рейтингових оцінок на базі ринкових критеріїв фінансової стійкості підприємства, аналіз факторних регресійних і дискримінантних моделей). Перевагою цього методу, на думку автора, є те, що за його допомогою можна спрогнозувати результати діяльності підприємства на тривалий час. Але цей метод не враховує впливу зовнішнього середовища, яке може суттєво змінити результати діяльності підприємства в майбутньому.

Використання якогось одного методу не може дати об'єктивної оцінки. Можливість застосування одночасно деяких методів оцінки дозволить отримати нові дані відносно підприємства та зробити відповідні висновки щодо його економічного й соціального розвитку.

На основі поєднання оцінки внутрішньої та зовнішньої успішності стратегії та оцінки досягнення цілей будується матриця "Інтегральна оцінка стратегії" (рис. 2).

		Зовнішня успішність стратегії	
Внутрішня успішність стратегії	Висока	Стратегія може бути реалізована, але можуть виникнути проблеми із-за неможливості ефективно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі	Ефективна стратегія, яка дозволить досягти значимих результатів
	Низька	Реалізація цієї стратегії може призвести до негативних наслідків, тому необхідно розробити заходи щодо її коригування	Не зовсім ефективна стратегія, бо її реалізація пов'язана зі значним ризиком та потребує великих витрат
		Низька	Висока

Рис. 2. Матриця "Інтегральна оцінка стратегії" [2]

У результаті формується висновок про успішність стратегії, який відображає чотири варіанти подій:

відсутність відхилень від цілей свідчить про успішність реалізації стратегії;

незначне відхилення показників зовнішньої успішності (на думку автора, відхилення від запланованих показників зовнішньої успішності повинні складати від 2 до 5%, а показники внутрішньої ефективності дорівнювати плану або перевищувати його) — реалізація стратегії в межах успішності;

незначне відхилення показників внутрішньої успішності (автор вважає, що відхилення від запланованих показників внутрішньої успішності повинні складати від 2 до 5%, а показники зовнішньої ефективності повинні дорівнювати плану або перевищувати його) — реалізація стратегії в межах успішності;

значне відхилення, що перевищує межі допустимого (на погляд автора, відхилення показників внутрішньої та зовнішньої успішності від запланованих цілей більше ніж на 5%), свідчить про неуспішність реалізації обраної стратегії та про необхідність розробки нової стратегії.

Якщо підприємство не досягло поставлених цілей, пропонується розробити систему заходів, які будуть спрямовані на зміну цілей чи на коригування стратегії досягнення цих цілей.

Спочатку необхідно визначити основні причини, які не дозволили підприємству успішно реалізувати стратегію. Причинами неуспіху підприємства можуть бути як неефективність стратегічних заходів та стратегії, так і зміни у зовнішньому середовищі та внутрішніх можливостях підприємства. Залежно від встановленої причини відхилення формується система заходів щодо коригування стратегії або змінюються нормативи.

Стратегічні зміни — це зміна напрямків діяльності підприємства. Саме стратегічні зміни є головними носіями нової якості в ході розвитку підприємства, і саме вони становлять ключовий об'єкт керування в процесі реалізації стратегії.

Система стратегічних змін повинна бути унікальною; має охоплювати всі значні аспекти діяльності підприємства, а також забезпечувати дійсно комплексний і органічний перехід з одного стратегічного стану до іншого; повинна бути досить гнучкою й адекватною стосовно зовнішнього середовища.

Необхідність і величина цілеспрямованих змін залежать від того, наскільки добре підприємство підготовлене до реалізації обраної стратегії.

Сукупність заходів з коригування можна поділити на заходи щодо усунення причин відхилення від нормативів і заходи відносно зміни стратегічного плану [3].

Заходи з коригування стосовно усунення причин відхилень формуються у разі, коли відсутня необхідність зміни цілей та стратегій підприємства. Зміни можуть торкнутися системи мотивації, розташування кадрів, організаційної структури, методів управління.

У разі неуспішності діючої стратегії система заходів з коригування стосується стратегічного плану (зміна термінів здійснення стратегічних заходів та відповідальних осіб, формування нових заходів реалізації стратегії, виключення недоцільних заходів стратегії, коригування цілей).

Виділяють наступні можливі зміни на підприємстві: кардинальна перебудова, глибоке реформування, помірне перетворення, поточні зміни, незмінне функціонування [3].

Кардинальна перебудова допускає кардинальні зміни підприємства, що торкаються її місії і культури (підприємство змінює свою галузь, а це приводить до зміни його продукції та місця на ринку).

При глибокому реформуванні підприємство не змінює свою галузеву приналежність, але при цьому відбуваються серйозні зміни, викликані його злиттям з іншим підприємством.

Помірне перетворення здійснюється при виході підприємства на ринок з новим продуктом, коли на підприємстві відбуваються зміни виробничого характеру на базі удосконалення технологічних процесів і маркетингу.

Поточні зміни пов'язані з удосконаленням деяких сторін діяльності підприємства з метою підтримки інтересу до продукту підприємства (маркетинг, виробництво, інновації).

Незмінне функціонування підприємства спостерігається при реалізації однієї і тієї ж стратегії протягом декілька років.

При коригуванні стратегії підприємство може зіткнутися з деякими труднощами. Зміна стратегії може порушити тип взаємовідносин, які склалися на підприємстві (конфлікт корпоративної культури). Застосування нових способів досягнення виживання на ринку може визвати збільшення витрат, пов'язаних з освоєнням нової продукції та неврахованих раніше в економічній стратегії. Недостатньо глибокий аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства може посилити негативні наслідки неправильних стратегічних рішень.

Подолати ці труднощі підприємству можна, якщо воно має висококваліфіковані кадри; план реалізації стратегії у часі забезпечує високі темпи роботи та ритмічність; на підприємстві високий рівень корпоративної культури змін; вмотивований персонал; конструктивне вирішення конфліктів.

Таким чином, для успішної реалізації стратегії необхідно постійно здійснювати стратегічний контроль, результатом якого мають стати стратегічні зміни — своєрідна реакція підприємства на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищах.

Отже, пропонується загальна схема оцінки ефективності реалізації стратегії. В подальших дослідженнях увагу необхідно зосередити на більш детальному розгляді методів оцінки ефективності стратегії, що є передумовою для визна-

чення доцільності здійснення заходів відносно коригування стратегії.

Література: 1. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1989. — 520 с. 2. Винокуров В. А. Организация стратегического управления на предприятии. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. — 160 с. 3. Пастухова В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія. — К.: Київський нац. торг.-екон. унів., 2002. — 304 с. 4. Экономическая стратегия фирмы: Учебное пособие / Под ред. А. П. Градова. — 3-е изд., испр. — СПб.: Спец-Лит, 2000. — 588 с. 5. SWOT-анализ — основа формування маркетингової стратегії підприємства: Навч. посібник / Під ред. Л. В. Балабанової. — Донецьк: ДОН ДУЕТ, 2001. — 180 с. 6. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент. — М.: Дело, 2001. — 408 с. 7. Родионова Н. В. Антикризисный менеджмент: Учебное пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 224 с.

Стаття надійшла до редакції
6.10.2004 рр.

УДК 338.24

Кобзев П. М.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ НА БАЗЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

On the basis of systematic approach to the strategic management of interconnected objects of market transformation "enterprise-state" the systematic model is built and generalized systematic parameters of strategic guidelines are determined. Using functional link of system parameters the dependence of enterprise strategic guidelines as an object of strategic management an differentiated measurable parameters which characterise strategic guidelines of interstate area system and enterprise external area is determined.

Анализ ситуации с трансформацией постсоветских предприятий из нерыночного в рыночное состояние позволяет сделать вывод о возникших объективных и субъективных проблемах, масштабы и сложность которых не только замедлили процесс, но и привели к целому ряду негативных последствий. К таковым следует отнести системный кризис в государственной системе, некорректную внутригосударственную среду и убыточную деятельность большинства постсоветских предприятий.

Особенно острой проблема трансформации стала для крупных промышленных предприятий и внутригосударственной постсоветской среды (внешней среды предприятий).

Крупные предприятия представляют собой сложные производственные комплексы с многотысячными коллективами работающих и отсутствующими системами стратегического управления. Внешняя среда предприятий при стратегическом управлении является отправным моментом при определении их стратегических ориентиров [1 – 3].

Отсутствие теории и практики одновременного и согласованного стратегического управления трансформацией для неподготовленных к решению таких проблем систем управления предприятиями и государством привело к серьезным стратегическим просчетам и ошибкам, к числу которых можно отнести:

ускоренную стратегически ошибочную приватизацию государственных предприятий для создания нового класса собственников;

разработку примитивных бизнес-планов, системно непроработанных и слабо обоснованных инвестиционных и инновационных проектов для привлечения инвестиций;

бессистемное создание интегрированных структур и последующую их стратегически непродуманную реструктуризацию;

разработку и реализацию отдельных системно несопряженных мероприятий по совершенствованию оплаты труда, улучшению качества продукции, снижению затрат и др., которые не приводили к успешному решению комплексных проблем. Предприятия оставались неконкурентоспособными и неуклонно двигались к банкротству, а зачастую к необратимому разрушению;

создание СИСТЕМЫ ГОСУПРАВЛЕНИЯ с нарушением системных принципов, при функционировании которой возник и продолжается системный кризис в государственной системе;

разработку несовершенных и системно несопряженных законов и регламентов при низкой дисциплине их исполнения;

независимое и системно несопряженное реформирование различных сторон государственной деятельности и регулирования рыночных отношений;

ошибочное формулирование в качестве стратегической цели роста ВВП, что является средством достижения общесистемных целей и др.

Можно утверждать, что и продолжающиеся попытки решать проблемы трансформации крупных постсоветских предприятий и их внешней среды, бессистемно, традиционными методами проб и ошибок, будут также не состоятельны, и вызовут новые кризисные явления без устранения ранее возникших.

Известно, что в рыночных условиях предприятие рассматривается как открытая система, функционирующая во внешней среде [4]. Следовательно, вопросы стратегического управления предприятием и, в частности, его трансформацией из одного состояния в другое логично и необходимо рассматривать и решать на основе системного подхода.

Такая постановка особенно актуальна для крупных постсоветских предприятий, которые относятся к классу сложных организационно-экономических систем. Именно в силу их системной сложности и высокой революционной (с разрушением предыдущего состояния) динамики, а также некорректности внешних стартовых условий трансформации возникли объективные и субъективные стратегические управленческие проблемы, эффективно решать которые оказалось не под силу системам управления отечественных предприятий.

Разработанная для производственных фирм и компаний развитых капиталистических стран рыночная теория стратегического управления создана [1] и является адекватной эволюционно развивающимся рыночным системно совершенным структурам и их эволюционирующей корректной внешней рыночной среде. Теория базируется на определении уровня нестабильности корректных условий для корректной бизнес-деятельности по заданным характеристикам и выборе для практического применения целесообразной процедуры стратегического управления [1]. Ясно, что данная теория с ее методами не адекватны отечественным некорректным условиям трансформации постсоветских "нерыночных" системно несовершенных предприятий и поэтому не могут быть применены в отечественной практике [5].

Ученые Украины и стран СНГ работают над созданием адекватной теории стратегического управления [2; 3; 5 – 7], однако реального инструментария для практического менеджмента пока нет.

Можно отметить рост публикаций и диссертационных работ по частным проблемам стратегического управления и планирования деятельностью отечественных предприятий в переходных условиях, однако и по этому направлению можно говорить о решении отдельных задач стратегического управления, но не о системном подходе к разработкам. Поэтому поиск и нахождение решений теоретических и практических вопросов стратегического управления системной рыночной трансформацией отечественных предприятий является актуальной проблемой.

Одной из основных причин неконструктивности отечественных теоретических разработок, по мнению автора, является отсутствие системного подхода к решению проблемы.

Поэтому целью данной работы является предложение методики определения стратегических ориентиров трансформирующегося предприятия, созданную на базе системного подхода к процессу и объекту трансформации как взаимосвязанным организационно-экономическим системам. В указанной методике предлагается стратегическое управление в части определения стратегических миссий и целей предприятия [2] осуществлять по системным параметрам, устанавливаемым для

взаимосвязанных систем "предприятие – государство" на основе известных системных принципов и закономерностей [8].

Так, согласно системному принципу, система "государство" является надсистемой для системы "предприятие" и стратегические ориентиры трансформации предприятий должны быть согласованы со стратегическими ориентирами трансформации государственной системы и подчинены стратегическим целям ее трансформации.

Суть системного подхода в конкретном приложении состоит в рассмотрении объекта стратегического управления – трансформации взаимосвязанных систем "предприятие" и "государство" как взаимосвязанных открытых систем активно взаимодействующих при трансформации. При этом предприятие рассматривается как элемент-система в среде **надсистемы "государство"**. Следует также учитывать, что внутреннюю среду **надсистемы** "населяют" искусственно созданные элементы-системы других предприятий и организаций, которые осуществляют свои трансформацию или функционирование под управлением своих систем управления, включая и стратегическое управление (рисунок).

Новизна данной работы состоит в том, что в ней предложены системные параметры идентификации стратегических ориентиров взаимосвязанных систем, влияющих на предприятие и которые позволят стратегическому менеджменту предприятий использовать их при определении стратегических ориентиров трансформации своих объектов стратегического управления.

В работе [9] автором был предложен системный подход к параметрической идентификации предприятий как объектов стратегического управления с применением кибернетической модели "белого ящика". В ней были предложены основные обобщенные и дифференцированные системные параметры идентификации внешней среды предприятий. Системные параметры идентификации организационно-экономической системы (ОЭС) "предприятие" как объекта стратегического управления в данной работе определены для случая функционирования ее в эволюционирующей внешней среде, которая идентифицируется набором системных параметров-факторов и не рассматривается как система.

В условиях же революционной трансформации внешней среды динамика ее изменений очень высока и непредсказуема. Поэтому менеджменту трансформируемого предприятия крайне сложно установить стратегическую направленность изменений факторов и практически невозможно прогнозировать возникающие во внешней среде возможности и угрозы, чтобы учесть их при подготовке и принятии управленческих стратегических решений, относящихся к объекту трансформации.

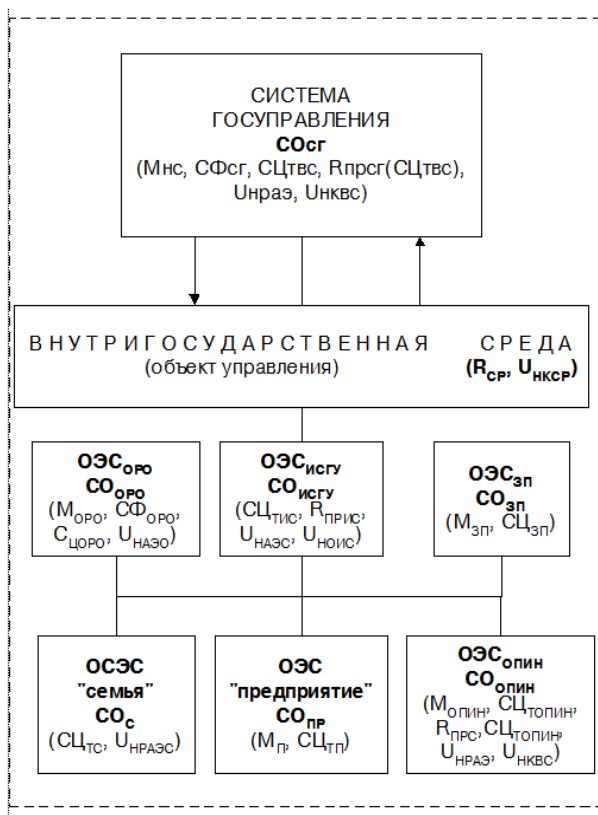


Рис. Состав, структура и взаимосвязь систем-элементов (ОЭС) в надсистеме "государство" с указанием системных параметров идентификации стратегических ориентиров

На рисунке представлены состав, структура и взаимосвязь систем-элементов, населяющих **надсистему "государство"** с указанием обобщенных и дифференцированных (указаны в скобках) системных параметров, идентифицирующих стратегические устремления-ориентиры систем-элементов.

Принятые на рисунке *условные обозначения систем*:

ОЭС_{оро} — организационно-экономическая система "общественные и религиозные организации"; **ОЭС_{исгу}** — организационно-экономическая система "иерархические структуры государственного управления"; **ОЭС_{зп}** — организационно-экономическая система "зарубежные представительства"; **ОЭС_с** — организационная социально-экономическая система "семья"; **ОЭС_{опин}** — организационно-экономическая система "организация, предприятие инфраструктуры".

Условные обозначения обобщенных системных параметров:

СО_{сг} — стратегический ориентир СИСТЕМЫ ГОСУПРАВЛЕНИЯ; **СО_{исгу}** — стратегический ориентир иерархической структуры СИСТЕМЫ ГОСУПРАВЛЕНИЯ; **СО_{пр}** — стратегический ориентир

ОЭС "предприятие"; **СО_{опин}** — стратегический ориентир ОЭС "организация, предприятие инфраструктуры"; **СО_{оро}** — стратегический ориентир ОЭС "общественная или религиозная организация"; **СО_{зп}** — стратегический ориентир ОЭС "зарубежное представительство"; **СО_с** — стратегический ориентир ОЭС "семья".

Из рисунка видно, что управляющей частью **надсистемы "государство"** является СИСТЕМА ГОСУПРАВЛЕНИЯ, а объектом управления — *внутригосударственная среда*, в которой создаются, функционируют и трансформируются как открытые системы различные элементы-системы, предназначение которых определяется системообразующими факторами и миссиями. Их поведение, взаимовлияние и характер взаимодействия в среде определяются стратегическими ориентирами и значениями их дифференцированных параметров, таких, как миссия, стратегическая цель, установленные регламенты, уровень нравственности активных элементов в системах и др.

Особенность проблемной ситуации состоит в том, что сама надсистема и все "населющие" ее элементы-системы осуществляют одновременную и взаимовлияющую трансформацию под стратегическим управлением своих управляющих систем. В силу системных свойств все они подвержены при трансформации и функционировании взаимовлиянию и взаимозависимости. Если известны системные параметры — стратегические ориентиры всех представленных на рисунке взаимовлияющих систем, то их поведение, а значит и факторы влияния, становятся более предсказуемыми для выбора стратегических целей управляемого объекта, то есть предприятия. Особенно важными стратегическими ориентирами для ОЭС "предприятие" и всех других ОЭС, "населющих" внутригосударственную среду и функционирующих в ней, являются стратегические ориентиры СИСТЕМЫ ГОСУПРАВЛЕНИЯ, в силу ее определяющего влияния и воздействия на внутригосударственную среду как объект ее непосредственного управления (регулирования) включая и стратегическое. Известно, что отечественные организации-регуляторы, являющиеся иерархическими структурами СИСТЕМЫ ГОСУПРАВЛЕНИЯ, в настоящее время для бизнес-структур являются основными источниками угроз внешней среды.

