

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 4 (40)

Харків. Вид. ХНЕУ, 2006

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Засновник і видавець

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

грудень 2006 р.

№4 (40)

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 №2 від 30.10.2006 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. — докт. техн. наук, професор

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

Назарова Г. В. — докт. екон. 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. — докт. екон. наук, доцент

Зав. редакцією **СЄДОВА Л. М.**

Відповідальний редактор **СЄДОВА Л. М.**

Редактори: **Гузенко О. М.**

Гончаренко Т. О.

ЗАМАЗІЙ О. Є.

Комп'ютерна верстка **Алісової О. А.**

Адреса видавця: 61001

Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Телефони:

(057)702-03-04 — гол. редактор

(057)758-77-05 — зав. редакцією

(057)758-77-04 (дод. 2-57) — 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 18.12.2006 р.

Формат 60×90 1/8. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 13,5. Обл.-вид. арк. 22,41.

Тираж 500 прим. Зам. № 902.

Ціна договірна.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300

Видавництво ХНЕУ

© Харківський національний економічний університет, 2006

© Економіка розвитку, 2006

© Видавництво ХНЕУ, 2006

дизайн, оформлення обкладинки

Зміст

Механізм регулювання економіки

Лепейко Т. І., Найпак Д. В. Холдингова структура як механізм залучення іноземних інвестицій у хімічну промисловість.....	5
Швадченко В. О. Економічні суперечності промислового розвитку території та шляхи їх вирішення при формуванні регіональної промислової політики	7
Піддубна Л. І., Семікоп Ю. О. Оцінка привабливості зовнішніх ринків на основі системного підходу та статистичних методів розпізнавання	11
Мажник Н. А., Крупка А. Н. Команда и рабочая группа. Основные признаки и отличия.....	14
Ершов С. Г., Ершова Е. С. Дидактико-кибернетические аспекты процесса обучения ...	16
Гончарук С. В. Операції з офшорними компаніями як одним із методів податкового планування.....	18
Верецагіна Г. В. Аналіз системи показників інноваційної діяльності підприємств.....	20
Длігач А. О. Побудова карт об'єднаних просторів для аналізу розбіжностей у позиціонуванні	23
Безгін К. С. Оцінка ступеня відповідності діяльності вітчизняних підприємств Моделі досконалості європейського фонду управління якістю.....	25
Броншпак Г. К., Московкин В. М. Методика анкетирования руководителей предприятий сыродельной отрасли Украины: инновационно-инвестиционный аспект	29
Карпова В. В., Михасьова Н. В. Термінологічне визначення податкової політики на макрорівні	32
Гелеверя Є. М. Економіко-демографічні передумови розвитку житлового господарства міст України	34
Ковалік А. Б. Дослідження стійкості як складова оцінки інвестиційних проектів підприємства	35
Пономаренко В. С., Малярець Л. М. Розробка класифікатора вимірювань в економіці	37
Гавкалова Н. Л., Власенко Т. А. Сущность трансакционных издержек в рамках институциональной экономики	42
Буднік М. М., Саприка В. О. Соціально-економічне проектування як основа розвитку великого міста	44
Пушкар Т. А. Економіко-правові аспекти розвитку будівельної діяльності в Україні	45

Економіка підприємства та управління виробництвом

Лепейко Т. І., Миронова О. М. Методологічний підхід до антикризового менеджменту машинобудівного підприємства	49
Шемаєва Л. Г., Логвін В. М. Методика синтезу стратегії соціально-економічного розвитку підприємства	52
Якубовський С. О. Валютно-фінансові чинники міжнародної конкурентоспроможності підприємств	54
Пушкар О. І., Балакірєва С. О. Концептуальні засади дослідження впровадження та застосування дистанційної трудової діяльності на підприємствах України	56
Дікань Л. В., Клімов А. В. Сучасні підходи до визначення поняття "контролінг"	62
Руденко Г. Р. Існуючі методики оцінки ефективності логістичної діяльності на підприємствах	64
Худо А. В. Основні напрямки розвитку компаній з іноземним капіталом в умовах формування ринкової моделі розвитку України	67
Брусенко М. А. Найкраща міжнародна практика фінансових ринків — орієнтир національних підприємств у розвитку їх інвестиційного менеджменту	69
Гонтарева І. В., Анохина А. А. Структуризація підходів к оценке предприятий	72
Хряпіна І. С. Класифікація витрат на маркетингові комунікації підприємств — виробників споживчих товарів	75
Щербаков О. І., Басанцов І. В. Щодо питання вдосконалення методології та організаційних основ проведення фінансового контролю	78
Машкина Л. А. Обоснование возможности получения кредита на основе новых подходов к анализу и оценке финансового результата деятельности предприятия	81
Погорелов Ю. С. Аналіз моделей розвитку підприємства	86
Шумська Г. М. Методичні підходи щодо впровадження комплексної моделі кадрового забезпечення розвитку організаційної структури маркетингу на виробничому підприємстві	90
Цвєткова І. І. Експрес-оцінка конкурентоспроможності персоналу підприємства	93
Алешина И. В. Банковский сектор Украины как связующее звено между финансовой сферой и реальной экономикой	96
Азаренкова Г. М., Біломістний О. М. Теоретико-суттєвий аспект дефініції "фінансові ресурси підприємств"	98
Ларіна К. В. Структурне моделювання стратегії технічного переозброєння підприємства	101
Буцька І. О. Методи організації виробництва: сутність та тенденції розвитку	105

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

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

УДК 334, 756: 330, 322

**Лепейко Т. І.
Найпак Д. В.**

ХОЛДИНГОВА СТРУКТУРА ЯК МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ХІМІЧНУ ПРОМИСЛОВІСТЬ

The article is devoted to the problem of foreign investments in the chemical industry. The methods of its borrowing are grounded and problems of holding organized structure are considered.

Незалежно від рівня економічного розвитку будь-яка держава прагне залучити іноземний капітал та одержати прямий і непрямий ефекти від інвестиційних вкладень. Найбільшу роль у залученні інвестицій відіграють макроекономічні фактори, в тому числі ємність внутрішнього ринку, валютна стабільність, політична стабільність, рівень розвитку інфраструктури, наявність кваліфікованої робочої сили. Істотним фактором є також інвестиційна політика приймаючої держави, що забезпечує гарантії закордонним інвесторам, ефективно і стабільно функціонування правової системи, а також визначає специфіку напрямків та засобів регулювання допуску іноземних інвестицій у економіку і засобів стимулювання їхнього залучення.

Підхід до залучення іноземних інвесторів через використання можливостей холдингу може бути застосований на підприємствах хімічної промисловості при розробці відповідних заходів для регулювання інвестиційної діяльності.

Як показує досвід таких країн, як Польща, створення холдингових компаній при переході до ринкової економіки є наслідком проведення економічних реформ. Основу розвитку холдингових компаній складає акціонерна власність, тому створення і розвиток цих компаній тісно пов'язані з такими процесами, як приватизація, корпоратизація, створення ринкової інфраструктури.

У сучасних умовах проблема не втрачає актуальності. Про це свідчать роботи І. Ансоффа, К. Боумена, А. Б. Гончарова, І. І. Мазур, В. Д. Шапіро, де розглянуті питання залучення інвестицій на регіональному рівні.

Зазвичай у літературі [1 – 5], аналізуючи холдингові компанії, розглядають перспективи розвитку її материнської (головної) фірми та холдингової групи (системи), що включає поряд із головною також дочірні фірми. Останні, у свою чергу, теж можуть бути пов'язані взаємним володінням акціями (капіталом).

Однак слід зазначити, що недостатньо уваги приділено питанням можливості залучення коштів за допомогою об'єднань підприємств, тому метою статті є обґрунтування використання механізмів холдингової структури при залученні інвестицій, у тому числі іноземних.

Проведений аналіз [1; 2; 6] показав, що життєздатність та чисельність холдингових компаній у країнах з розвинутою ринковою економікою пов'язані з рядом переваг цієї форми організації бізнесу, використання яких істотно знижує ступінь ризику діяльності холдингів порівняно з окремими компаніями.

У постсоціалістичних країнах у період реформування економіки утворення холдингів сприяє вирішенню не тільки внутрішньоорганізаційних, а й ряду загальнодержавних завдань, характерних для цих країн:

- 1) концентрації науково-технічного потенціалу;
- 2) підтримці технологічних зв'язків і кооперації;
- 3) підвищенню координації діяльності різних галузей економіки та їх фінансової стійкості;
- 4) інтеграції національної економіки у світову систему.

Однак слід зазначити, що механізм утворення холдингових груп в Україні має особливості, які характерні для багатьох постсоціалістичних європейських країн, і дещо відрізняється від практики країн із розвинутою ринковою економікою. Формування холдингів в Україні й інших країнах СНД почалося шляхом реорганізації колишніх відомств і трестів. У процесі акціонування підприємств відбувалося об'єднання контрольних пакетів і передача їх центру — материнській компанії, що, по суті, заміняла формально скасоване відомство. Це об'єднання здійснювалося, як правило, адміністративними методами, зберігаючи і закріплюючи підпорядкований статус акціонерних товариств.

При здійсненні капіталовкладень за кордоном чи купівлі підприємств у власність підприємці керуються наступними рекомендаціями, що вироблені спеціалістами в даній галузі [6; 7]:

- 1) концентрація зусиль у сфері, де функціонує компанія-покупець;
- 2) концентрація зусиль у фінансовій сфері;
- 3) концентрація зусиль на глобальних, найважливіших елементах бізнесу;
- 4) купівля "ноу-хау", що переходить до покупця разом з придбаною компанією;
- 5) спрямування інвестицій у куплену компанію.

З точки зору авторів, процес купівлі підприємств (організації холдингу) хронологічно можна представити як набір послідовних дій, починаючи з формування стратегії компанії-покупця та закінчуючи введенням об'єкта купівлі в систему діяльності компанії-покупця. Купівлю підприємств пропонуємо розглянути в більш широкому змісті цього терміну, а саме в сенсі взаємного злиття або поглинання підприємницьких структур. Вивчення літературних джерел, досвіду західних та вітчизняних корпорацій [1 – 3; 6] дозволяє виділити наступні універсальні фази купівлі підприємств (рис. 1):

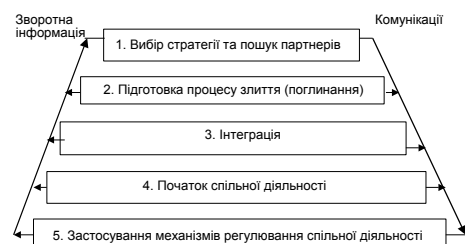


Рис. 1. Послідовність здійснення купівлі підприємств

Розглянемо запропоновану послідовність більш детально.
1. Вибір стратегії та пошук партнерів. Визначаються основні стратегічні цілі, які може досягнути компанія через злиття (поглинання).

Слід розрізняти декілька етапів:

- формування стратегічних альтернатив;
- вивчення компаній, що можуть бути придбані;
- встановлення майбутніх партнерів;
- оцінка наявності робочої сили;
- всебічна перевірка матеріалів діяльності вибраної компанії;
- оцінка реальності укладення такої угоди та рівня ризику.

2. Підготовка процесу злиття (поглинання). При цьому організовується зустріч з представником компанії-об'єкта, готується повна інформація стосовно інвестиційного клімату в країні тощо.

3. Інтеграція, основою якої є налагодження контактів з менеджерами компанії, що поглинається.

4. Початок спільної діяльності після злиття (поглинання). На цьому етапі ретельно відпрацьовуються зв'язки (фінансові, технологічні) між компаніями.

5. Застосування механізмів регулювання спільної діяльності. Це заключний етап злиття, на якому встановлюються перспективи подальшої взаємодії підприємств.

У процесі здійснення розглянутих фаз важливе значення має контроль над компанією, що поглинається, з боку компанії, яка поглинає, налагодження ефективних комунікацій, що забезпечить отримання достовірних даних про злиття (поглинання) та адекватне реагування на зміни.

На сьогодні, як свідчить досвід [4], для багатьох українських підприємств хімічної промисловості злиття чи поглинання є найбільш ефективним елементом стратегії майбутнього розвитку. Тому слід зупинитися на характерних особливостях очікуваної угоди про злиття-поглинання. В угоді доцільно відобразити цілі нової компанії, наприклад, розширення ринку або захоплення нової ніші. Основними критеріями тут виступає ємність ринку, конкурентне середовище, стабільність ринку, затрати, технічний стан об'єкта тощо.

Фінансові аспекти угоди базуються на оцінці фінансового стану об'єкта поглинання (злиття) за допомогою аудиторської фірми. Від результатів роботи аудитора залежить у значній мірі купівельна ціна об'єкта. При цьому визначається наявність кредитних, вексельних ринків, ринку корпоративних облігацій, а також можливість залучення прямих інвестицій тощо. У розвинутих країнах угоди орієнтують в основному на довгострокове фінансування. Як свідчить практика [4; 6], в Україні сьогодні також з'явилась можливість довготривалого фінансування таких угод.

Юридичні аспекти повинні відображати питання приватизації майна, володіння акціями, інтелектуальною власністю тощо. Особливого значення набуває підготовка необхідних документів (статуту, положень, методик тощо).

Важливу роль у процесі злиття (поглинання) має стан менеджменту, який, з точки зору авторів, доцільно оцінювати за такими напрямками, які пропонує Р. А. Фатхутдінов [1]:

- Досліджується структура апарату управління, склад категорій працівників.
- Перевіряється добросовісність роботи менеджерів.
- Вивчається можливість матеріального заохочення менеджерів.

4. Аналізуються комунікаційні зв'язки.

5. Аналізуються організаційна структура управління компанією.

6. Вивчаються механізми прийняття управлінських рішень.

При створенні дочірнього підприємства холдинг разом із контрольними функціями бере на себе значну частку ризику, що є сприятливою умовою для іноземного інвестора.

Нове підприємство, подолавши труднощі початкового етапу діяльності, доводить свою життєздатність і характеризується сприятливим прогнозом зростання: стає достатньо привабливим об'єктом для іноземного інвестора. Інвестор буде зацікавлений у посиленні свого впливу й у збільшенні контролю над цією фірмою.

Холдингowa компанія, продаючи свою дочірню фірму або свою частку в ній, має можливість реалізувати в ціні продажу її потенційні можливості. При продажу підприємства, що розвивається, холдинг реалізує не тільки вартість активів, але і його гудвіл, що може значно підвищити продажну ціну [2; 8].

Отже, холдингowa компанія має можливість одержати винагороду за ризик початкового етапу, який вона брала на себе при створенні дочірньої фірми.

Для підприємств хімічної промисловості було запропоновано наступний процес взаємодії холдингу з потенційними інвесторами (рис. 2).

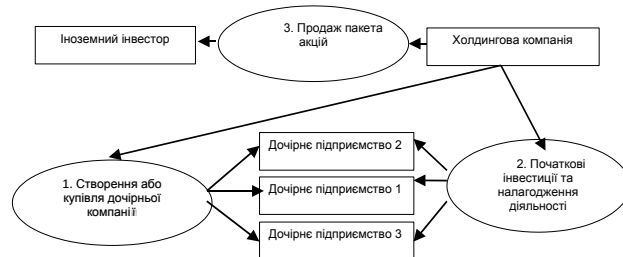


Рис. 2. Пропонована схема взаємодії холдингу з іноземним інвестором

При застосуванні зазначеного підходу варто мати на увазі, що не завжди продаж дочірнього підприємства є більш вигідним, ніж зберігання його в структурі холдингової групи.

Аналіз теорії та практики функціонування таких об'єднань підприємств у хімічній промисловості [2; 3; 5] дозволив сформулювати умови, за яких доцільним є продаж фірми:

а) холдингowa компанія не займає монопольного положення на національному ринку і належить до типу невеличких фірм, що розвиваються;

б) умови національної економіки й особливості місцевого ринку недостатньо добре відомі іноземному партнеру, при цьому привабливість ринку та ризик він оцінює достатньо високо;

в) іноземний партнер є великою фірмою, що займає провідне положення на світовому (або регіональному) ринку;

г) у дочірньої фірми існують впливові конкуренти (або велика ймовірність їх появи), причому ними можуть виступити компанії, контрольовані іноземним партнером.

З точки зору авторів, ці умови можуть виступати критеріями продажу дочірніх підприємств хімічної промисловості в Україні.

Сучасна холдингowa група (система) становить багаторівневу структуру, в якій підприємства можуть виступати одночасно холдингами і дочірніми фірмами стосовно різних членів групи. Дочірні підприємства в холдинговій системі можуть утворювати щодо материнської компанії (центрального холдингу) декілька рівнів, сполучених вертикальними і горизонтальними зв'язками. Таким чином, холдингowa компанія може функціонувати як своєрідне підприємство зі створення дочірніх фірм і продажу їхнім іноземним інвесторам, що можна розглядати як метод залучення іноземного капіталу в національну економіку.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на більш докладне вивчення проблем розробки та формування використання механізмів залучення інвестицій в окремі види промисловості.

- Література:** 1. Фатхутдінов Р. А. Стратегический менеджмент: Учебное пособие. – М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-синтез" 1997. – 304 с. 2. Макконел Кемпбелл Р. Экономика: принципы, проблемы и политика / Пер. с англ. в 2-х т. Т. 2; [Макконел Кемпбелл Р., Брю Стенли Л. – М.: Республика, 1992. – 400 с. 3. Винокуров В. А. Организация стратегического управления на предприятии. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 160 с. 4. Баддс Д. Місто та економіка (або місцевий економічний розвиток). Пособник для працівників органів місцевого самоврядування / Д. Баддс, М. Северська, М. Губа, І. Костенко, В. Проскурнін, І. Трушкевич, В. Огієнко, Я. Хоменко, О. Шевчук. – К.: Академпрес, 2003. – 152 с. 5. Поршнева А. Г. Управление организацией: Учебник / А. Г. Поршнева, З. Г. Румянцева, Н. А. Саломатина; [Под ред. А. Г. Поршневой. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 672 с. 6. Лук'яненко Д. Г. Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник / Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Гунський, О. М. Мозговий; [За ред. Д. Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2003. – 388 с. 7. Носова О. В. Іноземні інвестиції в транзитивній економіці України. Монографія. – Харків: Основа, 2001. – 232 с. 8. Практичні аспекти інвестиційної політики на місцевому рівні / За ред. М. Дацишина. – К.: Інститут Реформ, 2003. – 48 с.

УДК 323.1:351.82

Швадченко В. О.

ЕКОНОМІЧНІ СУПЕРЕЧНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ ПРИ ФОРМУВАННІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ

In the article the essences of the regional economic contradiction are revealed, their influence on the industrial development are considered. A conceptual approach to substantiation of the regional industrial strategy is suggested.

Основною метою реалізації державної регіональної політики є створення рівноцінних умов для забезпечення високоякісного життя людей у різних районах країни, досягнення оптимального рівня використання їх територій, природних і трудових ресурсів, виробничого потенціалу тощо.

Складовими здійснення процесів ринкового реформування економіки є низка економічних, соціальних, культурних, політичних трансформацій, що відбуваються на рівні національної економіки, її секторів та галузей, регіональних господарських комплексів і в межах окремих підприємств. Метою здійснення цих процесів є сприяння формуванню та розвитку конкурентного ринкового середовища (з невід'ємним компонентом активної соціальної орієнтації), у якому господарська діяльність могла б безперешкодно здійснюватися відповідно до об'єктивно існуючих економічних законів і закономірностей. Проведення ринкових реформ на рівні держави, галузей економіки, в межах окремих регіонів створює принципово нові можливості та відкриває широкі перспективи для повної реалізації наявного виробничого потенціалу та економічного зростання вітчизняних підприємств.

Стимулювання внутрішніх перетворень в економіці має сприяти вирішенню існуючих на цей час структурних невідповідностей (насамперед, між виробництвом продукції промислового та споживчого призначення, між добувною та обробною промисловістю і т. ін.) та створити надійні передумови щодо сталого економічного зростання. На регіональному рівні головною метою реформування є розбудова комплексу економічних, організаційних, правових, інформаційних та інших засад для забезпечення ефективної в сучасних ринкових умовах діяльності окремих суб'єктів господарювання.

Таким чином, значення та необхідність управління економічним розвитком регіонів насамперед полягає у необхідності забезпечення зв'язку і спадкоємності між структурно-інноваційними перетвореннями на макроекономічному рівні та реформаторськими діями у межах окремих підприємств. З цієї точки зору саме керівництво соціально-економічним і промисловим розвитком регіону має надавати позитивного впливу на галузеву структуру економіки, на оптимізацію розподілу виробничих потужностей та людського потенціалу територій, рівень добробуту та доходів населення.

На регіональному рівні відбувається також створення оптимальних можливостей щодо розвитку підприємств різних галузей, зростання експортних можливостей, покращення стану внутрішнього споживчого ринку. Крім того, саме в регіонах процеси ринкового реформування набувають чітко вираженої цільової орієнтації на конкретних суб'єктів господарювання, товаровиробників, промисловців і підприємців. Тільки ціле-

спрямовані дії такого роду дозволяють здійснювати суспільно-економічні перетворення з урахуванням конкретних умов фінансового стану підприємств, об'єктивної оцінки діяльності їхніх власників та керівників, а також передбачення можливих наслідків реформаторських заходів для соціально-економічного становища жителів території.

Важливим інструментом вирішення низки зазначених складних завдань є формування регіональної промислової політики як невід'ємної складової державної стратегії розвитку територій. Проблеми стратегічного управління регіональним соціально-економічним розвитком (СЕР) розглядалися в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, таких, як В. Гриньова, М. Долішний, М. Даймані, В. Захарченко, І. Зінько, С. Ішук, М. Кизим, Т. Клебанова, Л. Кузьменко, В. Мунтян, В. Пономаренко, Д. Стеченко, В. Томас, В. Шлемко, Р. Шніпер, О. Ястремська та ін. [1 – 9]. Проте в більшості випадків об'єктом уваги дослідників виступають проблеми стратегічного планування СЕР територій у цілому, в той час як вирішення конкретних і об'єктивних економічних суперечностей, що виникають у промисловому секторі територій за сучасних умов ринкового реформування економіки, залишаються недостатньо вивченими та вимагають докладного дослідження.

Метою дослідження даної статті є теоретичне обґрунтування та розробка рекомендацій щодо встановлення шляхів вирішення економічних суперечностей промислового розвитку територій при формуванні регіональної промислової політики. Як загальнонаукові та спеціальні методи дослідження у роботі використовувалися: теоретичне узагальнення і систематизація — для вивчення теоретичних основ планування регіонального промислового розвитку; методи діалектики та формальної логіки — для розгляду економічних суперечностей розвитку територій у їх взаємозв'язку та протиставленні, єдності та боротьбі протилежностей, аналізу і синтезу — для диференціації й узагальнення складу факторів промислового розвитку територій.

Виникнення більшості нагальних проблем соціально-економічного розвитку вітчизняних промислових підприємств пов'язано із двома джерелами структурно-інноваційних перетворень, що супроводжують процеси ринкової трансформації економіки. Першим із таких джерел є характерні для ринкових відносин мінливості і невизначеності середовища господарювання, безперервна поява нових тенденцій у розвитку економіки й суспільства, коливання ринкової кон'юнктури, прискорення науково-технічного прогресу тощо. Іншим джерелом змін є сам процес реформування економіки України, пов'язаний із необхідністю обмеження державного втручання в економічні процеси, з перетворенням форм власності та структурними змінами у цілому. Ринкові трансформації обох видів тісно пов'язані, а їхнє одночасне існування не тільки суттєво ускладнює вирішення завдань управління соціально-економічним розвитком вітчизняних підприємств, але й відкривають широкі перспективи для розвитку й зростання.

Проте на рівні із явною та наочною дією зазначених сучасних чинників формування промислового потенціалу територій майже незмінним (а у багатьох випадках — навіть поступово зростаючим) залишається також роль та значення у цьому процесі об'єктивних економічних суперечностей, притаманних процесам суспільного відтворення на регіональному рівні. Масштабність і неабияка сила впливу цих суперечностей на промисловий розвиток території насамперед обумовлюється складною природою походження економічних суперечностей, що визначається самою природою просторового розподілу економічного і промислового потенціалу держави на її території [4; 6; 9].

На відміну від відносно нетривалих (за термінами виникнення й існування) структурних диспропорцій, які на цей час стали наслідками здійснення процесів ринкового реформування економіки, об'єктивні економічні суперечності мають постійний і безперервний характер. Так, вирішення пев-

них нагальних соціально-економічних проблем, що витікають із наявних суперечностей такого роду, призводить не тільки до розширення економічного потенціалу регіону, але й стає причиною виникнення нових (у новій якості, як правило — більш складних і різноманітних) проявів об'єктивних економічних суперечностей.

Об'єктивний характер існування економічних суперечностей, притаманних просторовому розподілу промислового виробництва, обумовлюється неодмінними диспропорціями, які існують між різними складовими регіонального відтворювального процесу. З цієї точки зору насамперед слід відзначити майже обов'язково існуючий у межах певної території дисбаланс у співвідношенні наступних чинників: споживчих потреб та виробничих можливостей; розташування економічних ресурсів та структури виробничого потенціалу; кількості об'єктів та рівня розвитку виробничої та невиробничої сфери; галузевого та міжгалузевого розподілу суб'єктів господарювання; екодеструктивної людської діяльності і дотримання вимог збереження природного середовища та ін.

Об'єктивність виникнення економічних суперечностей визначається також просторово-часовим розмежуванням окремих процесів соціально-економічного і промислового розвитку регіону, що обумовлює появу численних суперечностей між довгостроковими та поточними цілями регіональних трансформацій, вимогами економічної ефективності використання ресурсів (насамперед — інвестиційних) і часовими характеристиками можливого отримання відповідних результатів (особливо у сфері реалізації масштабних інфраструктурних проектів), а також викликає посилення урбаністичних диспропорцій між мегаполісами та середніми і малими містами. В цілому для процесу соціально-економічного розвитку регіону притаманною вважається наявність п'яти основних груп об'єктивних економічних суперечностей [6; 9]: регіональні загально-виробничі суперечності; цільові суперечності; міжфазові суперечності; територіально-галузеві дисбаланси; просторово-часові суперечності.

Всередині наведених груп суперечностей та між цими групами існує система прямих і зворотних зв'язків, що обумовлюють надзвичайно складний характер взаємовідносин між різними видами суперечностей. В цілому трансформація економічних суперечностей (поглиблення або послаблення їхньої дії) стає відображенням динаміки масштабних процесів регіонального розвитку, насамперед — у промислово-виробничій сфері, а також результатами реалізації певних стратегічних та поточних рішень щодо регулювання СЕР території. Разом з тим для кожної з груп економічних суперечностей притаманними є власні характерні особливості, які обумовлюють нагальну необхідність застосування специфічних форм і методів управлінського впливу, адекватних природі виникаючих у процесі регіонального розвитку суперечностей.

Регіональні загально-виробничі суперечності витікають з природи економічних відносин між окремими складовими відтворювального процесу у межах території. Найбільш глобальними суперечностями такого роду стають внутрішні суперечності між продуктивними силами та виробничими відносинами, а також між розподілом живої (людський потенціал) та уречевленої (виробничі потужності) праці у межах території. Іншим джерелом виникнення суперечностей такого роду стає участь промислових і економічних структур регіону в процесах глобального розподілу праці та економічної інтеграції, наслідки яких можуть суттєво суперечити вимогам забезпечення комплексності територіального розвитку (зовнішні суперечності).

Цільові суперечності є відбиттям суперечностей, які існують між локальними інтересами, мотивами і стимулами окремих учасників процесу регіонального соціально-економічного розвитку та загальними для усієї територіальної громади цілями. До складу загальних цілей регіонального розвитку зазвичай відносять забезпечення високої якості життя мешканців території та вирівнювання життєвих стандартів у різних районах держави (скорочення міжрегіональної диференціації рівня життя). Проте здійснення практичних дій щодо досягнення зазначених цілей об'єктивно буде входити у суперечність, з

одного боку, із вимогами забезпечення локальної економічної ефективності діяльності окремих суб'єктів господарювання (через обов'язковість передачі частки доданої вартості у вигляді прибутку від власників підприємств до загального користування мешканців території), а з іншого, з необхідністю перерозподілу наявних в регіоні ресурсів та благ на користь державного бюджету для задоволення загальнодержавних потреб та фінансування державних інвестицій, дотацій і трансфертів іншим регіонам.

Виникнення міжфазових суперечностей обумовлюється можливим розбалансуванням на рівні розвитку та співвідношенням різних стадій (фаз) регіонального відтворювального процесу, тобто виробництва, обігу-розподілу, споживання. Міжфазові суперечності становлять суперечності між інтересами, які, на відміну від цільових, не можуть бути локалізовані у межах окремого (навіть надвеликого) підприємства або людського угруповання, а стосуються оптимальності структури регіонального відтворювального процесу у цілому. Найбільш суттєвими економічними суперечностями такого роду стають суперечності між споживчими потребами та матеріальними передумовами щодо їх задоволення, причини яких майже завжди обумовлені наявним дисбалансом між розвитком виробництва продукції кінцевого споживання та проміжного (виробничого) призначення. На стратегічному рівні проявом міжфазових суперечностей насамперед є об'єктивні розбіжності, які існують між задоволенням інвестиційних потреб виробництва та дотриманням вимог підвищення якості життя населення регіону.

Територіально-галузеві дисбаланси витікають з наявності об'єктивних суперечностей між галузевими ("вертикальними") та територіальними ("горизонтальними") інтересами. З одного боку, будь-яке підприємство є учасником виробничо-технологічної мережі, що існує й далеко за межами певної території. Так само інтереси власників підприємств (особливо — великих інтегрованих об'єднань) також виходять за межі окремого регіону, що ніяк не буде сприяти активізації участі цих підприємств у вирішенні регіональних завдань розвитку. Проте з іншого боку, наявність певної виробничої, транспортної, соціальної інфраструктури все ж таки є невід'ємною умовою забезпечення сталості економічного розвитку підприємств регіону. Сутність економічних суперечностей цієї групи полягає у існуванні суттєвих розбіжностей між інфраструктурними потребами промисловості, господарства регіону та потребами забезпечення життєдіяльності території у цілому.