Следует иметь ввиду, что **надсистема "государство"** также трансформируется и функционирует в среде Мировой рыночной Суперсистемы и подвержена ее влиянию. Согласно системному принципу она должна соблюдать установленные сверху для систем "государство" рыночные регламенты и учитывать стратегические ориентиры Мировой Системы.

Условные обозначения и наименования дифференцированных параметров стратегических ориентиров систем-элементов **надсистемы "государс-**

тво" представлены в таблице. Из таблицы можно видеть, какими наборами дифференцированных параметров характеризуются обобщенные стратегические ориентиры систем-элементов, трансформирующихся и функционирующих в среде надсистемы "государство". Поэтому при реализации функции стратегического управления трансформацией конкретного элемента-системы необходимо, выполняя стратегический анализ, учитывать значения стратегических системных параметров элементов надсистемы и, прежде всего, ее управляющей системы.

Таблица

Дифференцированные системные параметры стратегических ориентиров систем-элементов надсистемы "государство"

Обобщенные системные параметры		Дифференцированные параметры	
Система-элемент	Условное обозначение	Условное Обозначение	Наименование
1	2	3	4
СИСТЕМА ГОСУПРАВЛЕНИЯ	$CO_{сг}$	$M_{гс}$	Миссия госсистемы.
		$CF_{сг}$	Системообразующий фактор.
		$CC_{твс}$	Стратегическая цель трансформации внутригосударственной среды.
		$R_{прс}(CC_{твс})$	Основной внутренний регламент, определяющий персональную ответственность ПЕРВОГО РУКОВОДИТЕЛЯ СИСТЕМЫ за достижение стратегической цели трансформации.
Внутригосударственная среда	—	$U_{нр}$	Уровень нравственности активных элементов верхних эшелонов власти.
		$U_{нквс}$	Уровень некорректности отношений в иерархии властных структур
		$R_{ср}$	Установленные регламенты для элементов.
		$U_{нкср}$	Уровень некорректности рыночных отношений во внутригосударственной среде

Продолжение табл.

1	2	3	4
Иерархические структуры СИСТЕМЫ ГОСУПРАВЛЕНИЯ	$CO_{исг}$	$CC_{тис}$	Стратегическая цель трансформации иерархической структуры.
		$R_{прис}$	Основной внутренний регламент ПЕРВОГО РУКОВОДИТЕЛЯ СТРУКТУРЫ, определяющий персональную ответственность за достижение стратегической цели трансформации.
		$U_{наэс}$	Уровень нравственности активных элементов иерархической структуры
Предприятие	$CO_{п}$	$CF_{суп}$	Системообразующий фактор системы управления.
		$M_{п}$	Миссия предприятия.
		$CC_{трпр}$	Стратегическая цель трансформации предприятия.
		$R_{пр}(CC_{трпр})$	Основной внутренний регламент, определяющий персональную ответственность ПЕРВОГО РУКОВОДИТЕЛЯ за достижение стратегической цели
Организация, предприятие инфраструктуры	$CO_{опин}$	$M_{опин}$	Миссия организации.
		$CC_{топин}$	Стратегическая цель трансформации.
		$R_{прс}(CC_{топин})$	Основной внутренний регламент, определяющий персональную ответственность ПЕРВОГО РУКОВОДИТЕЛЯ за достижение стратегической цели.
		$U_{нраэ}$	Уровень нравственности активных элементов системы управления.
		$U_{нквс}$	Уровень некорректности отношений в окружающей среде
Семья	$CO_{с}$	$CC_{т}$	Стратегическая цель трансформации.
		$U_{нраэ}$	Уровень нравственности активных элементов

Окончание табл.

1	2	3	4
Общественная и религиозная организация	$CO_{ОРО}$	$M_{ОРО}$ $CF_{ОРО}$ $CC_{ОРО}$ $U_{НАЭО}$	Миссия организации. Системообразующий фактор. Стратегическая цель. Уровень нравственности активных элементов
Зарубежные представительства	$CO_{ЗП}$	$M_{ЗП}$ $CC_{ЗП}$	Миссия представительства. Стратегическая цель

Согласно теории систем, **надсистема "государство"** может быть формализовано представлена стратегическим функционалом вида:

$$\Phi_{стр} (CO_{СГ}, CO_{ИССГ}, CO_{П}, CO_{ОПИН}, CO_{С}, CO_{ОРО}, CO_{ЗП}) = 0. \quad (1)$$

Равенство нулю функционала отражает наличие системного свойства взаимосвязи и взаимозависимости элементов системы, а, следовательно, их стратегических ориентиров, как системных параметров. Исходя из этого, можно записать формализованную зависимость параметра стратегического ориентира для системы-элемента ОЭС "предприятие" от всех остальных стратегических ориентиров:

$$CO_{П} = F (CO_{СГ}, CO_{ИССГ}, CO_{ОПИН}, CO_{С}, CO_{ОРО}, CO_{ЗП}), \quad (2)$$

где **F** – обобщенная функциональная зависимость стратегических ориентиров ОЭС "предприятия" от обобщенных стратегических ориентиров систем-элементов **надсистемы "государство"**.

Функциональная рабочая зависимость искомого обобщенного стратегического ориентира предприятия может быть определена на основе порожденных дифференцированных параметров, характеризующих стратегические устремления элементов-систем. Выражение для функциональной рабочей зависимости (F_d) будет иметь вид:

$$CO_{П} = F_d (M_{НС}, CF_{СГ}, CC_{ТВС}, R_{ПРСГ}, (CC_{ТВС}), U_{НРАЭ}, U_{НКВС}, R_{СР}, U_{НКСР}, M_{ОПИН}, CC_{ТОПИН}, R_{ПРС}, CC_{ТОПИН}, U_{НРАЭ}, U_{НКВС}, CC_{ТС}, U_{НРАЭС}, M_{ОРО}, CF_{ОРО}, CC_{ОРО}, U_{НАЭО}, M_{ЗП}, CC_{ЗП}). \quad (3)$$

Приведенные в данной работе подход и методика обладают очень высокой степенью общности. Для непосредственного применения исследователь должен наполнить их конкретным содержанием применительно к предмету исследования. Такая интерпретация может привести к обоснованному выводу о незначимости предлагаемого подхода. Однако знание и учет предложенных параметров позволяет лучше увидеть существенные стороны решаемой проблемы, учесть весь комплекс взаимосвязей, обеспечить системную интеграцию.

На практике реальная функциональная зависимость F_d может быть получена в результате измерения — оценки фактических значений дифференцированных параметров и исследований их реальных взаимосвязей и зависимостей существующими в системном анализе методами. Определяя значения дифференцированных параметров и их изменения (тенденции) во времени, можно с большей определенностью судить о том, каковы будут их воздействия (косвенные или непосредственные) на ОЭС "предприятие". С учетом этих воздействий (возможностей и угроз), следует формировать стратегические ориентиры (миссию, стратегические цели и др.), то есть более обоснованно (с оценкой степени риска) предвидеть будущее своей системы, что, собственно, требуется в стратегическом управлении на практике.

В качестве практической рекомендации государственному стратегическому менеджменту следует формулировать общесистемные стратегические ориентиры и декомпозировать их на соответствующие дифференцированные параметры, характеризующие стратегические устремления государственной открытой системы. Это позволит всем элементам-системам формулировать согласованные свои стратегические ориентиры и устремления. Такой подход позволяет настроить системные элементы на достижение государственных стратегических целей, что является залогом эффективной целевой трансформации взаимосвязанных систем "предприятие – государство". При таком подходе следует ожидать существенного снижения числа грубых стратегических ошибок при управлении трансформацией внутригосударственной среды и, в силу взаимосвязи, внутренней среды предприятий. Кроме того, значения дифференцированных параметров в виде, например, лингвистических переменных [10] целесообразно размещать в соответствующий раздел стратегической базы данных предприятия, периодически актуализируя их при реализации мониторинга внешней среды.

Дальнейшие исследования планируется провести в направлении разработки практических рекомендаций по применению предложенных в данной работе дифференцированных стратегических ориентиров взаимодействующих систем для опре-

деления и формирования стратегических целей отечественных предприятий.

Литература: 1. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1989. — 520 с. 2. Виханский О. С. Стратегическое управление. — М.: Гардарики, 1999. — 292 с. 3. Шершньова З. Є. Стратегічне управління / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. — К.: КНЕУ, 1999. — 384 с. 4. Мескон М. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело, 1992. — 704 с. 5. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством. — Харків: Основа, 1999. — 620 с. 6. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией. Учебник для вузов. — М.: Русская Деловая Литература, 1998. — 768 с. 7. Кобзев П. М. Стратегическое управление предприятием. Конспект лекций. — Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. — 164 с. 8. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный анализ: Учеб. пособие. — К.: МАУП, 2003. — 368 с. 9. Кобзев П. М. Параметрическая идентификация объектов стратегического управления на основе системной модели // Економіка розвитку. — 2003. — №1(25) — С. 89 – 94. 10. Ефремов В. С. Стратегическое планирование в бизнес-системах. — М.: Изд. "Финпресс", 2001. — 240 с.

Стаття надійшла до редакції
22.11.2004 р.

УДК 65.016.7

Ізюмська О.С.

СТРУКТУРНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЯК ФАКТОР ДОСЯГНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВОМ

In the article the methodical recommendations for grounding the structural solutions on realization the strategy of achievement competitive advantages under enterprise restructuring is worked out. On the principle of achieving competitive advantages and on base strategies the complex of structural transformation is developed.

Вибір певної стратегії досягнення конкурентних переваг (КП) обумовлює нагальну необхідність посилення конкурентних позицій підприємства за певними рівнями формування КП, джерелами й факторами їхнього виникнення. Природа та характер необхідних трансформацій КП обумовлюють склад заходів щодо удосконалення й оптимізації сфер діяльності підприємства, які є необхідними умовами для створення бажаних КП. У більшості випадків необхідність реформування внутрішнього середовища

підприємства стосується насамперед його структурних характеристик.

Вивченню проблеми конкурентоспроможності підприємства присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних економістів. Процесом формування КП займалися І. Ансофф, А. Градов, В. Шинкаренко, О. Бондаренко та ін. Серед науковців, які розглядали проблему реструктуризації, виділяються І. Тинний та І. Кімова, але в літературі не розглядалися взагалі стратегії досягнення конкурентних переваг в умовах реструктуризації.

Отже, основним завданням даної роботи є розробка методичних засад обґрунтування структурних рішень у сфері забезпечення реалізації стратегії досягнення конкурентних переваг при проведенні реструктуризації підприємства.

Процес формування конкурентних переваг увібрав у себе три основних елементи: безпосередню продукцію, виробничий процес її виготовлення [1 – 3], ринковий простір збуту товарів [4], що, на думку автора, визначає відповідні три рівні формування КП. Безумовно, необхідною є також диференціація рівнів за джерелами виникнення КП (однорідні групи елементів зовнішнього та внутрішнього середовища, функціонування яких призводить до виникнення певного типу конкурентних переваг) та факторів (елементи внутрішнього та зовнішнього середовища, що визначають умови доступу та інтенсивність прояву конкурентних переваг визначеного типу).

Характеристика структурних змін, які потрібні для реалізації базових стратегій досягнення КП підприємства, наведена у таблиці. Слід зазначити, що необхідність здійснення позитивних структурних трансформацій є притаманною насамперед для активних конкурентних стратегій, в той час як пасивні стратегії передбачають швидше деградацію економічного потенціалу (негативні структурні зміни) [5].

Таблиця

**Характеристика структурних
змін відповідно до базових
стратегій досягнення
конкурентних переваг**

Вихідна конкурентна позиція	Базова конкурентна стратегія	Рівень формування КП	Джерела виникнення КП	Вид необхідних структурних змін	Тип заходів щодо здійснення необхідних структурних змін
1	2	3	4	5	6
Лідуюча (P ₁)	Збереження (захист) позицій (S ₁)	КП незмінні	КП незмінні	Без змін	Підтримка конкурентоспроможності

Продовження табл.

Продовження табл.

1	2	3	4	5	6
Лідуюча на ринку, який скорочується (P ₂)	Активний маркетинг (S ₂)	Ринковий	Позиційні	Операційна реструктуризація	Удосконалення маркетингової діяльності, цінової політики, розвиток збутових каналів
Лідуюча на ринку, який скорочується (P ₂)	Вивід капіталу (S ₃)	Виробничо-ресурсний	Ресурсно-економічні	Технологічна реструктуризація	Скорочення обсягів споживання дорогих ресурсів. Удосконалення логістики та ресурсного забезпечення
Спеціалізація на масовому виробництві (P ₃)	Переслідування лідера (S ₄)	Ринковий	Позиційні	Операційна, структурно-організаційна реструктуризація	Удосконалення маркетингової діяльності, цінової політики, розвиток збутових каналів. Децентралізація збуту. Створення товарних марок і брендів
Спеціалізація на масовому виробництві (P ₃)	Пошук ринкової ніші (S ₅)	Продуктовий	Локальні	Технологічна реструктуризація	Диверсифікація виробничої діяльності. Створення нових та перетворення споживчих якостей товарів, що виробляються
		Ринковий	Ринкові	Операційна, структурно-організаційна реструктуризація	Глибока сегментація ринку. Реорганізація збуту. Удосконалення маркетингової діяльності, цінової політики, розвиток збутових каналів
Спеціалізація на сегменті, що зростає (P ₄)	Масове виробництво (S ₆)	Виробничо-ресурсний	Ресурсно-економічні	Технологічна, структурно-організаційна реструктуризація	Впровадження нових технологій ресурсозбереження. Удосконалення логістики та ресурсного забезпечення. Автоматизація виробництва

1	2	3	4	5	6
					Спрощення споживчих характеристик товарів і скорочення асортименту
Спеціалізація на сегменті, що зростає (P ₄)	Масове виробництво (S ₆)	Ринковий	Ринкові	Операційна реструктуризація	Розвиток збутових каналів. Активізація цінової політики. Зменшення диференціації ринку за сегментами
Спеціалізація на сегменті, що зменшується (P ₅)	Симбіотична спеціалізація (S ₇)	Виробничо-ресурсний	Ресурсно-економічні	Технологічна реструктуризація	Модернізація обладнання. Впровадження нових технологій ресурсозбереження. Удосконалення логістики та ресурсного забезпечення. Автоматизація виробництва
		Ринковий	Ринкові	Операційна, фінансова реструктуризація	Фокусування на вузькому сегменті. Скорочення активності маркетингової діяльності. Звуження збутових каналів
Спеціалізація на сегменті, що зменшується (P ₅)	Диференціація товарного асортименту (S ₈)	Ринковий	Ринкові	Операційна, структурно-організаційна реструктуризація	Фокусування на перспективних сегментах ринку. Підвищення активності маркетингової діяльності. Реорганізація та розширення збутових каналів
Аутсайдерська (P ₆)	Вичерпання потенціалу (S ₉)	Виробничо-ресурсний	Ресурсно-економічні	Технологічна, фінансова реструктуризація	Скорочення обсягів споживання дорогих ресурсів. Удосконалення логістики та ресурсного забезпечення

Продовження табл.

Закінчення табл.

1	2	3	4	5	6
		Продуктовий	Локальні. Комплексні	Техніко-технологічна реструктуризація	Диверсифікація товарного асортименту. Створення нових та підвищення споживчих якостей товарів, що виробляються
Аутсайдерська (P ₆)	Розвиток збутових каналів (S ₁₀)	Ринковий	Позиційні	Операційна, структурно-організаційна реструктуризація	Удосконалення та активізація маркетингової діяльності, цінової політики, розвиток збутових каналів
		Продуктові	Комплексні		Удосконалення товарної політики, уніфікація та спрощення товарного асортименту продукції
		Виробничо-ресурсний	Ресурсно-економічні	Техніко-технологічна реструктуризація	Скорочення обсягів споживання дорогих ресурсів. Удосконалення логістики та ресурсного забезпечення. Впровадження малосерійного виробництва
Аутсайдерська (P ₆)	Оптимізація асортименту (S ₁₁)	Продуктові	Комплексні	Операційна реструктуризація	Удосконалення товарної політики, уніфікація та спрощення товарного асортименту продукції
		Виробничо-ресурсний	Ресурсно-економічні	Техніко-технологічна, структурно-організаційна реструктуризація	Скорочення обсягів споживання дорогих ресурсів. Удосконалення логістики та ресурсного забезпечення. Впровадження малосерійного виробництва

1	2	3	4	5	6
Внутрішньо-кризова (P ₇)	Скорочення асортименту (S ₁₂)	Ринковий	Ринкові	Операційна реструктуризація	Фокусування на вузькому сегменті. Скорочення активності маркетингової діяльності. Звуження збутових каналів
Внутрішньо-кризова (P ₇)	Реорганізація збуту (S ₁₂)	Ринковий	Позиційний	Операційна, структурно-організаційна реструктуризація	Удосконалення та активізація маркетингової діяльності, цінової політики, розвиток збутових каналів
Кризова (банкрутство) (P ₈)	Антикризова диверсифікація (S ₁₄)	Виробничо-ресурсний	Ресурсно-економічні	Техніко-технологічна, фінансова, структурно-організаційна реструктуризація	Скорочення обсягів споживання дорогих ресурсів. Удосконалення логістики та ресурсного забезпечення виробництва. Оптимізація виробничих потужностей
				Операційна реструктуризація	Фокусування на вузькому сегменті. Скорочення активності маркетингової діяльності. Звуження збутових каналів
Кризова (банкрутство) (P ₈)	Ліквідація-реорганізація (S ₁₅)	Відсутні	Відсутні	Фінансова реструктуризація	Реструктуризація активів і пасивів підприємства

Найбільш простими з точки зору практичної реалізації структурних перетворень є базові стратегії досягнення КП, що передбачають формування бажаних КП за окремими джерелами виникнення на одному рівні забезпечення конкурентоспроможності [1 – 4]:

1) на продуктовому рівні — локальні (конкурентоспроможність окремого товару) та комплексні (конкурентоспроможність товарного асортименту) джерела КП;

2) на виробничо-ресурсному рівні — ресурсно-економічні (вартість і відносна ефективність використання виробничих ресурсів) та технологічні (конкурентоспроможність технологічного процесу; виробництва) джерела КП;

3) на ринковому рівні — позиційні (позиція підприємства у конкурентному суперництві) та ринкові (привабливість ринку збуту підприємства) джерела КП.

Забезпечення конкурентоспроможності окремих товарів у складі товарного асортименту підприємства здійснюється на основі ретельного проведення маркетингових досліджень, вивчення прихованих споживчих вимог, глибокої сегментації ринку. Для удосконалення структури та характеристик конкурентоспроможності товарів використовується складний комплекс методів та прийомів пошуку нових ідей і технічних рішень.

Більш складним завданням є забезпечення комплексних джерел КП продуктового рівня (досягнення конкурентоспроможності товарного асортименту). Головним інструментом структурних перетворень у цій сфері є формування оптимальної товарної політики підприємства [3].

Важливу роль при формуванні товарної політики відіграє прийняття управлінських рішень щодо структурних змін асортименту (номенклатури) продукції, головною метою яких є оптимізація співвідношення товарних груп та одиниць. У процесі оптимізації товарного асортименту управлінські впливи прямують на головні характеристики номенклатури (асортименту): широту, насиченість, глибину, гармонійність.

Основними варіантами здійснення товарної політики (поєднання різних варіантів товарних груп у складі асортименту продукції) є наступні [1]:

створення параметричного ряду товарів — горизонтальна стратегія;

диференціація товару шляхом створення нових його варіантів для конкретних ринкових сегментів — концентрична стратегія;

диверсифікація виробництва і створення різноманітної товарної номенклатури — конгломератна стратегія.

Досягнення конкурентоспроможності підприємства на виробничо-ресурсному рівні пов'язані з необхідністю забезпечення реалізації ресурсно-економічних (вартість і відносна ефективність використання виробничих ресурсів) та технологічних (конкурентоспроможність технологічного процесу виробництва) джерел виникнення КП [1 – 3].

Принцип ефективності функціонування будь-якої економічної системи полягає в тому, що в ефективній економічній системі неможливо зробити ніякого поліпшення без відповідного погіршення інших параметрів цієї системи.

У багаторесурсному виробництві за наявної обмеженості ресурсів та у зв'язку з необхідністю їхнього повного розподілу між товарами (в кількісно-

му та асортиментному вираженні), що виробляються відповідно до принципу ефективності Парето, будь-яка зміна (приріст або зменшення) використання одного ресурсу буде вести за собою зворотну зміну (відповідно зменшення або збільшення) у споживанні іншого.

Таким чином, за умови неможливості приросту абсолютного обсягу доступних підприємству ресурсів, будь-яка зміна у споживанні цих ресурсів стане можливою тільки через зміну співвідношення їхнього використання.

Основними методами оптимізації структури та обсягів споживання виробничих ресурсів на підприємстві є функціонально-вартісний аналіз, різні методики управління витратами, ABC та XYZ методи аналізу та ін.

Головною якісною характеристикою виробничого процесу на підприємстві є профіль виробничої системи, тобто сукупність параметрів цієї системи, що характеризують її призначення — спроможність технологічно-виробничої основи підприємства до своєчасного, ефективного та якісного випуску продукції з певною мірою різноманітності.

Основним показником прогресивності виробничого профілю підприємства є її гнучкість, що відбиває здатність технологічно-виробничої основи підприємства до варіювання кінцевих результатів діяльності без суттєвого збільшення витрат ресурсів (економічна гнучкість). Іншим важливим критерієм прогресивності виробничо-технологічної основи підприємства є ступінь "технічної раціональності" виробничого процесу, тобто міра обізнаності працівників з причинно-наслідковими зв'язками між необхідними входами виробничої системи та бажаними результатами її діяльності.

Обов'язковою умовою підвищення ефективності виробничого процесу на підприємстві є забезпечення інтенсивності розвитку виробничо-технологічної основи підприємства.

У цілому всі можливі джерела підвищення ефективності виробничого процесу на підприємстві можна поділити на три великі групи. До першої групи належать напрями підвищення ефективності за рахунок використання внутрішньовиробничих резервів. До неї насамперед належать заходи, спрямовані на зростання випуску продукції. Другу групу складають напрями підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства шляхом вдосконалення різних форм збалансованості виробничих зв'язків. До третьої групи належать заходи щодо реалізації напрямків поліпшення використання природно-ресурсних чинників (передусім вдосконалення технологічної бази виробничих процесів).

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринковому рівні [4] передбачає визначення та реалізацію позиційних (конкурентоспроможність позиції підприємства у ринковому суперництві) та ринкових (привабливість ринку збуту підприємства) джерел виникнення КП.

Головною формою досягнення конкурентних переваг позиційного походження є активна маркетингово-збутова діяльність підприємства, за умови якої виникає можливість для зміцнення та посилення конкурентних позицій підприємства, успішного пристосування до перетворення ринкового середовища. Необхідність і важливість використання маркетингового підходу під час прийняття управлінських рішень обумовлено високим ступенем наукової обґрунтованості методів дослідження запитів споживачів, планування на основі визначених споживчих вимог усіх аспектів господарської діяльності підприємства. Крім того, маркетинговий підхід передбачає розв'язання не тільки відносно пасивного завдання вивчення потреб цільового ринку та пристосування до них продукції, що виробляється, але й активне формування та стимулювання ринкового попиту на товари.

Рациональний цілеспрямований вибір напрямків маркетингово-збутової діяльності підприємства вирішальною мірою має забезпечувати повну реалізацію наявних ринкових можливостей для отримання високого прибутку від випуску та реалізації конкурентоспроможної продукції.

Таким чином, більшість управлінських рішень щодо неухильного забезпечення конкурентних переваг підприємства та досягнення цільової конкурентної позиції у ринковому суперництві мають чітко виражений структурний характер:

1) на продуктовому рівні — удосконалення структури і властивостей товарів, які виробляються на підприємстві; оптимізація товарного асортименту продукції та забезпечення оптимального погодження різних асортиментних груп у його складі;

2) на виробничо-ресурсному рівні — оптимізація використання засобів виробництва, забезпечення гнучкості виробничого профілю підприємства; удосконалення матеріально-технічного забезпечення та реалізація заходів щодо ресурсозбереження; оптимізація та підвищення ефективності споживання всіх видів виробничих ресурсів; удосконалення внутрішнього економічного механізму функціонування підприємства;

3) на ринковому рівні — оптимізація системи комерційно-збутових зв'язків підприємства; забезпечення раціонального співвідношення ринкових сегментів, на яких діє підприємство, за ознаками ємності та еластичності попиту, підприємницьких ризиків, рівня конкуренції та ін.

На думку автора, умови здійснення будь-яких заходів щодо формування конкурентних переваг та погодження цих заходів з іншими вимогами щодо забезпечення структурної досконалості підприємства великою мірою залежать від характеру стратегії досягнення КП, яку обирає підприємство.

У найбільш простому випадку (якщо досягнення конкурентних переваг відбувається на одному рівні забезпечення конкурентоспроможності або навіть

походить тільки від одного фактора створення КП) структурні зміни зустрінуть лише одну перешкоду — консервативний внутрішній опір змінам, притаманний більшості соціальних організацій.

Проте за умови різноманіття пріоритетів забезпечення конкурентоспроможності (за різноманітними джерелами або навіть за різними рівнями виникнення КП) вирішення проблеми досягнення конкурентних переваг може суттєво ускладнюватися. Головними причинами виникнення труднощів при реалізації комплексних (за різними напрямками) стратегій досягнення конкурентних переваг є наступні:

1) комплексний характер конкурентної стратегії в такому випадку обумовлює виникнення синергетичних ефектів (позитивних або негативних), управління якими виокремлюється в окрему (дуже складну) проблему;

2) в умовах обмеженості ресурсів обов'язково виникатимуть антагоністичні протиріччя між напрямками використання коштів (у тому числі — між заходами щодо досягнення різних конкурентних переваг), які в досить малій мірі можуть бути погоджені при використанні існуючих механізмів регулювання, що обумовлює необхідність формування складних координаційних механізмів вищого рівня;

3) більшість заходів щодо досягнення конкурентних переваг певного виду на підприємстві носять чітко виражений цілеспрямований характер (формування конкурентних переваг первісно відбувається концентровано, а не на загальному рівні), тобто реалізація цих заходів передбачає здійснення структурних змін в окремих сферах діяльності, функціях, що виконуються, або навіть підрозділах підприємства [6].

Вирішення зазначених та багатьох інших проблем, які виникають під час реалізації заходів щодо досягнення конкурентних переваг, складає одну знайважливіших проблем при обґрунтуванні певного варіанта реструктуризації підприємства. Однорідні заходи щодо забезпечення досягнення конкурентних переваг відносно просто погоджуються з будь-якими іншими структурними перетвореннями, необхідність яких може бути викликана, наприклад, трансформацією мотиваційного механізму підприємництва, прагненнями до диверсифікації господарської діяльності, перетворенням структури власності підприємства з появою нових власників або перерозподілом корпоративного контролю та ін.

При здійсненні будь-якого варіанта реструктуризації в більшості випадків додатково проявляється проблема погодження різних за змістом цілей, пріоритетів, критеріїв ефективності структурних перетворень на підприємстві. Конкретними проявами цієї проблеми може ставати виникнення труднощів щодо встановлення пріоритетності певних структурних перетворень (розподілу значущості структурних змін конкурентного та позаконкурентного характеру), глибини здійснення та об'єктів реструктуризації, визначення критеріїв та способів погодження різних

структурних змін, встановлення наслідків взаємного впливу структурних змін на конкурентні переваги підприємства і т. ін.).

На думку автора, необхідною умовою розв'язання проблем такого роду є формування комплексного підходу до визначення пріоритетів структурних трансформацій на підприємстві. За такого підходу об'єктами конкурентного розвитку підприємства будуть вважатися не окремі структурні підрозділи, що відрізняються за продуктовими та технологічними ознаками, або певні інвестиційні проекти, а виробничо-збутова діяльність підприємства загалом.

Таким чином, розроблено методичні рекомендації щодо обґрунтування структурних рішень у сфері забезпечення реалізації стратегії досягнення стратегії конкурентних переваг при проведенні реструктуризації підприємства. Вперше комплекс структурних трансформацій підприємства розроблено на основі базових стратегій досягнення конкурентних переваг.

Література: 1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. — СПб.: Питер, 2000. — 420 с. 2. Градов А. П. Экономическая стратегия фирмы. — СПб.: Изд. "Специальная литература", 1995. — 416 с. 3. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. — М.: Издательско-книготорговый центр "Маркетинг", 2002. — 892 с. 4. Шинкаренко В. Г. Управление конкурентоспособностью автотранспортного предприятия / В. Г. Шинкаренко, А. С. Бондаренко. — Харьков: Изд. ХНАДУ, 2003. — 186 с. 5. Акимова И. Операционная реструктуризация промышленных предприятий // Бизнес-Информ. — 1998. — №21 — 22. — С. 72 — 76. 6. Тинний І. В. Реструктуризація підприємств. Автореф. дис... канд. екон. наук. — Тернопіль, ТАНХ, 2000.

Стаття надійшла до редакції
22.11.2004 р.

УДК 657.6

Карлюкова Н. М.

ЕТАПИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО ЕКОНОМІЧНОГО КОНТРОЛЮ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

In clause the opportunity of introduction the system of the internal economic control over the domestic industrial enterprises is considered and practical measures on achievement of this purpose are offered. The certain stages of introduction such control system when the necessary amount of works that should be carried out during the realization each of the stages in view of idea of domestic and foreign authors on this question also are allocated.

© Карлюкова Н. М., 2005

Ознайомлення з діяльністю ряду промислових підприємств Харківської області дозволяє говорити про наявність певного роду фінансових складностей, що пов'язані зі збутом продукції, з виплатою заробітної плати, з розрахунками з постачальниками. Дослідження причин виникнення подібних труднощів указує на наявність негативних моментів, що мають місце на підприємствах. До них відносяться: низький рівень організації системи внутрішнього обліку, застосування недосконалих систем обліку витрат і методів обробки інформації, невідповідність інформації, що формується, цілям управління.

З метою забезпечення випуску конкурентоспроможності продукції, завоювання ринків збуту, оптимізації витрат і одержання максимального прибутку рекомендується почати впровадження окремих елементів системи внутрішнього економічного контролю, що дозволяють підвищити ефективність діючої системи внутрішнього обліку на підприємстві. Функціонування даної системи спрямовано на вироблення інформації визначеного обсягу, що дозволяє керівництву приймати оптимальні управлінські рішення і тим самим перешкоджати створенню кризової ситуації на підприємстві.

У вітчизняній спеціальній економічній літературі, присвяченій проблемам внутрішнього економічного контролю [1; 2], немає чітких рекомендацій і пропозицій щодо розробки етапів впровадження системи внутрішнього економічного контролю та формуванню обліково-аналітичної бази даних, характерної кожному з етапів. Так, Є. В. Калюга у своїх роботах приділяє багато уваги питанню організації контролю на підприємстві [3, с. 101 – 123], але не враховує попереднього процесу впровадження внутрішнього господарського контролю, що є необхідною умовою для тих промислових підприємств, на яких ця система ще не працює чи потребує детальної реорганізації. Але деякі рекомендації зарубіжних авторів можна використовувати при виділенні етапів впровадження системи внутрішнього контролю в комплекс управління підприємством, адаптувавши їхню думку до сучасних умов та специфіки розвитку економіки нашої країни [4; 5].

Мета даної роботи полягає у виділенні практичних етапів впровадження системи внутрішнього економічного контролю для найефективнішого використання її потенціалу на вітчизняних промислових підприємствах.

Автором статті пропонуються певні етапи впровадження системи внутрішнього економічного контролю, які відображають необхідний обсяг робіт, що має бути здійснено в ході реалізації кожного з етапів (рисунк).

Аналізуючи зміст рисунка, послідовно слід розглянути й охарактеризувати всі закономірності і нюанси, властиві зазначеним етапам, з урахуванням впливу інших факторів роботи промислового підприємства.

Перший етап впровадження системи внутрішнього економічного контролю полягає у вивченні цілей і пріоритетних напрямків розвитку підприємства для того, щоб завдання внутрішнього контролю органічно підкорити завданням підприємства, тобто досягненню кінцевої мети — одержанню максимального прибутку. При цьому необхідно врахувати можливість і ступінь впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на цілі певних етапів впровадження внутрішнього економічного контролю.

Дослідження цілей і пріоритетів розвитку підприємства — це найбільш загальний підхід, і разом з тим він цілком підходить промисловим підприємствам Харківського регіону, оскільки забезпечує постановку завдань економічного контролю на етапі виконання поставлених цілей, а також характеризує цілі через призму аналізу факторів внутрішнього і зовнішнього середовищ (найбільш важливих для дослідження).



Рис. Етапи впровадження системи внутрішнього економічного контролю

Другий етап впровадження системи внутрішнього економічного контролю містить у собі розробку системи координації і контролю за процесом досягнення кінцевих результатів. Метою даного етапу є формування системи підконтрольних показників, здатних щонайкраще відображати будь-які зміни в

діяльності підприємства, його структурних підрозділів (центрів відповідальності). Кожен показник системи може бути використаний з метою аналізу, він повинен легко коректуватися і піддаватися управлінню, та забезпечувати тим самим гнучкість і маневреність усієї системи для досягнення кінцевих результатів роботи промислового підприємства. Для цього можуть бути використані деякі показники результатів господарської діяльності, фінансові показники та ін. Перелік підконтрольних показників залежить від специфіки цілей та пріоритетів розвитку конкретного підприємства з їхньою орієнтацією на певні групи користувачів.

Третій етап впровадження підсистеми внутрішнього економічного контролю визначає обсяг робіт, пов'язаних з виявленням відхилень фактичних підконтрольних показників від планових. Ціль даного етапу — формування внутрішньої документації, що визначає місця виникнення відхилень, причини і винуватців їхньої появи.

Вивчення особливостей функціонування промислових підприємств регіону дозволило виробити наступну послідовність формування внутрішньої звітності структурних підрозділів підприємства:

визначення факту відхилень підконтрольних показників від плану менеджерами структурних підрозділів (центрів відповідальності);

визначення місця виникнення відхилень (цех, відділ, бригада);

з'ясування причин і винуватців сформованої ситуації;

оперативний підрахунок можливого позитивного або негативного ефекту від відхилень, на кінцевий результат роботи даного структурного підрозділу (центру відповідальності);

складання внутрішніх звітів, що констатують загальну картину відхилень, по структурних підрозділах (центрах відповідальності).

Четвертий етап впровадження внутрішнього економічного контролю характеризується особливостями функціонування системи внутрішнього документообігу на підприємстві, що припускають поступальне просування звітів структурних підрозділів (центрів відповідальності) у єдиний контрольний центр. Основна мета даного центру — визначення ступеня впливу виниклих відхилень на заплановану величину кінцевого показника в цілому по підприємству. На підставі наявної інформаційної бази можливо і необхідне здійснення як наступного так, попереднього і поточного контролю за виникненням відхилень. Це дозволяє виробити і надати керівництву інформацію про можливі позитивні і негативні тенденції розвитку виробничо-господарської діяльності підприємства. Подібна інформація є основою для оперативного впливу на сформовану ситуацію й також є попереджуючою стосовно майбутніх подій.

Отримані результати моделювання витрат будуть тими альтернативними варіантами управлінських рішень, що дозволяють прогнозувати передбачуваний вплив на мету можливих альтернатив, аналізувати й оцінювати їх, а також контролювати ступінь досягнення мети. Цим характеризується заключний етап впровадження системи внутрішнього економічного контролю в управлінський комплекс промислових підприємств.

Таким чином, щоб у повній мірі використовувати потенціал внутрішнього економічного контролю на українських підприємствах, необхідно перебудувати планування, облік і аналіз господарської діяльності відповідно до сучасних вимог. Даний процес усе активніше розширюється по мірі розвитку й удосконалювання виробництва, підвищення на більш якісний рівень системи управління підприємства.

Література: 1. Бутинець Ф. Ф. Контроль і ревізія / Ф. Ф. Бутинець, С. В. Бардаш, Н. М. Малюга, Н. І. Петренко. — Житомир: ЖГП, 2000. — 512 с. 2. Нападівська Л. В. Внутрішньогосподарський контроль у ринковій економіці: Монографія. — Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. — 224с. 3. Калюга Є. В. Фінансово-господарський контроль у системі управління. Монографія. — К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. — 360 с. 4. O'Sullivan, M. A. Contests for Corporate Control: Corporate Governance and Economic Performance in the United States and Germany. — Oxford, UK: Oxford University Press, 2001. 5. Olve, N.-G., Roy, J. and Wetter, M. Performance Drivers: A Practical Guide to Using the Balanced Scorecard. — Chichester, UK: John Wiley & Sons Ltd, 2000.