Просторово-часові суперечності витікають з обмеженості оперативних можливостей учасників СЕР (у тому числі — навіть держави) щодо усунення перманентних територіальних диспропорцій розподілу економічних благ і ресурсів, а також щодо подолання розбіжностей у тенденціях просторового розміщення виробничих та інфраструктурних об'єктів. Гострота прояву просторово-часових суперечностей стає відбиттям ступеня нерівномірності розвитку окремих складових соціально-економічного комплексу регіону, а також відображенням наявних можливостей оперативного виправлення зазначених вище диспропорцій.

Таким чином, складний та різноманітний характер походження економічних суперечностей, надвисокий рівень важливості нагального комплексного вирішення зазначених суперечностей обумовлює необхідність формування належного стратегічного підходу до розв'язання проблем регіонального розвитку. Невід'ємною складовою такого підходу є розробка регіональної промислової політики як загальної концепції та комплексу практичних дій держави у сфері формування та використання виробничого потенціалу регіону, який розроблено відповідно до цієї концепції для досягнення стратегічних цілей розвитку території, забезпечення сталого економічного зростання, збільшення ефективності використання ресурсного потенціалу, підвищення якості життя та зростання доходів населення.

Можливі шляхи та засоби вирішення економічних суперечностей розвитку території у регіональній промисловій політиці наведені у таблиці.

Механізм регулювання економіки

9

Таблиця

Характеристика об'єктивних економічних суперечностей СЕР території та шляхи їх вирішення у регіональній промисловій політиці

Група суперечностей 1	Види суперечностей 2	Шляхи (засоби) вирішення 3
Регіональні загально-виробничі суперечності	Між територіальним розподілом праці, спеціалізацією, міжрегіональною економічною інтеграцією та вимогами забезпечення комплексного розвитку регіону	Створення сприятливого інвестиційного клімату Податкове стимулювання розвитку підприємництва в регіоні Державна підтримка створенню та діяльності міжрегіональних об'єднань та консорціумів
	Між загальнодержавними та регіональними потребами у економічних ресурсах та благах	Розробка та реалізація інвестиційних програм регіонального промислового розвитку з часткою фінансування з держбюджету Розвиток системи соціального партнерства у промисловості
	Між економічними та соціальними процесами	Державна підтримка діяльності профспілок Податкове стимулювання створення нових робочих місць (насамперед – для незахищених верств населення)
	Між соціально-економічним, виробничим розвитком і регіональною екологічною діяльністю	Квотування та ліцензування екодеструктивної діяльності Впровадження компенсаційних виплат і субсидій за впровадження інновацій екологічного характеру Податкове стимулювання екологічних інвестицій
	Між пропорціями розвитку виробничої та невиробничої сфери, матеріальним виробництвом та фінансово-кредитними потоками	Створення сприятливого інвестиційного клімату Формування системи державної підтримки та пільгового кредитування виробничих підприємств малого бізнесу Залучення виробничих підприємств малого бізнесу до виконання регіональних контрактів і замовлень
	Між спеціалізованими галузями та сектором інфраструктурного виробництва	Розробка та реалізація інвестиційних програм регіонального інфраструктурного розвитку із паритетним фінансуванням з держбюджету та приватних джерел Податкове стимулювання приватних інвестицій у розвиток регіональної інфраструктури
	Між економічними та адміністративними методами управління регіональним розвитком	Створення консультаційних рад з регіональної промислової політики із залученням фахівців з недержавного сектору Державна підтримка діяльності об'єднань товаровиробників, промисловців та підприємців
Цільові суперечності	Між загальнодержавними пріоритетами СЕР та цілями регіонального розвитку	Розробка та реалізація цілісної системи стратегічного планування регіонального розвитку на рівні області, району, міста
	Між пріоритетами зростання життєвого рівня населення та вимогами підвищення економічної ефективності господарювання	Розвиток системи соціальних гарантій зайнятості у промисловості Державне регулювання цін на окремі промислові товари Створення сприятливого інвестиційного клімату
	Між виробничо-господарськими та соціально-економічними завданнями СЕР	Розвиток системи соціального партнерства у промисловості Залучення промислових підприємств до виконання регіональних контрактів і замовлень Податкове стимулювання створення нових робочих місць (насамперед – для незахищених верств населення)
	Між довгостроковими пріоритетами розвитку та поточними завданнями	Податкове стимулювання інвестиційних програм інноваційного розвитку у промисловості Державна підтримка науково-технічної діяльності у промисловості Розробка та реалізація інвестиційних програм регіонального промислового розвитку із паритетним фінансуванням з держбюджету та приватних джерел
	Між вирішенням комплексних завдань територіального розвитку та локальними економічними інтересами підприємств	Ліцензування та квотування окремих видів виробничої діяльності Розробка та реалізація інвестиційних програм регіонального промислового розвитку із паритетним фінансуванням з держбюджету та приватних джерел
	Між пріоритетами інвестиційної діяльності у виробничій та невиробничій (інфраструктурній) сферах	Розробка та реалізація інвестиційних програм регіонального інфраструктурного розвитку із паритетним фінансуванням з держбюджету та приватних джерел
Міжфазові суперечності	Між сферою виробництва та сферою обігу	Гарантійна і кредитна державна підтримка товаровиробників
	Між сферою обігу та споживчою сферою	Стимулювання розвитку системи споживчого кредитування у сфері придбання промислових товарів
	Між споживчими потребами та матеріальними передумовами щодо їх задоволення	Ліцензування та квотування використання окремих видів природних ресурсів у промисловій і споживчій сферах Пряме (через штрафи та санкції) обмеження споживання окремих видів економічних благ
	Між розвитком виробництва продукції кінцевого споживання та проміжного (виробничого) призначення	Стимулювання розвитку системи споживчого кредитування у сфері придбання промислових товарів
		Створення сприятливого інвестиційного клімату

1	2	3
Міжфазові суперечності	Між розвитком виробництва продукції кінцевого споживання та проміжного (виробничого) призначення	Розробка та реалізація інвестиційних програм виробництва споживчих товарів із паритетним фінансуванням з держбюджету та приватних джерел
	Між інвестиційними потребами та вимогами підвищення якості життя населення регіону	Пряме (через штрафи та санкції) обмеження споживання окремих видів економічних благ Податкове стимулювання інвестиційних програм інноваційного й інфраструктурного розвитку в промисловості
	Між галузевими (приватними) інтересами промисловців та пріоритетами розвитку території в цілому	Розвиток системи соціального партнерства у промисловості Створення сприятливого інвестиційного клімату Податкове стимулювання інноваційно-інвестиційних програм із ресурсозбереження у промисловості
Територіально-галузеві дисбаланси	Між інфраструктурними потребами промисловості та території у цілому	Розробка та реалізація інвестиційних програм регіонального інфраструктурного розвитку із паритетним фінансуванням з держбюджету та приватних джерел
	Між урбанізацією та розвитком малих і середніх міст	Створення сприятливого інвестиційного клімату Податкове стимулювання розвитку підприємництва в регіоні
Просторово-часові суперечності	Між територіальним розташуванням населення та розвитком соціальної інфраструктури регіону	Розробка та реалізація інвестиційних програм регіонального інфраструктурного розвитку із паритетним фінансуванням з держбюджету та приватних джерел Розвиток системи соціального партнерства у промисловості
	Між територіальним розташуванням виробничих об'єктів та інфраструктури виробництва	Розробка та реалізація інвестиційних програм регіонального інфраструктурного розвитку із паритетним фінансуванням з держбюджету та приватних джерел Створення сприятливого інвестиційного клімату Податкове стимулювання створення нових робочих місць
	Між великими довготривалими інвестиційними проектами та поточними тенденціями СЕР	Податкове стимулювання інвестиційних програм інноваційного розвитку в промисловості Гарантійна і кредитна державна підтримка промислових інвестиційних програм
	Між довгостроковими програмами розвитку та використовуваними методами регіонального управління	Розвиток системи соціального партнерства у промисловості Створення консультаційних рад з регіональної промислової політики із залученням фахівців з недержавного сектору Державна підтримка діяльності об'єднань товаровиробників, промисловців та підприємців

Об'єктивний характер економічних суперечностей регіонального розвитку обумовлюється диспропорціями, які існують між різними складовими регіонального відтворювального процесу, а саме дисбалансом споживчих потреб та виробничих можливостей; розташування ресурсів та структури виробничого потенціалу; виробничої та невиробничої сфери; галузевого та міжгалузевого розподілу суб'єктів господарювання; екодеструктивної діяльності й вимог збереження природного середовища та ін. Економічні суперечності такого роду поділяють на п'ять основних груп: регіональні загально-виробничі суперечності; цільові суперечності; міжфазові суперечності; територіально-галузеві дисбаланси; просторово-часові суперечності. Необхідною умовою подолання економічних суперечностей регіонального розвитку є формування регіональної промислової політики як загальної концепції та комплексу практичних дій держави у сфері формування та використання виробничого потенціалу регіону, який розроблено відповідно до цієї концепції для досягнення стратегічних цілей розвитку території, забезпечення сталого економічного зростання, збільшення ефективності використання ресурсного потенціалу, підвищення якості життя та зростання доходів населення.

Напрямами подальших досліджень, на думку автора, у цій сфері має стати розробка методичних засад формування регіональної промислової політики.

Література: 1. Гриньова В. М. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 464 с. 2. Долішній М. І. Регіональна соціально-економічна політика (основні засади формування і розвитку) // Регіональна економіка. – 1997. – №2 – С. 16 – 26. 3. Забродский В. А. Региональное управление / В. А. Забродский, Н. А. Кизим. – Харьков: Основа, 1991. – 96 с. 4. Кузьменко Л. М. Управление функционированием и развитием экономики региона. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2004. – 284 с. 5. Мунтян В. І. Економічна безпека України. – К.: КВІЦ, 1999. – 463 с. 6. Стеченко Д. М. Управління регіональним розвитком. – К.: Вища школа, 2000. – 224 с. 7. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року. – Харків: Вид. дім "ІНЖЕК", 2003. – 204 с. 8. Томас Т. Якість економічного зростання / Т. Томас, М. Даймані, А. Дарегивар. – К.: Вид. Соломії Павличко "Основа", 2002. – 350 с. 9. Шнипер Р. И. Регион: экономические методы управления. – Новосибирск: "Наука", Сибирское отделение, 1991. – 320 с.

УДК 658:339.9

Піддубна Л. І.
Семікоп Ю. О.ОЦІНКА ПРИВАБЛИВОСТІ
ЗОВНІШНІХ РИНКІВ НА ОСНОВІ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ
ТА СТАТИСТИЧНИХ МЕТОДІВ
РОЗПІЗНАВАННЯ

In the article the new method based on the fundamentals of system approach and principles of statistic theory of recognising images is suggested on the critical analysis and generalisation of the existing reproaches to evaluation of attractiveness of international markets.

Зростаюча невизначеність і турбулентність світових ринків суттєво модифікує правила гри й ускладнює управлінські моделі та технології ведення міжнародного бізнесу. Ризик, пов'язаний із спотвореною оцінкою стану й рівня привабливості зовнішніх ринків не тільки зумовлює додаткові витрати, а й нерідко веде до втрати стратегічних орієнтирів та катастрофічних наслідків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств. Зниження цього управлінського ризику пов'язується, зазвичай, із розробкою науково-обґрунтованих методичних засад оцінки стану та рівня сприятливості/несприятливості зовнішніх ринків.

Не дивлячись на активний науковий пошук, проблема розробки цих засад в сучасній економічній науці залишається відкритою. У більшості досліджень, слушно зазначають А. Тищенко, Н. Кизим та Я. Догадайло, що рівень вирішення проблеми обмежується або структуруванням зовнішнього середовища або описом окремих етапів оцінювання без доведення до рівня його практичного використання [1, с. 96]. Методик комплексного аналізу та оцінки стану зовнішнього середовища практично не існує, а в наукових працях домінують "аспектні", тобто орієнтовані для вирішення специфічних завдань моделі й методики оцінювання, які не володіють потенціалом універсального їх використання.

Метою даної статті є розробка та обґрунтування методико-практичного інструментарія оцінки стану, рівня привабливості та ранжирування зовнішніх ринків на основі використання системного підходу та принципів статистичної теорії розпізнавання образів.

Огляд наукових публікацій, у яких зроблено серйозну спробу розроблення комплексної оцінки стану зовнішніх ринків, примушує звернути увагу, насамперед, на наукові статті російських економістів Я. Д. Вишнякова, С. А. Рибкіна [2 – 3] та українських економістів В. П. Онищенко, В. П. Близнюка [4].

Особливість методичного підходу, що пропонується російськими економістами, полягає в розрахунку коефіцієнта ворожості зовнішнього ринку, значення якого варіюється в діапазоні від 0 до 1 залежно від ступеня протидії ринку впровадженню на нього нового товару [3, с.72]. Загальна модель визначення коефіцієнта ворожості зовнішнього ринку, що пропонується у джерелі [3], представлена як:

$$K_i^{ep} = \sum \left(\frac{K_i^{ep}}{n} \pm S_j \right), \quad (1)$$

де $0 \leq K_i^{ep} \leq 1$; $i=1,2,3...n$; S_j – поправка на відносну значущість K_i^{ep} , яка розраховується на основі поправочного відсотка $R_j \cdot \sum R_j = 0$; K_i^{ep} – коефіцієнт ворожості i -го фактора.

Визначення "коефіцієнтів ворожості" факторів, що визначають стан зовнішнього ринку (K_i^{ep}) за цим методом, має

здійснюватися на базі: "легкодоступної" (митне регулювання, рівень стабільності цін, трансакційні витрати); "ймовірно доступної" (інформаційне середовище, державна підтримка) та "важкодоступної" (витрати на входження до ринку, рівень конкуренції, ємність ринку) інформації [3, с.74].

Основу методичного підходу, запропонованого українськими економістами, складає розрахунок коефіцієнтів ворожості/сприятливості зовнішніх ринків, а й їх концептуальну обмеженість і низьку універсальність. Це стає очевидним при порівнянні факторів (показників), які визначають конкурентні профілі ринків та засоби ведення конкурентної боротьби в них. Так, в оцінці рівня сприятливості/ворожості світового ринку авіабудування визначальним є показник рівня вхідного бар'єра, бо головні труднощі входу в цю галузь пов'язані саме з високим нижнім порогом ефективності [5, с.262], а для світового ринку олійно-жирової продукції дія цього чинника взагалі не є вирішальною: тут на перший план виступає рівень маркетингового супроводу продукту [4, с.196].

Практичне використання наведених методичних підходів виявляє не тільки труднощі, які пов'язані з формуванням об'єктивної інформаційної бази розрахунків коефіцієнтів ворожості/сприятливості зовнішніх ринків, а й їх концептуальну обмеженість і низьку універсальність. Це стає очевидним при порівнянні факторів (показників), які визначають конкурентні профілі ринків та засоби ведення конкурентної боротьби в них. Так, в оцінці рівня сприятливості/ворожості світового ринку авіабудування визначальним є показник рівня вхідного бар'єра, бо головні труднощі входу в цю галузь пов'язані саме з високим нижнім порогом ефективності [5, с.262], а для світового ринку олійно-жирової продукції дія цього чинника взагалі не є вирішальною: тут на перший план виступає рівень маркетингового супроводу продукту [6].

Аргументація на користь "факторного різноманіття" зовнішніх ринків може бути посилена урахуванням політичного контексту сучасної міжнародної економічної взаємодії. Так, застосування такого "традиційного" інструментарію, як рівень митних тарифів для оцінки стану зовнішніх ринків авіабудування є непродуктивним і, передусім, внаслідок того, що через комерційні угоди контрагентів на цих ринках практично реалізується воєнно-політичне співробітництво країн світу [5, с. 295]. Високу чутливість до політизації, а практично — до закритості, відчують і такі сфери національних економічних систем, як продовольча, енергетична, науково-технологічна та інші.

Вразливість другого – ресурсного підходу до оцінки рівня привабливості зовнішніх ринків полягає в тому, що визначення стану економічної системи "підприємство — зовнішній ринок" здійснюється крізь стан окремого її елемента (підприємства). При цьому логіка розрахунку коефіцієнта сприятливості зовнішнього ринку як ступеня реалізації експортного потенціалу підприємства ґрунтується на уявленні повної відкритості ринку, який має "абсорбувати" увесь експортний потенціал підприємства на "позаконкурентній" основі. Методологічну обмеженість такого "антиконкурентного" уявлення зовнішніх ринків підтверджує ситуація із експортом українського металопрокату в країни Західної Європи та США. Стратегія наповнення ринків цих країн продукцією металургійних підприємств України вже знайшла (і буде знаходити!) жорстку реакцію з боку інших продуцентів та урядів західних країн, які не зупиняються перед упровадженням протекціоністських заходів, використовуючи у тому числі й введення антидемпінгового мита.

Отже, актуальною є потреба у розробці нових концептуальних засад оцінки привабливості зовнішніх ринків з урахуванням системного характеру взаємодії підприємства й актуального зовнішнього середовища та використанням формалізованих схем його опису. Вирішенню цього завдання сприяє використання системного підходу та статистичної теорії розпізнавання образів.

Згідно з основним положенням теорії систем взаємозв'язок підприємства та зовнішнього ринку можна розглядати як систему сполучених судин, у якій стан кожного елемента коректно визначати лише у площині системи "підприємство —

зовнішній ринок". Такий підхід цілком відповідає визначенню функціонального зв'язку підприємства і зовнішнього середовища, запропонованого А. Д. Холмом і Р. Е. Фейдлінгом: "Для даної системи зовнішнє середовище — це сукупність усіх об'єктів, зміна властивостей яких впливає на систему, а також тих об'єктів, властивості яких змінюються в результаті поведінки системи" [7, с. 258].

В умовах сполученості підприємства та зовнішнього ринку кінцевою метою взаємопов'язаного руху їх станів стає рівновага, тобто "стан системи, при якому сума зовнішніх, внутрішніх і вихідних сил, що діють на неї, дорівнює нулю" [8, с. 107]. Згідно з джерелом [9] поняттям "рівновага" відображає "стійке співвідношення між кількісно-якісними пропорціями" [9, с. 268] і цим співвідношенням виступають пропорції в русі матеріально-речовинних потоків між підприємством і зовнішнім ринком. Критерієм оцінки інтенсивності цих потоків виступають показники прикметного простору системи "підприємство — зовнішній ринок".

Отже, у площині системного підходу стан зовнішнього ринку слід розглядати в аспекті його впливу (позитивного або негативного, сприятливого або несприятливого) на стан іншого елемента системи (підприємства) та в аспекті його впливу на рівноважний стан системи в цілому. Це положення теорії систем створює методологічне підґрунтя для розробки методики системного аналізу, оцінки стану та ранжирування зовнішніх ринків, яка включає вирішення таких завдань:

формування прикметного простору системи "підприємство — релевантний зовнішній ринок" та оптимізація його розмірності;

вибір методу розпізнавання стану зовнішнього ринку;

оцінка стану зовнішнього ринку та достовірності розпізнавання;

ранжирування зовнішніх ринків за рівнем їх привабливості.

1. Завдання формування та оптимізації прикметного простору системи "підприємство — зовнішній ринок" полягає у визначенні оптимального набору ознак $X_1, X_2, \dots, X_n$, які відображають ключові фактори конкурентоспроможності підприємств. Набір ознак n , як правило, є тотожним для всіх сегментів зовнішнього ринку, а різниця у станах останніх полягає лише в різних кількісних характеристиках цих ознак.

Головною вимогою до відбору та формування ознак $X_1, X_2, \dots, X_p$ зовнішнього ринку є те, що їх сукупність повинна максимально повно відображати властивості станів у процесі їх розпізнавання, тобто набір ознак має бути достатньо повним. З іншого боку, зростання розмірності прикметного простору системи суттєво ускладнює процедуру визначення її стану, і це зумовлює необхідність вибору із множини ознак оптимального набору $X_1, X_2, \dots, X_{p_0}$, який забезпечує необхідний рівень достовірності розпізнавання стану зовнішнього ринку.

Завдання формування прикметного простору системи "підприємство — зовнішній ринок" вирішується на основі використання різних методів і зокрема таких, як: SWOT-аналіз, модель "п'яти сил" М. Портера, метод регресійного аналізу та інших. Головна мета полягає в тому, щоб у прикметному просторі охопити як ринковий (зовнішній) аспект функціонування підприємства, так і внутрішні (адаптаційні) його можливості. За таких умов прикметний простір системи "підприємство — зовнішній ринок" є синтетичним вираженням внутрішніх і зовнішніх процесів, які обумовлюють стан зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Результатом формування прикметного простору системи "підприємство — зовнішній ринок" є узагальнений "профіль" конкурентоспроможності підприємства як вектор розмірності P , який після зниження (оптимізації) розмірності стає об'єктом розпізнавання стану системи.

2. Метою другого етапу є вибір методу розпізнавання стану системи "підприємство — релевантний зовнішній ринок". Для вирішення цього завдання найбільш доцільним є використання статистичних методів розпізнавання, оскільки порівняно з іншими методами, що пропонуються у літературі (детерміністськими, логістичними, графічними та логічними або алгебраїчними), лише статистичні методи дозволяють

кількісно виразити головний показник якості оцінки — достовірності розпізнавання стану об'єкта, що досліджується [10].

Сутність статистичного методу розпізнавання полягає в тому, що стан системи та її елементів (підприємства і зовнішнього ринку) може приймати одне із двох взаємовиключних станів: S_1 — сприятливий і S_2 — несприятливий, а розпізнавання становить процес ідентифікації досліджуваного стану зовнішнього ринку на основі сукупності X_n спостережень за його ознаками (параметрами) $X_1, X_2, \dots, X_p$ та його віднесення до одного із взаємовиключних станів [11, с. 52].

Основними складовими системи розпізнавання стану зовнішнього ринку із використанням статистичного методу є: набір та кількість найбільш суттєвих ознак, які визначають стан системи "підприємство — зовнішній ринок"; еталонний опис сприятливого (S_1) і несприятливого (S_2) станів зовнішнього ринку на основі спостереження та аналізу найбільш суттєвих його ознак; процедура оцінки стану досліджуваного зовнішнього ринку на основі зіставлення його з еталонним описом стану; оцінка достовірності розпізнавання. Схема загального алгоритму оцінки стану зовнішнього ринку на основі методики системного підходу та статистичних методів розпізнавання наведена на рис. 1.

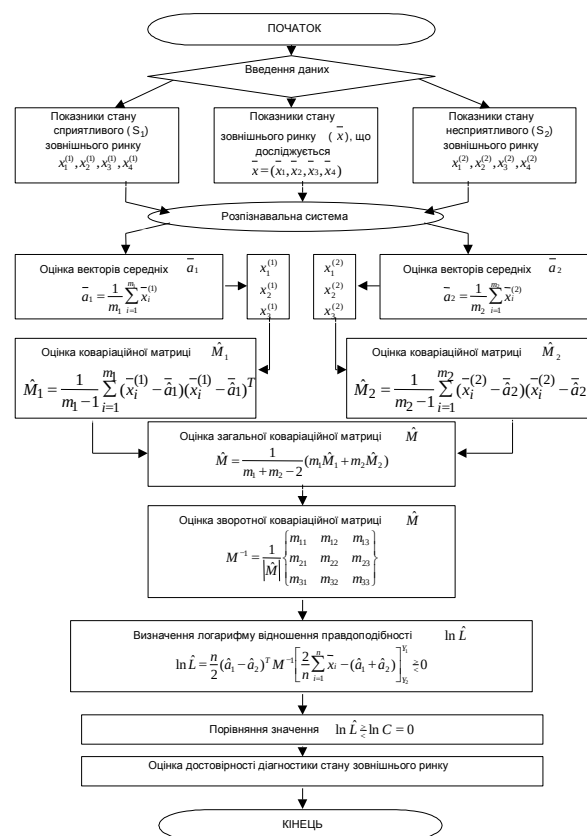


Рис. 1. Схема алгоритму оцінки стану зовнішнього ринку на основі статистичного методу розпізнавання

3. Процедура оцінки стану зовнішнього ринку (третій етап) ґрунтується на використанні статистики відношення правдоподібності:

$$\hat{L}(\bar{X}) = \hat{L}(\bar{X}_1, \dots, \bar{X}_n) = \frac{\hat{w}(\bar{X}_1, \dots, \bar{X}_n / S_1)}{\hat{w}(\bar{X}_1, \dots, \bar{X}_n / S_2)}, \quad (2)$$

де $\hat{L}(\bar{X})$ — незаперечливу випадковою величиною, отриманою функціональним перетворенням $z = \hat{L}(\bar{X}_1, \dots, \bar{X}_n)$, яке відображає точки n -вимірного простору вибірок на дійсну піввісь.

Таблиця

Ранги привабливості сегментів зовнішнього ринку
олійно-жирової продукції для підприємства
АТЗТ "Харківський жировий комбінат"

№ з/п	Сегменти зовнішнього ринку олійно-жирової продукції	Значення логарифму відношення правдоподібності $\ln \hat{L} \geq \ln C = 0$	Достовірність оцінки	Ранг привабливості
1	Російська Федерація:			
	1.1. м. Москва	-0,20<0	0,9874	12
	1.2. м. Санкт-Петербург	-0,23<0	0,9732	11
	1.3. Бєлгородська область	+0,69>0	0,9634	3
	1.4. Курська область	+0,51>0	0,9881	6
	1.5. Воронежська область	+0,72>0	0,9912	1
	1.6. Липецька область	+0,48>0	0,9713	7
	1.7. Єкатеринбурзька область	+0,38>0	0,9904	9
	1.8. Волгоградська область	+0,37>0	0,9834	10
2	Республіка Білорусь:			
	2.1. Мінська область	+0,41>0	0,9961	8
	2.2. Гомельська область	+0,71>0	0,9891	2
3	Угорщина	0,64>0	0,9876	5
4	Словаччина	0,69>0	0,9901	4

Звідси, для оцінки стану зовнішнього ринку достатнє значення однієї випадкової величини — статистики відношення правдоподібності $\hat{L}(X_1, \dots, X_n)$, а не значення кожного елемента вибірки $(X_1, X_2, \dots, X_n)$. Тобто, відношення правдоподібності несе у собі всю статистичну інформацію щодо класів станів S_1 і S_2 , яка міститься у даній вибірці [301, с. 66]. Подібна статистика називається достатньою і приводить до редукції даних спостереження: відображенню вибіркового n -вимірного простору X на дійсну позитивну піввісь (рис. 2).

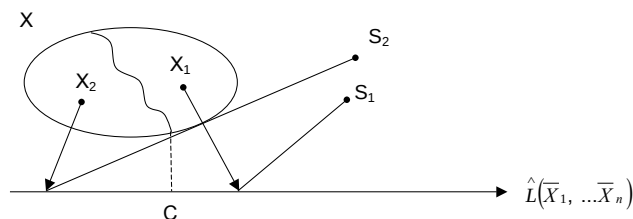


Рис. 2. Редукція показників стану зовнішнього ринку при використанні статистики відношення правдоподібності

Перевірка достовірності результатів оцінювання стану зовнішнього ринку здійснюється відповідно до теорії статистичних рішень. У межах цієї теорії всі види правил оцінки ґрунтуються на формуванні відношення правдоподібності L та його порівняння із певним порогом C , значення якого визначається

одним із критеріїв якості. При $\hat{L} \geq C$ вважається, що контрольна вибірка належить до стану S_1 , у протилежному випадку (при $\hat{L} < C$) вона належить до стану S_2 , а отже, приймається оцінка стану зовнішнього ринку γ_2 .

4. Як і будь-яка економічна діагностика, оцінка стану зовнішнього ринку здійснюється у часі і може бути моментною (або статичною) і динамічною. Моментна (статична) діагностика становить одноразову оцінку стану зовнішнього ринку на основі узагальнюючого показника — оцінці логарифму відношення правдоподібності $\ln \hat{L}_{(t)}$. Управлінська значущість моментної діагностики, однак, є обмеженою у тому сенсі, що вона становить миттєву фотографію або зупинку у розвитку системи і дозволяє ідентифікувати стан зовнішнього ринку з точки зору його сприятливості/несприятливості у момент часу t . Звідси, в управлінській діяльності важливого значення набуває не стільки фіксований стан, скільки динаміка стану та характер змін зовнішнього ринку.

Сенс динамічної оцінки стану зовнішнього ринку полягає у тому, що показник оцінки логарифму відношення правдоподібності $\ln \hat{L}_{(t)}$ розглядається як функція часу t , а сама функція $\ln \hat{L}_{(t)}$ будується таким, щоб через рівні інтервали Δt розраховувати значення $\ln \hat{L}_{(t)}$ у відповідні моменти часу $t_1, t_2, t_3, \dots, t_n$. Для дослідження поведінки функції $\ln \hat{L}_{(t)}$ використовуються такі методи аналізу основної тенденції (тренду), як метод змінного середнього, метод екстраполяції тощо.

Слід зазначити, що функція $\ln \hat{L}_{(t)}$ визначається при $t \geq 0$ і може приймати як позитивні, так і негативні значення. При цьому якщо $\ln \hat{L}_{(t)} < 0$, то в момент часу t_i стан зовнішнього ринку є несприятливим (ворожим); якщо $\ln \hat{L}_{(t)} > 0$, то стан ринку є сприятливим. Пряма $\ln \hat{L}_{(t)} = 0$ є тим "порогом", який розділяє сприятливий стан ринку від несприятливого, а рівень сприятливості/несприятливості визначає характер функції $\ln \hat{L}_{(t)}$; чим більшим є значення $\ln \hat{L}_{(t)} > 0$, тим сприятливішим є характер змін стану ринку; і навпаки, зростання значення $\ln \hat{L}_{(t)} < 0$ свідчить про негативну тенденцію зміни станів зовнішнього ринку.