Стаття надійшла до редакції
22.11.2004 р.

УДК 336.22

Карпова В. В.

РАСЧЕТ ПРЕДЕЛЬНЫХ ЗНАЧЕНИЙ ПОКАЗАТЕЛЯ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ ПРЕДПРИЯТИЯ

In the article the exist theory of settlement the determinant tax burden enterprise is introduced. The authors proposed theory of settlement the determinant tax burden for enterprises using various taxation systems and conditions of settlement the limit that significance this determinant is also expounded.

В современных условиях для обеспечения стабильного функционирования предприятия особое место занимает анализ уровня налогового бремени

предприятия и определение на его основе направлений оптимизации налоговых расходов.

На данный момент отечественными и зарубежными учеными разработано несколько методик расчета показателя налогового бремени [1 – 3]. В частности, Государственной налоговой администрацией Украины предложена методика расчета налогового бремени по соотношению общей суммы налогов к сумме валового дохода предприятия [1], Департаментом налоговых реформ Министерства финансов России используется методика расчета показателя налогового бремени исходя из отношения общей суммы налогов к объему выручки предприятия [2].

Существуют также методики расчета показателя налогового бремени на основе соотношения суммы налогов с прибылью предприятия, среднегодовой валютой баланса, среднегодовой суммой собственного капитала, себестоимостью реализованных товаров и др. [2 – 3].

Данные методики в определенной мере могут быть использованы для анализа налогового бремени предприятия, однако к их недостаткам можно причислить невозможность сравнения уровня налогового бремени на предприятиях, работающих в различных условиях хозяйствования.

Кроме того, заслуживает внимания позиция авторитетных российских ученых И. И. Янжула и М. Н. Соболева [4] в том, что с экономической точки зрения, источником уплаты налоговых платежей выступает добавленная стоимость, созданная предприятием, в связи с чем сопоставление суммы налоговых платежей целесообразно производить с данным показателем.

Исходя из вышесказанного, для проведения сравнительного анализа налогового бремени на нескольких предприятиях, по мнению автора, наиболее приемлема методика расчета налогового бремени, разработанная Е. А. Кировой [2, с. 56 – 58].

В данной методике показатель налогового бремени определяется по формуле:

$$НБ = \frac{Н}{ДС} \times 100, \quad (1)$$

где НБ — показатель налогового бремени предприятия, %;

Н — общая сумма налогов предприятия, грн.;

ДС — добавленная стоимость, созданная предприятием, грн.

Показатель добавленной стоимости вычисляется по формуле:

$$ДС = Т + Н_t + П + Н, \quad (2)$$

где Т — расходы на оплату труда, грн.;

Н_t — начисления на фонд платы труда (взносы на социальное страхование), грн.;

П — прибыль от реализации товаров (работ, услуг), грн.;

Н — общая сумма налогов предприятия, грн.

В то же время в представленном виде показатель налогового бремени, рассчитанный по методике Е. А. Кировой, не отражает необходимые для проведения анализа налогового бремени предприятия предельных значений налоговой нагрузки для любого предприятия.

Поэтому целью данного исследования выступает определение предельных значений показателя налогового бремени предприятия с помощью методов математического моделирования.

Расчет предельных значений налогового бремени, по мнению автора, можно вычислить путем преобразования формулы (1). При этом для вычисления предельных значений показателя налогового бремени по данной методике необходимо произвести некоторые допущения:

- 1) налогооблагаемая прибыль равна прибыли, рассчитанной по данным бухгалтерского учета;
- 2) расчет налогового бремени производится за достаточно продолжительный период времени (год и более), что позволяет нивелировать влияние временных разниц в исчислении объектов налогообложения по данным налогового и бухгалтерского учетов;
- 3) плательщик налога на добавленную стоимость приобретает товары (работы, услуги) только по цене с НДС;
- 4) предприятие работает с прибылью и не имеет налоговых льгот.

Модифицированные формулы расчета налогового бремени будут варьироваться в зависимости от вида уплачиваемых налоговых платежей и формы налогообложения предприятия.

В частности, формула для расчета налогового бремени прибыльного предприятия, находящегося на общей системе налогообложения, с уплатой НДС будет иметь следующий вид:

$$\square\square = \frac{\text{НДС} + \text{НП} + \square\square + \text{Нпр}}{\square\square + \text{Пп} + \square} \times 100, \quad (3)$$

где НДС — налог на добавленную стоимость, грн.;

НП — налог на прибыль, грн.;

Нпр — прочие налоговые платежи предприятия, грн.;

Пп — прибыль после налогообложения, грн.

Выразим налоговые платежи предприятия через показатели прибыли после налогообложения, расходов на оплату труда и прочих налогов, а затем подставим полученные значения в формулу (3), которая после преобразований примет следующий вид:

$$\square\square = \frac{0,656 \times T + 0,6 \times \text{Пп} + 1,2 \times \text{Нпр}}{1,656 \times T + 1,6 \times \text{Пп} + 1,2 \times \text{Нпр}} \times 100. \quad (4)$$

Для вычисления предельных значений показателя налогового бремени смоделируем ситуацию,

при которой показатель расходов на оплату труда стремится к бесконечности, а показателями прибыли после налогообложения и прочих налогов можно пренебречь. Тогда предел налогового бремени по расходам на оплату труда составит значение:

$$\begin{aligned} \lim_{T \rightarrow \infty} (\text{НБ}_T) &= \\ &= \frac{0,656 \times \frac{T}{T} + 0,6 \times \frac{\text{Пп}}{T} + 1,2 \times \frac{\text{Нпр}}{T}}{1,656 \times \frac{T}{T} + 1,6 \times \frac{\text{Пп}}{T} + 1,2 \times \frac{\text{Нпр}}{T}} \times \\ &\times 100 = \frac{0,656}{1,656} \times 100 = 39,61\%. \end{aligned} \quad (5)$$

Теперь предположим, что показатель прибыли после налогообложения предприятия стремится к бесконечности, а показателями расходов на оплату труда и прочих налогов можно пренебречь.

В этой ситуации предел налогового бремени по прибыли после налогообложения будет равен:

$$\begin{aligned} \lim_{\text{Пп} \rightarrow \infty} (\text{НБ}_\text{Пп}) &= \\ &= \frac{0,656 \times \frac{T}{\text{Пп}} + 0,6 \times \frac{\text{Пп}}{\text{Пп}} + 1,2 \times \frac{\text{Нпр}}{\text{Пп}}}{1,656 \times \frac{T}{\text{Пп}} + 1,6 \times \frac{\text{Пп}}{\text{Пп}} + 1,2 \times \frac{\text{Нпр}}{\text{Пп}}} \times \\ &\times 100 = \frac{0,6}{1,6} \times 100 = 37,5\%. \end{aligned} \quad (6)$$

И, наконец, смоделируем вариант, при котором показатель прочих налогов предприятия стремится к бесконечности, а показателями прибыли после налогообложения и расходов на оплату труда можно пренебречь:

$$\begin{aligned} \lim_{\text{Нпр} \rightarrow \infty} (\text{НБ}_\text{Нпр}) &= \\ &= \frac{0,656 \times \frac{T}{\text{Нпр}} + 0,6 \times \frac{\text{Пп}}{\text{Нпр}} + 1,2 \times \frac{\text{Нпр}}{\text{Нпр}}}{1,656 \times \frac{T}{\text{Нпр}} + 1,6 \times \frac{\text{Пп}}{\text{Нпр}} + 1,2 \times \frac{\text{Нпр}}{\text{Нпр}}} \times 100 = \\ &= \frac{1,2}{1,2} \times 100 = 100\%. \end{aligned} \quad (7)$$

Как видим, наибольшее значение составляет показатель налогового бремени, приведенный по прочим налогам (100%), наименьшее — показатель, приведенный по прибыли после налогообложения (37,5%). На основании этого можно сделать вывод, что увеличение удельного веса прочих налогов в добавленной стоимости предприятия приводит к увеличению его налогового бремени.

В то же время следует отметить, что прочие налоговые платежи предприятия, как правило, составляют не более 5% от общей суммы налоговых платежей, исходя из чего эмпирическим путем можно вычислить среднее значение показателя налогового

бремени, которое для прибыльного предприятия — плательщика НДС — составляет 41 – 47% от добавленной стоимости предприятия. Минимальное же значение налогового бремени на таком предприятии равно 37,5% от добавленной стоимости предприятия.

Для неплательщика НДС, находящегося на общей системе налогообложения, формула расчета налогового бремени будет иметь следующий вид:

$$\square\square = \frac{0,38 \times T + 0,333 \times Пп + Нпр}{1,38 \times T + 1,333 \times Пп + Нпр} \times 100. \quad (8)$$

Полученные на основании данной формулы предельные значения налогового бремени составят: предел по показателю расходов на оплату труда — 27,53%;

предел по показателю прибыли после налогообложения — 24,98%;

предел по показателю прочих налогов — 100%.

На основании проведенных расчетов можно заключить, что величина показателя налогового бремени для прибыльного предприятия, находящегося на общей системе налогообложения, — неплательщика НДС — в среднем составляет 28 – 32% от добавленной стоимости предприятия, а минимальное значение налогового бремени равно 24,98% от добавленной стоимости предприятия.

Для предприятия, находящегося на упрощенной системе налогообложения с уплатой единого налога по ставке 10%, показатель налогового бремени может быть рассчитан по формуле:

$$\square\square = \frac{0,122 \times T + 0,111 \times Пп + 0,111}{1,122 \times T + 1,111 \times Пп + 1,111} \times \frac{Нпр + 0,111 \times (M + A)}{Нпр + 0,111 \times (M + A)} \times 100, \quad (9)$$

где M — материальная составляющая себестоимости товаров (работ, услуг), грн.;

A — амортизация основных фондов и нематериальных активов, грн.

Соответственно, предельные значения налогового бремени будут определяться так:

1) предел по показателю расходов на оплату труда — 10,87%;

предел по показателю прибыли после налогообложения — 10%;

предел по показателю прочих налогов — 100%.

Проведенные исследования показывают, что средняя величина показателя налогового бремени для предприятия, находящегося на уплате 10% единого налога, составляет 15 – 25% от добавленной стоимости предприятия, а минимальная величина налогового бремени равна 10% от добавленной стоимости предприятия.

Показатель налогового бремени для предприятия, находящегося на уплате 6% единого налога, может быть определен по формуле:

$$\square\square = \frac{0,306 \times T + 0,293 \times Пп + 1,293}{1,306 \times T + 1,293 \times Пп + 1,293} \times \frac{Нпр + 0,078 \times (M + A)}{Нпр + 0,078 \times (M + A)} \times 100. \quad (10)$$

Тогда предельные значения налогового бремени будут определяться следующим образом:

1) предел по показателю расходов на оплату труда — 23,43%;

предел по показателю прибыли после налогообложения — 22,66%;

предел по показателю прочих налогов — 100%.

Среднее значение показателя налогового бремени для предприятия, находящегося на уплате единого налога по ставке 6%, составляет 25 – 31% от добавленной стоимости предприятия, а минимальное — 22,66% от добавленной стоимости предприятия.

Сделаем выводы. В процессе проведенного исследования на основе методики Е. А. Кировой автором данной статьи были разработаны формулы расчета показателя налогового бремени для предприятий, находящихся на различных системах налогообложения, и определены предельные величины данного показателя. Полученные результаты могут быть использованы в сравнительном анализе уровня налогового бремени различных предприятий и определении эффективности налоговой политики предприятия. В частности, отклонение показателя налогового бремени предприятия от минимального значения отражает резерв для проведения мероприятий по налоговому планированию, а превышение среднего значения данного показателя свидетельствует о необходимости принятия мер по оптимизации налоговой политики предприятия.

Кроме того, одним из направлений использования предложенной методики расчета налогового бремени является анализ и выбор оптимального варианта налогообложения предприятия в конкретных условиях хозяйствования предприятия, что будет выступать направлением дальнейших исследований.

Литература: 1. Приказ ГНАУ от 12.08.2004 г. №471 "Об утверждении порядка рассмотрения плательщиков налогов по категориям внимания и их сопровождения" // Бухгалтер. — 2004. — №37. — С.5 – 21. 2. Злобина Л. А. Оптимизация налогообложения экономического субъекта: Учебное пособие / Л. А. Злобина, М. М. Стажкова — М.: Академический проект, 2003. — 240 с. 3. Загородній А. Г. Податки та податкове планування підприємницької діяльності: Монографія / А. Г. Загородній, А. В. Єлісєєв. — Львів: Центр бізнес-сервісу, 2003. — 152 с. 4. Пушкарєва В. М. История финансовой мысли и политики налогов: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 256 с.

Стаття надійшла до редакції
24.12.2004 р.

ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СИСТЕМНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

An the article different types of efficiency are structured. The enterprise systematic efficiency shaping is motivated by necessity of taking into account external, internal and temporary elements.

Для управления предприятием необходимо оценивать результативность (эффективность) его деятельности, то есть меру полноты и качества выполнения своего функционального предназначения. По мнению ряда специалистов [1 – 3], теория эффективности систем управления находится в процессе становления. В частности, это связано с многоаспектностью деятельности предприятия и, как следствие, с необходимостью:

учитывать несовпадающие интересы руководителей предприятия, исполнителей, инвесторов, потребителей и т. д.;

обеспечивать координацию процессов простого и расширенного воспроизводства, создания (развития) потенциала и стабилизации функционирования предприятия;

адаптировать к внешним и внутренним условиям пропорции между трудовыми, технико-экономическими и информационными факторами производства.

Каждый аспект характеризуется множеством количественных и качественных показателей, которые находятся в сложной взаимозависимости между собой, причем улучшение одних параметров может приводить к ухудшению других. Сложность проблемы делает актуальным использование системного подхода к описанию эффективности предприятия, в том числе к структуризации комплекса параметров качества его деятельности.

В экономической литературе эффективность представлена множеством подвидов. Д. Ф. Солохов выделяет экономическую, социальную и научно-техническую эффективность [4]. Экономическим называется результат, приводящий к сбережению трудовых, материальных или природных ресурсов либо позволяющий увеличить производство средств производства, предметов потребления и услуг, получающих стоимостную оценку. Социальным называется результат, способствующий удовлетворению потребностей человека и общества, не получающих, как правило, стоимостной оценки

(улучшение здоровья, удовлетворение эстетических запросов). Научно-техническая эффективность является результатом прикладных исследований и опытно-конструкторских разработок и может быть оценена в основном через ожидаемый экономический эффект. Д. Ф. Солохов считает, что неправомерно интегрировать разные виды эффективности [4].

Согласно Б. А. Бинкину и В. И. Черняку эффективность общественного производства включает два аспекта — целевой и ресурсный [2]. Целевая результативность представляет собой степень достижения качественных характеристик производства с точки зрения уровня его развития и степени удовлетворения потребностей общества. Ресурсная эффективность отражает траекторию движения системы к цели — рациональность организации общественного производства, комбинации факторов производства, применения имеющихся ресурсов. В зависимости от метода измерения ресурсная и целевая эффективности подразделяются на экономическую, которая отражает способ соизмерения существующих на данный момент денежных эквивалентов используемых ресурсов; функциональную, которая отражает соотношение уровней технологий и организации процессов производства, достигнутые конкретным предприятием и наиболее развитыми на данный момент участниками отрасли; физическая форма эффективности раскрывает сущность основного технологического процесса и коэффициент полезного действия технико-технологической базы предприятия, выраженные в системе физически измеримых показателей. В книге нет четких указаний, направленных на агрегирование (объединение) в единую оценку различных видов эффективности.

И. А. Маркина различает три вида эффективности предприятия: потребительскую как отношение целей к потребностям, идеалам и нормам; результативную как отношение достигнутого результата к намеченным целям; затратную в виде отношения достигнутых результатов к затратам [3]. Эти виды эффективности формируют такую цепочку: потребительская эффективность определяет содержание результативной, а результативная — затратной (рис. 1).

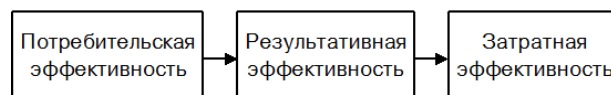


Рис. 1. Взаимосвязь видов эффективности

По ее мнению, эти виды эффективности можно представить в виде соотношений, а комплексному понятию эффективности (Е) соответствует выражение:

$$E = Ц/П \times P/Ц \times P/3, \quad (1)$$

где Ц — цель;

П – потребности, идеалы и нормы;
Р – достигнутые результаты;
З – затраты.

Все виды эффективности, которые рассматриваются авторами, в конечном счете, могут быть структурированы в комплекс показателей эффективности предприятия (рис. 2).

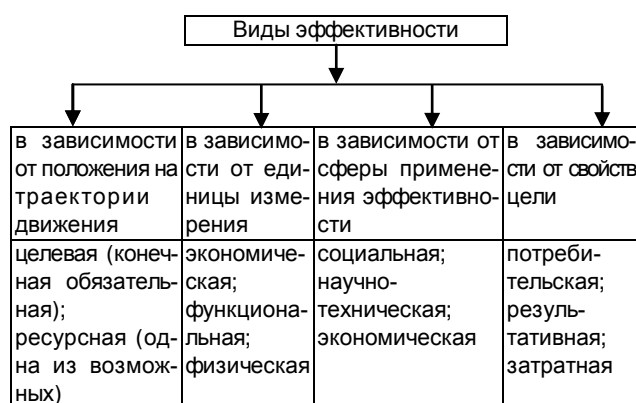


Рис. 2. Комплекс различных видов эффективности предприятия

Проведенный анализ показывает, что открытыми остаются следующие вопросы: сколько и какие виды эффективности необходимо рассчитывать; можно ли и каким образом агрегировать различные виды эффективности.

На взгляд автора, только системный подход к эффективности позволяет отразить качество и результативность функционирования предприятия. В первую очередь это объясняется тем, что само предприятие является социально-экономической системой (СЭС). Подсистемы СЭС различны по своей сущности и функциональному назначению. Одни из них определяют ее производственно-техническую структуру, другие — социально-экономическую. Однако, формируя систему, эти подсистемы должны взаимодействовать, образуя единство ее статических и динамических характеристик. Это основное условие существования системы, так как с потерей подсистем способности взаимодействовать она неизбежно перестает существовать. Системный подход к предприятию требует, чтобы закономерности развития были раскрыты не как отдельно взятые закономерности научно-технического прогресса или развития общественных отношений — этого недостаточно для понимания СЭС, как единого целого, — а как их взаимодействие. Во-вторых, системный подход обращает особое внимание на взаимодействие объекта исследования с внешней средой, что соответствует широко используемым на практике принципам маркетинга. В этом плане для определения эффективности функционирования конкретной производ-

ственной системы ее нужно представить как часть более общей социально-экономической системы на национальном или мировом уровне и проводить оценку целей и свойств полной системы. В общей теории систем сформулирован принцип измерения, который гласит: о качестве функционирования какой-либо системы можно судить только с точки зрения системы более высокого порядка [5].

Системная эффективность является свойством любого предприятия, то есть признаком, обуславливающим его различие или сходство с другими хозяйствующими объектами, проявляющемся при взаимодействии с объектами внешней среды. Взаимодействие хозяйствующих объектов обычно описывается уровнем конкурентоспособности [6]. Однако в случае системной эффективности, по мнению автора, следует выделить такой фактор конкурентной борьбы предприятий, как стремление к контролю за рынками ресурсов и расширению рынков сбыта, то есть к расширенному воспроизводству. Поэтому в качестве рабочего определения будем рассматривать системную эффективность предприятия как степень его приспособленности к устойчивому расширенному воспроизводству.

Любое сложное явление требует многопланового описания, рассмотрения с различных точек зрения и использования различных методик. Только совместное (агрегированное) описание в терминах нескольких качественно различающихся подходов, каждый из которых обладает своим информативным языком, позволяет охарактеризовать явление с достаточной полнотой. Примером различных информативных языков является уже упоминавшаяся ранее [2] необходимость описывать эффективность в денежном эквиваленте, бенчмаркинговых оценках и физических единицах.

Конфигуратором называется агрегат, состоящий из качественно различных языков описания системы и обладающий тем свойством, что число этих языков минимально и одновременно достаточно полно для заданной цели описания. Полнота описания обеспечивается полнотой структуры формальной модели явления. Такая модель носит название конфигуратора в системном подходе и фрейма в теории искусственного интеллекта. В дальнейшем автор будет использовать эти термины как идентичные [7]. Одна из важных задач информационного обеспечения системного подхода состоит в накоплении наборов полных формальных моделей. Фрейм привлекает внимание эксперта к тому, что обязательно при описании процесса необходимо рассмотреть. Он позволяет определить, что именно в реальной системе соответствует каждому из составляющих фрейм элементов, а также определяет методику дальнейшей декомпозиции элементов фрейма. Следовательно, полнота формальной модели должна быть предметом особого внимания.

Из теории системного подхода следует, что свойством минимальной полноты обладает структура модели внешнего взаимодействия объекта исследования — так называемая модель "черного ящика". В ней выделяются такие составляющие: сама система, внешняя среда и связи между ними. Соответственно, автор считает, что фрейм системной эффективности должен содержать такие обязательные элементы, как показатели внутренней и внешней эффективности. Третьим обязательным элементом конфигуратора системной эффективности должно быть время. Основанием для этого является принцип системного подхода, требующей рассмотрения любого явления в развитии. Таким образом, фреймовая модель системной эффективности предприятия может быть представлена схемой (рис. 3) и должна включать в себя как минимум три показателя: внешнюю эффективность как согласованность субъективных целей руководства предприятия с объективными внешними требованиями к предприятию; внутреннюю эффективность как ресурсоемкость достижения поставленных целей; время или в относительной форме оперативность принятия решений.

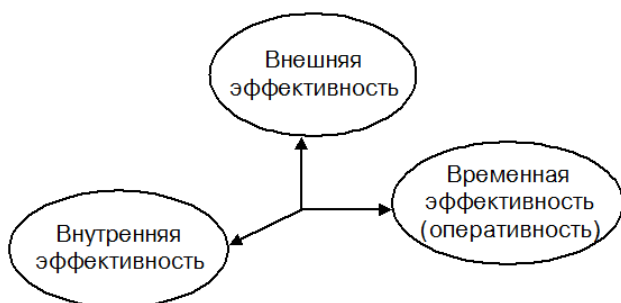


Рис. 3. Фреймовая модель системной эффективности

В целом системная эффективность не может быть охарактеризована ни одним из частных свойств в отдельности. Приведем аналогию. Объем помещения можно определить только при наличии длины, ширины и высоты, причем их дальнейшее агрегирование (например, периметр) не позволяют вычислить объем. Для предприятия свертка показателей из разных групп приводит к потере физического смысла образованного критерия эффективности [8]. Одновременно основные элементы системной эффективности являются сложносоставными и могут быть декомпозированы в иерархические структуры частных показателей. Причем для каждого реального предприятия можно построить множество иерархических структур показателей.

По мнению А. Д. Шеремета, показатель рентабельности авансированного капитала предприятия является самым обобщающим показателем эффективности хозяйственной деятельности [9]. Он

включает в себя 5 показателей интенсификации использования производственных ресурсов:

$$\frac{P}{K} = \frac{P}{N} \times \frac{N}{K} = \frac{1 - (U : N + M : N + A : N)}{F : A \times A : N + E : N}, \quad (2)$$

где K — средняя стоимость авансированного капитала за год, грн;

P — сумма чистой прибыли за год, грн;

N — объем реализации продукции за год, грн;

$U : N$ — платоёмкость продукции, отражающая трудоёмкость в стоимостной форме;

$M : N$ — материалоемкость продукции;

$A : N$ — амортизациоёмкость продукции;

$F : A$ — оборачиваемость основного капитала;

$E : N$ — оборачиваемость оборотного капитала.

Однако показатель, представленный в формуле (2), не может быть полным с точки зрения системной эффективности. Во-первых, при анализе рентабельности авансированного капитала двух функционально одинаковых предприятий не очевидным является учет стоимости активов в будущем. Если одно предприятие имеет новый парк оборудования, то есть стоимость основных средств очень высока, а второе — необновленный парк оборудования, следовательно, стоимость основных средств является низкой, то перспективность первого предприятия намного больше в будущем, хотя значение показателя рентабельности авансированного капитала выше у второго предприятия. Это связано с тем, что значение авансированного капитала (K) стоит в числителе формулы (2). Во-вторых, один из важнейших фрейм элементов системной эффективности, которым является время, то есть своевременность выполнения работ и минимизация сроков, также не учитывается при расчете показателя рентабельности авансированного капитала. Так как во время технологического скачка (появление принципиально новых образцов технико-технологической базы производства) модернизация могла быть осуществлена с помощью возможно и физически нового, но морально устаревшего оборудования. В-третьих, при расчете формулы (2) для одного конкретного предприятия не понятным является оценка конечного значения, например, как интерпретировать показатель авансированного капитала, равный 0,1. Для оценки достигнутого уровня рентабельности авансированного капитала требуется база сравнения — среднее значение рентабельности по соответствующей отрасли экономики. Таким образом, оценка эффективности с помощью показателя рентабельности авансированного капитала без учета факторов состояния окружающей среды и темпов развития предприятия не дает адекватного представления о его конкурентоспособности как в настоящем времени, так и в перспективе.

В итоге автор считает, что при рассмотрении системной эффективности необходимо учитывать ее внешние, внутренние и временные элементы, формирующие фреймовую модель. Это позволит учесть многоаспектность, формирующую системную эффективность, и рассматривать деятельность предприятия в развитии. Дальнейшее развитие выполненной работы связано с формальным обоснованием полноты структуры фрейма системной эффективности и построения иерархической структуры различных групп ее показателей.

Литература: 1. Цыгичко В. Н. Руководителю — о принятии решений. — М.: Финансы и статистика, 1991. — 240 с. 2. Анфилатов В. С. Системный анализ в управлении: Учеб. пособие / В. С. Анфилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин; [Под ред. А. А. Емельянова. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 368 с. 3. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия: Монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. — Харьков: Изд. Дом "ИНЖЭК", 2003. — 184 с. 4. Бинкин Б. А. Эффективность управления: наука и практика / Б. А. Бинкин, В. И. Черняк. — М.: Наука 1982. — 326 с. 5. Солохов Д. Ф. Виды эффективности инновационной деятельности // Аспирант и соискатель. — 2002. — №1. — С. 44 – 53. 6. Пономаренко В. С. Стратегия развития предприятия в условиях кризиса: Монография / В. С. Пономаренко, О. М. Тридид, М. О. Кизим. — Харьков: ИНЖЕК, 2003. — 328 с. 7. Маркіна І. А. Методологічні питання ефективності управління // Фінанси України. — 2000. — №6. — С. 24 – 32. 8. Перегудов Ф. И. Введение в системный анализ: Учеб. пособие для вузов / Ф. И. Перегудов, Ф. П. Тарасенко. — М.: Высшая школа, 1989. — 366 с. 9. Шеремет А. Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия // Бухгалтерский учет. — 2001. — №13 — С. 76 – 78.

Стаття надійшла до редакції
24.12.2004 р.

УДК 658.7

Руденко Г. Р.

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ЯК ОСНОВНИЙ ПРИНЦИП ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

In the article the principals of logistical management and systematic approach to the determination of provision the logistics and management of the industrial enterprises processes are analysed.

Логістика як наука про управління та оптимізацію поточних процесів на виробництві знаходиться у взаємозв'язку з менеджментом підприємства в якості його складової частини — підсистеми. В умовах

конкуренції системний підхід, притаманний логістичному менеджменту, дозволяє забезпечити швидкий перехід на виробництво нової продукції, різноманітних серій, обсягів та ступенів її складності й адекватно реагувати на зміну споживчого попиту. Взагалі системний підхід до управління виробництвом є перехід від аналізу окремих ситуацій до системного аналізу альтернативних варіантів прийнятих рішень, до комплексної оцінки їх ефективності [1, с. 170].

Актуальність теми статті полягає в необхідності комплексної постановки й обґрунтування проблем логістичного менеджменту на промислових підприємствах, а також в переході від аналізу окремих ситуацій до ефективності й альтернативності в прийнятті управлінських рішень. Цим зумовлена важливість оптимізації управління і конкретизації складових логістичного менеджменту на промислових підприємствах.

Наукове дослідження логістичного менеджменту на підприємствах проводиться наступним чином:

а) в концептуальному розрізі (авторський колектив під керівництвом Б. А. Анікіна [1], В. И. Сергеев [2]);

б) за напрямками (Л. Б. Миротин, Ї. Э. Ташбаєв [3], В. А. Козловський, Э. А. Козловская, Н. Т. Савруков [4]);

в) через площину взаємозв'язку логістичного менеджменту й логістичної стратегії у формуванні і вивченні матеріалопотоку (Ю. М. Неруш [5]);

г) через організацію та взаємодію логістичного менеджменту на підприємстві (М. А. Окландер, О. П. Хромов [6]).

Якщо логістичний менеджмент є об'єктом дослідження, то системний підхід як основний принцип цього менеджменту розглядається в загальних рисах. Деякі особливості системного підходу до логістичного управління виробництвом формують Л. Б. Миротин, Ї. Э. Ташбаєв [4], А. Н. Родніков [7], В. Р. Веснин [8] та інші вчені.

Мета статті полягає в обґрунтуванні провідної ролі системного підходу як основного принципу логістичного менеджменту та в конкретизації складових логістичного менеджменту.

Системний підхід, на основі якого логістика впроваджується на промислові підприємства, визначає провідну роль логістичної системи. Системний підхід для досягнення єдиної мети управління розглядає всі елементи логістичної системи як взаємопов'язані й взаємодіючі. Його особливістю є оптимізація функціонування всієї логістичної системи в цілому. З позицій системного підходу до організації бізнесу логістична система — це відносно стійка сукупність структурних (функціональних) підрозділів підприємства, а також постачальників, споживачів, логістичних посередників, які взаємопов'язані матеріальними й супутніми йому потоками [9, с. 7].

Дослідження ж і управління логістичною системою відбувається через її декомпозицію на підсис-

теми. Взагалі розрізняють два основних комплекси підсистем: функціональний та забезпечуючий [9, с. 14]. Функціональний комплекс підсистем реалізує управління основними логістичними функціями (транспортування, складування, управління запасами і т. ін.) в постачанні, виробництві та збуті. Тому й виділяють підсистеми постачання (управління закупівлями), підтримки виробничих процесів, дистриб'юції. А забезпечуючий комплекс включає організаційно-економічне забезпечення, правове забезпечення, інформаційно-комп'ютерну підтримку логістики тощо.

Виділення функціональних підсистем логістичної системи пов'язане з функціональними сферами логістики і має допомагати керувати логістичним процесом в постачанні, виробництві та збуті (дистриб'юції), що допоможе оптимізувати процеси координації й інтеграції. Тому під час аналізу потрібно розглядати функціональні логістичні підсистеми управління закупівлями матеріальних ресурсів, підтримки виробництва, дистриб'юції готової продукції як складові функціонального комплексу підсистем в рамках логістичної системи.

Щодо забезпечуючого комплексу підсистем логістичної системи в загальному вигляді, то він включає організаційно-економічне забезпечення, логістичну інформаційну систему з комплексом технічних засобів і організаційної техніки, а також правове, кадрове, екологічне й ергономічне забезпечення [9, с. 15].

Таким чином, основу системного підходу, притаманного логістичному менеджменту, складає організація й інтеграція функціональних та інформаційних процесів у логістиці; узгодження логістичної стратегії підприємства з загальнозаводською системою управління; розробка й виконання логістичного плану підприємства; його фінансування й стимулювання [8, с. 388]. Йдеться, насамперед, про забезпечення оптимізації логістичного ланцюга "закупівля матеріалів — постачання на виробництво — збут продукції". Системний підхід як основа логістичного менеджменту охоплює всі функціональні сфери: сферу постачання; сферу виробництва; сферу розподілу (організаційну структуру каналів розподілу, дистрибутивних центрів (баз, складів), транспортування готової продукції, раціональну організацію та використання складів). Отже, системний підхід в управлінні структурно поєднує три блоки:

- а) закупівля сировини і матеріалів;
- б) виготовлення промислової продукції;
- в) постачання готової продукції замовнику.

Ефект системного підходу полягає в інтегрованій логістичній активності, спрямованій на оптимальне просування сировини, напівфабрикатів та готової продукції між логістичними ланками до кінцевих споживачів.

Логістичний менеджмент, спрямований на оптимальну організацію внутрішніх логістичних потоків,

на зовнішнє середовище, має своєю метою скорочення витрат в ланцюгах закупівлі й постачання. Невідкладними в теорії та практиці логістичного менеджменту підприємств є комплексний аналіз логістичних систем з метою розробки заходів щодо скорочення логістичних витрат і кращого задоволення вимог замовників. Логістично спрямований підхід в управлінській діяльності охоплює і прямі, і зворотні зв'язки. Вихідним пунктом такого підходу є визначення кола постачальників матеріально-технічних засобів, встановлення з ними двосторонніх зв'язків та укладання відповідних договорів. Забезпечення системного підходу до управління визначається власне виробничим циклом, але не обмежується ним. Більше того, системний логістичний підхід полягає в проєкції цього циклу як проміжного, а не завершального і зовсім не кінцевого. При такому підході показник виробленої продукції не є самоціллю управління поточковими процесами, адже проєктується як базова основа наступного циклу — реалізації продукції, її обсягу.

Важливим є також налагодження партнерських стосунків між постачальниками і виробниками не формального, а зацікавленого ставлення до своїх обов'язків і вболівання за спільну справу як однодумців. У цьому відношенні логістичний менеджмент реалізує мотивацію спільної діяльності партнерів, заснованої на принципах психології співробітництва. Формування такого характеру відносин справляє безпосередній вплив на становлення і здійснення системи прямих зв'язків у сфері "постачання – виробництво". В організаційному відношенні діє наступне правило: чим менше посередників, тим оптимальнішими будуть ці зв'язки й ефективнішим — управління. Складність, але невідкладність розв'язання цієї проблеми методами логістичного менеджменту полягає в подоланні однобічного підходу: чим менше посередників, тим результативніші зв'язки. Тут немає прямої залежності, а тому не слід вважати за правило будь-що витіснення посередників. Отже, доцільно здійснити порівняльно-статистичний та економічний аналіз. Якщо раніше ці проблеми вирішувалися директивними методами, то нині необхідно використати також низку методів, зокрема соціально-психологічних. Зважаючи на інноваційний характер логістичної управлінської діяльності, її провідну ланку складають кадри, їх підготовка, підвищення кваліфікації й перепідготовка працівників логістичних служб підприємств. У практиці логістичного менеджменту важливо урізноманітнювати форми стимулювання їхньої творчої діяльності, надаючи йому соціальну спрямованість і таким чином покращуючи працю управлінського корпусу взагалі й менеджерів з логістики — зокрема. Саме такий, всебічний підхід до оцінки характеру та рівня взаємозв'язків необхідний при вирішенні проблеми з постачальниками у кожному конкретному випадку. Отже, на сучасно-

му етапі зростає роль системного підходу до розв'язання внутрішніх та зовнішніх підприємницьких завдань постачання, виробництва й збуту готової продукції, отримуючи цілісну й наскрізну спрямованість. Логістичний менеджмент розглядається як система заходів, спрямованих на реалізацію логістичної політики на підприємстві.

Проаналізуємо функціональний характер логістичного менеджменту в управлінні потоковими процесами у виробничій сфері. У цьому багатогранному логістичному процесі зосередимо увагу на проблемі забезпечення системного підходу в управлінні. Одним із напрямків оптимізації управління матеріальними потоками вважається виробництво готової продукції невеликими партіями безпосередньо, прискорюються цикли закупівлі й постачання матеріальних ресурсів. Однак такий підхід не варто переоцінювати, а тим більше — абсолютизувати, тому що на практиці це дуже важко реалізувати через проблеми постійних витрат не тільки на закупівлю, а й на збут продукції, на обробку замовлень. Тому системний підхід вимагає прийняття компромісних рішень. Прикладом таких компромісів є також оптимальне поєднання тягнучої та штовхаючої систем для запобігання простоїв на виробництві та невиробничих втрат на підприємстві. Логістичний менеджмент зосереджується на тому, щоб для підприємства-виробника готової продукції — обрати невелику групу надійних постачальників та замовників як партнерів спільної діяльності з виробництва готової продукції.

Однак варто наголосити, що наявність в дистрибутивній сфері підприємства великої кількості посередників досить ускладнює, а звідси й підсилює значення системного підходу щодо прийняття менеджерами з логістики ефективних управлінських рішень. Складність проблеми полягає в ранжуванні й узгодженні локальних цілей та завдань функціональних груп посередників з маркетинговими та логістичними стратегічними цілями підприємства. На основі цих суперечностей можуть виникати конфлікти. Конфліктні ситуації виникають тоді, коли економічні цілі посередників не співпадають і досягнення оптимальної взаємодії в усьому дистрибутивному каналі стає неможливим або майже неможливим. Виходом з цієї ситуації також є економічні компроміси, у використанні яких зацікавлена, передусім, дистрибуція. Її визначають як комплексну логістичну активність, спрямовану на проштовхування готової продукції від виробника до кінцевих (чи проміжних) споживачів, організацію продажу, передпродажного та післяпродажного сервісу [3, с. 191].