Практична цінність наведеної методики підтверджується її апробацією в реальних умовах зовнішньоекономічної діяльності АТЗТ "Харківський жировий комбінат". Її використання дозволило здійснити оцінку рівня привабливості та ранжирування 12 сегментів зовнішнього ринку олійно-жирової продукції, результати яких наведено в таблиці.

На основі наведених у таблиці розрахунків було визначено п'ять найбільш привабливих для АТЗТ "Харківський жировий комбінат" зовнішніх ринків (у таблиці позначені напівжирним написанням) і запропоновано механізм їх освоєння з урахуванням стану виробничої й управлінської систем підприємства та можливостей їх розвитку. Реалізація цих заходів дозволила підприємству вийти на початку 2004 року на ринки олійно-жирової продукції Російської Федерації та Білорусі, а з 2005 року і на ринки таких країн, як Угорщина та Словаччина.

Література: 1. Тищенко А. Н. Экономическая результативность деятельности предприятий: Монография / А. Н. Тищенко, Н. А. Кизим, Я. В. Догадайло. — Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2005. — 144 с. 2. Вишняков Я. Д. Бизнес и окружающая среда: Коэффициент враждебности окружающей среды развитию бизнеса / Я. Д. Вишняков, С. В. Лозинский // Менеджмент в России и за рубежом. — 1998. — №3. — С. 43 — 53. 3. Вишняков Я. Д. Учет враждебности рынка при осуществлении внешнеэкономической деятельности / Я. Д. Вишняков, С. А. Рыбкин // Менеджмент в России и за рубежом. — 1998. — №6. — С. 61 — 68. 4. Онищенко В. П. Методические особенности оценки привабливості та ранжування регіональних міжнародних ринків. "Зовнішньоекономічна політика України в умовах глобалізації і регіоналізації світогосподарських зв'язків" / В. П. Онищенко, В. П. Близнюк // Збірник матеріалів III науково-практичної конференції УАЗТ 26 травня 2000 р. — К.: 2000. — С. 195 — 197. 5. Артемьев И. В. Рынки технологии в мировом хозяйстве / РАН, Институт мировой экономики и международных отношений. — М.: Наука, 1992. — 262 с. 6. Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна; [За ред. проф. І. О. Піддубного. — Харків: ВД "ИНЖЕК", 2004. — 264 с. 7. Цитується по Исследованию по общей теории систем. Сб. переводов / Под ред. В. Н. Садовского и Э. Г. Юдина. — М.: Прогресс, 1969. — 384 с. 8. Прыкин Б. В. Основы управления. Производственно-строительные системы / Б. В. Прыкин, В. Г. Иш, Б. Ф. Ширгигов — М.: Стройиздат, 1991. — 336 с. 9. Економічна енциклопедія. У трьох томах. Т.3 / Відпов. редактор Мочерний С. В. — К: Вид. центр "Академія", 2002. — 952 с. 10. Фомин Я. А. Статистическая теория распознавания образов / Я. А. Фомин, Г. Р. Тарловский. — М.: Радио и связь, 1986. — 384 с. 11. Фомин Я. А. Диагностика кризисного состояния предприятия: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2003. — 348с.

Стаття надійшла до редакції
16.10.2006 р.

КОМАНДА И РАБОЧАЯ ГРУППА.
ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ И ОТЛИЧИЯ

In the article theoretical, methodical and practical aspects of management by activity of commands are considered. The purpose of the given research is specification of theoretical and methodical preconditions and development of theoretical bases of finding out essence and the maintenance of concept "command", definition of its differences from working groups, definition of sphere of their use and the order of transformation of working group into a command.

Современный менеджмент нуждается в преобразовании своей парадигмы. И одним из направлений ее формирования является управление командами.

Теоретические и методические предпосылки исследования этого направления достаточно глубоко разработаны представителями таких наук, как социальная психология, организационное поведение, социология управления, управление персоналом и др. Создание механизма управления командой на уровне производственной организации требует обобщения подходов в публикациях ученых этих научных направлений, определения сущности и содержания понятия "команда", его центральных характеристик и отличий от понятия "рабочая группа".

Исходные идеи для дальнейшего развития теории и практики управления деятельностью команд представлены в работах Ф. Лютенса, Г. Н. Сартана, А. Ю. Смирнова, В. В. Гудимова, Н. В. Подхватилина, Т. П. Галкиной, В. А. Спивака, Н. Е. Равикovichа, Г. Гертера, К. Оттл, В. Г. Куликова, С. Д. Резника, Д. Гринберга, В. Крюгера. Они могут быть использованы для разработки методического обеспечения выбора модели управления деятельностью команд, решения вопросов, касающихся определения показателей эффективности, формирования команды и обоснования ее основных функций.

Недостаточная разработка указанных вопросов определила предметную область, цели и задачи данного исследования. Его объектом являются теоретические, методические и практические аспекты управления деятельностью команд; предметом — сущность и содержание понятия "команда", определение ее отличий от рабочих групп.

В современной научной литературе предлагается множество определений понятия "команда" [1 – 6]. Их обобщение позволило выделить три важных момента, характерных для команд: взаимозависимость — каждый член команды вносит свой индивидуальный вклад в общую работу (другие члены команды зависят от работы каждого); восприятие членов команды друг друга как равноправных участников процесса деятельности; разделяемая ответственность за результаты деятельности (ответственность за командные цели понимается и разделяется всеми), фокусирующая групповую активность.

Проведя анализ предложенных в литературе определений, предлагаем понимать под "командой" небольшую группу единомышленников, достигших высшего уровня сплоченности, объединенных общей целью и взаимной ответственностью, обладающих дополняющими друг друга навыками и умениями, обеспечивающую наиболее эффективное достижение результатов организации и удовлетворение личных и социальных потребностей членов команды.

Такое определение, на взгляд автора, можно рассматривать как нормативное, которое соответствует понятию "команда мечты", к формированию которой должен стремиться

любой руководитель. В "команде мечты" практически полностью реализуется групповой потенциал, а ее деятельность намного более продуктивна, чем у "просто команды". При этом успехи и достижения имеют постоянный характер, а "срывы" случайны.

Следует отметить, что совокупность людей, определяемая как команда, обладает характерными признаками, отличающими ее от простой рабочей группы. Этими признаками, по мнению современных шведских ученых, являются следующие: имея общие черты с группой (история, нормы, будущее и т. п.), команда более постоянна по составу, в ней существует более жесткое распределение ролей, более ясная и формализованная цель. Члены команды сыграны. Со стороны их также воспринимают как членов команды. Члены команды воспринимают участие в команде как вознаграждение. Команда стремится к общей цели. Члены команды действуют одинаково по отношению к окружению, все гордятся тем, что вместе могут добиться большего, чем в одиночку. В команде удовлетворяются потребности личности в причастности, уважении, успехе, даже если успех совместный. В команде, как правило, есть "избранные", которых терпят до тех пор, пока их вклад оценивается выше, чем психологические издержки от их поведения [6, с. 109].

Другой подход к определению основных признаков команды предлагается в работах В. П. Галенко, О. А. Страхова, С. И. Файбушевича. Они считают, что команду характеризуют следующие признаки: она состоит из двух или более человек; члены команды в соответствии с отведенной им ролью участвуют в мере своей компетентности в совместном достижении поставленных целей; команда имеет свое лицо, не совпадающее с индивидуальными качествами ее членов; для команды характерны сложившиеся связи: как внутренние, так и внешние (связи с другими командами и группами); команда имеет ясную, упорядоченную экономическую структуру, ориентированную на достижение поставленных целей и выполнение задач; команда периодически оценивает свою эффективность [1, с. 28].

В результате обобщения этих двух подходов и анализа дополнительной литературы [1 – 6], предлагается считать основными признаками команды следующие: члены команды в полной мере осознают общую цель и стремятся к ее достижению; в команде вырабатывается больше идей, инновационная способность организации возрастает; в команде рационально распределяются обязанности, устраняются межличностные трения; реже возникают стрессовые ситуации; команда лучше решает крупные и междисциплинарные проблемы и задачи; команда может рисковать в большей степени, чем каждый ее член в отдельности, так как у команды в совокупности больше навыков и ресурсов, поэтому легче предвидеть проблемы и свести к минимуму возможные затраты; команда дает ее участникам определенные психологические и материальные преимущества: безопасность, чувство локтя, гордость за совместные достижения, признание (окружающие считают команду более мощной и влиятельной социальной единицей, чем отдельную личность); в команде необходимая информация не искажается и оперативно попадает к тому сотруднику, который в ней нуждается; потенциал каждого члена команды оптимально используется, дополняя возможности других; производительность труда в команде быстро растет; члены команды извлекают уроки из допущенных ошибок; инициатива и помощь, идеи и энергия, которые поступают извне, оптимально интегрируются внутри команды; если кто-то из членов команды начинает испытывать неуверенность или какие-то трудности, это быстро фиксируется и компенсируется; все члены команды обладают необходимыми знаниями и навыками.

Как было замечено выше, команды имеют общие черты с рабочими группами, но при детальном рассмотрении этих двух понятий можно обнаружить ряд существенных отличий. Анализ этих отличий необходим для перевоплощения группы в эффективную команду.

В своем фундаментальном труде Дж. Гринберг и Р. Бейрон характеризуют так отличие команды от рабочей группы [3, с. 395]: в рабочих группах выполнение работы обычно зависит от работы ее отдельных членов. Выполнение работы

Таблица 2

Условия выбора вариантов работы в одиночку и в команде

Предпочтительнее работа в одиночку или в рабочих группах	Предпочтительнее работа в командах
Для решения простых задач	Для решения сложных задач или проблем
Когда для решения кооперация удовлетворительна	Когда для решения необходим консенсус
Когда разнообразие мнений не обязательно	Когда присутствует неопределенность и множественность вариантов решения
Когда задачу необходимо решить срочно	Когда необходима высокая самоотдача
Когда достаточно узкого диапазона компетентности	Когда требуется широкий диапазон компетентности
При наличии неустраиваемого конфликта интересов участников	При возможности увязки интересов членов команды и команды в целом
Когда организация предпочитает работу с частными лицами	Когда организация предпочитает командную работу для разработки перспективной стратегии
Когда необходим оптимальный результат	Когда необходим разносторонний подход

Наиболее полное и ясное сравнение отличий рабочих групп от команд представляет Ф. Лютенс: рабочая группа имеет одного сильного, ярко выраженного лидера, в команде функциональное лидерство поделено между ее членами; в рабочей группе существует только личностная ответственность, в команде есть как личная, так и взаимная ответственность; предназначение рабочей группы совпадает с предназначением организации, команда имеет свое собственное предназначение; в рабочей группе производятся продукты индивидуальной деятельности, в команде — продукты коллективной деятельности; рабочая группа проводит регламентированные собрания, при работе в команде поощряются свободные встречи для активного решения проблем, продуктивность рабочей группы можно оценить лишь косвенно (например, по финансовой деятельности всего бизнеса), деятельность команды оценивается непосредственно по произведенному коллективному продукту; рабочая группа обсуждает, решает и делегирует, команда обсуждает, принимает решение и сообща выполняет его.

Главная идея преимущества команды состоит в том, что она выходит за рамки традиционной формальной рабочей группы, благодаря коллективному синергетическому эффекту [7, с. 297].

В результате анализа научных подходов [1 – 6], с учетом отличий потребностей в групповой и командной работе [7], предлагаем перечень сравнительных признаков, характеризующих рабочую группу и команду (табл. 3).

Таблица 3

Сравнительная характеристика рабочих групп и команд

№ п/п	Признак	Рабочая группа	Команда
1	Лидерство	ярко выраженное	разделено между членами
2	Ответственность	индивидуальные результаты труда	совместные результаты труда
3	Предназначение	совпадает с предназначением организации	свое собственное предназначение
4	Результат	продукт индивидуальной деятельности	продукт коллективной деятельности
5	Оценка продуктивности	косвенная	по конечному результату
6	Направленность на решение задач	простых	сложных
7	Достижение взаимопонимания	удовлетворительная кооперация	консенсус
8	Подчинение	требованиям менеджмента	самоуправление
9	Форма взаимодействия	эффективные собрания	свободные встречи
10	Компетентность	узкий диапазон	широкий диапазон
11	Конфликт	деструктивный	конструктивный

командой зависит как от личных вкладов, так и от коллективных достижений работы — совместного результата согласованной работы членов команды.

Обычно члены рабочих групп направляют свои ресурсы на достижение общих целей, но когда дело доходит до распределения вознаграждений, принимается во внимание индивидуальная работа отдельных людей. Члены рабочих групп обычно не несут ответственности за какие-либо результаты, кроме своих собственных. В противоположность им члены команды принимают на себя как индивидуальную, так и общую ответственность за работу. То есть они работают вместе над получением конечного результата (например, товара, услуги или решения), который представляет их общий вклад, и каждый член команды разделяет ответственность за этот результат с другими. Основное различие в характере индивидуальной ответственности заключается в том, что в рабочих группах начальник возлагает ответственность за работу на каждого отдельного члена группы, в то время как в командах каждый член команды самостоятельно и добровольно принимает ответственность перед самим собой.

Если члены рабочих групп могут разделять общий интерес по достижению цели, члены команды имеют такую специфическую характеристику, как совместная приверженность конечной цели. Более того, эти конечные цели обычно связаны с идеей победы, суть которой — быть первыми или лучшими в чем-либо. Члены команды, концентрируясь вместе на отдельных целях, связанных с конкретными текущими задачами, отдаются полностью этой деятельности. Фактически команды закрепляют за собой "право собственности" на свои цели и обычно тратят очень много времени на их достижение. Как и рабочие группы, команды используют краткосрочные цели для отслеживания своего прогресса. Однако они также ставят перед собой стратегические цели, которые служат источником формирования эмоциональной энергии для выполнения намеченных действий.

Команды отличаются от рабочих групп своей природой взаимосвязей с менеджментом. Рабочая группа обычно требуется для реагирования на требования, регулярно выдвигаемые им со стороны менеджмента. В противоположность этому относительно команды менеджмент определяет только миссию и предоставляет команде возможность выполнить данную миссию. Это обычно дает команде достаточную гибкость для выполнения своей работы без дальнейшего внешнего вмешательства. Другими словами, команды варьируют различную степень самоуправления, то есть они до некоторой степени вольны определять самостоятельно свои собственные текущие цели, графики работы и способы выполнения работы без вмешательства со стороны менеджмента. В связи с этим многие команды описываются как системы по своей природе автономные или полуавтономные. Но это не означает, что команды полностью независимы от корпоративного менеджмента или начальства. Они все-таки должны реагировать на требования вышестоящих уровней руководства и имеют собственный механизм упорядочения деятельности, находящейся под его контролем.

Результаты обобщения сущности отличия рабочих групп и команд представлены в табл. 1.

Таблица 1

Отличительные черты рабочих групп и команд

№ п/п	Признаки	Рабочая группа	Команда
1	Выполнение работы зависит от...	индивидуальных вкладов	индивидуальных вкладов и коллективных результатов работы
2	Ответственность за результаты лежит на...	индивидуальных результатах	совместных результатах
3	Члены заинтересованы в...	общей цели	общей цели и преданности конечной цели
4	Соответствие...	требованиям менеджмента	требованиям, определяемым самой командой

Следует отметить, что создание команд достаточно дорогостоящее мероприятие и они не везде необходимы. В. П. Галенко, О. А. Страхова, С. И. Файбушевич [1, с. 28] предлагают ряд рекомендаций по выбору вариантов работы с персоналом (табл. 2).

Четко определив основные отличительные черты рабочих групп и команд, их различия в принципах работы и достижениях результативности, руководитель любого уровня сможет реорганизовать работу своей рабочей группы, усовершенствовать рабочие процессы, протекающие в ней, улучшить формы межличностного взаимодействия и трансформировать ее в эффективно действующую команду. Для этого необходимо выполнить операционализацию основных понятий на основе характеристик эффективной команды (анализа теоретического материала и использования метода экспертных оценок); провести диагностику рабочего коллектива с целью определения его вида (группа или команда); по результатам диагностики, развивая слабые характеристики рабочих групп, разработать программу создания эффективной команды. Дальнейшие исследования необходимо проводить в направлении разработки технологии трансформации рабочей группы в эффективную команду.

Литература: 1. Галенко В. П. Как эффективно управлять организацией? / В. П. Галенко, О. А. Страхова, С. И. Файбушевич. – М.: Бератор-пресс, 2003. – 160 с. 2. Галкина Т. П. Социология управления: от группы к команде: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 224 с. 3. Гринберг Дж. Организационное поведение от теории к практике / Дж. Гринберг, Р. Бейрон; [Пер. с англ. О. В. Бредихина, В. Д. Соколова. – М.: ООО "Вершина", 2004. – 912 с. 4. Куликов В. Г. Эффективная команда менеджера. Серия "Бизнес-класс" / В. Г. Куликов, С. Д. Резник. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2005. – 288 с. 5. Равикович Н. Е. Тренинг командообразования. Цели, диагностические методики, игры. Серия "Бизнес-психология" – М.: Генезис, 2003. – 112 с. 6. Спивак В. А. Организационное поведение и управление персоналом. Серия "Учебники для вузов". – СПб.: Изд. "Питер", 2000. – 416 с. 7. Лютенс Ф. Организационное поведение. Перев. с англ. 7-го издания. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 692 с.

Стаття надійшла до редакції
26.10.2006 р.

УДК 371.3

Ершов С. Г.
Ершова Е. С.

ДИДАКТИКО-КИБЕРНЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОЦЕССА ОБУЧЕНИЯ

In the article the scheme of didactic-cybernetic stages of the educational process is represented, their main characteristics and their specific application while organizing students' individual work are given.

Содержание образования представляет педагогически адаптированную систему знаний, умений и навыков, опыта творческой деятельности и эмоционально-ценностного отношения к миру, усвоение которой обеспечивает развитие личности [1]. Наряду с общим образованием различают специальное образование для конкретной области деятельности, например, техническое, педагогическое, экономическое.

Усвоение содержания образования обеспечивается соответствующими методами обучения, то есть системой последовательных взаимосвязанных действий учителя и учащихся. Метод обучения характеризуется тремя признаками: обозначает цель обучения, способ усвоения, характер взаи-

модействия субъектов обучения. Исследования педагогов и психологов показали, что усвоение знаний и способов деятельности происходит на уровне осознанного восприятия и запоминания, на уровне применения знаний и способов деятельности по образцу или в сходной ситуации и на уровне творческого применения [1].

По поводу принципов обучения в педагогике существует много подходов, но все они в той или иной мере базируются на четких дидактических принципах обучения Я. А. Коменского (1592 – 1670) [2]: сознательность и активность, наглядность, последовательность и систематичность, упражнение и прочное усвоение знаний.

Динамичный современный мир требует от человека приспособления к постоянно изменяющимся и совершенствующимся условиям производства, умения ориентироваться в стремительно нарастающем потоке информации. В связи с этим изменяются цели обучения, возрастает роль самообразования, самостоятельной и индивидуальной работы. Но поскольку принципы обучения не меняются от изменения способа обучения, рассмотрим поэтапно процесс обучения, а затем отметим его отличительные особенности, характерные для самостоятельной и индивидуальной работы. При этом, в отличие от существующих разрозненных описаний подобного процесса, используем системный кибернетический подход, что и определяет *цель и задачу* данной работы, а также ее *актуальность*.

В итоге основные этапы процесса обучения могут быть представлены следующей схемой (рисунок).

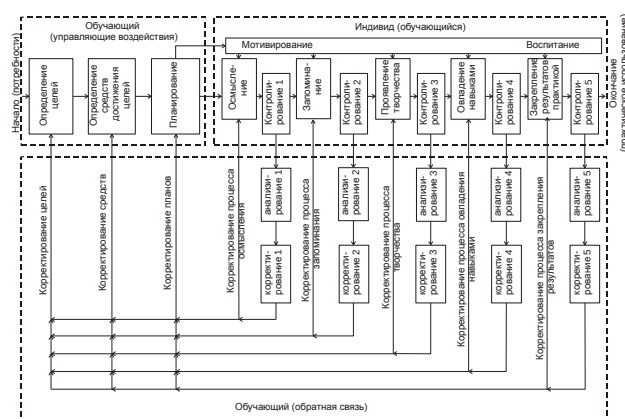


Рис. Основные этапы процесса обучения

На схеме штриховыми линиями выделены три области:

Обучающий, осуществляющий через определение конкретных целей обучения и доступных средств достижения этих целей планирование процесса обучения по объему осваиваемого учебного материала, времени и по соответствующим средствам, а также с учетом индивидуальных особенностей обучающегося и ожидаемого качества (результатов) обучения по каждому основному этапу процесса обучения (осмысление, запоминание, проявление творчества, овладение навыками, закрепление результатов практикой) в зависимости от поставленных целей обучения. В цели, средства и планирование нужно также включить пункты, касающиеся мотивирования эффективного освоения учебного материала, и воспитательные аспекты, чему в высших учебных заведениях уделяется недостаточное внимание. Это своеобразные *управляющие воздействия*.

Индивид или **обучающийся**, который при освоении учебного материала должен в соответствии с учебным планом последовательно **осмыслить** его, **запомнить** основные положения, определения и термины (эти этапы связаны с получением знаний), освоить типовые приемы практического использования полученных знаний и научиться творческому их применению (умения, **проявление творчества**), **овладеть** определенными **навыками**, вытекающими из приобретенных знаний и умений и обычно формируемыми в результате их часто-

го использования, **закрепить** полученные в процессе обучения **результаты практикой**, которая является последним интегрирующим этапом освоения всего учебного материала. По каждому этапу освоения учебного материала осуществляется контроль осмысления (контролирование 1), запоминания (контролирование 2), проявления творчества (контролирование 3), овладения навыками (контролирование 4), закрепления результатов практикой (контролирование 5). Суть контролирования заключается в оценивании результатов освоения учебного материала (учет) и сравнении этих результатов с прогнозируемыми (плановыми, предполагаемыми, максимально возможными).

Результаты контролирования используются в третьей области *Обучающий (обратная связь)* для анализа расхождения (или совпадения) оценивания результатов освоения учебного материала на каждом этапе с прогнозируемыми результатами по этим этапам: анализирование 1 для этапа осмысления, анализирование 2 для этапа запоминания, анализирование 3 для этапа проявления творчества, анализирование 4 для этапа овладения навыками и анализирование 5 для этапа закрепления результатов практикой. Результаты анализа используются для корректирования (изменения) соответствующих процессов осмысления, запоминания, творчества, овладения навыками, закрепления результатов, а в случае необходимости, что также может вытекать из результатов анализа, корректирования поставленных целей, выбранных средств достижения целей и составленных планов, в том числе по мотивированию и воспитанию.

Таким образом реализуется кибернетическая система управления с обратной связью процессом обучения индивидов, представляющих собой очень специфический объект управления с рядом интеллектуальных, мотивационных, психологических, физиологических, этических и других особенностей.

Процесс обучения в любом случае осуществляется на уровне отдельного индивида. При *групповом методе обучения* в качестве индивида выступает их совокупность (класс, группа), а все этапы процесса обучения, обычно кроме контролирования, ориентированы на абстрактного усредненного индивида. При *индивидуальном методе обучения* этапы процесса обучения ориентируются на одного индивида. При *индивидуально-групповом методе обучения* к совокупности индивидов применяют максимально возможный уровень индивидуализации обучения на каждом из этапов обучения.

На теоретическом уровне содержание образования фиксируется в виде обобщенного системного представления о составе (элементах), структуре и общественных функциях передаваемого социального опыта в его педагогической интерпретации. На уровне учебного предмета представлены определенные части содержания образования, несущие специфические функции в общем образовании. На уровне учебного материала даются конкретные, подлежащие усвоению, фиксированные в учебниках и учебных пособиях элементы содержания образования, входящие в курс обучения. Таким образом, содержание образования раскрывается в образовательных программах, учебных планах и учебниках [1].

Рассмотренная схема процесса обучения в первую очередь ориентирована на уровень учебного материала и основным средством достижения поставленных целей являются учебник, учебное пособие, конспект лекций, методические указания, их современные разновидности в виде электронного учебника, обучающей программы, мультимедийного учебного курса.

Традиционными формами контролирования выступают опросы, контрольные работы, отчеты по различным видам заданий, зачеты, экзамены. В последнее время большое внимание уделяется тестированию, позволяющему повысить эффективность и объективность контролирования. В этой связи следует упомянуть применяемые на практике виды тестов [3]:

бинарный выбор — в качестве ответа на вопрос обучаемый должен выбрать один из двух вариантов (да или нет); выбор один из многих — обучаемый должен выбрать один правильный из нескольких предложенных вариантов;

множественный выбор — обучаемый должен выбрать все правильные варианты из числа предложенных;

множественный выбор с неизвестным числом вариантов — обучаемому предъявляются графические объекты, на которых он должен указать элементы, отвечающие заданному условию;

упорядочивание объектов — обучаемый должен расположить предъявленные объекты в соответствии с некоторым признаком;

манипулирование объектами — обучаемый должен переместить предъявленные объекты в соответствии с некоторым правилом; отличие от предыдущего вида тестирования состоит в том, что от обучаемого требуется не только знание правил, но и наличие необходимых моторных навыков;

построение объекта — обучаемому предъявляются графические объекты, из которых он должен построить более сложный объект (систему);

заполнение бланка — обучаемый должен поместить в свободную позицию недостающий элемент; данный вид теста имеет два формата:

текстовый, когда в свободную позицию текстовой области требуется ввести недостающее слово или слова;

числовой, когда в свободную позицию требуется ввести результат вычисления заданного выражения;

ввод свободно конструируемого ответа с контролем по ключевым словам — обучаемый должен ввести в текстовое поле ответ в свободной форме, но с использованием определенных ключевых слов (терминов).

Понятно, что почти все виды этого тестирования осуществимы только на компьютере.

Основными направлениями современного обучения являются [1]:

развивающее — направление в теории и практике образования, ориентирующееся на развитие физических, познавательных и нравственных способностей учащихся путем использования их потенциальных возможностей;

программированное — обучение по заранее разработанной программе, в которой предусмотрены действия как учащихся, так и педагога (или заменяющей его обучающей машины);

проблемное — обучение, при котором преподаватель систематически создавая проблемные ситуации и организуя деятельность учащихся по решению учебных проблем, обеспечивает оптимальное сочетание их самостоятельной поисковой деятельности с усвоением готовых выводов науки;

непрерывное — обеспечивает процесс роста образовательного (общего и профессионального) потенциала личности в течение жизни, системообразующим фактором служит общественная потребность в постоянном развитии личности каждого человека;

дистанционное — технология целенаправленного и методически организованного руководства учебно-познавательной деятельностью учащихся (независимо от уровня получаемого ими образования), проживающих на расстоянии от образовательного центра; осуществляется с помощью средств и методов педагогического общения преподавателя и обучаемого при минимальном количестве обязательных занятий.

Особенностью самостоятельной работы в процессе обучения является минимальное участие обучающего в нем, поэтому обучающийся в значительной степени сам должен организовывать свой процесс обучения с учетом дидактических принципов и всех рассмотренных этапов, не исключая контролирование, анализирование и корректирование. Следует также поддерживать внутреннюю мотивацию, не забывая, что главный враг в обучении — бездеятельность и лень.

Средства обучения, предназначенные для самостоятельного освоения учебного материала, должны отличаться четкой целевой направленностью, планом их использования, содержать все необходимое не только для освоения, но также для анализирования (результатов контролирования) и корректирования, что при обучении под руководством педагога относится к его функциям.

Интенсификация процесса обучения требует новых подходов к организации учебного процесса, а применение

компьютерных технологий позволит обеспечить не только *качественную* реализацию самого процесса обучения, но и *оперативное* контролирование, анализирование и корректирование всех его этапов. Отличительной чертой предложенного подхода является распространение кибернетических принципов на процесс обучения, их интеграция. Все это позволит повысить *качество подготовки* специалистов как в стенах учебных заведений, так и при самостоятельном обучении.

Таким образом, представленная схема процесса обучения концентрирует внимание на его основных этапах, включая этапы обратной связи, позволяет комплексно с системных позиций анализировать и вносить изменения в составляющие этого процесса, а также уточняет суть самостоятельной и индивидуальной работы.

Литература: 1. Педагогический энциклопедический словарь / Гл. ред. Б. М. Бим-Бад. – М.: Большая российская энциклопедия, 2003. – 528 с. 2. Ситаров В. А. Дидактика. – М.: ACADEMIA, 2002. – 368 с. 3. Гулятьев А. К. Macromedia Authorware 6.0. Раз-работка мультимедийных курсов. — СПб.: Учитель и ученик: КОРОНА принт, 2002. – 400 с.

Стаття надійшла до редакції
27.10.2006 р.

УДК 336.22

Гончарук С. В.

ОПЕРАЦІЇ З ОФШОРНИМИ КОМПАНІЯМИ ЯК ОДИМ ІЗ МЕТОДІВ ПОДАТКОВОГО ПЛАНУВАННЯ

The article reflects about the importance of means of planning of tax expenditures. The practice of use of off-shore companies for tax minimization purposes is highlighted and summarized. Dynamics of goods turnover and attraction of investments are analyzed. Analysis of practicability of setting up an off-shore zone in a separate region of Ukraine is proposed.

Держава, як і будь-який суб'єкт господарювання, потребує фінансових ресурсів для належного виконання своїх основних функцій. Законом України "Про державний бюджет України на 2006 рік" передбачено, що з 124,9 млрд. грн. очікуваних доходів податкові надходження складатимуть 89,7 млрд. грн. або 72% [1]. Як стверджують фахівці-податківці, план наповнення держбюджету в 1 кварталі 2006 року виконаний на 65% через мінімізацію сплати податків найбільшими українськими підприємствами [2]. Недосконалість податкового законодавства, значне податкове навантаження, непослідовність у діях контролюючих органів, недовіра до органів влади стимулюють українські підприємства направляти значні людські, часові та фінансові ресурси на розробку схем податкового планування з метою мінімізації податкових платежів. Саме тому проблема пошуку компромісу між інтересами держави та інтересами платників податків стає найбільш актуальною для країн зі слабкою економікою, до яких сьогодні належить і Україна. Нехтування інтересами платників податків з боку держави призводить до спрямування підприємствами значної частини фінансових потоків у "тіньовий сектор" економіки. З іншого боку, нехтування інтересів держави з боку платників

податків призводить до кризи у виконанні державою своїх соціальних, політичних, економічних та оборонних функцій.