Що стосується управління матеріальними запасами на промисловому підприємстві, то системний підхід полягає в наступному:

а) постійне регулювання наявності достатнього рівня запасів;

б) забезпечення безперервного виробничого процесу;

в) досягнення 100%-го виконання замовлень;

г) контролювання обсягу запасів напівфабрикатів та готової продукції на складах.

Координаційні завдання набувають особливого значення для оптимізації організаційних структур логістичного менеджменту. В цілому поняття "організаційна структура управління" розкрито в роботах В. С. Кабанова, А. І. Рахманова, Ю. М. Порховника, Ю. Н. Голубєва та інших вчених. Що ж до організаційно-управлінської структури логістичного менеджменту, то вона потребує дослідження й обґрунтування. Також формуються шляхи поєднання централізації та децентралізації в системі логістики; поєднання економічних та адміністративних методів контролю; раціонального розподілу функцій персоналу (менеджерів) на засадах розпорядності й персональної відповідальності [2, с. 296]. При цьому варто чітко розмежовувати функції між ланками логістичної системи та персоналом логістичного менеджменту; надавати великого значення адаптації до змін оточуючого середовища з врахуванням менеджменту проектів.

Зміст системного підходу щодо формування складових логістичного менеджменту практично виявляється в наступному:

а) розробка та узгодження логістичної стратегії підприємства з загальнозаводською системою управління;

б) розробка й виконання логістичного плану підприємства;

в) організація, координація й інтеграція функціональних та інформаційних процесів у логістиці;

г) інтеграція логістичних функцій у виробничу систему управління (лінійні, координаційні, лінійно-координаційні структури);

д) контроль за матеріальними, інформаційними, фінансовими потоками на підприємстві;

е) системний аналіз;

є) фінансування логістичного плану підприємства;

ж) підготовка та перепідготовка кадрів логістичних служб підприємств;

з) стимулювання логістичного персоналу та управління ним.

Таким чином, у статті обґрунтовано провідну роль системного підходу як основного принципу логістичного менеджменту та конкретизовано складові логістичного менеджменту й надано їх коротку характеристику.

Перспективними є наступні напрямки дослідження: використання системного підходу в логістичному менеджменті; розробка стратегії оптимізації управління промисловими підприємствами на засадах системного аналізу; надання управлінню проце-

сом "постачання – виробництво – збут" логістичного стилю управління.

Література: 1. Логистика: Учебник / Под ред. Б. А. Аникина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 368 с. 2. Сергеев В. И. Логистика в бизнесе: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 608 с. 3. Миротин Л. Б. Логистика для предпринимателя: основные понятия, положения и процедуры: Учебное пособие / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 252 с. 4. Козловский В. А. Логистический менеджмент: Учебное пособие / В. А. Козловский, Э. А. Козловская, Н. Т. Савруков. — 2-е изд., доп. — СПб.: Изд. "Лань", 2002. — 272 с. 5. Неруш Ю. М. Логистика: Учебник для вузов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 496 с. 6. Окландер М. А. Промислова логістика: Навчальний посібник / М. А. Окландер, О. П. Хромов. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 224 с. 7. Родников А. Н. Логистика: Терминологический словарь. — М.: Экономика, 1995. — 256 с. 8. Веснин В. Р. Менеджмент: Учебник. — М.: ТК Велби, Изд. "Проспект", 2004. — 504 с. 9. Сергеев В. И. Логистические системы мониторинга цепей поставок. Учеб. пособие / В. И. Сергеев, И. В. Сергеев. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 172 с.

Стаття надійшла до редакції
13.01.2005 р.

УДК 658.012.12:339.137.2

Орлов П. А.
Піддубна А. І.

РОЗВИТОК УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА: СИСТЕМНИЙ ПІДХІД

In the article a new approach and methodical principles of developing the enterprise international competitiveness management as the aggregate of methodological, organizational and informational reflection of managerial system, developed on the basis of systematic approach is proposed.

Динамічність і радикальність змін, що відбуваються в сучасному світовому економічному просторі, все більш переміщують управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств України у клас проблем загальнонаціонального значення, без розв'язання яких країна ризикує опинитися на узбіччі цивілізаційного розвитку.

Серед причин, що породжують проблемну ситуацію у цій сфері управлінської діяльності, однією з головних є низький рівень використання потенціалу системного підходу до організаційно-методологічного проектування управління.

Метою даної статті є розробка й обґрунтування концептуальної моделі розвитку та теоретико-мето-

дичних засад підвищення системної сполучності й предметної єдності методологічного, організаційного та інформаційного забезпечення системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства.

Використовуючи системний підхід в об'єктивуючій (методологічній) та організаційній його функціях, автори пропонують концептуальну модель розвитку управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, схема якої наведена на рис. 1.

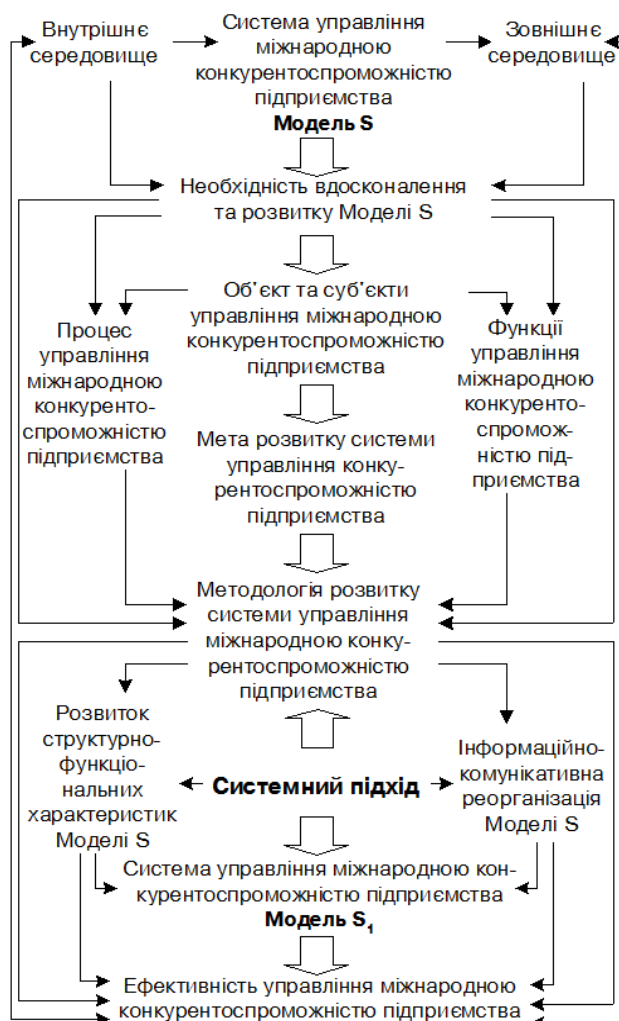


Рис. 1. Концептуальна схема розвитку управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (системний підхід)

Наведена модель становить собою сукупність трьох рівнів опису розвитку системи управління:

методологічного, який визначає смислове поле цього виду управлінської діяльності, її "тематизм" та категоріальний апарат;

організаційного, який визначає засіб відтворення управлінської діяльності та її репродуктивну функцію;

інформаційно-комунікативного, який характеризує умови системної реалізації та якість управ-

лінської діяльності у формі прямих та зворотних інформаційних потоків.

Відповідно до цієї схеми розв'язанням проблеми є система, що заповнює проміжок між існуючою (MS) і бажаною (MS_д) моделями системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства.

Визначальним етапом у реорганізації Моделі S є **методологічна рефлексія** управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства як змістовно-осмисленого виду управлінської діяльності, яка має забезпечувати відповіді на такі основні питання:

сутність та об'єкт управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства;

можливість і необхідність розвитку управління міжнародною конкурентоспроможністю на рівні окремого підприємства та держави;

ідентифікація суб'єктів управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства;

мета (завдання) розвитку управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства;

функціональний зміст управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства;

ефективність управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства.

Дослідження сутності й закономірностей формування міжнародної конкурентоспроможності підприємства як об'єкта управління, існуючих теоретичних положень та здобутків обумовлюють висновок про необхідність розгляду управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства як органічної складової менеджменту підприємства, використання загальної методології науки управління для розвитку його теоретичних засад.

Об'єктом управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства є рівень міжнародної конкурентоспроможності як відображення стану міжнародної економічної діяльності підприємства, який має не тільки мікроекономічний зміст, а й загальнодержавний характер. Проблема рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства не є лише власною справою окремого підприємства, оскільки воно виступає як частина національної, галузевої та регіональної господарської системи. Вплив рівня міжнародної конкурентоспроможності окремого підприємства мають відчувати як його власники, робітники, партнери по кооперації, місце (регіон) його розташування, так і держава, валютні надходження бюджету якої формуються з прибутків суб'єктів її зовнішньоекономічної діяльності.

Суб'єктами управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства є економічні агенти, об'єктом інтересів яких є рівень конкурентоспроможності підприємства, необхідний і достатній для забезпечення його життєздатності як суб'єкта міжнародної економічної діяльності.

Усю сукупність економічних агентів, що претендують на роль суб'єктів управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, можна розділити на три основні групи: уряд країни, бізнес, який включає власників і управлінські структури, та найманий персонал.

Аналіз та врахування сучасної світової практики дозволяє деталізувати суб'єктний контур управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, виокремлюючи у ньому наступних його учасників:

1) **державні, відомчі та регіональні органи** з-поміж спеціалістів з питань зовнішньоекономічної політики, зовнішньоторговельного регулювання та конкурентної політики. Завдання та повноваження цього суб'єкта управління визначаються відповідними нормативно-правовими актами та підпорядкуванням діяльності органів державного управління інтересам господарських суб'єктів України;

2) **власники підприємств** в умовах, коли вони самостійно реалізують основні завдання та функції управління без залучення відповідних фахівців. Така ситуація є характеристикою для малих та середніх підприємств з обмеженим апаратом управління або взагалі без нього. За будь-яких умов власники підприємств мають брати безпосередню участь у формуванні програми заходів та дій щодо підвищення конкурентоспроможності, оскільки вони пов'язані зі стратегічними цілями та мають спиратися на їх економічні інтереси й фінансові можливості;

3) **вищий управлінський персонал підприємства** (виконавчий директор і заступники директора) та керівники операційних підрозділів, у межах яких складається ланцюг цінностей підприємства;

4) **функціональний менеджер-економіст підприємства**, який спеціалізується тільки на управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємства і має відповідну підготовку (бажано на рівні магістра). Як правило, введення цієї посади є свідченням гостроти проблеми міжнародної конкурентоспроможності підприємства;

5) для розробки та реалізації стратегій підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємства на платній основі можуть залучатися також **менеджери-економісти консалтингових фірм**.

Метою розвитку системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства є переведення на таку модель її функціонування, яка ґрунтується на вимогах релевантного зовнішнього середовища та на ресурсних можливостях підприємства, і в межах якої досягається рівень міжнародної конкурентоспроможності, необхідний і достатній для стійкого оперування підприємства на зовнішньому ринку.

За **функціональним змістом** управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства становить сукупність певних функцій менеджменту (цілевизначення, планування, організація, мотивація

і контроль) і процесів (прийняття рішень і комунікація), які поєднують окремі функції у єдиний процес управління [1, с. 61].

Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства — виокремлений і самостійний вид менеджменту, що обумовлюється: по-перше, особливостями міжнародного простору як ресурсу сучасного економічного розвитку підприємства; по-друге, відсутністю у ньому моносуб'єкта управління; по-третє, специфічним методологічним апаратом, який пов'язаний з виходом завдань та суб'єктів управління за межі власного соціуму, тобто виходом, який торкається інтересів інших країн та здатний породжувати їх протистояння і навіть міжнародні конфлікти.

В авторському розумінні управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства — це системно скоординована діяльність, спрямована на забезпечення конкурентоспроможності підприємства як суб'єкта міжнародної конкуренції. Система управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства складається з ряду підсистем відповідно до функціональних сфер підприємства. Реалізація мети, завдань та функцій системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства можлива лише за умови узгодження всіх підсистем управління. Тільки за цих умов підприємство може закріпитися у ролі суб'єкта на зовнішньому ринку й здійснювати реальний вплив на інших його суб'єктів.

Визначення **методологічних основ** управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства має базуватися на загальній теорії менеджменту, її творчому розвитку з урахуванням, по-перше, особливостей міжнародного економічного простору як ресурсу розвитку підприємства; по-друге, соціально-економічних умов функціонування підприємства як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності України; по-третє, специфічних завдань даного напрямку управління.

Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства ґрунтується на концептуальних положеннях домінуючих сучасних підходів до управління — процесного, системного, стратегічного, ситуаційного, адаптивного, проектного тощо. При цьому методологічним стрижнем розвитку теорії управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, на думку авторів, є **системний та стратегічний підходи**.

В Україні має бути створена система управління, що ґрунтується на стратегії прориву до світового рівня конкурентоспроможності. А прорив є особливою формою розвитку, яка вимагає використання якісно нових його джерел та ресурсів. Особливе значення серед цих ресурсів мають так звані "метаресурси" (міжнародний та інформаційний маркетинг, міжнародний фінансовий менеджмент, мене-

джмент персоналу та організації), якість яких є визначальною для досягнення конкурентного успіху підприємства.

Каркас або несуча конструкція системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства мають спиратися на дві головні опори — національну державу і вітчизняне підприємство. Об'єктивна необхідність державного блоку регулювання у цій системі зумовлюється неомогенністю світового економічного простору, існуванням у ньому нерівноважних механізмів конкурування, політичної та ідеологічної дискримінації, нападів та інтервенцій з боку тих чи інших суб'єктів міжнародної економічної діяльності. З іншого боку, ніяка держава не в змозі забезпечувати рівень конкурентоспроможності підприємств без власних зусиль підприємства на досягнення результату, який гарантує його зберігання як суб'єкта міжнародної конкуренції. У кожного суб'єкта управління у цій системі — своя роль, але усі разом на зовнішньому ринку вони мають діяти як консолідована система "держава — підприємство", тобто як гравець світового ринку, запас міцності якого не вичерпується тільки економічним потенціалом підприємства, а має ґрунтуватися на інституціональній, нормативно-правовій, організаційній тощо підтримці країни базування підприємства.

Крізь визначені особливості управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства має вирішуватися й проблема оцінки його **ефективності**. Розв'язання цієї проблеми, на погляд авторів, має здійснюватися не у площині виділення із загального ефекту тієї частини, яка досягнута завдяки функціонуванню власне цієї системи управління, а у площині динаміки результативних показників міжнародної економічної діяльності підприємства, досягнутих за час функціонування реорганізованої системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Визначення цих показників має здійснюватися на основі **стратегічного підходу до управління** — виявлення ключових чинників конкуренції в галузі, факторіальних джерел конкурентоспроможності, оцінки економічного потенціалу та адаптаційних можливостей підприємства до змін зовнішнього середовища.

Іншим логічним кроком у розвитку системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства згідно з системним підходом є **організаційна рефлексія** методологічного її рівня. Зміст поняття "організаційна рефлексія" автори розуміють не тільки як засіб здійснення цього виду управлінської діяльності, а і як власну функцію цієї діяльності, яка забезпечує її якість, зміст та осмислене її структурування у часі [2, с. 175].

Згідно з **принципом історичності**, розвиток управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства має розглядатися як зміна фазових його станів, тобто як активна реорганізація існуючих організаційно-структурних та функціональних

характеристик системи, орієнтованих на бажану модель її функціонування. У реорганізації мова йде, зрозуміло, не про скасування, а про переосмислення структури функцій існуючої системи управління, про перебудову їх на основі системного підходу з метою виведення на новий рівень екіфінальності та підвищення ефективності. Графічне відображення цієї моделі розвитку системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства наведено на рис. 2(в).



Рис. 2. Моделі розвитку системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства при пасивному (а, б) і активному (в) врахуванні її історичної закономірності

Розвиток системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства в Україні доцільно здійснювати у два етапи, кожен з яких має відображати адаптаційну підготовку вітчизняних підприємств у межах ланцюга "Україна–СОТ".

Перший етап розвитку має сполучатись з формуванням "невідкладних" організаційних заходів та управлінських інструментів, спрямованих на пом'якшення можливих негативних наслідків вступу країни до СОТ для окремих галузей та підприємств. На цьому етапі має бути: визначено "ромб конкурентоспроможності країни"; проведена гармонізація зовнішньоторговельного режиму з вимогами та нормами СОТ, до якої підприємствам також потрібно буде адаптуватися; прискорено процес структурної перебудови й технологічної модернізації підприємств; удосконалена структура зовнішньоторговельного обороту країни.

Другий етап розвитку пов'язаний з вирощуванням "національних чемпіонів" — локомотивів розвитку економіки України, перетворенням їх у транснаціональні економічні структури й технологічні системи, здатних на рівних інтегруватися у світові відтворювальні ядра та комплекси.

Структура-зв'язок "держава — підприємство" як стрижень сучасної парадигми міжнародної конкуренції об'єктивно обумовлює **модель-проект** системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства як дворівневої ієрархічної структури з двома контурами (підсистемами) управління:

- 1) підсистема управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства на рівні держави (макроекономічний контур управління);
- 2) підсистема управління міжнародною конкурентоспроможністю на рівні підприємства (мікроекономічний контур управління).

Вдосконалення та розвиток макрорівня системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства мають здійснюватися у напрямі нарощування різноманітності координатора системи шляхом:

реорганізації структури та функцій координатора системи;

розширення процедур і принципів координації відповідно до стану внутрішнього та зовнішнього середовища

За своєю структурою макроекономічний блок системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства має включати (рис. 3): стратегічну компоненту, методологію і методику стратегії нарощування конкурентоспроможності та організаційно-економічний механізм її реалізації — систему інститутів, методів й інструментів підтримки та зростання конкурентоспроможності підприємств та економіки в цілому.

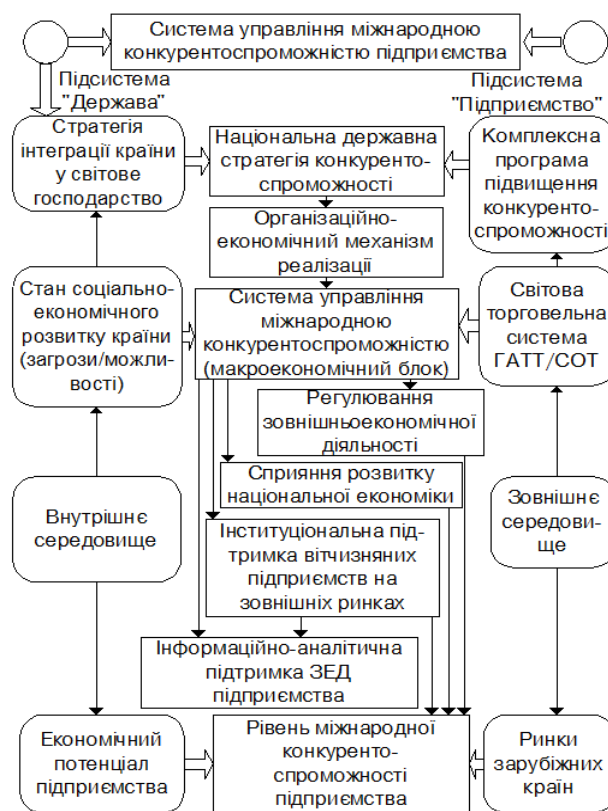


Рис. 3. Структура та модель взаємозв'язків у макроекономічному контурі системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства

Стратегічною компонентою державного рівня управління міжнародною конкурентоспроможністю в Україні є довгострокова державна програма конкурентоспроможності, розробленню якої має передувати ретельний моніторинг конкурентоспроможності галузей, секторів і підприємств країни із застосуванням системи національних та світових рейтингових агентств та інших незалежних джерел економічної інформації та оцінок.

Організаційно-економічний механізм реалізації державної програми конкурентоспроможності — це сукупність інституціональних, організаційних, економічних, соціальних, політичних та інших інструментів і засобів державного впливу на умови формування та відтворення конкурентних переваг вітчизняних підприємств у пріоритетних галузях та секторах економіки. Функціонально він має бути спрямованим на:

сприяння розвитку національної економіки;

регулювання зовнішньоекономічної діяльності на основі політики виваженого протекціонізму та лібералізму;

інституціонально-правову та економічну (в межах міжнародних угод) підтримку національних товаровиробників на зовнішніх ринках;

інформаційно-аналітичну підтримку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств.

Реалізація цих завдань координатора вимагає побудови такої його організаційної структури, а за необхідності — і рівнів ієрархії у ній, при якій арсенал методів та засобів управління буде більшим, ніж усе різноманіття проблем, що виникають у реальних умовах міжнародної економічної діяльності вітчизняних підприємств, тобто забезпечується відповідність координатора системи управління закону "необхідного різноманіття" [3, с. 105]. Цілком логічно, що виконання координатором такої, наприклад, функції як "регулювання зовнішньоекономічної діяльності" потребує більш складної декомпозиції його структури, елементи якої мають відображати:

митно-тарифне регулювання зовнішньої торгівлі країни;

режим квотування та ліцензування імпорту;

спеціальний інструментарій захисту внутрішнього ринку, пов'язаний з використанням державних норм і стандартів, сертифікації імпортованих товарів, компенсаційних зборів, антидемпінгового мита, методів тарифної ескалації тощо.

Важливого значення у реорганізації координатора набуває вибір форми або способу формалізації сигналів, що зв'язують елементи, і за допомогою яких реалізується процедура (функція) координації системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Вирішення цього завдання має здійснюватися у напрямі збільшення різноманітності координатора системи шляхом нарощування такої кількості виходів із нього (а за потреби і рівнів ієрархії в ньому), при якій керованій системі надається можливість самостійного вибо-

ру режиму координації в межах таких видів, як "узгоджена взаємодія", "розв'язування взаємодії", "наділення відповідальністю" та "створення коаліцій".

Реорганізація підсистеми управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства має здійснюватися у напрямі набуття нею двох головних характеристик:

досить високого ступеня узгодженості й системної сполученості з державним рівнем управління, з одного боку, і власного уявлення про стан та динаміку зовнішнього середовища, в якому здійснюється міжнародна економічна діяльність підприємства, — з іншого;

можливістю ефективного реагування (у тому числі й за допомогою держави) на ці уявлення у напрямі тих системних дій, які необхідно здійснювати на цьому рівні управління.

Системний підхід до розвитку мікрорівня управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства полягає у тому, що організація процесу управління у ньому набуває багатокрокової форми, за якою кожен наступний крок виступає як похідний від попереднього, а сукупність кроків виступає як ієрархічна, наповнена релевантним змістом процедура управління. При цьому ефективність управління визначається як результативністю (якістю) кожного етапу (кроку), так і швидкістю переходу від одного до іншого. На рис. 4 наведена 6-крокова методологія організаційного проектування як системи взаємозв'язаних дій, яка покладена в основу побудови структурної схеми підсистеми управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (рис. 5).

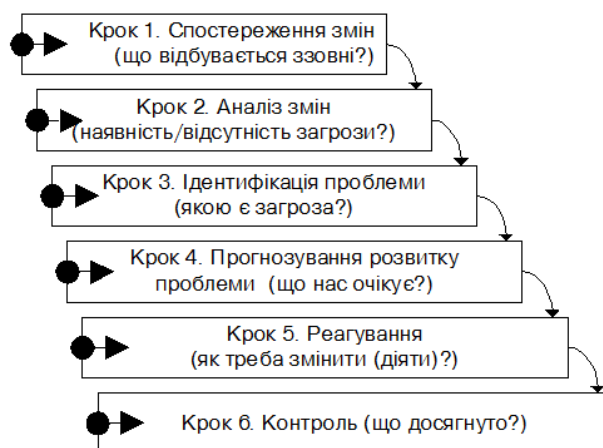


Рис. 4. 6-крокова методологія організаційного проектування системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства

Згідно з цією схемою, структурними елементами підсистеми мікроекономічного рівня управління міжнародною конкурентоспроможністю є:

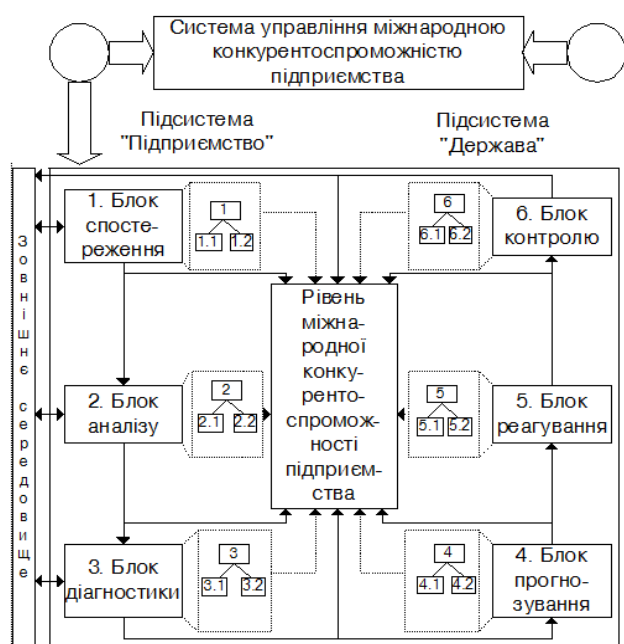
1) **блок спостереження, аналізу та діагностики** (САД), що запроваджує причинно-наслідкові взаємо-

зв'язки між змінами зовнішнього середовища та рівнем міжнародної конкурентоспроможності підприємства;

2) **блок прогнозування** (П), що має передбачати наслідки впливу змін зовнішнього середовища на рівень функціонування підприємства та на його конкурентну позицію;

3) **блок реагування** (Р), який визначає, яка стратегічна реакція підприємства на зміни зовнішнього середовища має бути у різних сферах його функціональної діяльності або ж у сфері його взаємодії з урядом країни;

4) **блок контролю** (К), який остаточно встановлює адекватність реакції підприємства до змін зовнішнього середовища як у цілому — з позиції рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства, — так і в межах окремих його підрозділів за шкалою їх внесків у загальний позитивний результат реагування.



Умовні позначення:

1 – 6 – підсистеми старших рангів.

1.1 – 1.2; ... 6.1 – 6.2 – підсистеми молодших рангів.

Рис. 5. Структурна схема системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства

Загалом, підсистема управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства характеризується більш складними структурно-функціональними характеристиками й процесами порівняно з регулюванням на макрорівні управління. Знайти єдину "правильну" модель управління, яка б була "працездатною" у різних умовах, неможливо. "Мудрі інженери, — зазначають Дж. Балоган і В. Хоуп-Хейлі (спів-автори курсу MBA зі стратегічного менеджменту), — ...повинні з великою обережністю підходити до рекомен-

дацій, які ґрунтуються на описі, як інші організації досягають успіху у цій справі. Щоб реалізація будь-якої стратегії була успішною, вона має відбуватися з урахуванням свого стратегічного контексту" [4, с. 545 – 546].

Стратегічний контекст управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства обумовлюється самим змістом цього виду управлінської діяльності, у якій зовнішній виклик стає вимогою для внутрішнього реагування. Інструментом реагування як поведінки суб'єкта управління є стратегія розвитку системи управління, а умовою її реалізації — стратегічний режим процесу управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства.

Науково-теоретичне та операціональне значення запропонованої моделі розвитку системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства полягає в тому, що вона становить системоутворюючу конструкцію, на основі якої:

забезпечується системне охоплення проблеми розвитку управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. В єдину цілісну систему в ній інтегровані об'єкт, суб'єкт, зміст, структура та функції цього виду управління;

узгоджуються цілі й завдання управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства як на рівні системи в цілому, так і на рівні окремих її підсистем та структурних елементів;

визначається стратегічне структурування (ієрархічність) управлінської діяльності як на найвищому рівні, так і на рівні складових її етапів;

забезпечується системна сполучність і предметна єдність методологічного, структурно-функціонального та інформаційного забезпечення системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства.

Поглиблення розробки проблеми розвитку управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, на думку авторів, доцільно було б ввести у площину формалізації процесу управління як системи взаємопов'язаних дій та причинно-наслідкових зв'язків, які забезпечують перехід від базової Моделі MS до нової, реорганізованої Моделі MS₁ управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства.

Література: 1. Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. Навчальний посібник / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна. — Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004. — 264 с. 2. Стратегическое управление в муниципальном управлении. Введение в предмет. Учеб. пособие для муниципальных управляющих. Сер. "Библиотека местного самоуправления". Вып. 19. — М.: "Московский общественный научный фонд". — 2000. — 292 с. 3. Системный анализ и принятие решений. Словарь-справочник. Учебное пособие для вузов / Под ред. В. Н. Волковой, В. Н. Козлова. — М.: Высшая школа, 2004. — 616 с. 4. Фазей Л. Курс MBA по стратегическому менеджменту / Л. Фазей, Р. Рэнделл: Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2002. — 608 с.

Стаття надійшла до редакції
24.02.2005 р.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ И АНАЛИЗУ ИНФОРМАЦИОННОГО РЕСУРСА ПРЕДПРИЯТИЯ

In the article the methodical approach to estimation the quality and the management of the information resource personnel of the enterprise staff development is offered. Estimation the quality of the information resource through the results of the personnel intellectual is offered. The realization of the given approach on the example of using the estimation is given.

Во второй половине прошлого столетия, во время последней научно-технической революции, экономисты выделили информацию в отдельный экономический ресурс. Вследствие этого начало развиваться отдельное направление экономической науки — теория информационной экономики. Все чаще можно услышать мнение о том, что информация становится важным ресурсом любого предприятия. Наибольший рост объема информации наблюдается в промышленности, торговле, финансово-банковской и образовательной сферах. Например, в промышленности рост объема информации обусловлен увеличением объема производства, усложнением выпускаемой продукции, использованием материалов, технологического оборудования, расширением в результате концентрации и специализации производства внешних и внутренних связей экономических объектов. Для нормального функционирования организации уже недостаточно иметь материальные, человеческие, финансовые, энергетические, производственные ресурсы, необходимо знать, что с ними делать и как их развивать. Поэтому информация, информационные ресурсы (ИР) в последнее время рассматриваются как отдельные экономические категории, идет интенсивное возрастание их роли. В связи с этим в менеджменте возникает проблема управления формирования и развития информационных ресурсов. Одним из путей формирования и развития информационного ресурса является разработка определенных методов управления информационными ресурсами. Разработке таких подходов и методов посвящено большое количество работ [1 – 4]. В то же время остается нерешенным ряд вопросов, связанных с формированием контура управления развитием (ИР), разработкой методов их оценивания.

Информационный ресурс предприятия имеет свою структуру [5]:

информационные ресурсы представленные в виде информации в информационных системах управления (ИР1);

знания и опыт деятельности персонала предприятия (ИР2);

знания о предприятии у партнеров, потребителей и других контрагентов предприятия во внешней среде, проявляющиеся в имидже, бренде, приверженности торговой марке, длительных схемах взаимодействия (ИР3).

Актуальность данной тематики определяется той объективно важной ролью, что на данном этапе развития экономики и предприятия в целом существенное место занимает персонал. Знания, качества, навыки, компетентность и информация, которой владеет персонал, занимает большую долю всей работы предприятия. Хорошо подобранные или подготовленные кадры могут играть и играют большую роль в воспроизводственном процессе предприятия. На данном этапе развития экономики необходимо совершенствование развития персонала. Одним из путей совершенствования является развитие информационного ресурса персонала.

В связи с этим целью работы является разработка методического подхода к оценке качества и управления развитием информационного ресурса персонала предприятия.

Формирование стратегии развития ИР2 является одним из путей совершенствования управления персоналом. ИР2 характеризуется:

содержанием — виды информации и знания;

количеством — сколько информации (объем);

активностью — как проявляют активность отдельные специалисты и коллективы, имеющие знания и информацию для получения интеллектуальных продуктов и повышения качества работы предприятия.

Каждая из характеристик ИР предприятия отражает определенный показатель оценки и анализа информационного ресурса персонала P_i .

Для построения подхода к оцениванию ИР2 применим следующую гипотезу.

Количество и активность использования информационного ресурса ИР2 может оцениваться на основе расчета рейтинговых показателей, базирующихся на результатах деятельности отдельных специалистов или коллективов, полученных с использованием имеющихся у них информационных ресурсов ИР2.

В методике оценки и анализа ИР промышленных предприятий следует выделить 4 группы характеристик P_i :

P_1 — навыки;

P_2 — квалификация;

P_3 — компетентность;

P_4 — знания.

Результаты деятельности отдельных специалистов или коллективов можно представить относительно характеристик P_j в виде таблицы.

Таблица

Таблица отношений показателей оценки к результатам интеллектуальной деятельности персонала

П1		2		4	5	6	7	8	
П2	1	2			5			8	9
П3			3	4	5				9
П4	1	2	3		5	6	7	8	9

Условные обозначения:

1. Разработка бизнес-планов.
2. Разработка экономических и финансовых проектов.
3. Написание монографий относительно своей тематики.
4. Обеспечение успехом новое изделия.
5. Конструкторские разработки.
6. Разработка инновационных проектов.
7. Принятие нестандартных, оригинальных решений.
8. Ноу-хау.
9. Технологии управленческих операций.

Для информационного ресурса ИР2 могут быть выделены различные механизмы его формирования и развития:

обучение, повышение квалификации персонала общего плана;

тренинги принятия проектных и управленческих решений;

реализация новых проектов, инноваций, бизнес-процессов;

участие в принятии решений менеджерами предприятия;

получение конкретных знаний о предприятии из информационных процессов (законы, закономерности, тенденции, факторы, полученные на основе интеллектуального анализа данных, например из системы KDD — Knowledge discovery in databases — открытие знаний в базах данных).

Формирование стратегии развития ИР2 — это одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения.

Для развития информационного ресурса ИР2 необходимо учесть факторы формирования стратегии, которая будет развивать данный ресурс. Прежде всего, необходимо уточнить возможности, которые должна представлять методика формирования стратегии. Отвечая на этот вопрос, можно сказать, что разрабатываемая методика позволит осуществлять переход от существующего состояния пред-

приятия к желаемому, в процессе его развития используя стратегию развития ИР2. Под переходом от существующего состояния предприятия к желаемому подразумевается трансформация определенных качеств персонала, реализуемых через его информационный ресурс, или изменение самого информационного ресурса, имеющего свою структуру, с целью достижения максимального результата работы отдельного сотрудника или подразделения предприятия, тем самым обеспечивая рост предприятия и повышая его производственный потенциал.

Для оценки и анализа качества информационного ресурса предприятия предлагается подход, в основе которого лежат следующие посылы.

1. *Увеличение объема, содержания, а также активность информационного ресурса персонала* определяется не только внешними условиями (наличием источников информации, производственными ситуациями и т. п.), но и мотивацией отдельных специалистов, менеджеров и коллективов.

Расширение структуры ИР2 и его объемов (содержания и количества) может быть реализовано через доступ к информационным пространствам различной природы (ИР1, Интернет, системы образования и т. п.). Повышение активности использования ИР2 отдельными работниками, коллективами или подразделениями предприятия могут быть достигнуты через усиление мотивации, путем применения:

материального стимулирования за полученные результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальные продукты);

информирования о сравнительных (рейтинговых) оценках результатов использования своего информационного ресурса отдельными работниками или коллективами.

2. *Содержание, объем и активность информационного ресурса персонала предприятия* могут быть оценены косвенно через результаты деятельности отдельных менеджеров, специалистов и коллективов, полученные на основе использования данного информационного ресурса.

3. *Оценка и анализ информационного ресурса персонала предприятия* производится в контуре управления стратегическим развитием, где в качестве базовых стратегий рассматриваются:

доступ персонала к внешним информационным пространствам;

стимулирование, ведущее к росту внутренней мотивации относительно развития информационного ресурса;

информирование о результатах на основе рейтинговых оценок участников производственного процесса.

4. *Информирование на основе рейтинговых оценок вместе с блоком оценки и анализа* могут образовывать самостоятельный контур развития информационного ресурса персонала на основе самоор-

ганизации через использование механизма внутренней мотивации.

Взаимосвязь указанных элементов системы стратегического управления развития информационного ресурса персонала, определенных в рамках предлагаемого подхода, приведена в виде схемы на рисунке.