Українські та іноземні фахівці вважають податкове планування однією з основних функцій фінансового менеджменту і розрізняють 3 основних механізми зменшення податкових витрат: ухилення від сплати податків (tax evasion), обхід податків (tax avoidance), податкове планування (tax planning) [3]. Ухилення від сплати податків має найбільші економічні вигоди для суб'єкта господарювання, несе найбільший ризик, наносить максимальні збитки державі та суспільству, а також є приводом для застосування державою кримінального переслідування. Обхід сплати податків приносить суб'єкту господарювання середній або мінімальні економічні вигоди, несе середній рівень ризику, наносить мінімальні збитки державі та суспільству, стає приводом до адміністративних чи податкових санкцій з боку держави. Податкове планування приносить суб'єкту господарювання середній рівень економічних вигод, є найменш ризикованим, а збитки держави можуть бути як мінімальними, так і максимальними. Крім того, це також стає приводом до податкових санкцій з боку держави [3]. Прикладами ухилення від сплати податків є приховування інформації щодо об'єктів оподаткування або фальсифікація документів податкової звітності, прикладами обходу сплати податків фахівці називають уникнення від здійснення тих операцій, які призводять до сплати податків або спрямовування зусиль на отримання доходу в тих формах, за якими встановлені пільги. Прикладом податкового планування — вибір між спрощеною та звичайною системами оподаткування, зміна організаційної структури бізнесу з метою зменшення податкових виплат [3]. Тому звертаємо увагу на дві сфери податкового планування, які запропонували В. Бабанін, Н. Вороніна, а саме: податкове планування в межах країни та податкове планування за межами національного кордону [3].

Одним із методів податкового планування за межами національного кордону є використання різних у оподаткуванні між різними країнами шляхом проведення операцій з офшорними компаніями. На особливу увагу заслуговують дослідження фахівців, які вважають, що в умовах глобалізації та у зв'язку зі зростанням економічної залежності між окремими країнами не обачно недооцінювати роль офшорів у світовій економіці. Наприкінці ХХ ст. майже половина світового руху капіталів у прямій та позиковій формі проходили через офшорні компанії [4].

Правові та економічні питання створення та функціонування офшорних компаній висвітлюються у наукових працях українських фахівців, а саме: І. Літвінчук [5], В. Вол [6], О. Гарасюк [4], Ю. Уманців, Ю. Швед [7], В. Марчак, Т. Шахматова [2]. Проблеми взаємодії російських підприємств з офшорними компаніями вивчали такі російські фахівці: В. Бабанін, Н. Вороніна [3], А. Зінченко, Л. Куралін [8], О. Курноскіна [9]. У роботах цих авторів досліджуються переваги та недоліки створення офшорних компаній у різних країнах, правовий статус офшорних компаній, практичні схеми податкового планування з використанням офшорних компаній, світовий досвід щодо заснування окремими країнами офшорних зон для власного соціально-економічного розвитку. Разом з тим слід зауважити, що у більшості доступних фахових праць українських, російських та інших науковців не систематизовані наукові методи щодо вивчення передумов, механізмів і наслідків створення офшорної зони для соціального, економічного та політичного стану окремої території (регіону), на якій розташована офшорна зона, а також країни, до якої належить такий регіон, та для світової економіки в цілому. З точки зору автора, вирішення цього питання передбачає постановку ряду завдань науково-теоретичного, методичного та практичного характеру, а саме: аналіз вітчизняного досвіду економічних відносин з офшорними компаніями;

вивчення зарубіжного досвіду формування та функціонування офшорних зон на окремих територіях; обґрунтування можливості його використання в умовах інтеграції України до світового співтовариства;

обґрунтування необхідності здійснення критичного аналізу методичних рекомендацій щодо розробки техніко-еко-

мічного обґрунтування доцільності запровадження і функціонування офшорної зони в окремому регіоні України.

Враховуючи викладене вище, слід звернути увагу на конкретний стан справ в українській державі. Так, українські підприємства здійснюють активну співпрацю з компаніями, які зареєстровані в офшорних зонах. Кабінет Міністрів України щорічно публікує перелік офшорних зон, при імпорті товарів з яких, згідно зі статтею 18 пункту 3 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", до складу валових витрат підприємства включається тільки 85% фактичних витрат [10]. У табл. 1 і 2 наведені обсяги торгівлі товарами у 2005 і 2006 роках з офшорними зонами, які входять до переліку Кабміну [11; 12].

Як свідчать дані табл. 1 та 2, частка торгівлі товарами з офшорними зонами, які визначені переліком Кабміну [11; 12] незначна і становить близько 1 – 2% від загальної суми експортних операцій та практично відсутня у загальній сумі імпорту. За темпами зростання експорту-імпорту першу позицію займає Ліберія, за обсягами товарообороту — Британські Віргінські острови та Кіпр.

Таблиця 1

Географічна структура експорту товарів у 2005 та 2006 роках, млн. дол. США*

Офшорні зони	2005 рік	1 квартал 2006 року	Екстраполювано на 2006 рік	Темп зростання
	Сума	Сума	Сума	%
Усього	34 286,75	7 987,08	31 948,32	93
Британські Віргінські острови	261,02	109,18	436,72	167
Кіпр	217,54	29,69	118,76	55
Беліз	14,99	0,20	0,8	5
Барбадос	11,77	1,61	6,44	55
Бахрейн	5,86	0,03	0,12	2
Сент-Вінсент і Гренадини	4,58	0,42	1,68	37
Сейшели	3,52	0,01	0,04	1
Сент-Кітс і Невіс	2,95	0,10	0,4	14
Ліберія	1,45	0,80	3,2	221
Інші офшорні зони	2,39	0,19	0,76	32
Разом за офшорними зонами	526,07	42,23	168,92	32

*Побудовано автором за даними Держкомстату

Таблиця 2

Географічна структура імпорту товарів у 2005 та 2006 роках, млн. дол. США*

Офшорні зони	2005 рік	1 квартал 2006 року	Екстраполювано на 2006 рік	Темп зростання
	Сума	Сума	Сума	%
Усього	36 141,09	9 756,29	39 025,16	108
Британські Віргінські острови	0,75	0,04	0,16	21
Кіпр	4,83	2,48	9,92	205
Беліз	0,14	0	0	0
Барбадос	0,15	0,04	0,16	107
Бахрейн	0	0	0	0
Сент-Вінсент і Гренадини	0	0	0	0
Сейшели	0,82	0,07	0,28	34
Сент-Кітс і Невіс	0,02	0	0	0
Ліберія	1,43	1,98	7,92	554
Інші офшорні зони	1,48	0,41	1,64	111
Разом за офшорними зонами	9,62	5,03	20,12	209

*Побудовано автором за даними Держкомстату

Доцільно звернути увагу на те, що дані, наведені у табл. 1 та 2, не відображають наявну картину товарообороту з офшорними зонами. Це пояснюється тим, що, по-перше, дані Держкомстату не враховують товарооборот у "тіньовому" секторі економіки, а саме не задекларований товар під час його експорту або імпорту; по-друге, в зазначеному переліку Кабміну [11; 12] відсутні країни, які мають на своїх територіях офшорні зони, наприклад: Російська Федерація (республіка Калмикія, муніципалітет Углич), Канада (провінція Нью-Брансвік), США (штати Вайомінг, Делавер, Флорида), Швейцарія (кантон Цуг), Китай (регіон Гонконг), Ірландія та ін. [7]. За даними Міністерства фінансів близько 41% українського експорту здійснюється через компанії, зареєстровані в офшорних зонах, а втрати держбюджету від таких операцій у 1 кварталі 2006 року Мінфін оцінив у 2,5 млрд. грн. [2].

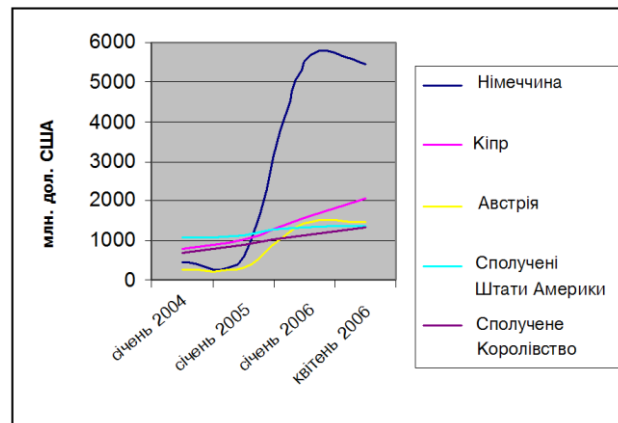
Іншим показником залучення країни до операцій з офшорними зонами є іноземні інвестиції. У табл. 3 наведена структура залучених прямих іноземних інвестицій в Україну протягом 2004 – 2006 рр., а на рисунку їх динаміка.

Таблиця 3

Структура прямих іноземних інвестицій в Україну, млн. дол. США*

Країна	1.04.2006		1.01.2006		1.01.2005		1.01.2004	
	Сума	%	Сума	%	Сума	%	Сума	%
Усього	17 399,20	100	16 375,20	100	8 353,90	100	6 657,60	100
Німеччина	5 466,20	31	5 505,50	34	631,60	8	441,40	7
Кіпр	2 069,50	12	1 562,00	10	1 035,60	12	779,20	12
Австрія	1 489,20	9	1 423,60	9	345,60	4	252,10	4
Сполучені Штати Америки	1 383,80	8	1 374,10	8	1 153,70	14	1 074,80	16
Сполучене Королівство	1 341,40	8	1 155,30	7	895,90	11	686,10	10
Російська Федерація	873,80	5	799,70	5	457,50	5	377,60	6
Нідерланди	888,80	5	721,80	4	548,30	7	463,90	7
Британські Віргінські острови	678,00	4	688,70	4	543,80	7	381,00	6
Швейцарія	395,60	2	445,90	3	411,30	5	319,50	5
Інші країни	2 812,90	16	2 698,60	16	2 330,60	28	1 882,00	28

*Побудовано автором за даними Держкомстату



Побудовано автором за даними Держкомстату

Рис. Динаміка залучень прямих іноземних інвестицій в Україну

Як свідчать дані табл. 3, станом на 01.04.2006 прями іноземні інвестиції з країн, які входять до переліку офшорних зон Кабміну [11; 12] (Кіпр та Британські Віргінські острови), становлять 2,7 млрд. дол. США або 16% від загального обсягу ін-

вестицій. Інвестиції з країн, які мають на своїх територіях офшорні зони (США, Російська Федерація, Нідерланди, Швейцарія), становлять 3,5 млрд. дол. США або 20% від загального обсягу інвестицій. Отже, з 9 країн, найбільших за обсягом прямих іноземних інвестицій в економіку України, 6 країн є офшорними зонами або мають на своїх територіях офшорні зони.

За динамікою зростання інвестицій (див. рисунок) перше місце займає Німеччина, у зв'язку з реприватизацією "Криворіжсталь", друге місце займає Кіпр.

Українські фахівці зазначають, що органи державної влади негативно ставляться до підприємств та установ, зареєстрованих в офшорних зонах (наприклад заборона на інвестування в державні компанії "Укртелеком", "Укррудпром") [5]. Проте таке ставлення є свідченням порушення права підприємств, оскільки такі підприємства лише зареєстровані в офшорних зонах, але будь-яких правопорушень у сфері економічної діяльності за ними не встановлено [5].

Зазначимо, що ще у 2001 році одним із українських дослідників було проведено аналіз передумов та економічної доцільності формування офшорних зон в Україні [4]. О. Гарасюк підкреслив, що незважаючи на вигідне геополітичне, географічне положення, зручне розміщення щодо часових поясів, такі фактори, як політична нестабільність, недосконалість законодавства, соціально-економічний стан роблять створення в Україні офшорної зони економічно недоцільним [4]. Наведені автором фактори впливають не тільки на доцільність створення офшорної зони, але і на економічну доцільність підприємництва в цілому. Але, незважаючи на всі ці фактори, підприємництво в Україні активно розвивається, значні фінансові ресурси інвестуються в розвиток бізнесу, частина з яких надходить з офшорних зон.

Таким чином, економічні відносини українських підприємств з офшорними компаніями позитивно впливають на фінансовий стан підприємств, а створення офшорної зони на території окремого регіону може стати компромісом між інтересами держави та інтересами платників податків. Для подальшого вивчення цього питання необхідне проведення критичного аналізу методичних рекомендацій щодо розробки техніко-економічного обґрунтування доцільності запровадження і функціонування офшорної зони в окремому регіоні України.

Література: 1. Закон України "Про Державний бюджет України на 2006 рік" // www.rada.gov.ua. 2. Марчак В. Бюджет ушел на острова / В. Марчак, Т. Шахматова // Інвестгазета. – 2006. – №13. – С. 1. 3. Бабанин В. А. Организация налогового планирования в российских компаниях / В. А. Бабанин, Н. В. Воронина // Финансовый менеджмент. – 2006. – №1. – С. 23. 4. Гарасюк О. А. Передумови та економічна доцільність формування офшорних зон в Україні. Дис. канд. екон. наук: 08.10.01. – К., 2001. – 228 с. 5. Літвінчук І. А. Правове становище офшорних і вільних економічних зон: Науково-практичний посібник. – К.: Видавель Фурса С. Я., КНТ, 2006. – 296 с. 6. Вол В. Офшорний бізнес: за і проти // Вісник податкової служби України. – 2000. – №30. – С. 23. 7. Уманців Ю. М. Офшорне підприємництво у сучасній економіці: Моногр. / Ю. М. Уманців, Ю. А. Швед. – К.: Атіка, 2004. – 144 с. 8. Зинченко А. Энциклопедия офшорного бизнеса / А. Зинченко, Л. Куралин. – М.: НПК-Веста, 2000. – С. 9. 9. Курносина О. Г. Офшорные компании. Новые схемы налогового планирования. – М.: ООО "Журнал "Горячая линия бухгалтера", 2006. – 160 с. 10. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" // ВВР. – 1995. – №4. – С. 28. 11. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 лютого 2003р. №77-р. // www.rada.gov.ua. 12. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2005р. №82-р "Про внесення змін у додаток до розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 лютого 2003 р. №77-р." // www.rada.gov.ua

УДК 658.51

Верещагіна Г. В.

АНАЛІЗ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

The article deals with theoretical generalization and new solution of the scientific tasks connected with the determination of the innovative enterprise activity signs under modern economic conditions. Relying on the carried out research it's possible to speak about the necessity of filling up the set of signs of the enterprise innovation activity with the new set of signs.

Сталий розвиток промислових підприємств є важливою проблемою сучасної української економіки, яка зумовлює необхідність поглиблених удосконалень інноваційного управління. При цьому наявна система показників інноваційної діяльності потребує вдосконалення з метою доповнення показниками, використання яких дає змогу підвищити рівень прийняття управлінських рішень у інноваційній діяльності.

Система показників інноваційної діяльності вітчизняних підприємств на сучасному етапі визначається головним чином формами статистичної звітності №1-інновація "Обстеження технологічних інновацій промислового підприємства" та №2-пром(інновація) "Звіт про інноваційну активність промислового підприємства", визначенню системи показників інноваційної діяльності як окремії теми присвячена досить обмежена кількість наукових робіт.

Заходи державних програм прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку свідчать про недостатність використаних методів прогнозування, які спираються на застосування існуючої системи показників інноваційної діяльності. Усе це, а також необхідність доповнення показників інноваційної діяльності низкою показників, які повинні використовуватися не тільки з метою зовнішнього обліку, але й внутрішнього обліку, а також з метою розробки та ухвалення управлінських рішень, обумовлюють актуальність обраної теми.

Інноваційна діяльність — одна з форм інвестиційної діяльності, яка здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу [1].

Згідно з законом "Про інноваційну діяльність", інновації — новостворені (застосовані) і(або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і(або) соціальної сфери [2].

Законом визначені головні принципи інноваційної політики, до яких, зокрема, відносяться [3]: визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку; формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності; ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері; фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності. Державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється різними шляхами, зокрема: шляхом створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності; фінансової підтримки виконання інноваційних проектів; встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності. Для поліпшення інноваційної діяльності ухвалено низку законодавчих та нормативно-правових актів [2 – 7].

Реалізація всіх вищезазначених положень вимагає правильної організації системи показників інноваційної діяльності, а також визначення методик їх розрахунку, форм та періодичності обліку. Не можна сказати, що в умовах планової економіки, як і в період постперебудови, була відсутня подібна система. Проте змінні умови господарювання, зміна нормативно-правових актів, удосконалення законодавчої бази, зміна економічної формації приводять до необхідності постійного вдосконалення системи показників інноваційної діяльності. Протягом 1990 – 2005 р. удосконалювалися форми статистичної звітності промислових підприємств за показниками інноваційної діяльності. У даний час підприємства роблять звіт за двома основними квартальними формами: №1-інновація (затверджена з 09.09.2003 р.) і №2-(пром)інновація (затверджена з 14.10.2004 р.). При цьому інструкцією визначаються правила заповнення цих форм і розрахунку показників.

У межах цих форм система показників будується за окремими блоками: показники, які характеризують витрати на технологічні інновації; показники, які характеризують обсяги реалізованої інноваційної продукції, кількість впроваджених інноваційних видів продукції; показники, що відображають кількість придбаних підприємством нових технологій, впроваджених нових технологічних процесів; показники, які якісно відображають результати інноваційної діяльності; показники, котрі якісно характеризують інноваційну активність підприємства.

Статистика інновацій, заснована на єдиних міжнародних підходах, починає свою історію з 1989 р. Ініціатором її стала Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) [8]. Експертами ОЕСР була підготовлена серія методологій, яка включає рекомендації щодо вимірювання та інтерпретації даних балансу платежів (1990 р.); щодо збору даних про технологічні інновації — Керівництво Осло (1992 р.); щодо використання патентних даних як показників науки і техніки (1994 р.); щодо вимірювання кадрових ресурсів науки і техніки — Канберрське Керівництво (спільно з Євростатом, 1995 р.)

Показники, найбільш широко вживані у міжнародній практиці, які характеризують інноваційну активність промислових підприємств, їх інноваційну конкурентоспроможність, можна розділити на наступні групи: витратні; за часом; показники оновлення; структурні.

До витратних показників відносять: питомі витрати на придбання ліцензій, патентів, "ноу-хау"; витрати на придбання інноваційних підприємств; питомі витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) щодо обсягів продажу; наявність фондів на розвиток ініціативних розробок. До показників, які характеризують динаміку інноваційного процесу, відносять: тривалість підготовки виробництва нового продукту; тривалість процесу розробки нового продукту або нової технології; показник інноваційності ТАТ ($\text{turn} - \text{around} - \text{time}$); тривалість виробничого циклу нового продукту. До показників оновленості належать: обсяг інноваційної продукції, що експортується; кількість розробок або упрощень нововведень-продуктів і нововведень-процесів; кількість придбаних (переданих) нових технологій (технічних досягнень); показники динаміки оновлення портфеля продукції; обсяг нових послуг. До структурних показників відносять: чисельність і структуру співробітників, зайнятих НДДКР; склад і кількість спільних підприємств, зайнятих використанням нової технології та створенням нової продукції; склад і кількість дослідницьких, розробницьких та інших науково-технічних структурних підрозділів; склад і число творчих ініціативних тимчасових бригад, груп.

Додержуючись вищезазначеного міжнародного підходу, показники статистичної звітності форм №1-інновація та №2-пром(інновація) можна розподілити наступним чином:

витрати на технологічні інновації (витрати на дослідження і розробки, придбання нових технологій, виробничі проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів їх виробництва, придбання або створення машин, обладнання, установок, інших

основних фондів та капітальні витрати, пов'язані з упровадженням інновацій, витрати на маркетинг, рекламу, оплата консультацій запрошених кваліфікованих спеціалістів, робіт та послуг технологічного характеру, навчання, підготовка і перекваліфікація персоналу у зв'язку з упровадженням технологічних інновацій) слід віднести до витратних показників;

сукупність наступних показників: кількість освоєних видів інноваційної продукції, обсяг реалізованої інноваційної продукції, що заново впроваджена або зазнала технологічних змін протягом останніх трьох років (з розподілом на продукцію, що зазнала суттєвих технологічних змін або заново впроваджена, удосконалену продукцію, іншу інноваційну продукцію), обсяг реалізованої продукції, виробленої на основі діючих ліцензійних договорів на використання винаходів, корисних моделей, промислових зразків, кількість придбаних (переданих) підприємством нових технологій (технічних досягнень) з розподілом за формами придбання, кількість впроваджених у виробництво нових технологічних процесів, загальна кількість діючих закуплених за кордоном ліцензій — можна віднести до показників оновлення;

середньооблікову чисельність штатних працівників науково-дослідних, проектно-конструкторських підрозділів підприємства можливо віднести до структурних показників стосовно чисельності.

У формі державного статистичного спостереження №2-пром(інновація) у розділі "Інноваційна активність підприємства" можна виділити якісні показники, які визначають, чи проводило підприємство у звітному періоді комплекс робіт, спрямованих на розробку і впровадження нової, а також значне технологічне удосконалення продукції; розробку та впровадження нових чи значне технологічне удосконалення виробничих процесів; придбання і впровадження підприємством засобів механізації та автоматизації виробництва, пов'язаних з технологічними інноваціями. Ці показники виходять за межі показників, запропонованих міжнародними підходами.

Тобто, вищезазначений аналіз системи показників інноваційної діяльності вітчизняних підприємств дає змогу усвідомити, що переважна більшість показників припадає на показники оновлення та витратні, досить мало показників є структурними. Показники, які характеризують динаміку інноваційного процесу, у формах статистичної звітності відсутні.

Проте стан конкурентного середовища вітчизняних підприємств потребує підвищення швидкості розробки та впровадження інновацій, зокрема з огляду на постійну тенденцію щодо скорочення життєвих циклів продукції. Тому звітність показників, які характеризують динаміку інноваційного процесу, потрібна, насамперед, підприємствам для правильного прийняття управлінських рішень. З цієї ж метою варто доповнити перелік структурних показників.

Автором наукового джерела [9] визначено низку інноваційних показників, які можуть бути використані в процедурі розробки інноваційної стратегії. Сукупність розрахункових економічних показників інноваційної активності, що визначають ступінь забезпеченості підприємства тими або іншими ресурсами в інноваційній сфері, може включати низку коефіцієнтів, методику розрахунку яких наведено автором [9]. Важливим моментом є визначення автором [9] нормативних значень цих коефіцієнтів для практичного застосування:

коефіцієнт забезпеченості інтелектуальною власністю, який визначає наявність у підприємства інтелектуальної власності і прав на неї у вигляді патентів на винаходи, промислові зразки, свідоцтв на корисні моделі, програми для ЕОМ, товарні знаки і знаки обслуговування, а також інших прав, аналогічних з перерахованими, необхідних для ефективного інноваційного розвитку;

коефіцієнт персоналу, зайнятого в НДР і ДКР, який характеризує професійно-кадровий склад підприємства та показує частку персоналу, що займається безпосередньо розробкою нових продуктів і технологій, виробничим та інженерним проектуванням, іншими видами технологічної підготовки виробництва для випуску нових продуктів або впровадження нових послуг щодо середньоспискового складу всіх постійних і тимчасових працівників підприємства;

коефіцієнт майна, призначеного для НДР і ДКР, показує частку майна експериментального і дослідницького призначення, придбаних машин та устаткування, пов'язаного з технологічними інноваціями, в загальній вартості всіх виробничо-технологічних машин і устаткування;

коефіцієнт освоєння нової техніки, який характеризує здібність підприємства до освоєння нового устаткування;

коефіцієнт освоєння нової продукції;

коефіцієнт інноваційного зростання. Він характеризує стійкість технологічного зростання і виробничого розвитку; показує частку коштів, які виділяються підприємством на власні та сумісні дослідження з розробки нових технологій, на цілеспрямований прийом на роботу висококваліфікованих фахівців, навчання і підготовку персоналу, пов'язаного з інноваціями, господарські договори щодо проведення маркетингових досліджень, у загальному обсязі всіх інвестицій.

Використання вищезазначених показників дозволяє побудувати систему оцінки інноваційної активності у стратегічному аспекті.

Наведемо приклад необхідності розробки та обліку таких показників за зразком підприємства ЗАТ "ХРБК". Для цього підприємства були розраховані зазначені вище коефіцієнти за 2000 – 2004 рр. (таблиця), які дали можливість визначити загальну стратегічну спрямованість підприємства ЗАТ "ХРБК" як стратегію послідовника, проте наближення цих значень до нормативних говорить про можливість переходу на положення лідера шляхом підвищення значень коефіцієнтів, відповідно даючи можливість для оцінки витрат, пов'язаних з цим переходом. Усе це має бути враховане при розробці стратегії інноваційного розвитку підприємства.

Таблиця

Стратегічна спрямованість підприємства ЗАТ "ХРБК"

Показники	2000 р.	2001р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.
Коефіцієнт персоналу, зайнятого в НДР і ДКР	0,156	0,12	0,09	0,12	0,145
Коефіцієнт майна, призначеного для НДР і ДКР	0,22	0,21	0,15	0,21	0,236
Коефіцієнт забезпеченості інтелектуальною власністю	0,09	0,08	0,05	0,1	0,12
Коефіцієнт освоєння нової техніки	0,34	0,35	0,6	0,23	0,1
Коефіцієнт освоєння нової продукції	0,35	0,23	0,23	0,21	0,1
Коефіцієнт інноваційного зростання	0,12	0,36	0,5556	0,336	0,15

Як відомо, здійснення інноваційного розвитку потребує значних коштів, проте не всі напрями фінансування інноваційної активності є однаково ефективними для різних промислових підприємств. Для визначення пріоритетних напрямів інвестування інноваційної діяльності можливо використовувати побудову кореляційних залежностей між показниками, які характеризують загальний результат діяльності підприємства (як-то: прибуток, дохід, зростання частки ринку, яка належатиме продукції підприємства тощо), та показниками інноваційної діяльності як впливаючими змінними. Цей підхід розглянуто в роботах [1; 10]. Він дає змогу попереднього вибору фінансування, а окрім того, завдяки використанню побудованих моделей, прогнозування очікуваних результатів від запровадження тих чи інших інноваційних рішень.

Дуже часто процес побудови подібних моделей нашою керівництвом підприємства на деталізацію використовуваних інноваційних показників та визначення потреби їх періодичного внутрішнього обліку.

Наприклад, для деяких підприємств, які виробляють та реалізують засоби виробництва, рішучий вплив здійснює такий показник, як кількість спеціалізованих виставок, у яких брало участь підприємство, та витрати, що були пов'язані з проведенням цих виставок. Проте "витрати на проведення виставок" як показник є частиною загального показника форми

№1-інновація "Витрати на технологічні інновації (маркетинг, реклама)".

Таким чином, резюмуючи вищевикладене, необхідно відзначити, що перелік показників інноваційної діяльності принаймні в цілях внутрішнього обліку необхідно доповнити наступним переліком з визначенням відповідної періодичності обліку: коефіцієнт персоналу, зайнятого в НДР і ДКР; коефіцієнт майна, призначеного для НДР і ДКР; коефіцієнт інноваційного зростання; питомі витрати на НДДКР в об'ємі продажів, які характеризують показник наукоємної продукції підприємства; витрати на придбання інноваційних підприємств; показник інноваційності ТАТ; тривалість процесу розробки нового продукту (нової технології); тривалість підготовки виробництва нового продукту; тривалість виробничого циклу нового продукту; склад і кількість дослідницьких, розробницьких та інших науково-технічних структурних підрозділів; склад і кількість спільних підприємств, зайнятих використанням нової технології та створенням нової продукції; склад і кількість творчих ініціативних тимчасових бригад, груп.

Таким чином, у роботі представлений теоретичний аналіз системи показників інноваційної діяльності промислових підприємств у сучасних умовах. На основі проведеного аналізу можна говорити про необхідність поповнення переліку показників інноваційної діяльності промислових підприємств низкою показників. Це доповнення потрібне, перш за все, самим підприємствам для проведення правильного аналізу своєї діяльності, для оцінки своєї конкурентної інноваційної позиції як за окремими видами продукції, так і в цілому по підприємству, для порівняння своїх показників з базовими та еталонними, для розробки методів і механізмів ухвалення рішень в інноваційній діяльності, при розробці інноваційних стратегій.