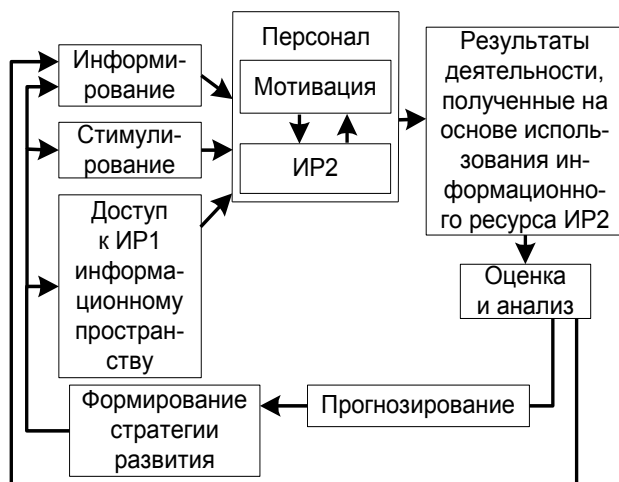


Рис. Схема управления стратегии развития ИР предприятия

Функционирование контура управления представляет собой замкнутый цикл. Начальный этап — выявление различных отделов предприятия, где накапливается, обрабатывается, проходит фильтрацию ИР2. Следующим этапом функционирования контура управления является оценка самого информационного ресурса второго типа. Этот процесс выполняется путем проведения рейтинговой оценки. Под рейтинговой оценкой будем понимать тестирование персонала предприятия при помощи определенных показателей с целью выявления результативного количества баллов для определения недостающих качеств, навыков, знаний, нужной квалификации персонала и достижения основной цели, стабильного функционирования предприятия.

Рейтинговая оценка информационного ресурса ИР2 рассчитывается по формуле:

$$R_i = \sum_{j=1}^m \lambda_j \Pi_{ij}$$

где λ_j — весовой коэффициент значимости j -го показателя оценки ИР;

Π_j — показатель оценки ИР персонала;

$\sum_{j=1}^m \lambda_j = 1$, m — количество показателей.

Каждый перечисленный выше показатель имеет свою группу коэффициентов ($\lambda_1, \lambda_2, \lambda_3$). Установление значений этих коэффициентов и прогно-

зирование результатов (показателей), лежит в основе формирования стратегии развития ИР2.

Следующим этапом функционирования контура управления ИР2 является анализ данных, собранных на основании анкетирования персонала по основным показателям и группам коэффициентов.

В результате анкетирования должен быть проведен анализ собранной информации по каждому работнику или же по подразделению предприятия и выявлены различные виды недостатков информационного ресурса второго типа относительно его структуры, приведенной выше.

Завершающим этапом функционирования контура управления персоналом является формирование стратегии развития ИР2 и принятие управленческого решения с помощью использования методики оценки и анализа ИР2 предприятия.

Пример реализации предлагаемого подхода приведен в работе А. И. Пушкаря [7] на основе такой организации, как высшее учебное заведение. Данный пример основывается на количественной оценке научно-педагогической деятельности преподавателей кафедр и вузов.

Таким образом, при снижении эффективности выполнения какого-нибудь вида деятельности или целого его ряда количество баллов по данным показателям интенсивно уменьшается, что приводит к резкому понижению рейтинга определенного сотрудника.

Предлагаемый в статье подход к оценке и анализу информационного ресурса персонала предприятия позволяет строить методы оценки и анализа качества такого ресурса для различных типов предприятий. Дальнейшее направление исследования по развитию данного подхода состоит в построении соответствующих систем поддержки принятия решений по стратегическому развитию информационных ресурсов предприятия.

Литература: 1. Бурков В. Н. Модели и методы управления организационными системами / В. Н. Бурков, В. А. Ириков. — М.: Наука, 1994. — 270 с. 2. Годин В. В. Управление информационными ресурсами / В. В. Годин, И. К. Корнеев. — М.: ИНФРА-М, — 1999. — 432 с. 3. Годин В. В. Управление информационными ресурсами: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 17 / В. В. Годин, И. К. Корнеев. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 352 с. 4. Жданов С. А. Экономические модели и методы в управлении. [Справочное пособие. — М.: Дело и сервис, 1998. — 176 с. 5. Хвисюк О. М. Проблемы медичної науки та освіти / О. М. Хвисюк, В. С. Пономаренко, А. М. Зосімов, В. Г. Марченко // Методика кількісної оцінки науково-педагогічної діяльності викладачів кафедр і ВНЗ. — 2004. — №4 — С. 9 — 13. 6. Пушкарь А. И. Концепция развития информационных ресурсов предприятия / А. И. Пушкарь, Е. В. Пономаренко // Экономика развития. — 2004. — №2. — С. 9 — 18. 7. Лишевский В. П. Педагогическое мастерство ученого. — М.: Наука, 1975. — 20 с.

Стаття надійшла до редакції
15.12.2004 р.

УДК 658.589

Сотникова Ю. В.

ЧИСТАЯ ДИСКОНТИРОВАННАЯ СТОИМОСТЬ КАК КРИТЕРИЙ АБСОЛЮТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

In the article the results of economic and mathematical analysis about groundlessness of the net produced value (NPV) as the criterion of the innovation projects absolute economic efficiency are considered. The correction of the criterion (NPV), that takes into account the amount of profit and duration of getting it without changing the project technology is considered.

Конструирование объективных критериев экономической эффективности инновационных решений — весьма важная задача, решение которой имеет существенное теоретическое и практическое значение. От объективности экономической оценки инновационных проектов в значительной степени зависят коммерческая и общественная эффективность предприятий и социально-экономический прогресс нашего общества.

Решение о внедрении на предприятии инновационных проектов принимается путем определения их сравнительной и абсолютной эффективности. Каждый из этих показателей выполняет только присущую ему функцию. Оценка сравнительной экономической эффективности необходима для выбора наиболее целесообразного проекта из возможных альтернативных вариантов. Оценка абсолютной эффективности устанавливаются показатели деятельности конкретного предприятия в результате осуществления выбранного варианта проекта. Получение объективной информации об абсолютной эффективности инновационных проектов особенно актуально для предпринимателей. Предприниматель сравнивает показатели предприятия ожидаемые после внедрения проекта, оценивает их и принимает окончательное решение об инновационной деятельности.

Анализ последних публикаций [1 – 3] показал, что в настоящее время отсутствует единый критерий, который может одновременно устанавливать сравнительную и абсолютную эффективность инно-

вационных проектов. Вместе с тем в экономической литературе все большее распространение получает иллюзорное представление о том, что таким единым критерием является чистая приведенная стоимость (NPV), рекомендованная для оценки эффективности проектов международными организациями (ЮНИДО и др.)

Так, в фундаментальном справочнике по инновационному менеджменту утверждается, что критерий NPV может быть использован "для оценки эффективности вариантов и выбора лучшего из них", и далее, что оценка эффективности альтернативных проектов проводится "с целью принятия решения по их финансированию" [4, с. 431 – 432]. Изданные для практического использования "Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов" содержат прямое указание на то, что NPV является "основным показателем, характеризующим абсолютную и сравнительную эффективность инновационного проекта" [5, с. 101].

Ученые-экономисты отмечают недостатки чистой приведенной стоимости как критерия экономической эффективности инновационных проектов [4, с. 432 – 433] и предлагают решения по его совершенствованию [6; 7]. В промышленно развитых странах крупные фирмы [8, с. 231 – 234] и отраслевые институты [2, с. 417 – 427] разрабатывают свои критерии инновационных решений.

Современная экономическая мысль направлена на поиски лучшей конструкции критерия сравнительной эффективности инновационных проектов. Проблеме же совершенствования критерия абсолютной эффективности проектов должное внимание не уделяется.

Цель данной работы — анализ применения чистой приведенной стоимости (NPV) как критерия абсолютной эффективности инновационных решений и обоснование необходимости его совершенствования.

Количественное значение критерия NPV рассчитывается по формуле (1):

$$NPV = -I + \sum_{i=1}^t \frac{\Pi_i \times B_i}{(1+e+u)^i}, \quad (1)$$

где I — инновационные инвестиции, ден. ед.;

Π_i — прибыль проекта в i -й период времени (год, месяц и др.), ден. ед.;

t — количество периодов времени, за которые рассчитываются NPV, ед.;

i — порядковый номер периода времени, ед.;

e — цена капитала, относит. ед.;

u — годовой темп инфляции, относит. ед.;

B_i — вероятность получения проектной прибыли в i -й период, относит. ед.

Формула для расчета NPV (1) предполагает выражение стоимостных показателей в денежных единицах, отнесенных к настоящему периоду вложения инвестиций. На основании расчетов NPV делается вывод об эффективности ($NPV > 0$) или неэффективности ($NPV < 0$) инновационного проекта.

Поскольку критерий NPV наделен в настоящее время статусом и сравнительной, и абсолютной эффективности, проекты с одинаковым значением этого критерия должны обеспечивать изменение показателей предприятия на равную величину. Другими словами, в результате реализации любого из проектов с тождественными значениями NPV у предприятия должны быть одинаковые экономические (коммерческие) показатели.

Анализ показал, что проекты с одинаковыми значениями NPV не могут быть тождественны по абсолютной эффективности. Основными показателями абсолютной эффективности проектов являются увеличение прибыли и рентабельности предприятия. Прибыль названа показателем эффективности, несмотря на то, что она представляет эффект, полезный коммерческий результат деятельности предприятия. Сущность прибыли необходимо рассматривать в двух аспектах: для настоящего периода — как эффект производственной деятельности предприятия, для будущего периода — в качестве ресурса расширенного воспроизводства и для повышения эффективности предприятия.

Критерий NPV не может быть критерием абсолютной эффективности инновационных проектов, поскольку однозначно не определяет увеличение прибыли и рентабельности предприятия. Альтернативные варианты проектов с одинаковым NPV не могут быть тождественны по величине инвестиций и прибыли. В противном случае был бы возможен только один вариант проекта. Если альтернативные проекты не тождественны по величине инновационных инвестиций и эффекта, они не могут обеспечить одинаковое увеличение прибыли предприятия и, следовательно, имеют различную абсолютную эффективность.

Проекты, равные по критерию NPV, не могут обеспечить одинаковую прибыль, равно как и рентабельность предприятия. Этот тезис доказывается автором посредством экономико-математического анализа.

Таким образом, различные варианты проектов с одинаковым NPV не могут обеспечить предприятию одинаковую прибыль или одинаковую рентабельность, то есть не могут быть тождественными по абсолютной эффективности.

Существует весьма важный показатель абсолютной экономической эффективности инноваци-

онных проектов, который не учитывается критерием NPV, — продолжительность получения предприятием проектной прибыли без изменения проектной технологии. Эта продолжительность зависит не только от технического, технологического, организационного и другого сущностного содержания проекта, а также от фазы жизненного цикла существующей на предприятии технологии. Следует обратиться к конкретному примеру.

Можно предположить, что в портфеле предприятия имеется два инновационных проекта с одинаковой величиной чистой приведенной стоимости. Первый проект готовится к внедрению, когда существующая технология приносит предприятию максимальную прибыль. Подготовка к внедрению второго проекта осуществляется на фазе затухания жизненного цикла существующей технологии, когда прибыль проявляет устойчивую тенденцию к снижению. Первый проект увеличивает годовую прибыль предприятия с 300 тыс. грн. до 400 тыс. грн. Второй проект позволяет предприятию повысить прибыль до прежнего максимума — 300 тыс. грн. — и некоторое время устойчиво ее получать.

Для первого проекта требуется 241 тыс. грн., для второго — 100 тыс. грн. инвестиций. Большая величина инвестиций по первому проекту необходима, чтобы внедрять более прогрессивные технические решения, которые существенно повышают конкурентоспособность предприятия и обеспечивает ему стабильность на рынке. При этом проект позволит предприятию работать без изменения технологии более длительное время. Показатели работы предприятия после внедрения каждого из проектов приведены в таблице. Первый проект обеспечивает работу предприятия без изменения технологии в течение 13 лет, второй — в течение 9 лет.

Устойчивость на рынке и продолжительность сохранения конкурентоспособности при стабильном технологическом процессе являются весьма важными позитивными показателями абсолютной эффективности предприятия. Во-первых, повышается надежность предприятия как партнера для поставщиков ресурсов и потребителей продукции, что расширяет рынок сбыта товаров; во-вторых, отодвигается период внедрения очередного инновационного проекта, что обеспечивает реальную экономию капитала.

Критерий NPV в том виде, в котором он применяется в настоящее время, не может служить оценкой абсолютной эффективности проектов, поскольку не отражает величины прибыли предприятия и продолжительность его работы без изменения технологии. Учесть эти обстоятельства

можно корректировкой общепринятого критерия NPV. Скорректированная величина чистой приведенной стоимости (NPV_{ск}) может быть определена следующим образом:

$$NPV_{ск} = NPV \times K_T \times K_n, \quad (2)$$

где NPV — критерий, рассчитанный по существующей методике;

K_T — коэффициент, учитывающий изменение продолжительности работы предприятия без изменения технологии (продукта);

K_n — коэффициент, представляющий соотношение между прибылью сравниваемых проектов.

Таблица

**Показатели предприятия после
осуществления проектов на различных
фазах жизненного цикла
традиционной технологии**

№ п/п	Показатели	Единица измерения	Показатели предприятия (без проекта) на фазе		Показатели проекта		Показатели предприятия (с проектом) на фазе	
			с максимальной прибылью	со снижением прибыли	№1	№2	с максимальной прибылью (проект №1)	со снижением прибыли (проект №2)
1	NPV	тыс. грн.	—	—	+58	+58	—	—
2	Инвестиции	—	—	—	241	100	+241	+100
3	Годовая прибыль:							
	1-й год	—	300	280	100	20	400	300
	2-й год	—	300	260	100	40	400	300
	3-й год	—	300	240	100	60	400	300
	4-й год	—	300	220	100	80	400	300
	5-й год	—	300	200	100	100	400	300
4	Продолжительность получения прибыли за пределами 5-го года работы	лет	4	1	—	—	8	4

Примечание: проект №1 внедряется на фазе жизненного цикла с максимальной прибылью, проект №2 — на фазе со снижением прибыли.

Следует корректировать тот вариант проекта, преимущество абсолютной эффективности которого очевидно.

Из данных, приведенных в таблице, видно, что абсолютная эффективность первого проекта выше, чем второго. Его прибыль больше в 1,33 раза ($K_P = 1,33$), продолжительность работы без изменения технологии больше в 1,44 раза ($K_T = 1,44$). Скорректированная величина NPV первого проекта составляет:

$$NPV_{ск} = 58 \times 1,44 \times 1,33 = 110,1 \text{ тыс. грн.}$$

Такая корректировка общепринятого NPV позволит однозначно выявить преимущество одного из альтернативных проектов по абсолютной эффективности.

Предложенная методика оценки эффективности инновационных проектов позволяет отдавать предпочтение проектам с более прогрессивными технологическими решениями, что будет способствовать повышению коммерческой эффективности предприятий и всего общественного производства.

Дальнейшая разработка данной проблемы предполагает поиск такой конструкции критерия эффективности инновационных проектов, которая максимально отражает финансовые результаты деятельности предприятия.

Литература: 1. Захарін С. В. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств // Фінанси України. — 2003. — №1. — С.13 – 20. 2. Мартиненко В. Я. Інноваційний розвиток промислових підприємств в сучасних умовах / В. Я. Мартиненко, Б. П. Федішин // Регіональна економіка. — 2003. — №3. — С. 174 – 178. 3. Darbelet M., Laugie J. M. Economie d'entreprise. Les Editions FOUCER. — Paris. 1993. — 192 p. 4. Інноваційний менеджмент: Справочное пособие / Под ред. П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЦИСН, 1998. — 568 с. 5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Официальное издание. — М.: Экономика, 2000. — 428 с. 6. Савчук А. В. Особенности экономической оценки и выбор инновационных проектов // Актуальні проблеми економіки. — 2003. — №1(19). 7. Орлов П. А. Порівняльна оцінка ефективності капітальних вкладень // Економіка України. — 2004. — №1. — С. 27 – 32. 8. Пономаренко В. С. Системи технологій: Навч. посібник / В. С. Пономаренко, М. А. Сіроштан, М. І. Белявцев, П. Д. Дудко, О. М. Тимонін. — Харків: Око, 2000. — 376 с.

Стаття надійшла до редакції
8.02.2005 р.

Довідка про авторів

Пономаренко В. С. — докт. екон. наук, професор, ректор Харківського національного економічного університету

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

Горбатов В. М. — докторант ХНЕУ

Піддубний І. О. — канд. екон. наук, професор ХНЕУ

Піддубна Л. І. — канд. екон. наук, викладач ХНЕУ

Манойленко О. В. — докторант Харківського регіонального інституту Національної академії державного управління при Президентові України

Матюшенко І. Ю. — канд. техн. наук, професор Національного аерокосмічного університету ім. М. Є. Жуковського "ХАІ"

Писаревський І. М. — канд. техн. наук, доцент УкрДАЗТ

Возна Г. С. — здобувач Національного аерокосмічного університету ім. М. Є. Жуковського "ХАІ"

Потрашкова Л. В. — канд. екон. наук, викладач ХНЕУ

Садчиков С. О. — аспірант ХНЕУ

Івашура А. А. — канд. сільгосп. наук, доцент ХНЕУ

Стрижак О. О. — канд. екон. наук, викладач ХНЕУ

Фурсова В. А. — здобувач Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

Папаїка О. О. — канд. екон. наук, доцент Донецького державного університету економіки і торгівлі

Савченко Б. Г. — канд. екон. наук, професор Харківського регіонального інституту Національної академії державного управління при Президентові України

Фесенко Н. С. — аспірант Харківського регіонального інституту Національної академії державного управління при Президентові України

Сазонець О. М. — докторант Дніпропетровського національного університету

Кадикова І. М. — аспірант Національного аерокосмічного університету ім. М. Є. Жуковського "ХАІ"

Верхоглядова Н. І. — канд. екон. наук, доцент Дніпропетровського національного університету

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

Гольдфарб А. Г. — аспірант ХНЕУ

Грачов О. В. — викладач ХНЕУ

Коробков Д. В. — аспірант Національного технічного університету "ХПІ"

Голубєва Т. В. — викладач ХНЕУ

Найденко О. Є. — викладач ХНЕУ

Кобзєв П. М. — канд. фіз.-мат. наук, доцент ХНЕУ

Ізюмська О. С. — аспірант ХНЕУ

Карлюкова Н. М. — аспірант ХНЕУ

Карпова В. В. — викладач ХНЕУ

Гонтарева І. В. — канд. екон. наук, викладач ХНЕУ

Руденко Г. Р. — аспірант ХНЕУ

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

Піддубна А. І. — аспірант ХНЕУ

Пономаренко Є. В. — аспірант ХНЕУ

Сотнікова Ю. В. — аспірант ХНЕУ