Література: 1. Тимонин А. М. Своевременное обновление продукции как главный фактор развития предприятий / А. М. Тимонин, А. В. Верещагина // Вісник ХНУ ім. В. Н. Каразіна. – 1999. – №451'99. – С. 259 – 271. 2. Закон України "Про інноваційну діяльність" // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2002. – №36. – Ст. 266 (із змінами, внесеними згідно із законами №380-IV від 26.12.2002 // ВВР. – 2003. №10 – 11. – Ст. 86; №1344-IV від 27.11.2003 // ВВР. – 2004. – №17 – 18. – Ст. 250; №2285-IV від 23.12.2004 // ВВР. – 2005. – №7 – 8 – Ст. 162). 3. Коментар до Закону України "Про інноваційну діяльність". Нове в інноваційній діяльності, 2002 // Вісник бухгалтера та аудитора України. – 2002. – №17. – вересень. 4. Постанова Верховної Ради України від 16 червня 2004 року №1786-IV "Про дотримання законодавства щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності в Україні", 2004 // www.legal.com.ua/cgi-bin/matrix.cgi/pravo.html. 5. Наказ Міністерства освіти і науки України "Про організацію виконання Державної програми прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку на 2004 – 2006 роки", 2004 // www.legal.com.ua/cgi-bin/matrix.cgi/pravo.html. 6. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження порядку надання фінансової підтримки суб'єктам інноваційної діяльності за рахунок коштів державного бюджету шляхом здевелювання довгострокових кредитів", 2004 // www.legal.com.ua/cgi-bin/matrix.cgi/pravo.html. 7. Указ Президента України "Про заходи щодо поліпшення інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні", 2005 // www.legal.com.ua/cgi-bin/matrix.cgi/pravo.html. 8. Гуний В. Н. Управление инновационными / В. Н. Гуний, В. П. Баранчев, В. А. Устинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 272 с. 9. Трифилова А. А. Управление инновационным развитием предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 176 с. 10. Высоцкий Г. Г. Инновационная стратегия развития предприятия / Г. Г. Высоцкий, А. В. Верещагина // 36. наук. статей "Управління розвитком". – 2004. – №2'2004. – С. 39 – 40. 11. Інноваційна діяльність в Харківській області у 1995 – 2000 роках / Статистичний збірник. – Харків: Харківське обласне управління статистики. Держкомстат України, 2000. – 44 с.

УДК 658.012.2

Длігач А. О.

ПОБУДОВА КАРТ ОБ'ЄДНАНИХ ПРОСТОРІВ ДЛЯ АНАЛІЗУ РОЗБІЖНОСТЕЙ У ПОЗИЦІОНУВАННІ

In the article the essence and the importance of building the maps of the consumers' new trade marks adoption with the aim of finding out the consumers' preferences and working out the positioning strategies for the enterprise trade marks are considered. The connection of the process of creating the successful trade mark with the current competitive situation on the market and with the conversion of the received information into the trends of creating the distinctive characteristics of the trade mark are shown.

Уповільнення темпів зростання ВВП та поступове насичення багатьох товарних ринків в Україні приводить до збільшення інтенсивності конкуренції. Експансія іноземних (і перш за все російських) компаній стає ще одним впливовим чинником. Поруч з цим розвиток багатьох товарних ринків в Україні свідчить про неефективність конкурентних стратегій вітчизняних підприємств, зокрема стратегій позиціонування продукції. Все це вимагає нових підходів та більшої уваги до стратегічних маркетингових рішень, пошуку нових шляхів підвищення конкурентоспроможності українських підприємств, одним із ключових чинників якої є розроблення ефективної стратегії позиціонування товарів, що пропонує ринку підприємство.

Питання розробки стратегії позиціонування висвітлено у працях відомих зарубіжних авторів, таких, як Філіп Котлер, Девід А. Аакер та ін., російськими науковцями, а саме Р. А. Фатхутдиновим, а також вітчизняними спеціалістами, зокрема А. О. Старостіною.

З точки зору управління брендами, Девід А. Аакер дає визначення *позиції бренду* — це частина ідентичності бренду і пропозиції цінності, яка активно доводиться до відома цільової аудиторії засобами комунікації і показує його переваги перед конкуруючими брендами [1, с. 97].

Як зазначає А. О. Старостіна [2, с. 161], *позиціонування* — це процес створення ринкового іміджу товару на основі виявлених мотивацій споживачів з метою формування у свідомості цільових споживачів унікального сприйняття товару, відмінного від товарів конкурентів.

Згідно з визначенням Р. А. Фатхутдинова, *позиціонування товару* — це процес визначення місця нового товару в ряді існуючих товарів на основі сегментації ринку, встановлення сфери його застосування разом з іншими аналогічними товарами [3, с. 616].

За визначенням Ф. Котлера, *позиціонування товару на ринку* — це комплекс заходів, завдяки яким у свідомості цільових покупців даний товар щодо конкуруючих товарів займає власне, відмінне від інших і вигідне для компанії місце щодо аналогічних товарів [1, с. 146]. Інакше кажучи, позиціонування товару — це спосіб, відповідно до якого споживачі ідентифікують той або інший товар за його найважливіших характеристиках [4, с. 513].

Кількість досліджень вітчизняних науковців з цієї теми є досить обмеженою. Слід зазначити, що українські та російські ринкові умови відрізняються певною специфікою, тож розробки західних фахівців за цим напрямком далеко не завжди можуть дати відповідь на питання, що турбують вітчизняних спеціалістів з маркетингу.

Важливою метою побудови карт об'єднаних просторів є визначення та аналіз розбіжностей між концепцією позиціонування та результируючою позицією товару у свідомості цільової аудиторії для розробки стратегії оздоровлення або підсилення торгової марки. Це питання недостатньо розглянуто у вітчизняній літературі.

Дана стаття має на меті висвітлення сутності та методів побудови карт сприйняття торгових марок споживачами задля виявлення преференцій споживачів з метою коригування й розроблення стратегії позиціонування для брендів підприємства, як існуючих так і тих, що готуються до виведення на ринок. Слід зазначити важливість наступного кроку — побудови карт об'єднаних просторів, що дозволяє виявити та проаналізувати ключові розбіжності у стратегіях позиціонування торгових марок компанії.

Карту-схеми сприйняття (perceptual map) — це інструмент позиціонування товарів, призначений для наочного зображення близькості між товарами або сегментами, що вимірюється в термінах психологічних факторів, для оцінки яких використовується метод багатовимірної шкалювання споживчих преференцій та сприйняття [4, с. 516].

Карту сприйняття передбачають побудову графіка ставлення до товару. При застосуванні цього методу споживачі відповідають на питання стосовно товару, базуючись на власному досвіді його використання та своїй думці щодо того, яким йому слід бути. Відповіді наносяться на графік, а результати застосовуються для вдосконалення та розробки продукції [5, с. 302].

Розрізняють декілька видів карт сприйняття: залежно від розмірності — прості (розмірність дорівнює 2) та складні (розмірність більше 2);

залежно від складності методів побудови — побудовані на основі інтуїції та побудовані на основі статистичних методів.

У простому випадку карта сприйняття є двовимірною системою координат, на якій відкладені позиції конкуруючих марок з погляду їх сприйняття споживачами.

У процесі побудови конкретні марки відображаються точками на карті у двох або більше вимірах. Ці виміри зазвичай наносяться під прямим кутом один до одного і є певними загальними властивостями марок. Схожість між марками обернено пропорційна відстані між ними.

Рис. 1 та рис. 2 репрезентують карти сприйняття марок вершкового масла, побудовані під час досліджень споживачів (дослідження Центру стратегічного маркетингу, 2006 рік). У картах сприйняття можливо проводити оцінку як за об'єктивними показниками (в даному випадку роздрібна ціна), так і за суб'єктивними (для порівняння наведений критерій "очікувана ціна" або "сприйняття ціни"). Один з висновків, який можна зробити на підставі карти сприйняття (рис. 2), полягає в тому, що для споживачів вершкового масла корелюють критерії "сприйняття ціни" (що є результатом впливу імені продукту, іміджу виробника, упаковки, мерчандайзингу тощо) та "якість" продукту.

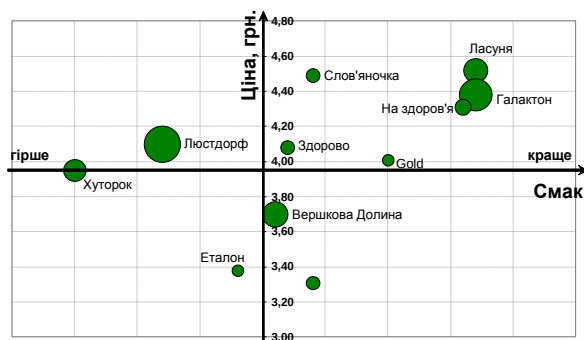


Рис. 1. Карта сприйняття марок масла за критеріями "смак — роздрібна ціна"



Рис. 2. Карта сприйняття марок масла по критеріях "якість — очікувана ціна"

Карти сприйняття є достатньо наочним способом демонстрації того, що люди думають з приводу вибраних об'єктів. Цими "об'єктами" можуть бути окремі марки в рамках товарної категорії, послуги, особи і навіть ідеї.

Усі методи побудови карт сприйняття дають просторові уявлення про те, як індивідууми сприймають обрані торгові марки. У просторі сприйняття — марки, що сприймаються як "схожі", розташовані близько одна до одної; марки, що сприймаються як "різні", — далеко.

Карти об'єднаних просторів показують також сприйняття конкретних марок споживачами і переваги споживачів щодо товарів даної категорії (або їх сприйняття якогось, так званого "ідеального об'єкта", що втілює ідеальну марку).

Таким чином, карта об'єднаних просторів дає відповіді на три питання:

які різні марки на ринку сприймаються споживачами;

яким різні групи споживачів хочуть бачити товар даної категорії і наскільки вони задоволені тим, що пропонується на ринку;

які можливості існують для створення нових марок або які найкращі шляхи модифікації існуючих марок.

Карта об'єднаних просторів складається шляхом включення в одержану карту сприйняття певної системи вимірювання переваг споживачів щодо товарів даної категорії або вірогідності їх покупки. Це може бути зроблено з використанням або ідеальних точок (рис. 3), або векторів переваг (рис. 4).

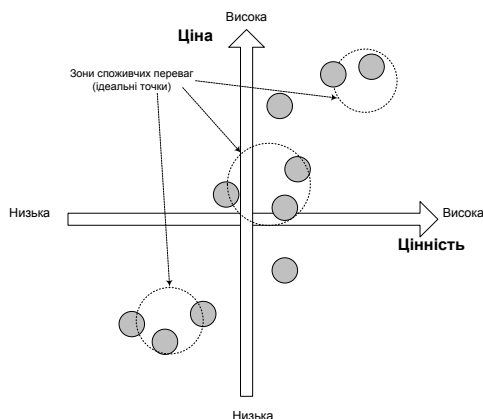


Рис. 3. Приклад побудови карти об'єднаних просторів

Так, *ідеальна точка* є споживчим ідеалом товару даної категорії або найбільш переважною комбінацією ознак. Зазвичай люди віддають перевагу товарам, розташованим близько до їх ідеальних точок, перед тими товарами, які розташовані далеко. В даному випадку на рис. 3 представлені ідеальні точки сегментів, які є сукупністю ідеальних точок споживачів, що належать до цього сегмента.

Інший шлях представлення споживчих переваг — за допомогою *вектора переваг*, який є вектором, що проходить через початок координат і показує напрям збільшення переваг.

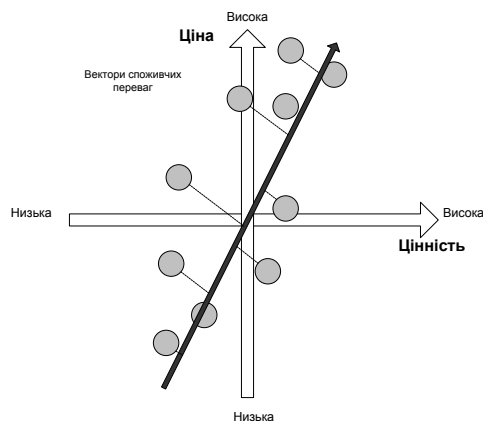


Рис. 4. Карта об'єднаних просторів із вектором споживчих переваг

Векторні представлення переваг насправді показують, що переваги споживачів безперервно збільшуються в напрямі, вказаному вектором.

Для того щоб визначити ступінь відповідності конкретної марки даній перевазі, необхідно опустити перпендикуляр від точки, що визначає положення марки, до вектора переваг. Точка перетину перпендикуляра з вектором називається проекцією марки на даний вектор переваг. Марки, які проектується ближче до основи вектора, є менш переважними для споживачів (за даною конкретною ознакою), ніж марки, що проектується ближче до кінця. Орієнтація вектора щодо осей карти об'єднаних просторів показує перевагу тієї або іншої характеристики сприйняття.

Таким чином, об'єднані простори забезпечують великий об'єм корисної інформації, крім того, візуальний формат робить їх наочними.

Важливим при побудові карт сприйняття є те, що вони становлять віддзеркалення сприйняття споживачами конкретних марок, а не оцінку фахівцями їх об'єктивних характеристик.

Проведення досліджень через певні інтервали впродовж усього життєвого циклу товарів дасть можливість відслідковувати зміни в споживчих перевагах. З набуттям споживачами досвіду відносно певної категорії продуктів можна очікувати, що зміниться не тільки імідж деяких марок, але й сам характер зміни сприйняття (зокрема, мінливість споживачів у їх сприйнятті марок почне знижуватися). Крім того, можуть змінитися і найбільш бажані для споживачів характеристики даної категорії товарів.

Іншим важливим моментом є той факт, що періодично відстежуючи зміни в картах сприйняття, можна прослідкувати за реакцією ринку на комплекс маркетингу, який реалізується кожним з конкурентів, особливо на заходи просування, що спрямовані на зміну іміджу марки.

Проекції конкретних марок на вектори переваг показують, наскільки добре позиційована дана марка щодо конкурентів з погляду споживачів. Багато карт сприйняття також показують відносну важливість кожного з напрямів переваг для споживачів конкретного сегменту.

Карти також дають інформацію щодо того, як можуть бути модифіковані існуючі марки або як спозиціонувати нові продукти на ринку. Так, позиція існуючої марки може бути поліпшена декількома шляхами.

Можна спробувати змінити сприйняття марки та перепозиціонувати її ближче до однієї або більше ідеальної точки і більш далеко від конкурентів. Звичайно, зміни сприйняття вимагають змін у фізичному продукті і/або пов'язаних з ним по-

слугах, але в деяких випадках це може бути зроблено лише шляхом проведення певної програми просування. Можна спробувати переміщувати ідеальні точки споживачів ближче до марки, тобто привчати їх вибирати товар на підставі іншого співвідношення між чинниками, що визначають переваги. Як-що марка сприятливо позиціонується щодо однієї або більшої кількості ознак, можна спробувати збільшити важливість цих ознак при формуванні переваг. Також можливістю для підприємства може бути перспектива введення в процес вибору категорії товару нових ознак, не представлених саме зараз на схемі.

У той самий час, виділяючи на карті позиції, не зайняті жодним з конкурентів, підприємство може запропонувати ринку нову марку, що не має аналогів на даний момент. Але при цьому важливо додатково відстежити причини наявності таких незайнятих місць для того, щоб не створити товар, позиційований на так звану "дірку в потребах", тобто такий, що задовольняє комбінацію характеристик, яка нікому не потрібна.

Процес побудови та аналізу карт об'єднаних просторів складається з наступних кроків: 1) визначення відповідних марок і ознак для їх порівняння; 2) оцінка обраних марок; 3) побудова ідеальної точки або вектора переваг; 4) визначення позиції нового товару (марки) або аналіз розбіжностей та визначення напрямів репозиціонування існуючого товару (марки).

Рис. 5 представляє гіпотетичну карту об'єднаних просторів для ринку миючих засобів.

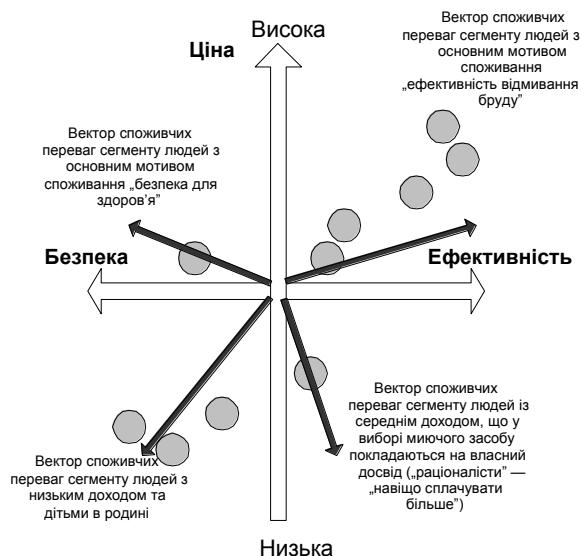


Рис. 5. Карта об'єднаних просторів із векторами переваг для декількох сегментів

Процес створення успішної марки базується не тільки на аналізі поточної конкурентної ситуації на ринку (в тому числі й очима споживачів при побудові карт сприйняття). Не менш важливим етапом є перетворення одержаної інформації в напрями створення відмінних характеристик марки, які б дозволили підприємству як обійти конкурентів, так і представити на ринку товар, що має цінність для споживачів.

Для створення відмінних конкурентних переваг необхідно пам'ятати, що це саме ті чинники, котрі випереджають аналогічні показники конкурентів, які надають вигоди споживачам; є унікальними; є стійкими (важкими для копіювання); є прибутковими для підприємства.

Таким чином, перевірити ефективність реалізації стратегії позиціонування можна лише шляхом проведення маркетингових досліджень. Так, якщо підприємство мало на меті спозиціонувати бренд як "надійний", а опитування показали, що лише 3% споживачів серед характеристик цього товару назвали надійність, то, зрозуміло, що мета не може вважатися досягнутою. Отже, кінцевий результат позиціонування пов'язаний зі специфікою сприйняття товару (марки) споживачем.

Стратегія позиціонування товару повинна переконати цільових споживачів, що запропонований товар має всі особливості, характеристики або специфіку, необхідні для задоволення їх бажань. Адже розробити ефективну позицію торгової марки на ринку недостатньо, набагато важливіше перетворити концепцію позиціонування в конкурентоспроможну диференціацію товару.

Література: 1. Аакер Девид А. Создание сильных брендов. — М., 2003. — 440 с. 2. Старостіна А. О. Промисловий маркетинг: Теорія, світовий догляд, українська практика. Підручник / А. О. Старостіна, А. О. Длігач, В. А. Кравченко; [За ред. А. О. Старостіної. — К.: Знання, 2005. — 764 с. 3. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг: Учебник. — М.: ЗАО "Бизнес-школа" "Интел-синтез", 2000. — 640 с. 4. Котлер Филипп. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Филипп Котлер, Гари Армстронг, Джон Сондерс, Вероника Вонг. — М., СПб., К.: Изд. дом "Вильямс", 1999. — 1152 с. 5. Тоффлер Б. Э. Словарь маркетинговых терминов. / Б. Э. Тоффлер, Дж. Имбер. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 432 с.

Стаття надійшла до редакції
2.10.2006 р.

УДК 658.562

Безгін К. С.

ОЦІНКА СТУПЕНЯ ВІДПОВІДНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ МОДЕЛІ ДОСКОНАЛОСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ФОНДУ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

In the article the analysis of researching the adequacy of domestic enterprises with the criteria of perfection model of the European Foundation of Quality Management depending on the branch is carried out.

Глобалізація та жорстка конкуренція сформували нову модель управління бізнесом, яка орієнтована на споживача. Впровадження сучасних підходів до управління є особливо важливим для України у зв'язку з її бажанням інтегруватися в Європейський Союз. Вітчизняні підприємства повинні бути готові до конкуренції з кращими європейськими підприємствами. Тому завдання оцінки ступеня відповідності українських підприємств вимогам, які сформувалися до системи управління якістю (СУЯ) в Європі, набуває особливої актуальності.

Сучасні підходи до вирішення проблем, пов'язаних з системами управління якістю, викладені в роботах зарубіжних і вітчизняних вчених: С. Джорджа, А. Ваймерськірх, С. Хойсінгтона, Дж. Марша, С. В. Шаріпова, Ю. У. Толстова, В. А. Никитина, В. У. Філончева, С. Д. Ильенкова, П. Я. Кали, Г. К. Зиміна, П. А. Орлова та ін. [1 – 4], проте, залишається актуальною оцінка і вивчення систем управління якістю (СУЯ) в діяльності вітчизняних підприємств.

Мета даної статті полягає в оцінці ступеня відповідності систем управління якістю вітчизняних підприємств європейським стандартам, виходячи з результатів проведеного дослідження серед підприємств різних регіонів України.

Методологічною основою дослідження є Модель досконалості європейського фонду управління якістю, яка була роз-

роблена в результаті детального вивчення діяльності кращих європейських підприємств. Європейським фондом управління якістю (EFQM) були узагальнені принципи і підходи їх роботи, при використанні яких вони досягли високих показників діяльності. На даний момент вона є одним з досконалих інструментів підвищення ефективності діяльності підприємств. Модель досконалості EFQM відображає бачення ідеального підприємства, що представляють в Європі. Критерії, з яких складається дана Модель, дозволяють будь-якому підприємству, що прагне до досконалості порівняти свою діяльність з ідеалом і виявити недоліки, які притаманні його системі управління.

Виходячи з поставленої мети була розроблена оцінювальна анкета, яка включає критерії, що входять до Моделі досконалості EFQM [5]. У дослідженні використано 8 критеріїв даної моделі: лідерство; політика і стратегія; персонал; партнерство і ресурси; процеси; результати, які відносяться до споживачів; результати, які відносяться до персоналу; результати, які відносяться до суспільства. Кожен критерій включав твердження, які характеризують найбільш прогресивний практичний досвід роботи у сфері управління якістю провідних підприємств. У ролі респондентів виступили 99 підприємств з чотирьох регіонів України (м. Харків — 27 чол., м. Кіровоград — 26 чол., м. Херсон — 21 чол., м. Кам'янець-Подільський Хмельницької обл. — 25 чол.). Респонденти були згруповані за ознакою галузевої приналежності в 5 груп: важка промисловість і будівництво, легка і харчова промисловість, фінансові послуги, торгівля, інші послуги (інформаційні, консалтингові, комунальні тощо). Респондентам пропонувалося оцінити твердження, що характеризують критерії, за п'ятибальною шкалою, де діяльність підприємства: 5 — повністю відповідає; 4 — відповідає з деякими корективами; 3 — більше відповідає, ніж ні; 2 — частково відповідає; 1 — повністю не відповідає. Перелік критеріїв і відповідних їм тверджень наведені в табл. 1 – 8.

Даючи інтегровану оцінку вітчизняних підприємств за критеріями Моделі досконалості EFQM, можна відзначити відносну відповідність більшості критеріїв вибраної моделі практиці функціонування суб'єктів господарювання (рис. 1). Винятки становлять критерії 3, 7, 8. Низькі показники за даними критеріями можна пояснити анахронічними пережитками старої управлінської системи, що традиційно зменшувала значення людського чинника.

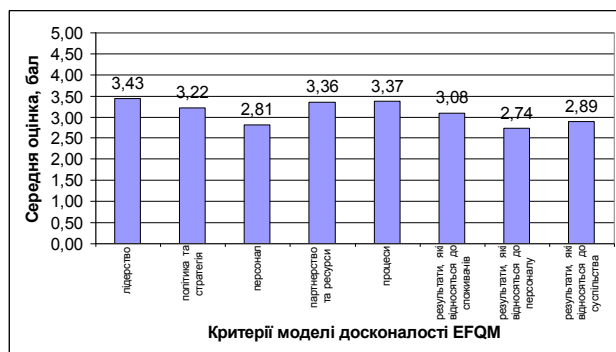


Рис. 1. Оцінка вітчизняних підприємств за критеріями моделі досконалості EFQM

Проте розгляд середніх оцінок не дозволяє побачити галузеву специфіку відповідності вітчизняних підприємств заданим критеріям, що обумовлює необхідність аналізу залежно від галузевої приналежності.

Складові критерію "лідерство" наведені в табл. 1, розподіл оцінок за складовими відображені на рис. 2. Участь керівництва в інноваціях і вдосконаленні роботи підприємства респондентами оцінена швидше як відповідна. Слід виділити підприємства торгівлі, успіх діяльності яких особливо залежить від урахування смаків споживачів і постійної роботи щодо удосконалення власної діяльності.

У той же час, ступінь інформування персоналу про діяльність керівництва оцінений як лише частково відповідний на-

веденій моделі, виняток становлять підприємства, які надають фінансові послуги, що ймовірно пояснюється високим темпом розвитку даної галузі за рахунок великої кількості інвестицій у цю сферу і появою на ринку іноземних компаній, що використовують новітні технології та підходи до управління. Отже, одним з основних напрямів роботи за даним критерієм є поліпшення вертикальних комунікацій усередині підприємства.

Таблиця 1

Складові критерію 1: лідерство

№	Складові критерію
1	Інформація про діяльність керівництва регулярно доводиться до відома персоналу
2	Постійно проводяться рейтинги ефективності роботи структурних підрозділів на підприємстві, переймається кращий досвід
3	Керівництво заохочує нововведення, направлені на удосконалення роботи підприємства
4	Керівництво підприємства бере участь в удосконаленні роботи підприємства
5	Існує реальна взаємодія керівництва підприємства із споживачами з метою з'ясування їх інтересів та уподобань

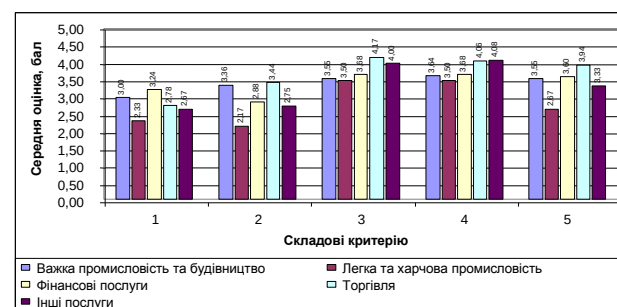


Рис. 2. Результати оцінки за складовими критерію "лідерство"

Складові критерію "політика і стратегія" наведені в табл. 2, розподіл оцінок за складовими відображені на рис. 3. Середні оцінки за цим критерієм вказують на необхідність вдосконалення інформаційної роботи у всіх галузях, оскільки маркетингова, аналітична і функція планування респондентами були оцінені досить високо. Особливо слід відзначити сферу торгівлі, яка розвивається найуспішніше. Втім, на даний момент ринок близький до свого насичення, що примушує гнучкіше реагувати на удосконалення з боку конкурентів.

Таблиця 2

Складові критерію 2: політика і стратегія

№	Складові критерію
1	Постійно контролюється перелік основних конкурентів підприємства, систематично проводиться дослідження їх продукції
2	Проводиться порівняльний аналіз діяльності конкурентів і підприємства, за наслідками аналізу проводяться відповідні удосконалення
3	Ведеться постійний моніторинг сильних і слабких сторін підприємства і конкурентів
4	Місія, бачення, система цінностей на підприємстві є основою для розробки стратегії, політики і планів діяльності
5	Інформація про стратегію і плани підприємства доводиться до відома всього персоналу та інших зацікавлених сторін через різні канали
6	Упродовж певного часу після ухвалення стратегії керівники всіх підрозділів проводять її обговорення зі своїми підлеглими
7	Ведеться інформаційна робота через стенди, пам'ятки, розповсюдження примірників стратегії та інші засоби інформації
8	Персонал постійно інформований про хід виконання стратегії та її зміни

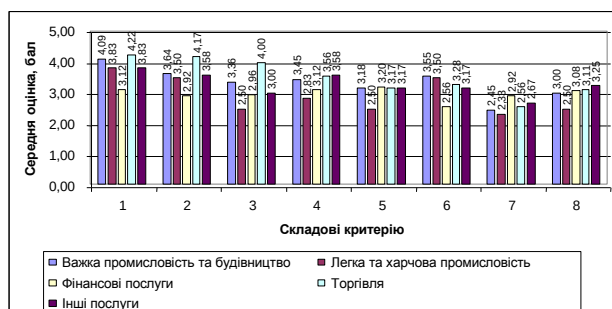


Рис. 3. Результати оцінки за складовими критерію "політика і стратегія"

Складові критерію "персонал" наведені в табл. 3, розподіл оцінок за складовими відображені на рис. 4. Як бачимо, робота з персоналом часто будується формально: періодично вивчаючи думки співробітників і маючи інформацію про їх особові властивості, керівництво, практично не використовує значну частину людських ресурсів, ігноруючи ініціативу працівників і не враховуючи персональні особливості в процесі організації і виконання виробничих завдань, як виняток тут можна виділити сферу торгівлі, яка займає одну з перших позицій практично за всіма твердженнями, через вищезазначені причини. Мінімальні оцінки за даним критерієм отримала система стимулювання діяльності ініціативних груп, що говорить про необхідність розробки нової системи трудової мотивації, оскільки існуюча система мотивації себе вичерпала, а сліпе копіювання західних моделей не ефективно через відмінності в ментальності.

Таблиця 3

Складові критерію 3: персонал

№	Складові критерію
1	Періодично на підприємстві проводиться дослідження думок співробітників з різних питань (мотивація, навчання, підвищення кваліфікації та ін.)
2	Результати досліджень втілюються в реальні управлінські рішення з максимальним урахуванням кожної точки зору
3	На підприємстві існують ініціативні групи з числа персоналу різних підрозділів організації, що працюють у напрямі удосконалення діяльності
4	На підприємстві крім ініціативних груп існують проблемні групи, діяльність яких спрямована на вирішення конкретного завдання
5	Існує дієва система стимулювання ініціативних груп, які досягли високих результатів
6	Періодично переглядаються повноваження персоналу залежно від компетенції та результатів роботи
7	Проводяться періодичні співбесіди керівництва з підлеглими з метою виявлення найбільш здібних

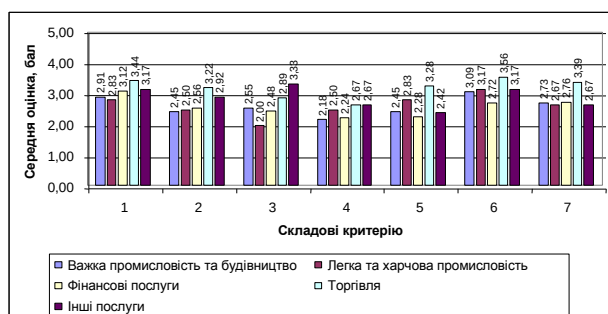


Рис. 4. Результати оцінки за складовими критерію "персонал"

Складові критерію "партнерство і ресурси" наведені в табл. 4, розподіл оцінок за складовими відображені на рис. 5. Усі складові даного критерію були досить високо оцінені, що

говорить про існування серйозного відношення керівництва до логістичного забезпечення підприємства і виконання основних виробничих функцій. У той же час залишається актуальним встановлення стратегічних партнерських відносин і диференціація партнерів за рівнями надійності. Як позитивний приклад тут можуть виступити галузі важкої промисловості, будівництва і торгівлі, які оцінили ці складові найвище, що пояснюється їх особливою залежністю від зовнішніх постачальників і рівня відносин з ними. Низькі показники в галузі фінансових послуг обумовлені жорсткими стереотипами та закритою корпоративною культурою, що існують в них, при формуванні партнерських відносин.

Таблиця 4

Складові критерію 4: партнерство і ресурси

№	Складові критерію
1	Підприємство відстежує роботу устаткування, веде збір статистичних даних про збій в роботі устаткування, розробляє програми капітальних і поточних ремонтів і технічного обслуговування
2	Для управління найбільш відповідальними ділянками виробництва створені спеціальні групи з числа інженерно-технічного персоналу, які несуть комплексну оцінку за його нормальне функціонування
3	Для кожного робочого місця визначений мінімальний об'єм інформаційних ресурсів, необхідних для успішного виконання виробничих завдань
4	Підприємство визначає і погоджує з постачальниками розподіл відповідальності за різні роботи (доставка, контроль якості продукції, що поставляється і т. д.) переглядає і оптимізує цей розподіл з метою зниження загальних витрат на забезпечення якості
5	Для постачальників визначено декілька рівнів вхідного контролю (максимальний для нових постачальників, мінімальний для постійних і надійних), а також визначені умови переходу постачальників на новий рівень

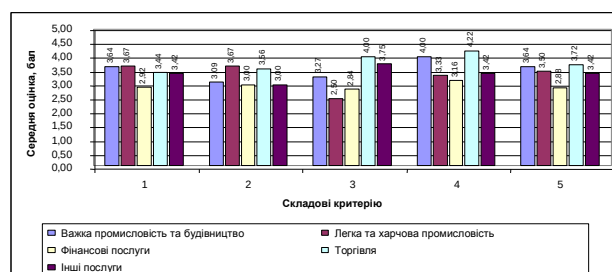


Рис. 5. Результати оцінки за складовими критерію "партнерство і ресурси"

Складові критерію "процеси" наведені в табл. 5, розподіл оцінок за складовими відображені на рис. 6. Загальний рівень оцінок вказує на те, що на підприємствах існує розподіл діяльності на процеси, що дозволяє здійснювати контроль якості сировини і продукції на всіх етапах виробництва. У той же час система пріоритетів для різних сфер удосконалення на підприємстві потребує уточнення і коригування. Низькі оцінки підприємств фінансової галузі обумовлені слабкою пристосованістю даного критерію до специфіки фінансової діяльності.

Таблиця 5

Складові критерію 5: процеси

№	Складові критерію
1	На основі інформації з численних джерел (конкуренти, постачальники, споживачі і т. д.) підприємство розробляє систему пріоритетів для різних сфер удосконалення
2	Якщо удосконалення здійснює істотний вплив на зацікавлені сторони, то перед остаточним затвердженням рішення, воно узгоджується з цими сторонами
3	На підприємстві існує програма контролю якості сировини і продукції на всіх етапах виробництва
4	Підприємство взаємодіє з оптовими споживачами з метою відстеження шляхів розповсюдження, а також визначення реакції на неї інших категорій споживачів

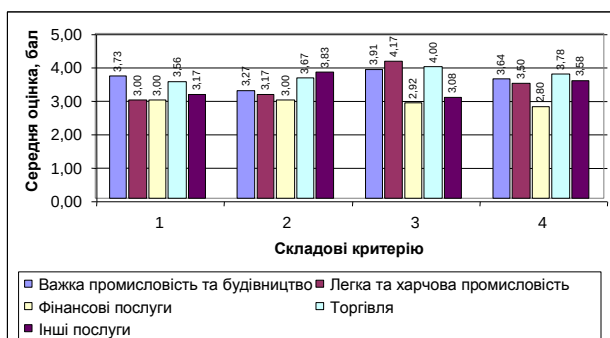


Рис. 6. Результати оцінки за складовими критерієм "процеси"

Складові критерію "результати, які відносяться до споживачів" наведені в табл. 6, розподіл оцінок за складовими відображені на рис. 7. Дослідження споживчого попиту, що виконуються вітчизняними підприємствами, дозволяють адекватно оцінювати ступінь задоволеності потреб покупців. Особливо яскраво це виражено у сфері торгівлі, яка, по суті, є проміжною ланкою між виробництвом і споживанням і повинна особливо гнучко реагувати на зміни споживчих інтересів та уподобань. Проте відсутність зворотного зв'язку із споживачами негативно позначається на іміджі підприємств, що не дозволяє назвати комунікації між виробничою і споживчою сферою ефективними.

Таблиця 6

Складові критерію 6: результати, які відносяться до споживачів

№	Складові критерію
1	Підприємство періодично проводить дослідження споживачів з метою вимірювання їх задоволеності
2	Інформація, отримана в результаті дослідження споживачів і дії підприємства щодо удосконалення, доводяться до відома споживачів
3	Планується, вимірюється й аналізується розвиток партнерських відносин зі споживачами (частина споживачів, з якими реалізуються спільні програми і т. д.)

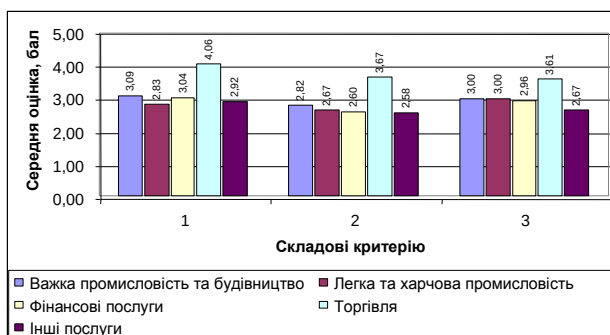


Рис. 7. Результати оцінки за складовими критерієм "результати, які відносяться до споживачів"

Складові критерію "результати, які відносяться до персоналу" наведені в табл. 7, розподіл оцінок за складовими відображені на рис. 8. Не дивлячись на те, що більшість підприємств піклуються про підвищення кваліфікації працівників, ефективність заходів з навчання та перепідготовки значно знижується через ігнорування ступеня задоволеності персоналу, а також через відсутність сегментації залежно від категорії співробітників при застосуванні засобів стимулювання. Відносно добре на загальному фоні виглядає торгова галузь, що пояснюється високим динамізмом кон'юнктури даної сфери.

Таблиця 7

Складові критерію 7: результати, які відносяться до персоналу

№	Складові критерію
1	Плануються, вимірюються і аналізуються показники, які характеризують навчання персоналу (середня кількість днів навчання на одного співробітника, ефективність навчання і т. д.)
2	Результати вимірювання задоволеності персоналу реалізуються в сегментації залежно від категорії співробітників (керівники, фахівці, працівники і т. д.)
3	При значних розбіжностях в задоволеності залежно від категорії приймаються рішення, спрямовані на їх усунення

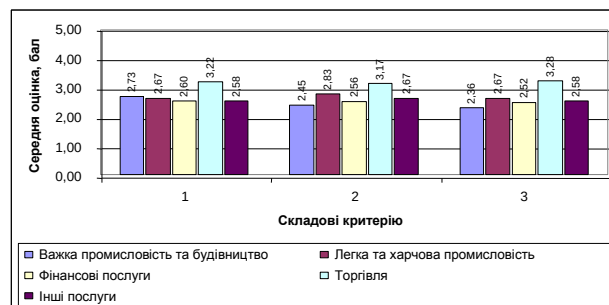


Рис. 8. Результати оцінки за складовими критерієм "результати, які відносяться до персоналу"

Складові критерію "результати, які відносяться до суспільства", наведені в табл. 8, розподіл оцінок за складовими відображені на рис. 9. Вітчизняні підприємства потребують підвищення соціальної відповідальності, оскільки заходи, що проводяться, часто формальні: існуючі системи взаємодії з елементами, що становлять системи соціального оточення не передбачають постійного моніторингу, а більшість заходів, що проводяться, не є цільовими і адресними.

Таблиця 8

Складові критерію 8: результати, які відносяться до суспільства

№	Складові критерію
1	Підприємство вимірює і аналізує відношення до своєї діяльності жителів прилеглих районів
2	Підприємство визначає основні шляхи своєї дії на суспільство (добродійність, взаємодія з місцевими органами влади, економія ресурсів і т. д.)

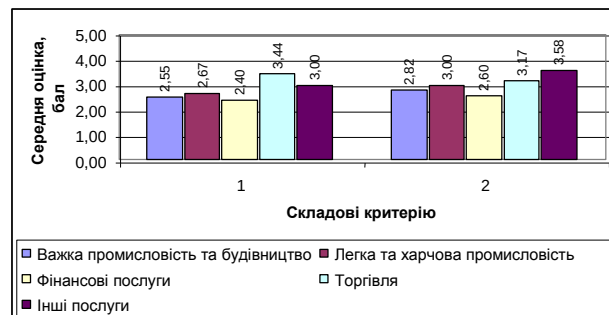


Рис. 9. Результати оцінки за складовими критерієм "результати, які відносяться до суспільства"

Результати проведеного дослідження яскраво ілюструють значне загальне відставання вітчизняних підприємств від європейських у сфері розвитку систем управління якістю та його галузеву специфіку. Прибутковість галузі обумовлює інвестування й оновлення технологій, що створює могутній стимул до розвитку. На даний момент за багатьма критеріями Моделі досконалості EFQM лідирують галузь торгівлі і фінан-

сових послуг як найбільш прибуткові. Існує об'єктивна необхідність розвивати сучасні підходи до управління, що високо зарекомендували себе в даних галузях до підприємств важкої та легкої промисловості, орієнтуючи їх на випуск конкурентоспроможної високотехнологічної продукції. Як приклад можна навести декілька вітчизняних підприємств, що запровадили та сертифікували СУЯ: ВАТ "Новокраматорський машинобудівний завод" (Краматорськ), ВО "Заря" (Миколаїв), ВАТ "Азовсталь", ВАТ "Світоч" (Львів), ВАТ "Мотор Січ" (Запоріжжя), ЗАТ "Оболонь" (Київ), ВАТ "Старокраматорський машинобудівний завод", ВАТ "Снаківський металургійний завод", ВАТ "Криворізький турбінний завод "Констар", Нікопольський трубний завод, Харцизький трубний завод, Нижньодніпровський трубоброкатний завод, ЗАТ "СП Росава", ЗАТ "Південкабель", ВАТ "Турбоатом", ВАТ "Автрамат", ДП "Електроважмаш", ВАТ "Бісквіт" (Харків) [6]. Це дозволило зміцнити наступні позиції даних підприємств: розширити ринки збуту, підвищити імідж підприємства та чіткість процедур, підвищити ефективність виробництва та ступінь задоволеності споживачів, підвищити зростання узгодженості виробничих операцій та покращити взаємодію між підрозділами на підприємстві.

Напрямом подальших досліджень повинно бути визначення критеріїв, необхідних для оцінки початкових умов функціонування підприємства, знання яких необхідно для ефективного впровадження системи управління якістю на вітчизняних підприємствах.

Література: 1. Джордж С. Всеобщее управление качеством (TQM). – СПб.: "Виктория плюс", 2002. – 256 с. 2. Шарипов С. В. Система менеджмента качества – СПб.: Питер, 2004. – 192 с. 3. Никитин В. А. Управление качеством на базе стандартов ИСО 9000:2000. – СПб.: Питер, 2005. – 128 с. 4. Ильенкова С. Д. Управление качеством: Учебник для вузов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 334 с. 5. Крашії підприємства України. Альбом. – К.: УАЯ, МЦ "ПРИРОСТ", 2004. – 98 с. 6. Орлов П. А. Упровадження систем управління якістю відповідно до стандартів ISO серії 9000 як фактор підвищення діяльності організацій // Управління розвитком. – №4 (специвипуск). – 2006. – С. 6 – 10. 7. Орлов П. А. Менеджмент качества и сертификация продукции. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2004. – 304 с.

Стаття надійшла до редакції
2.10.2006 р.

УДК 338.27

**Броншпак Г. К.
Московкин В. М.**

МЕТОДИКА АНКЕТИРОВАНИЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ СЫРОДЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ: ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АСПЕКТ

In the article the complex of questionnaires for survey of cheese enterprises manufacture and innovation-investment activities and methodology their analysis are proposed.

В настоящее время в мире широко используются методы статистического обследования промышленных предприятий на предмет анализа их инновационной деятельности. Наиболее крупным центром по проведению таких обследова-

ний является Институт промышленных исследований (Industrial Research Institute, IRI) США. Один раз в 5 лет он проводит обследования промышленных предприятий США при поддержке Национального научного фонда США [1; 2]. В своих исследованиях IRI использует следующую систему показателей: интенсивность исследований и разработок (IP, R&D intensity); вводимые финансовые ресурсы на уровне фирм, подразделений и лабораторий; число патентов США на 100 человек, занятых в IP; характеристики эффективности функционирования компаний (коэффициенты новых продаж, new sales ratio) и экономии затрат (cost savings ratio).

Отметим, что из этого перечня отечественная статистическая форма "№1 — Инновация" позволяет рассчитывать два ключевых показателя инновационной деятельности предприятий: интенсивность IP и коэффициент новых продаж при наличии данных об общих объемах продаж предприятия, берущихся из другой статистической отчетности.

Наряду с опросами руководителей отечественных фирм, IRI практикует опросы руководителей зарубежных компаний с подключением родственных организаций, действующих в Европе, Японии, Южной Кореи, Австралии и Бразилии [3]. Так, партнером IRI в Европе является Европейская ассоциация по управлению промышленными исследованиями (EIRMA). В глобальном анкетировании 1998 г. руководителям промышленных предприятий предлагалось ответить на следующие вопросы: 1) общий объем затрат компании на IP; 2) информация о грантах, контрактах и прочих отчислениях в университетские исследовательские подразделения; 3) относительное распределение затрат на IP по трем категориям: поддержка действующего бизнеса, ориентированные фундаментальные исследования, проекты для нового бизнеса; 4) численность кадрового состава IP; 5) наем молодых специалистов; 6) участие в объединенных венчурных фирмах и прочих организациях для совместного проведения IP.

В целом в США сложилась эффективная отраслевая система статистического обследования промышленных предприятий на предмет их инновационной активности, которая распространяется и на другие регионы мира. Заметим, что в конце 90-х годов IRI распределял обследуемые предприятия по 13 отраслям, включая пищевую промышленность [1].

Разнообразный методологический инструментарий по оценке инновационной деятельности как на уровне фирм, так и стран разработал ОЭСР. Хорошо известны руководства (кодексы) Фраскати [4] и Осло [5] этой международной организации. Более совершенный методологический инструментарий разработан Еврокомиссией в рамках создания в 2000 – 2001 гг. Европейского инновационного табло [6], методология которого постоянно совершенствуется. В третьей группе показателей этого табло, отвечающих за перенос и приращение нового знания, используются данные Евростата и Европейского инновационного обследования (Community Innovation Survey). Собираемые здесь данные являются относительно новыми для национальных и международных статистических систем и связаны с использованием инноваций, разработанных другими фирмами, адаптацией нового знания к специфическим потребностям фирм, приспособлением нового оборудования для фирм производителей и нужд обслуживающих систем [2; 6]. Это табло в дальнейшем было трансформировано со странового уровня на уровень европейских регионов (Region Innovation Scoreboard) и отраслей (Sectoral Innovation Scoreboard). В качестве одного из первых отраслевых инновационных табло, в рамках Европейской инновационной политики, было предложено биотехнологическое инновационное табло.

Как отмечалось выше, обследованием инновационной активности украинских предприятий занимаются Госкомстат Украины (форма статистической отчетности "№1 — Инновация"), который помимо сбора обобщенных данных по так называемой "твердой" статистике (hard data), проводит опросы руководителей предприятий (survey data) на предмет инновационной деятельности и факторов, которые сдерживают инновации. Регулярные обследования деловой активности предприятий Украины проводит НИИ статистики Госкомстата Украины [2].

Вместе с тем все эти обследования не в полной мере учитывают специфику инновационной и производственной деятельности предприятий отдельных отраслей промышленности. Так, первое обследование предприятий молокоперерабатывающей промышленности Украины, включая ее сыродельную отрасль, проведено в 2002 г. НПО "Лактол Инжиниринг" [7], однако в нем отражены лишь весьма укрупненные показатели по переработке молока и производству сыра, а также обновлению оборудования.

Представленный в работе [8] наукометрический анализ отечественных авторефератов диссертаций, а также мониторинг публикаций в отраслевых журналах "Сыроделие и маслоделие", "Молочная промышленность", "Пищевая промышленность", "Молочная промисловість" и другие за последние три года, показал на отсутствие работ в области методологии обследования предприятий сыродельной отрасли Украины и России.

Итак, приведенный выше обзор современных исследований по статистическому обследованию промышленных предприятий на предмет их инновационной активности показывает, что в настоящее время практически отсутствует методология обследования предприятий отдельных промышленных отраслей и их секторов, с учетом специфики технологии производства.

На основании вышеизложенного, исследование посвящено разработке методологии анкетирования предприятий сыродельной отрасли Украины в контексте их инновационно-инвестиционной деятельности. Цель такого анкетирования состоит в более углубленной экономической диагностике предприятий, способствующей выработке эффективной стратегии развития сыродельной отрасли. Анкетирование может производиться подразделениями соответствующих министерств и ведомств, объединениями предприятий молочной промышленности или же фирмами, которые специализируются на оказании консалтинговых услуг в рассматриваемой сфере. В качестве инструментария разработки стратегий развития, и особенно для поиска путей преодоления критической ситуации, может быть использован SWOT-анализ.

Поскольку одним из главных сдерживающих факторов развития сыродельных предприятий является недостаток инвестиций, авторы предлагают следующую анкету для оценки наиболее значимых барьеров, которые препятствуют их привлечению (табл.1.).

Таблица 1

Анкетирование предприятий сыродельной отрасли Украины для оценки барьеров, возникающих на пути инвестирования (гипотетически заполненная анкета)

№ п/п	Инвестиционный барьер	Оценка барьера в баллах
1	Слабость сырьевой базы (отсутствие необходимых объемов качественного сырья)	2
2	Неразвитость инфраструктуры сельскохозяйственного производства	3
3	Сложность и затратность технологии производства сыров, медленная оборачиваемость средств (в сопоставлении с производством другой молокопродукции)	3
4	Нехватка квалифицированного персонала, а также недостаточный уровень менеджмента	4
5	Необходимость контроля качества вдоль всей технологической цепочки, от получения сырья до сбыта готовой продукции	3
6	Отсутствие четких гарантий прав инвестора	5
7	Неуверенность в стабильности внешнеэкономической ситуации и деятельности таможенных органов	5
8	Препятствия со стороны административных и регулирующих органов, включая коррупцию	5
9	Общие риски инвестирования в экономику Украины, связанные с неустойчивостью социально-экономической и политической ситуации	5
10	Другое	

Примечание: оценки "5" и "1" соответствуют наиболее и наименее значимому барьеру

Данная анкета представляет собой обобщение инвестиционных барьеров в сыродельной отрасли постсоветских стран, которые наиболее часто упоминаются в специализированных журналах ("Сыроделие и маслоделие", "Молочная промышленность", "Пищевая промышленность", "Молочна промисловість" и ряд других), а также на сайтах Интернета. При заполнении анкеты эксперты и менеджеры сыродельных предприятий могут включать в нее под №10 важный, на их взгляд, инвестиционный барьер, который не вошел в приведенный перечень.

Вторая анкета (табл. 2) составлена авторами на основе укрупненного перечня звеньев технологического процесса производства твердых сыров [9]. Анкета предназначена для заполнения главными технологами сыродельных предприятий.

Таблица 2

Оценка функционирования звеньев технологического процесса производства твердого сыра (гипотетически заполненная анкета)

№ п/п	Звенья технологического процесса	Пяти-балльная оценка	Потребность в технологических инновациях		
			отсутствует	присутствует	Какие технологические инновации необходимы
1	Приемка и подготовка молока к свертыванию	5	X		
2	Выработка сырного зерна	2		X	закупить сыроизготовители
3	Формование сыра	4	X		
4	Прессование и самопрессование сыра	1		X	закупить новое прессовальное оборудование
5	Посолка сыра	5	X		
6	Созревание и хранение сыра	4	X		

Примечание: оценки "5" и "1" соответствуют наивысшей и наинизшей оценке функционирования данного звена. В одной из двух граф ("отсутствует", "присутствует") следует поставить крестик. Если крестик поставлен в графе "присутствует", то следует указать, какие технологические инновации необходимы.

Третья разработанная авторами анкета (табл. 3) представляется весьма важной с точки зрения оценки разрывов в производственных цепочках "сырьевая база — производство — сбыт", на что обращали внимание Л. Б. Вардомский и В. А. Матвеев [10]. Авторы этой работы интегрировали такого рода оценки в кластерный метод при составлении Программы социально-экономического развития Республики Адыгея на 2003 – 2007 гг.

Таблица 3

Оценки функционирования звеньев основной и дополнительной цепи добавленной стоимости (ЦДС) сыродельного производства, а также меры по их повышению (гипотетически заполненная анкета)

Звенья основной ЦДС	Пятибалльная оценка	Меры, направленные на повышение выставленной оценки	Звенья дополнительной ЦДС	Пятибалльная оценка	Меры, направленные на повышение выставленной оценки
Корма	2	Создание собственной кормовой базы	НИОКР	1	Налаживание связей с НИИ и вузами
Молочное сырье	2	Улучшение контроля сырья	Маркетинг и реклама	5	
Переработка молока	3	Закупка более производительного оборудования	Подготовка кадров	2	Заключение договоров с центрами переподготовки кадров
Упаковка	5		Сертификация и стандартизация	4	
Хранение	4		Контроль качества сырья и продукции на всех звеньях основной ЦДС	3	Создание соответствующей автоматизированной системы
Транспортировка	5		Охрана окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов	2	Внедрение оборотной системы очистки сточных вод
Оптовая торговля	4		Комплекующие и оборудование	4	
Розничная торговля	3	Расширение сети	Специфические ингредиенты	5	

Примечание. оценки "5" и "1" соответствуют наивысшей и наинизшей оценке функционирования данного звена. При низкой оценке следует указать меры, которые необходимо предпринять для повышения выставленной оценки

Заметим, что подобные оценки качественного характера нашли применение в Казахстане при идентификации и конструировании агропромышленных кластеров для следующей основной ЦДС: сельскохозяйственное сырье → переработка сельскохозяйственного сырья → упаковка → хранение → транспортировка → оптовая торговля → розничная торговля. Как известно, Казахстан является лидером на постсоветском пространстве в области внедрения кластерного подхода. Здесь реализуется "Казахстанская кластерная инициатива". В рамках нее Кустанайский проект развития молочного кластера получил статус пилотного и государственную поддержку [11]. Кластерные инициативы в Казахстане, помимо местных властей и правительства, широко поддерживает Инвестиционный фонд государства, молочный союз и другие организации, в чем можно убедиться, обратившись к информационно-поисковой системе WebAgro. net.

В отличие от качественного характера оценок звеньев основной ЦДС, которые использовались при конструировании казахских кластеров, авторы предлагают дополнить их также и количественными оценками (балльным). Одновременно в случаях, когда эти оценки являются низкими, предполагается выработка мер, направленных на преодоление обнаруженных недостатков. Кроме того, авторы предлагают по аналогичной схеме оценивать также и звенья дополнительной ЦДС (табл. 3).

Отметим, что в заполнении третьей анкеты (табл. 3) должны, очевидно, принимать участие специалисты из различных подразделений сыродельного предприятия. Все три анкеты основаны на пятибалльной системе оценки рассматриваемых факторов и процессов. Они могут быть эффективно использованы в системе отраслевого (молокопереработка и производство сыра) бенчмаркинга, вместе с другими его аналитическими инструментами. В этой связи их следует дополнить аппаратом SWOT-анализа, позволяющего оценивать сильные и слабые стороны сыродельных предприятий, а также их возможности и угрозы. В качестве примера, приведем перечень таких сторон, идентифицированных для сыродельных предприятий Воронежской области в работе [12] (табл. 4).

Заметим, что бенчмаркинг представляет собой мониторинговую процедуру, которая позволяет отслеживать протекание производственных, инновационных и других процессов на предприятиях в сопоставлении с соответствующими показателями потенциальных конкурентов.

Таблица 4

Слабые и сильные стороны сыродельных предприятий Воронежской области

№ п/п	Слабые стороны	Сильные стороны
1	Отсутствие четкого стратегического направления развития	Низкая стоимость сырья
2	Недостаточно высокий уровень организации оптовой и розничной торговли сырами	Большие объемы сырья
3	Слабая, неэффективная рекламная политика	Готовность менеджмента к творческим переменам и новациям
4	Высокая сезонность производства сыров	Стремление предприятий производить более конкурентоспособную продукцию
5	Нехватка финансовых ресурсов	Готовность предприятий извлекать выгоды из благоприятно складывающейся ситуации на рынке
6	Низкое качество сырья	
7	Недостаточная в целом подготовка менеджерского состава	
8	Малый ассортимент вырабатываемых сыров	
9	Большая изношенность основных фондов сыродельных предприятий	

Таким образом, большей части сыродельных предприятий Украины присущи "слабые стороны", которые указаны в данной таблице. И, вместе с тем, ряд передовых предприятий отрасли смогли преодолеть практически все из указанных недостатков. Исключение составляют, пожалуй, лишь такие факторы, как сезонность производства и нехватка высококачественного сырья. Что касается "сильных сторон", то большая часть сыродельных предприятий Украины испытывает дефицит сырья. Готовность менеджмента к новациям присуща сравнительно небольшой части предприятий.

Предлагается следующая методология обработки предложенных анкет. Для всех из них требуется определить осредненные показатели, что позволит оценить состояние

отрасли в целом по выделенным параметрам и факторам. Осреднение производится по каждой позиции анкет с помощью вычисления среднеарифметического значения баллов по всей выборке предприятий. Далее по каждой позиции анкет рассчитываются балльные распределения по предприятиям с тем, чтобы определить насколько оцениваются экспертами те или иные позиции.

Для второй (табл. 2) и третьей (табл. 3) анкет рассчитываются частоты встречаемости (повторяемости) мероприятий, предложенных респондентами, как по каждой позиции, так и для всех позиций в целом.

С использованием матричного многомерного анализа можно предложить универсальную процедуру обработки всех трех анкет (табл. 1 – 3). Для этого введем в рассмотрение матрицу балльной оценки различных параметров сыродельных предприятий (A_{ij}) размерности $m \times n$, где m – количество рассматриваемых параметров (инвестиционные барьеры, звенья технологического процесса, звенья основной и дополнительной ЦДС); n – количество сыродельных предприятий:

$$(A_{ij}) = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1m} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n-1,1} & a_{n-1,2} & \dots & a_{n-1,m} \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nm} \end{pmatrix}. \quad (1)$$

Здесь a_{ij} – экспертная оценка j -го параметра для i -го предприятия. Для табл. 1, 2 и 3 имеем соответственно $m = 10$, $m = 6$ и $m = 8$.

Проиллюстрируем использование матрицы (1) применительно к табл. 2. В ней i -я строка представляет собой распределение баллов экспертной оценки по всем инвестиционным барьерам для i -го предприятия, а j -й столбец – распределение баллов экспертной оценки j -го инвестиционного барьера также по всем предприятиям.

Суммарная балльная оценка j -го инвестиционного барьера для всех предприятий рассчитывается по формуле:

$$K_j = \sum_{i=1}^n a_{ij}, \quad (2)$$

суммарная балльная оценка всех инвестиционных барьеров для i -го предприятия представляет вид:

$$M_i = \sum_{j=1}^{10} a_{ij}. \quad (3)$$

Итак, формулы (2) и (3) позволяют ранжировать все инвестиционные барьеры и предприятия соответственно по их значимости для всей выборки предприятий и по суммарной значимости их инвестиционных барьеров. Заметим, что при таком ранжировании $\max\{M_i\} = M_k$ ($1 \leq k \leq n$) свидетельствует о том, что k -е предприятие оценивает инвестиционную привлекательность сыродельной отрасли как наилучшую.

Таким образом, оказывается возможным идентифицировать наиболее или же наименее значимые инвестиционные барьеры для всей сыродельной отрасли и сами предприятия по их оценке инвестиционной привлекательности сыродельной отрасли в целом. Такой подход может стать основой для планирования соответствующих организационно-управленческих и инновационно-технологических мероприятий.

Аналогично, для табл. 2 и 3 удастся идентифицировать наиболее сильные и слабые звенья технологического процесса производства твердого сыра, основной и дополнительной ЦДС сыродельного производства, а для слабых звеньев предложить наиболее адекватные организационно-управленческие и инновационно-технологические мероприятия. Таким же

способом могут анализироваться и результаты SWOT-анализа, если они представлены балльными оценками.

Литература: 1. Bean O. S., Russo M. I., Whiteley R. L. Benchmarking your R&D: results from IRI / CMS annual R&D survey for FY" 96 // Research – technology management. – Lancaster, 1988. – Vol. 41, №1. – P. 21 – 30. 2. Московкин В. Количественные индикаторы научной и инновационной деятельности (зарубежный опыт и его адаптация для отечественных условий) / В. Московкин, Л. Раковская-Самойлова, В. Пуртов // Бизнес-Информ. – 2002. – №11 – 12. – С. 52 – 65. 3. Industrial research institute's R&D trends forecast for 1998 // Research – technology management. – Lancaster, 1998. – Vol. 41, №1. – P. 16 – 20. 4. OECD Frascati Manual. Proposed Standard Practice for Surveys of Research and Experimental Development. – Paris, 1993. 5. OSLO Manual. The Measurement of Scientific and Technological Activities. Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data. OESD, European Commission, Eurostat. – 92 p. 6. Innovation Scoreboard 2001 // Innovation & Technology Transfer. Special Edition. – Brussels, 2001. – October. – 24 p. 7. Молочная промышленность Украины. – 2003: Отраслевой справочник. – К.: НПО "Лактол Инжиниринг", 2003. – 242 с. 8. Броншпак Г. К. Анализ библиографических описаний авторефератов диссертационных работ в области молочного подкомплекса АПК Украины // Бизнес-Информ. – 2005. – №3 – 4. – С. 71 – 73. 9. Шнейдер Л. Технология производства сыра // Продовольственный бизнес. – 2001. – №6 – 7. 10. Вардомский Л. Б., Матвеев В. А. Кластерный метод как инструмент обоснования развития проблемного региона / Л. Б. Вардомский, В. А. Матвеев / sopssecretary.narod.ru/Konferency/doclad_MP. 11. <http://www.kostanay.net/article.php?storyid=304> 12. Дегтярев А. Н. Стратегия управления предприятием / А. Н. Дегтярев, А. В. Тульников // Сыроделие и маслоделие. – 2003. – №3. – С. 8 – 9.

Стаття надійшла до редакції
14.09.2006 р.

УДК 336.22

**Карпова В. В.
Михасьова Н. В.**

ТЕРМІНОЛОГІЧНЕ ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА МАКРОРІВНІ

The article discusses problem aspects of terminological determination of tax policy on macroeconomic level. The tax policy in the system of economic policy is considered. The main purpose of the article is finding a place of tax policy in the system of economic policy and to define aspects of conceptions of economic policy, finance policy, fiscal policy and tax policy on macroeconomic level.

Формування державної податкової політики в умовах транзитивної економіки залежить від економічної політики, яку проводить уряд. Враховуючи, що питання оподаткування відіграють значну роль у суспільному житті країни, доцільним вважається детальніше проаналізувати теоретичні основи податкової політики на макrorівні та дослідити її взаємозв'язок з економічною політикою.

Дослідженням термінологічного визначення поняття податкової політики на макrorівні займалися багато вітчизняних [1 – 3] та зарубіжних науковців [4; 5], якими висловлено різнобічні підходи до його формулювання. Між тим вважається за доцільне визначити термін податкової політики на основі

категорійного зв'язку його з поняттям "економічна політика", що дозволить виявити місце та роль податкової політики в економічній політиці держави.

Таким чином, метою написання статті є визначення терміна "податкова політика" на макrorівні на основі категорійного зв'язку його з терміном "економічна політика" держави.

Оскільки поняття економічної політики держави є видовим стосовно терміна "політика", проблематику його визначення слід розглядати в розрізі трактування цих двох понять. У сучасній теорії існує велика кількість визначень терміна "політика", що пояснюється багатоаспектністю та різнобічністю цієї категорії. Зокрема, залежно від загальних дослідницьких підходів виділяють соціологічні, субстанціональні і науково сконструйовані визначення політики, при цьому, наприклад, соціологічні визначення поділяються на економічні, стратифікаційні (соціальні), правові, етичні (нормативні) тощо. Як слушно зауважують фахівці, розгляд усіх цих підходів становить трудомістке завдання і виходить за рамки даного дослідження, в якому має сенс зосередити увагу на найбільш розповсюджених підходах до визначення поняття "політика" з метою їх застосування при характеристиці терміна "економічна політика".

Аналіз виявив, що більшість фахівців розуміють під поняттям "політика" діяльність, стратегію, відносини, управління, систему або комплекс мір чи заходів, спрямованих на досягнення якихось цілей. Такі трактування можна вважати правомірними, оскільки вони обумовлені складністю цієї категорії, однак для визначення термінологічного апарату економічної політики найбільш доцільним вважається застосування характеристики терміна "політика" як образу дій кого-небудь, спрямованого на досягнення чого-небудь [6, с. 682].

Систематизація підходів до терміна "економічна політика" дозволила виділити основні критерії визначення даної категорії. Так, наприклад, автори [7 – 9] розуміють під економічною політикою перш за все сукупність або систему заходів, які впливають на економічні процеси. Автори [10] розглядають економічну політику як систему цілей та як комплекс рішень, при цьому не враховується, що дана категорія передбачає також формування методів впливу на економіку та інші сфери суспільного життя країни. В іншому підході [11] економічна політика розглядається як симбіоз двох складових: діяльності, що регулює економічну систему та науки, яка розробляє конкретні варіанти соціально-економічного розвитку. При відмінності в формулюванні визначення цього терміна більшість підходів відповідають один одному в тому, що пов'язують економічну політику з впливом на економіку країни та економічним зростанням.

Аналіз підходів вчених до визначення поняття "фінансова політика" дозволив розділити їх умовно на групи. Так, у підходах першої групи фінансова політика розглядається як складова частина економічної політики. При цьому С. О. Мисак [8] вважає, що фінансова політика необхідна лише для мобілізації та використання фінансів. В. В. Шокун та Л. П. Пилипенко [12] розглядають поняття "фінансова політика" як управління та використання фінансів, що розширює сферу дії фінансової політики порівняно з першим підходом. Інша група авторів визначає поняття "фінансова політика" як комплекс або систему заходів. Таким чином можна узагальнити, що фінансова політика покликана не тільки акумулювати фінансові ресурси на потреби держави, але й забезпечити раціональне та ефективне управління цими ресурсами.

Систематизація підходів до визначення фінансової (бюджетно-податкової) політики показала, що в більшості випадків представлені підходи мають однакові змістовні характеристики, які в цілому полягають у тому, що фінансова політика є складовою частиною фінансової політики та впливає на економіку.

Аналіз підходів до визначення поняття податкової політики на макrorівні дозволяє виявити основні особливості тлумачення даної категорії, яку науковці визначають по-різному: як політику держави у сфері оподаткування [13], як діяльність з формування фінансової бази, необхідної для виконання державою своїх функцій [3; 4], як сукупність мір та сукупність заходів [14; 15], як систему заходів [16; 17], систему відносин [18], інструмент політики [19], сукупність рішень [20], узгодження інтересів [21] тощо. Таким чином, можна зазначити, що в більшості підходів до визначення категорії "податкова політика" на макrorівні переважає фінансовий напрямок її розуміння, тобто розгляд даного поняття як джерела накопичення доходів держави.

На підставі проведеного аналізу підходів вчених до визначення понять "політика", "економічна політика", "фінансова політика", "фінансова політика" та "податкова політика" пропонується власне визначення зазначених термінів, та завдяки цьому визначається місце податкової політики в складі економічної політики держави (рисунок).

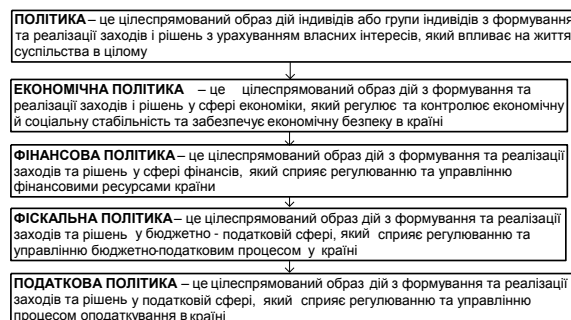


Рис. Місце податкової політики в економічній політиці держави

Таким чином, у даній статті на основі категорійного взаємозв'язку термінів було наведено авторське визначення понять "економічна політика", "фінансова політика", "фінансова політика" та "податкова політика", що дозволило простежити місце та роль податкової політики на макrorівні в системі економічної політики держави. На основі результатів роботи можливо виявити цілі та принципи податкової політики на макrorівні, що буде виступати напрямком подальших досліджень.

Література: 1. Забарная Э. Н. Современная экономическая политика / Э. Н. Забарная, С. К. Харичков. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2003. – 336 с. 2. Иванов Ю. Б. Современные проблемы налоговой политики: Учебное пособие / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2006. – 328 с. 3. Крисоватий А. І. Податкова система: Навч. посіб. / А. І. Крисоватий, О. М. Десятник. – Тернопіль: Арт-бланш, 2004. – 331 с. 4. Мамкина Н. Н. Приоритеты региональной налоговой политики в условиях реформирования российской налоговой системы. Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Н. Новгород: Изд. "Нижегород", 2005. – 20 с. 5. Сажина М. А. Научные основы экономической политики государства: Учебное пособие. – М.: Изд. "НОРМА" (Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М), 2001. – 224 с. 6. Большой толковый словарь русского языка / Под ред. к. ф. н. С. А. Кузнецова (Российская Академия наук. Институт лингвистических исследований). – СПб.: Норинт, 2001. – 1536 с. 7. Аведян Л. И. Экономика. Навч. посібник. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2005. – 220 с. 8. Мисак С. О. Фінансова політика. – К.: Вища школа, 2002. – 140 с. 9. Бандур С. І. Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика. – К.: РВПС України НАН України – ТОВ "ПРИНТ ЕКСПРЕС", 2002. – 250 с. 10. Климко Г. Н. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Навч. посібник / Г. Н. Климко, В. П. Несторенко, Л. О. Каніщенко. – К.: Вища школа, Знання, 1997. – 743 с. 11. Лісовська О. Л. Економічна політика та економічна безпека України: Навч. посібник. – К.: Вид. НА СБ України, 2003. – 183 с. 12. Шокун В. В. Про вдосконалення фінансової системи України / В. В. Шокун, Л. П. Пилипенко // Фінанси України. – 1997. – №6. – С. 18. 13. Куценко Т. Ф. Бюджетно-податкова політика: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002. – 254 с. 14. Кучеров И. И. Налоговое право зарубежных стран: Курс лекций. – М.: АО "Центр ЮрИнфоР", 2003. – 374 с. 15. Алисов С. И. Контроль реализации налоговой политики. Дис. ... канд. экон. наук. – Орел, 2004. – 160 с. 16. Тютюникова Е. С. Формирование налоговой политики предприятия в современных условиях хозяйствования. Дис. ... канд. экон. наук. – М., 2003. – 150 с. 17. Хисматулина Н. Р. Налоговая политика как фактор формирования среднего класса в регионе. Дис. ... канд. экон. наук. – Казань, 2002. – 214 с. 18. Литвиненко Я. В. Податкова політика: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2003. – 224 с. 19. Орешин В. П. Государственное регулирование национальной экономики (в вопросах и ответах): Учебн. посіб. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 124 с. 20. Юткина Т. Ф. Налоги и налогообложение: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 576 с. 21. Кештов М. М. Ресурсы и инструменты региональной налоговой политики. Дис. ... канд. экон. наук. – Краснодар, 2003. – 190 с.

Стаття надійшла до редакції
6.10.2006 р.

ЕКОНОМІКО-ДЕМОГРАФІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВОГО ГОСПОДАРСТВА МІСТ УКРАЇНИ

In the article the demographic factors' of towns municipal economy development within historical perspectives review are considered. Advanced trends of all kinds of towns-people migration are defined. Correlation of social-demographic factors with radical employment problems solution are substantiated.

Відповідно до ст. 47 Конституції України кожен має право на житло. Для здійснення цього права громадянин може побудувати житло, придбати його у власність або взяти в оренду. Разом з тим, конституційне право на житло не передбачає забезпечення всіх громадян житлом, а лише надає підтверджену державою можливість одержати його у встановленому порядку в користування або в приватну власність і повинне створювати умови, при яких особа може це конституційне право реалізувати. Сьогодні житло стає все дорожчим, а тому все менш доступним для широких верств населення. Його вартість зростає як на первинному, так і на вторинному ринках завдяки впливу ряду об'єктивних і суб'єктивних чинників. В умовах багаторазового переважання попиту над обмеженою пропозицією житла в містах України ринкова ціна на нього формується методом "на основі відчувачої цінності" та у багато разів перевищує собівартість будівництва. Житло вторинного ринку знаходиться у катастрофічному технічному стані і потребує оновлення, а тому негайною потребою на загальнодержавному й регіональному рівнях є розробка та реалізація програмного забезпечення розвитку житлового господарства міст, яке становить організаційну сукупність житлового фонду і ремонтно-експлуатаційних підприємств [1].

Питанням організаційно-економічного забезпечення розвитку житлового господарства присвячені наукові праці А. Є. Ачкасова, В. М. Бабаєва, С. Т. Сташевського, Т. М. Качали, Г. І. Онищука, Г. М. Семчука, В. І. Торкатюка, Л. М. Шутенка, В. В. Рибак, Ю. М. Манцевича [2 – 9] та ін.

У той же час економіко-демографічні чинники як передумови розвитку житлового господарства міст у спеціальній науковій літературі залишаються поза достатньою увагою, що стримує процеси моніторингу і прогнозування регіональних тенденцій та визначення перспектив створення державою умов для забезпечення конституційного права громадян на житло. Тому мета статті полягає в комплексному дослідженні економіко-демографічних зрушень та науковому обґрунтуванні їх впливу на процеси сталого розвитку житлового господарства.

Дослідження генезису формування структури населення України дозволяє встановити суттєве збільшення в структурі населення міських мешканців: якщо у 1917 р. їх частка складала всього 17%, а в повоєнні роки не перевищувала 20%, то на початок XXI століття сягає 70%. Якщо порівняти співвідношення міського і сільського населення у країнах світу, то слід відзначити, що у переважній частині розвинутих країн частка сільського населення не перевищує 12 – 15% [2], тоді як в Україні сільське населення становить 32,2% (таблиця).

Наявне населення України

Населення	1959 р.		1970 р.		1979 р.		1989 р.		2001 р.		2005 р.	
	Млн. чол.	%	Млн. чол.	%	Млн. чол.	%	Млн. чол.	%	Млн. чол.	%	Млн. чол.	%
Міське	19,2	45,7	25,7	54,5	30,5	61,3	34,6	66,9	32,6	67,2	31,9	67,8
Сільське	22,7	54,3	21,4	45,5	19,2	38,7	17,1	33,1	15,9	32,8	15,1	32,2
Усього	41,9	100	47,1	100	49,7	100	51,7	100	48,5	100	46,9	100

Враховуючи природний та міграційний рух населення, його демографічну й соціальну структуру відповідно до наведеної тенденції можна стверджувати, що протягом приблизно 10 – 15 років близько третини працездатного населення працездатного віку опиниться у містах, що ще більше загострить житлову проблему. До того ж згідно з прогнозом Ради з вивчення продуктивних сил НАН України за цей період зайнятість населення у сільському господарстві скоротиться на 10% (уже зараз частка сільського населення, що не має постійної роботи, складає 37%), а проблема забезпечення підприємств промислової групи спеціалістами робітничих професій ще підсилить міграційний рух. Отже, міста України зазнають додатковий тиск у 5 – 6 млн. громадян, а це, враховуючи навіть середнє забезпечення населення житлом (у містах 21 кв. м) додатково потребує мінімум 100 – 120 млн. кв. м житла.

На 1 січня 2006 р. чисельність міст України становить 457. Найбільша агломерація міст у Донецькій області – 52 міста, Львівський – 44, Луганський – 37, Київський – 25, Дніпропетровський – 20, Харківський – 17, тобто у найбільш розвинутих промислових регіонах і саме туди буде спрямовано міграційний рух населення.

Середня вартість житла у містах України сягає 1 000 дол. США (у м. Києві 2 500 дол. США) за 1 кв. м, тому при потребі у 100 млн. кв. м житла інвестиції в розвиток житлового фонду оцінюються мінімум у 100 млрд. дол. США, що у півтора раза перевищує номінальний річний ВВП і дорівнює майже п'ятьом державним бюджетам. Разом з тим собівартість будівництва житла в містах України сьогодні не перевищує 600 – 700 дол. США за 1 кв. м.

Статистично-аналітичний огляд розвитку ринку праці за матеріалами вибірових обстежень населення (домогосподарств) з питань економічної активності, даними державних статистичних спостережень підприємств, установ та організацій, адміністративною інформацією державної служби зайнятості, розміщений на офіційному сайті Держкомстату України, свідчить, що основними тенденціями, які були притаманні ринку праці України у 2005 р. порівняно з 2004 р. і сприятимуть розвитку житлової сфери, є такі:

- збільшення рівня зайнятості населення у віці 15 – 70 років з 56,7% до 57,7%;
- зниження рівня безробіття населення у віці 15 – 70 років (за методологією МОП) з 8,6% до 7,2%;
- зменшення рівня зареєстрованого безробіття з 4,7% до 4,4% економічно активного населення працездатного віку;
- зростання попиту на робочу силу на 12,1%;
- збільшення обсягів працевлаштування незайнятого населення за допомогою державної служби зайнятості на 6,7%;
- зростання кількості економічно неактивного населення працездатного віку на 0,5%;
- зростання розміру середньомісячної номінальної заробітної плати на 36,7%;
- зростання реальної заробітної плати на 20,3%;
- зменшення кількості працівників, які переведені з ініціативи адміністрації на скорочений графік роботи, – на 15,5%;
- які знаходились в адміністративних відпустках з ініціативи адміністрації, – на 9,4%;
- які звільнені з причин скорочення штатів, – на 3,1%;
- які вчасно не отримали заробітну плату, – на 34,2%;

зменшення суми боргу з виплати заробітної плати у 2005 році на 13,6%.

Середньомісячна чисельність економічно активного населення віком 15 – 70 років у 2005 р. порівняно з 2004 р., збільшилась на 0,4% і становила 22,3 млн. осіб, з яких 20,7 млн. осіб або 92,8% були зайняті економічною діяльністю. Рівень економічної активності населення віком 15 – 70 років збільшився з 62,0% у 2004 р. до 62,2% у 2005 р., разом з тим населення працездатного віку навпаки скоротилося з 71,1% до 70,9% відповідно, проте це сталося за рахунок зниження рівня економічної активності міського населення працездатного віку, в той час як у зазначеній віковій групі населення сільської місцевості спостерігалось зростання цього показника.

Ще однією демографічною передумовою необхідності розвитку житлового господарства найближчими роками є можливий міграційний рух населення в Україну з Ізраїлю та США. Не слід також забувати, що сьогодні близько 7 млн. українців працюють за межами України і можливість їх повернення призведе до ще більшого загострення житлової проблеми, тому що ці категорії громадян є висококваліфікованими спеціалістами та мають платоспроможну потребу в житлі.

Безумовно, задоволення платоспроможного попиту на житло частково (на 25 – 30%) і тимчасово (2 – 3 роки) можливе за рахунок його перерозподілу на вторинному ринку, проте для насичення ринку житлом необхідно будувати, враховуючи при цьому нормативні потреби у країнах з розвинутою ринковою економікою.

Окремим питанням залишається розвиток житлового господарства малих міст України. Наявні в багатьох малих містах історико-культурні передумови розвитку туризму відкривають можливості включення їх до системи туристичних маршрутів регіонів та країни в цілому, тобто пов'язані з маятниковою міграцією населення. Завдяки цьому та з метою поліпшення побутового обслуговування жителів малих міст і надання якісних житлових послуг населенню необхідно створювати багатопрофільні підприємства та організації різних форм власності. Важлива роль у розвитку малих міст належить освіті як пріоритетній сфері соціально-економічного, духовного і культурного розвитку суспільства. Першочерговими завданнями у цій сфері є створення умов для всебічного розвитку особистості, трудової підготовки, професійного самовизначення, а також екологічне виховання, фізичне вдосконалення та приведення профілю професійно-технічної освіти відповідно до потреб економіки конкретного міста у кваліфікованих та конкурентоспроможних на ринку праці працівниках.

Слід зазначити, що відсутність житла в мегаполісі не замінить для мешканців його відсутність у селищі або малому місті, а тому розвиток житлової інфраструктури в селищах та малих містах в поєднанні з будівництвом доріг, розвитком соціальної інфраструктури та радикальним вирішенням проблеми зайнятості дозволить зменшити подальший міграційний рух населення у міста, що, у свою чергу, стане запорукою послідовного економічного розвитку житлової сфери.

Разом з тим слід визнати, що підприємства житлової сфери є трудонедостатніми — майже всі житлово-експлуатаційні ділянки міст недоукомплектовані дворниками, електриками, сантехніками та спеціалістами всіх інших робітничих професій. На ринку праці в містах пропозиція таких спеціалістів для житлово-комунального господарства майже відсутня, бо у всі часи робота у нижчих ланках житлово-експлуатаційного господарства не вважалась престижною, а тому робітники на ці посади приходили переважно із сільської місцевості, а єдиними стимулами роботи були надання службового житла і міська прописка. Тому радикальне вирішення проблеми зайнятості населення в житловій сфері на фінансовому, мотиваційному та соціально-культурному рівнях сьогодні повинне стати запорукою позитивних зрушень міграційного руху відповідних спеціалістів із сільської місцевості.

Комплексне дослідження економіко-демографічних чинників як передумов розвитку житлового господарства міст України показало неминуче посилення процесу урбанізації в найближчі 8 – 10 років, міграційну активність населення в Україну, що в поєднанні з природним рухом населення та його позитивною

модальною віковою структурою щодо економічної активності стане запорукою розвитку процесів оновлення і будівництва житла, створення та реконструкції житлової інфраструктури.

В умовах багаторазового переважання попиту над обмеженою пропозицією житла в містах України вартісний чинник повинен стати головним стимулом у сприянні відповідних процесів. Разом з тим системне вивчення економіко-демографічних чинників та їх взаємозв'язок з радикальним вирішенням проблеми зайнятості в житловій сфері дозволяє визначити пріоритетні верстви міграційного руху населення з огляду на фінансовий, мотиваційний і соціально-культурний аспекти.

Література: 1. Шутенко Л. Н. Технологические основы формирования и оптимизации жизненного цикла городского жилого фонда (теория, практика, перспективы). — Харьков: Майдан, 2002. — 1056 с. 2. Ачкасов А. С. Стратегия регулирования занятости населения Украины. Теория и практика. — Житомир, 2002. — 512 с. 3. Бабаев В. М. Припинити деградацію основних фондів стане можливим, якщо реалізується Програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства / В. М. Бабаєв, Л. М. Шутенко, В. Т. Семенов, В. А. Маляренко, Е. І. Карпушин // Міське господарство України. — 2003. — №3. — С. 2 – 7. 4. Сташевський С. Т. Організація міського будівництва в ринкових умовах (на прикладі житлового будівництва в м. Києві): Дис. канд. техн. наук: 08.06.01. — К., 1999. — 136 с. 5. Лега Ю. Г. Вдосконалення управління житлово-комунальним комплексом України в сучасних умовах розвитку національної економіки / Ю. Г. Лега, Т. М. Качала, Н. Ф. Чечетова. — Черкаси: ЧДТУ, 2003. — 220 с. 6. Онишук Г. І. Проблеми розвитку міського комплексу України: теорія і практика. — К.: Науковий світ, 2002. — 440 с. 7. Торкатюк В. І. Оптимизация управления процессом деятельности строительного предприятия / Торкатюк В. И., Дмитрук И. А., Стадник Г. В. и др. — Харьков: ХНАГХ, 2004. 8. Рыбак В. В. Развитие жилищно-коммунальной сферы городского хозяйства // Социально-экономические аспекты промышленной политики. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. — С. 56 – 68. 9. Манцевич Ю. М. Житло: проблеми та перспективи. — К.: Профі, 2004. — 360 с.

Стаття надійшла до редакції
13.11.2006 р.

УДК 330.46

Ковалік А. Б.

ДОСЛІДЖЕННЯ СТІЙКОСТІ ЯК СКЛADOVA ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВА

The article is devoted to the question of the investment project stability analysis. In the article, the concept of investment project stability is determined. Special attention is paid to the substantiation of using precise qualitative methods of stability analysis in investment project evaluation necessity.

На сучасному етапі розвитку нашої держави економічне середовище характеризується високим динамізмом, що вимагає від суб'єктів господарювання здатності швидко реагувати на зміни обставин зовнішнього середовища та корегувати свої дії під впливом збурюючих впливів, які можуть виникати як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі. Зокрема, це стосується інвестиційної діяльності, яка характе-

ризується великим рівнем невизначеності, однак саме в ній обґрунтування управлінських рішень є особливо важливим. Як зазначено у роботі [1], важливість правильної оцінки інвестиційних проектів породжує значну кількість наукових теорій щодо оцінювання інвестиційних вкладень. При змінах в економічному середовищі господарюючих суб'єктів виникає необхідність постійного вдосконалення методики аналізу ефективності інвестиційних проектів, врахування нових чинників та параметрів, які здійснюють суттєвий вплив на процес інвестування. Особливе місце в обґрунтуванні інвестиційних рішень на різних рівнях має моделювання інвестиційного процесу та різних його складових. Різновидом моделювання інвестиційних проектів є аналіз їх стійкості через дослідження поведінки передатної функції проекту, який розглядається як система, з метою визначення ризиків проекту та можливостей впливу на них за допомогою корегуючих впливів.

Аналіз стійкості систем у літературі здебільшого розглядається з позицій або теорії ігор як досягнення рівноважної ситуації в диференційній грі [2], або стійкості перехідного процесу в економіці як досягнення ринкової рівноваги під час переходу [3]. Водночас автор зазначає, що правильний підхід до вирішення проблем стійкості перехідних процесів полягає в сполученні розробки нових модельних конструкцій з методами як теорії систем автоматичного регулювання й математичної економіки [3, с. 569]. Однак питання стійкості інвестиційних процесів частіше розглядається з точки зору фінансової стійкості, визначення ефективності і виміру ризику.

Питанню вдосконалення методів визначення ефективності інвестиційних проектів останнім часом приділяє увагу достатньо велика кількість авторів. Наприклад, проф. Т. Г. Бень [4] зазначає, що досі в Україні не розроблено чітку систему методичних положень, придатних та зручних для використання у практиці визначення економічної ефективності інвестиційних проектів. У роботі автор проводить порівняльний аналіз двох методик визначення економічної ефективності капітальних вкладень, а саме "нової методики", (що ґрунтується на дисконтуванні грошових потоків) і методики, яка мала поширення в радянський період.

Академік АЕН В. Т. Денисов у роботі [5, с. 27] зазначає, що теорія планування й оцінки інвестицій в умовах економічної нестабільності недостатньо розроблена, а намагання вийти з цього становища за допомогою запозичення іноземного досвіду мають бути доповнені низкою вимог, які враховують стабільність і передбачуваність економічного становища в країні. Він підкреслює, що наукову обґрунтованість показників оцінки інвестиційних проектів можливо досягти імітаційним моделюванням з використанням методу статистичних випробувань "достатньої" кількості можливих сценаріїв реалізації проекту. Важливість моделювання різноманітних аспектів інвестиційного процесу також підкреслює велика кількість авторів.

Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності аналізу стійкості інвестиційного проекту за допомогою дослідження поведінки його передатної функції як одного з можливих методів імітаційного моделювання інвестиційних процесів.

Поняття "стійкість" має досить різні формулювання за розглядом у різних аспектах. Л. Л. Терехов дав таке визначення стійкості: "Стійкість — це здатність системи функціонувати в станах, близьких до рівноважного, в умовах постійних зовнішніх і внутрішніх збурюючих впливів" [6, с. 33]. З урахуванням властивості обов'язкового існування мети розвитку наводиться визначення стійкості для економічних систем: "Стійкість — це здатність системи, що функціонує за визначеним алгоритмом досягати цілі функціонування у визначеній фазі розвитку" [7]. Окремо розглядається поняття стійкості інвестиційного процесу. У роботі [8] автори наводять таке визначення стійкості інвестиційного проекту: "Під стійкістю проекту (project stability) розуміють його ефективність при певних змінах умов його реалізації, тобто при реалізації альтернативних сценаріїв" [8, с. 404].

Отже, стійкість інвестиційного проекту це здатність проекту як системи досягати заданої мети свого функціонування при певних змінах середовища його реалізації в умовах зовнішніх і внутрішніх збурюючих впливів.

Існують інвестиційні проекти, в яких важко (або неможливо) розрахувати (виділити грошові надходження від здійснення інвестицій). Для таких проектів цілі, а отже критерії для прийняття рішень щодо доцільності інвестицій обирають виходячи з інтересів суб'єктів інвестиційної діяльності. При аналізі стійкості інвестиційного проекту за допомогою передатної функції, що встановлює відповідність між вхідним і вихідним впливами, є можливість розглядати цілі, що задані в різному вигляді. Побудувавши передатну функцію, можна досліджувати вплив різноманітних факторів на стійкість системи (тобто здатність досягати мети). За умов початкової нестійкості можливо передбачити корегуючі впливи, що допоможуть повернути систему в стійкий стан, а, отже, запобігти втрат. Загальний алгоритм дослідження стійкості інвестиційного проекту наведений на рисунку.

У роботі [9, с. 34] зазначено, що однією з властивостей системи об'єкт — проект — інвестор, що характеризує її функціонування і розвиток, є "стійкий стан за динамічного гомеостазу, зумовлений взаємоузгодженістю й пристосуванням ресурсних і організаційно-управлінських можливостей підприємства до пропозицій інвестиційного проекту, уточненням останніх та коригуванням умов участі інвестора в процесі капітальовкладень. Якщо під впливом чинників ризику рівноважне функціонування системи буде порушено, вона може з проведенням внутрішніх перетворень і використанням додаткових зовнішніх ресурсних потоків (у тому числі й інформаційних) знову його досягти, але вже за інших початкових умов".

Таким чином, аналіз стійкості інвестиційного проекту за допомогою імітаційного моделювання поведінки передатної функції його системи може забезпечити дослідження впливу на процес функціонування проекту змін у внутрішніх та зовнішніх умовах його функціонування. До того ж є змога виконати аналіз певної кількості можливих сценаріїв майбутнього розвитку процесу. Також цей аналіз можна застосовувати для оперативного відстеження можливих відхилень під впливом збурюючих сигналів, а також визначення критичного рівня цих впливів, що призведуть до виходу системи з області стійкості.

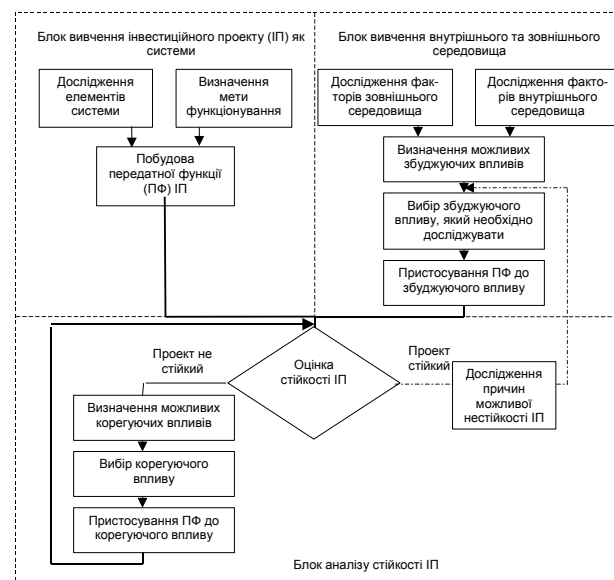


Рис. Система дослідження стійкості інвестиційних проектів

Моделювання стійкості проекту може дати відповіді на такі запитання:

як вплинуть на можливість реалізації проекту в повному обсязі ризики, пов'язані з недотримання запланованих бізнес-планом показників;

чи чутливим є цей інвестиційний проект до впливу інфляції, падіння курсу національної валюти та ін.;

які є можливості подолання кризових станів, пов'язаних з відхиленням планових показників;

які ризики необхідно застрахувати.

Таким чином, моделювання стійкості може дозволити визначити, під впливом яких саме чинників ризику рівноважне функціонування системи може бути порушено, та з'ясувати, проведення яких внутрішніх перетворень і використання яких додаткових зовнішніх ресурсних потоків (у тому числі й інформаційних) може допомогти знову його досягти.

Моделювання стійкості інвестиційного проекту за допомогою його передатної функції може забезпечити визначення стійкості проекту до стохастичних ринкових чинників та запобігти виникненню непередбачених наслідків, а своєчасне виявлення критичних відхилень від запланованих значень показників дозволить скорегувати поведінку системи.

Застосування аналізу стійкості може дозволити проводити моніторинг реалізації інвестиційного проекту шляхом визначення відхилень запланованих значень показників його діяльності від фактичних і визначення можливості невиконання інвестиційного проекту внаслідок наявних відхилень.

Згідно з роботою [10], побудова системи інвестиційного контролю підприємств потребує послідовності дій, однією з яких є організація системи моніторингу пріоритетних показників (критеріїв) та формування сукупності алгоритмів дій щодо усунення критичних відхилень значень показників від їх кількісних стандартів. Таким чином, можна говорити про те, що може бути доцільним включення дослідження стійкості інвестиційного проекту в межі існуючих моніторингових систем як складової інвестиційного контролю. Як зазначено у роботі [10], прийняття об'єктивного та ефективного інвестиційного рішення не забезпечує інвесторові стовідсоткову гарантію стосовно того, що поставлена мета буде досягнута в повному обсязі і за розрахований період. Це пояснюється, в першу чергу, можливими змінами у внутрішньому та зовнішньому середовищі як самого інвестора, так і об'єкта інвестування в період реалізації інвестиційного рішення. Тобто інвестору обов'язково необхідно організувати та налагодити постійний моніторинг реалізації його управлінського рішення щодо реалізації інвестиційного проекту. Саме оцінка стійкості інвестиційного проекту дозволить оцінити вплив можливих змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі в період реалізації інвестиційного рішення. А це дозволить вчасно реагувати як на позитивний, а особливо на негативний вплив цих та інших факторів на процес реалізації інвестиційного рішення шляхом введення корегуючих впливів.

Дослідження стійкості особливо необхідне за умови проектного фінансування. Як зазначено в роботі [11], "проектне фінансування слід розглядати як форму реалізації фінансово-кредитних відносин учасників, пов'язаних з організацією та фінансуванням інвестиційного проекту за умови, що джерелами погашення заборгованості є грошові потоки, генеровані проектом". Особливе значення визначення стійкості проекту саме за таких умов обумовлюється особливими ознаками, притаманними проектному фінансуванню. А саме те, що за таких умов досліджується конкретний задум, бізнес-ідея або проект, а не фінансово-господарська діяльність позичальника, а також те, що джерелом погашення боргу в межах структури його фінансування є виключно доходи, які генерує сам проект. У таких умовах забезпечення досягнення мети проекту є особливо важливим і дослідження чинників, які можуть зробити проект нестійким, повинно проводитися особливо ретельно, а застосування економіко-математичного моделювання дослідження стійкості дозволить кількісно оцінити вплив цих чинників і визначити коло впливів, які дадуть можливість повернути проект до стійкої траєкторії розвитку, яка забезпечить досягнення мети проекту.

Таким чином, треба зазначити, що оцінка стійкості будь-якої системи чи процесу є необхідною, тому що, як зазначає більшість авторів, тільки стійка система може забезпечити досягнення мети і може бути застосована для подальшого дослідження.

У статті розглянуто поняття стійкості систем взагалі та наведено визначення стійкості інвестиційного проекту. Обґрунтована доцільність використання аналізу стійкості інвестиційних проектів за допомогою дослідження поведінки їх передатних функцій задля підвищення точності інвестиційних рішень. Та-

кож запропонована загальна система дослідження стійкості інвестиційних проектів та окреслено коло питань, відповіді на які може дати аналіз стійкості інвестиційного проекту як системи методами моделювання поведінки його передатної функції.

Література: 1. Папп В. Оптимізація розподілу інвестиційних ресурсів та вибір ефективних інвестиційних проектів // Регіональна економіка. – 2004. – №2. – 246 – 255. 2. Косачев Ю. В. Исследование устойчивости динамической модели финансово-промышленной корпоративной структуры // Экономика и математические методы. – 2000. – Т. 36. – №1. – С. 126 – 142. 3. Багриновский К. А. Методы исследования устойчивости экономики в переходный период // Экономика и математические методы. – 1993. – Т. 29. – №4. – С. 564 – 569. 4. Бень Т. Методи визначення економічної ефективності інвестицій: порівняльний аналіз // Економіка України. – 2006. – №6. – С. 41 – 46. 5. Денисов В. Т. Особенности оценки инвестиционных проектов в условиях экономической нестабильности / В. Т. Денисов, А. И. Ладошкин // Вісник академії економічних наук України. – 2003. – №1. – С. 27 – 29. 6. Терехов Л. Л. Кибернетика для экономистов. – М.: Финансы и статистика, 1983. – 192 с. 7. Зубанов Н. В. Анализ устойчивости функционирования экономических систем относительно поставленных целей / Н. В. Зубанов, С. В. Пестриков // http://ssu.edu.ru/research/ssu_works/works/subanov_pestrikov/index.htm 8. Виленский П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк. – М.: Дело, 2004. – 888 с. 9. Ястремська О. М. Система об'єкт — проект — інвестор як основа концепції формування стратегій інвестиційної діяльності промислових підприємств // Проблеми науки. – 2004. – №1. – С. 29 – 35. 10. Басюк Т. П. Система моніторингу як складова інвестиційного контролю // Економіка, фінанси і право. – 2004. – №2. – С. 7 – 12. 11. Ляхова О. Проектне фінансування як новий метод організації фінансування інвестиційних проектів // Вісник НБУ. – 2004. – №10. – С. 20 – 22.

Стаття надійшла до редакції
25.09.2006 р.

УДК 330.34

**Пономаренко В. С.
Малярець Л. М.**

РОЗРОБКА КЛАСИФІКАТОРА ВИМІРЮВАНЬ В ЕКОНОМІЦІ

In the article the drawing-up of a classifier of estimation system in economy is grounded, their coordination with the state stats classifier is studied. The system of main units in economy is formed and offered.

У сучасних трансформаційних умовах, в яких перебуває економіка України, важливо мати інструменти, що прискорюють узгодження механізмів функціонування та розвитку різних секторів економіки. В країні діє нова система бухгалтерського обліку, виконується Державна програма переходу до міжнародних систем обліку та статистики, розроблена та відпрацьовується друга редакція національного класифікатора України відповідно до нової редакції базової статистичної класифікації видів діяльності NACE (Rev.1.1 – 2002 р.). Посиленням наведених заходів, їх підтримкою має бути впорядкування системи показників в економіці, що фіксують, реєструють та відображають зміни, які відбуваються. Система показників повинна ґрунтуватися на методології вимірювання величин в економіці, оскільки саме за допомогою їх здійснюється перехід від ознак реальних об'єктів до систем чисел, які є значеннями кількісних показників, або спочатку до систем класифікацій назв, а далі до систем чисел [1; 2]. Для

адекватного відображення потрібна система величин, на основі якої можливо було б виявляти існуючі структури різних ознак об'єктів та їх взаємозв'язки, описувати процеси в статистичній динаміці, а також потрібен класифікатор вимірювань, що статутно засвідчує правомірність вимірювання величин, які потім у формі показника підлягають обліку, звітності, аналізу, розробці рішень.

Систематизує величини в економіці класифікатор вимірювань, який належить будувати за зразком класифікатора вимірювань фізичних величин у метрології. Класифікатор має бути побудований за класифікаційними критеріями, що утворюють його рубрики, та спиратися на існуючі чинні державні класифікатори України. Відомо, що економічна статистика вирішує проблеми класифікації об'єктів економічної інформації, акцентуючи увагу на відмінні від групувань та розглядаючи її як стандарт, що затверджується Держкомстатом України. Класифікації "виконують функцію "скелета" економіко-статистичного аналізу структури економіки, міжгалузевих зв'язків, ефективності виробництва. Головна класифікація — класифікація видів економічної діяльності — відіграє роль "хребта" в цьому аналізі" [3, с. 17].

Україна перейшла до міжнародних статистичних класифікацій, розробивши національні статистичні класифікації. Міжнародними аналогами базових національних класифікацій були такі класифікації ООН:

Міжнародна стандартна галузева класифікація усіх видів економічної діяльності (International Industrial Classification of All Economic Activities – ISIC) (Rev.3);

Центральна класифікація продукції (Central Product Classification – CPC);

Гармонізована система опису та кодування товарів (Harmonized Commodity Classification – SITC) (Rev.3), а також класифікації видів економічної діяльності (General Industrial Classification of Economic Activities within European Communities – NACE);

Класифікація продукції відповідно до видів діяльності (Classification of Products According to their Activities – CPA);

Комбінована номенклатура (Combined Nomenclature – CN).

Розробки базових статистичних класифікацій України ґрунтуються на методології європейських класифікацій без будь-яких змін у їх структурах, при цьому особливості економіки України подається в національних класифікаціях на спеціальних рівнях угруповань, які продовжують коди європейських класифікацій [3, с. 17 – 20]. Перелік державних класифікаторів наведений у табл. 1.

Таблиця 1

Державні класифікатори України

Державний класифікатор	Скорочення
ДК 001-94 Класифікація форм власності	КФВ
ДК 002-94 Класифікація організаційно-правових форм господарювання	КОПФГ
ДК 003-95 Класифікатор професій	КП
ДК 004-95 Класифікатор нормативних документів	КНД
ДК 005-96 Український класифікатор відходів	УКВ
ДК 006-96 Класифікатор валют	КВ
ДК 007-96 Класифікатор держав світу	КДС
ДК 008-96 Класифікатор корисних копалин	КККПВ
ДК 009-96 Класифікація видів економічної діяльності	КВЕД
ДК 010-96 Державний класифікатор управлінської документації	ДКУД
ДК 011-96 Класифікатор системи позначень одиниць вимірювання та обліку	КСПОВО
ДК 012-97 Класифікація послуг зовнішньоекономічної діяльності	КПЗЕД
ДК 013-97 Класифікація основних фондів	КОФ
ДК 014-97 Класифікатор об'єктів адміністративно-територіального устрою України	КОАТУУ
ДК 015-97 Класифікація видів науково-технічної діяльності	КВНТД
ДК 016-97 Державний класифікатор продукції та послуг	ДКПП
ДК 017-97 Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності	УКТЗЕД
Міжнародна класифікація хвороб 10-го перегляду	МКХ-10

Державні класифікатори України — КВЕД, ДКПП, УКТЗЕД — основні, оскільки повністю виведені з єдиної системи європейських номенклатур, яка, у свою чергу виведена з міжнародної системи.

Згідно з Держкомстатом України, КВЕД за методологією, принципами побудови та призначенням є статистичною класифікацією, створеною як інструмент для систематизації й групування економічної та соціальної інформації у стандартний фор-

мат, який дає змогу обробляти та аналізувати значні обсяги інформації. Код виду діяльності є одним із основних показників стратифікації статистичної сукупності для організації суцільних і вибірко-вих статистичних спостережень. Види економічної діяльності класифікуються за призначенням продукції, яка виробляється, єдністю технології виробництва та однорідності сировини, що використовується. КВЕД складається з 17 розділів (див. табл. 4). КВЕД побудовано за ієрархічною системою кодування із застосуванням літерно-цифрового коду. Літерні позначення секцій та підсекцій використовуються як рубрикатор та не використовуються при кодуванні. Подальша деталізація секцій та підсекцій КВЕД — розділ, група, клас, підклас — позначається цифровими кодами [4].

Таблиця 2

Класифікація одиниць вимірювання та одиниць обліку згідно з КСПОВО

Код	Назва одиниць вимірювання та одиниць обліку
01	Простір і час (назва розділу)
01**	 (назва одиниці)
02	Періодичні та подібні їм явища (назва розділу)
02**	 (назва одиниці)
03	Механіка (назва розділу)
03**	 (назва одиниці)
04	Робота й енергія (назва розділу)
04**	 (назва одиниці)
05	Теплотехніка (назва розділу)
05**	 (назва одиниці)
06	Електрика (назва розділу)
06**	 (назва одиниці)
07	Магнетизм (назва розділу)
07**	 (назва одиниці)
08	Світло та споріднені електромагнітні випромінювання (назва розділу)
08**	 (назва одиниці)
09	Акустика (назва розділу)
09**	 (назва одиниці)
10	Фізична хімія та молекулярна фізика (назва розділу)
10**	 (назва одиниці)
11	Атомна та ядерна фізика (назва розділу)
11**	 (назва одиниці)
12	Ядерні реакції та іонізуючі випромінювання (назва розділу)
12**	 (назва одиниці)
13	Фізика твердого тіла (назва розділу)
13**	 (назва одиниці)
14	Сільське та лісове господарство (назва розділу)
14**	 (назва одиниці)
15	Грицтво (назва розділу)
15**	 (назва одиниці)
16	Обробна промисловість. Частина 1 (назва розділу)
16**	 (назва одиниці)
17	Обробна промисловість. Частина 2 (назва розділу)
17**	 (назва одиниці)
18	Електроенергетика. Газо- і водопостачання (назва розділу)
18**	 (назва одиниці)
19	Будівництво (назва розділу)
19**	 (назва одиниці)
20	Оптова та роздрібна торгівля. Частина 1 (назва розділу)
20**	 (назва одиниці)
21	Оптова та роздрібна торгівля. Частина 2 (назва розділу)
21**	 (назва одиниці)
22	Транспорт. Частина 1 (назва розділу)
22**	 (назва одиниці)
23	Транспорт. Частина 2 (назва розділу)
23**	 (назва одиниці)
24	Одиниці, використовувані у фінансовій діяльності (назва розділу)
24**	 (назва одиниці)
25	Одиниці, використовувані в інформатиці (назва розділу)
25**	 (назва одиниці)
26	Освіта та охорона здоров'я (назва розділу)
26**	 (назва одиниці)
27	Одиниці вимірювання та обліку, використовувані в інших видах економічної діяльності. Частина 1 (назва розділу)
27**	 (назва одиниці)
28	Одиниці вимірювання та обліку, використовувані в інших видах економічної діяльності. Частина 2 (назва розділу)
28**	 (назва одиниці)
29	Одиниці вимірювання та обліку, використовувані в інших видах економічної діяльності. Частина 3 (назва розділу)
29**	 (назва одиниці)
30	Одиниці вимірювання та обліку, використовувані в інших видах економічної діяльності. Частина 4 (назва розділу)
30**	 (назва одиниці)
31	Одиниці вимірювання та обліку, використовувані в інших видах економічної діяльності. Частина 5 (назва розділу)
31**	 (назва одиниці)

Інституційні одиниці класифікуються за критеріями діяльності. Об'єктом класифікації секторів економіки є господарські одиниці національної економіки, які здійснюють операції у сфері виробництва, розподілу, перерозподілу і споживання. Визначаючи сектор економіки як сукупність інституційних одиниць, тобто господарських одиниць, які мають схожі інтереси, функції та джерела фінансування, що обумовлюють їхню схожу економічну поведінку, класифікатор секторів економіки складається з двох блоків: ідентифікації та найменувань. Загальна класифікація секторів економіки наведена в табл. 4.

У побудові класифікатора вимірювань в економіці слід спиратися також на чинний від 01.07.97 р. Класифікатор системи позначень одиниць вимірювання та обліку (КСПОВО) ДК 011-96. Він узгоджений з міжнародними стандартами ISO 31:1992 "Величини та одиниці" та ISO 1000:1992 "Одиниці SI та рекомендації щодо застосування кратних і частинних від них одиниць" у частині одиниць вимірювання фізичних величин і відповідає "Довіднику елементів зовнішньоторгових даних" (ДЕЗД ООН) (1987 р.) у частині одиниць вимірювання, інформації та обліку, що застосовуються в міжнародній торгівлі. КСПОВО призначено для збирання, оброблення й обміну інформацією з фінансової та статистичної звітності, у сфері зовнішньоекономічної діяльності, в торговельних і товаросупровідних документах та ін. Об'єктом класифікації є множина одиниць вимірювання фізичних величин (розділи 1 – 13 табл. 2) та одиниць обліку, які використовуються в статистиці (розділи 14 – 31 табл. 2) [5]. Кодом одиниць вимірювання та одиниць обліку є чотиризначне число, наприклад:

01 Простір і час (назва розділу).

0101 Метр (назва одиниці).

28 Одиниці вимірювання та обліку, використовувані в інших видах економічної діяльності. Частина 2.

2807 Кілограм за годину.

29 Одиниці вимірювання та обліку, використовувані в інших видах економічної діяльності. Частина 3.

2935 Тисяча виробів.

Зі змісту табл. 2 очевидно, що КСПОВО не систематизує величини вимірювання в економіці за видами, типами, він лише позначає їх як загальноприйняті, що зобов'язує спиратися на них у вимірюваннях у рубриці одиниць.

У кодуванні рубрик класифікатора вимірювань в економіці доцільно перейняти всесвітню методику кодування товарів і послуг. Наша держава підключена до всесвітньої системи EAN • UCC, завдяки якій здійснюється ідентифікація товарів і послуг у світі та організуються глобальні процеси стандартизації торгівлі й інших сфер ділового обігу; в Європі вона функціонує як GS 1, в Україні — як GS 1 Ukraine. Використовуючи технології штрихового кодування EAN • UCC, на виробництві в країні впроваджується автоматична ідентифікація, що дає змогу повністю автоматизувати облік, починаючи з автоматичного обрахунку в кожній технологічній операції. На останньому етапі виробництва кожній одиниці відвантаження виробник присвоює унікальний порядковий номер — SSCC (Serial Shipping Container Code). Цей номер має назву Серійного коду транспортної упаковки та наноситься на одиницю упаковки у вигляді штрихового коду на стандартній транспортній етикетці EAN • UCC. Далі інформація починає циркулювати в інформаційних системах користувачів у процесі дорозправлення товару до споживача. Зняття інформації в системі EAN • UCC відбувається двома способами — за допомогою штрихового коду та за допомогою ідентифікаційного номера — це два носії однієї й тієї ж інформації. Номер EAN • UCC присвоюється не тільки конкретному товару, але і будь-якому об'єкту, ідентифікацію та облік якого необхідно здійснювати в автоматичному режимі [6]. У Європі інтегрована система всесвітніх стандартів GS 1 ґрунтується на GS 1 BarCodes (Всесвітні стандарти для автоматичної ідентифікації), GS 1 eCom (Всесвітні стандарти для електронних ділових комунікацій), GS 1 GDSN (Середовище всесвітньої синхронізації даних), GS 1 EPCglobal (Всесвітні стандарти для технологій на основі радіочастотної ідентифікації), які забезпечують миттєву і точну ідентифікацію виробів та об'єктів, швидкий, ефективний і точний обмін діловою інформацією, стандартизовані дані для ефективних ділових операцій, ефективну інформаційну прозорість товарних потоків.

Закодована в штриховому коді інформація автоматично знімається за допомогою спеціального пристрою — сканерів штрихового коду; під штрихами та проміжками розміщуються цифри, які відображують те, що закодовано в штриховому коді.

Для ідентифікації кожної товарної позиції у всьому світі використовують Глобальний номер товарної позиції (GTIN). Обов'язковою складовою кожного Глобального номера товарної позиції є префікс EAN/UCC — перші три цифри в номері EAN-13, для України це "482". На рис. 1 зображена структура Глобального номера товарної позиції.

Ідентифікаційний номер (префікс) підприємства	код товару	Контрольна цифра
— — — — — →	← — — — — —	
$N_1 N_2 N_3 N_4 N_5 N_6 N_7 N_8 N_9$	$N_{10} N_{11} N_{12}$	N_{13}

Рис. 1. Глобальний номер товарної позиції для товарів в однаковому виконанні і складі та призначених для роздрібного продажу

Цілісність системи ідентифікації забезпечують наступні складові: ідентифікація світова, однозначність якої забезпечується у всіх країнах світу (Глобальні номери товарних позицій GTIN); ідентифікація у межах країни, однозначність якої забезпечується в межах однієї країни (Ідентифікаційні номери обмеженої циркуляції, які присвоюються "ваговим" товарам); ідентифікація у межах підприємства: ідентифікаційні номери, однозначність яких забезпечується в межах одного підприємства ("внутрішні" ідентифікаційні номери). В табл. 3 наведений склад номера обмеженої циркуляції структури EAN/UCC-13 [3].

Таблиця 3

Склад коду обмеженої циркуляції структури EAN/UCC-13

Префікс EAN • UCC	Примітки	Структура
02	Для "внутрішнього" використання в межах підприємства	$02 R_1 R_2 R_3 R_4 R_5 R_6 R_7 R_8 R_9 R_{10} C$
20 21 22 23	Присвоюються GS 1 Ukraine за заявками товаровиробників та дистриб'ютерів, які доставляють "вагову" продукцію для роздрібного продажу — для "внутрішнього" кодування використовувати її не можна	$20 I_1 I_2 I_3 I_4 I_5 V R_1 R_2 R_3 R_4 C$ $21 I_1 I_2 I_3 I_4 V R_1 R_2 R_3 R_4 C$ $22 I_1 I_2 I_3 I_4 I_5 I_6 R_1 R_2 R_3 R_4 C$ $23 I_1 I_2 I_3 I_4 I_5 R_1 R_2 R_3 R_4 C$
24 25 26 27 28	ЗАРЕЗЕРВОВАНО Призначення та правила використання будуть визначені GS 1 Ukraine в майбутньому — для "внутрішнього" кодування використовувати не можна	
29	Для "внутрішнього" кодування в межах підприємства	$29 R_1 R_2 R_3 R_4 R_5 R_6 R_7 R_8 R_9 R_{10} C$

Умовні позначення:

I — ідентифікаційний номер товару — присвоюється GS 1 Україна послідовно в порядку накопичення заявок;

V — контрольний розряд змінної кількості, що обчислюється за стандартним алгоритмом;

R — розряди для вказівки змінної кількості (вага, ціна, кількість) — кодується підприємством-виробником;

C — розряди для довільного використання підприємством;

R — контрольна цифра, що обчислюється за стандартним алгоритмом.

Таблиця 4

Структура першої і другої рубрик класифікатора

Види економічної діяльності		Сектори економіки	
Код	Назва	Код	Назва
A	Сільське господарство	001	Нефінансові корпорації
B	Рибне господарство	011	Державні нефінансові підприємства
C	Добувна промисловість	012	Національні приватні нефінансові підприємства
D	Обробна промисловість	013	Іноземні нефінансові підприємства
E	Виробництво електроенергії, газу та води	002	Фінансові корпорації
F	Будівництво	021	Національний банк
G	Оптова і роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту	022	Інші кредитно-депозитні організації
H	Готелі та ресторани	023	Фінансові та посередницькі організації
I	Транспорт	024	Допоміжні фінансові організації
J	Фінансова діяльність	025	Страхові організації та пенсійні фонди
K	Операції з нерухомістю, оренда та послуги для юридичних осіб	003	Органи загального державного управління
L	Державне управління	031	Центральний уряд
M	Освіта	032	Регіональний уряд
N	Охорона здоров'я та соціальна допомога	033	Місцеві органи управління
O	Колективні, громадські та особисті послуги	034	Фонди соціального забезпечення та інші позабюджетні фонди
P	Послуги домашніх слуг	004	Домашні господарства
Q	Екстериторіальна діяльність	041	Роботодавці
		042	Самозайняті особи
		043	Наймані робітники
		044	Отримувачі доходів від власності та трансферів
		005	Некомерційні організації, які обслуговують домашні господарства
		051	Суспільні та релігійні організації
		052	Благодійні організації та фонди
		053	Інші некомерційні організації
		054	Інший світ

Таблиця 5

Структура третьої рубрики класифікатора

Код	Тип ознаки
01.	Елементарна ознака
02.	Складна ознака

Таблиця 6

Структура четвертої рубрики класифікатора

Код	Тип вимірювання
01.	Пряме вимірювання
02.	Похідне вимірювання (опосередковане)
03.	Сукупне вимірювання
04.	Сумісне вимірювання
05.	Імперативне вимірювання

Таблиця 7

Структура п'ятої рубрики класифікатора

Код	Вид порівняння
01.	Сталі величини
02.	Змінні величини
03.	Неперервні величини
04.	Дискретні величини
05.	Стохастичні величини
06.	Окремий об'єкт
07.	Група об'єктів у сукупності
08.	Сукупність об'єктів

Отже, класифікатор величин в економіці має спиратися на державні класифікатори України та підтримувати, доповнювати їх змістом величин для вимірювання ознак об'єктів, що класифікуються в окремій рубриці. Визначальним, з якого слід вибудовувати всю ієрархію рубрик, є класифікатор видів економічної діяльності. Далі належить класифікувати сектори економіки, тим самим визначаючи об'єкт управління. Саме такий розгляд рівнів управління в економіці реалізований у організації щорічних державних статистичних звітів.

Типи ознак: елементарні та складні доцільно визнати третім критерієм створення системи величин в економіці. Існування різних видів вимірювання обумовило розглядати їх як четвертий критерій в класифікації величин в економіці. Призначення величин для вимірювання ознак об'єктів у динаміці і статистиці для просторово-часових порівнянь потребують включити до критеріїв класифікації залежність величин від часу та можливості порівняння в просторі. Отже, п'ятою рубрикою є вид порівняння. Шосту рубрику класифікації утворюють самі типи величин, їх різновиди в економіці. Сьома рубрика — рубрика типів шкал, пов'язана з попередньою, але не заміщує її і має самостійне значення. Оскільки формою величини в економіці є показник, тому восьма рубрика вказує на тип показника. Завершує організацію класифікатора дев'ята рубрика загальноприйнятих одиниць вимірювання та обліку (згідно з діючим КСПОВО). Враховуючи особливість форм показників в економіці (натуральні, вартісні, трудові), показник найчастіше представляється у вартісній формі, то позначимо гривню (грошову одиницю) в дев'ятій рубриці як 0001, а відносні показники, що не мають розмірності (їх можна назвати індексними) — 0002.

Отже, згідно з перерахованими класифікаційними ознаками в класифікаторі слід виокремити наступні рубрики:

1. Види економічної діяльності.
2. Сектори економіки.
3. Тип ознаки.
4. Тип вимірювання.
5. Вид порівняння.
6. Тип величини.
7. Тип шкали вимірювання.
8. Тип показника.
9. Одиниці вимірювання та обліку.

Кожна рубрика класифікатора має свій код. Загальний код будується за ієрархічною системою ознак класифікації, тобто нижча рубрика — це дев'ята, вища — перша, яка включає другу, друга включає третю і т. д. Візуальне зображення класифікатора вимірювання величини в економіці в кодах подано на рис. 2.

Принцип побудови класифікатора ґрунтується на змісті технології вимірювання в економіці [2]. Кодування надає можливості автоматизувати роботу з класифікатором. В табл. 4. — табл. 10 наведені структури кожної з восьми рубрик класифікатора вимірювання величин в економіці, структура коду дев'ятої рубрики міститься в табл. 2.

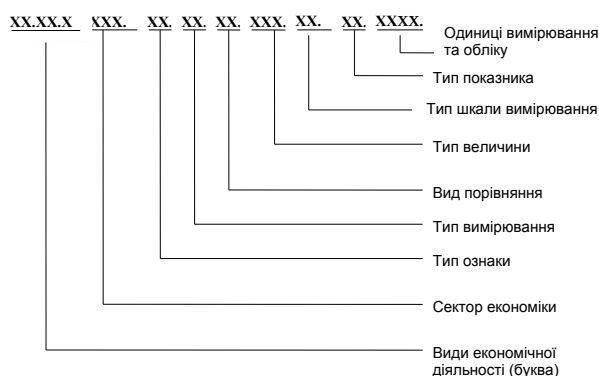


Рис. 2. Представлення класифікатора вимірювання в економіці в кодах

Таблиця 8

Структура шостої рубрики класифікатора

Код	Тип величини
010.	Фізичні величини
011.	Метрична величина
012.	Неметрична величина
020.	Нефізичні величини (вартісні)
021.	Метрична величина
022.	Неметрична величина
030.	Статистична величина
031.	Статистична екстенсивна величина
032.	Статистична інтенсивна величина

Таблиця 9

Структура сьомої рубрики класифікатора

Код	Тип шкали вимірювання
01.	Шкала назв
02.	Шкала порядку
03.	Шкала інтервалів
04.	Шкала відношень

Таблиця 10

Структура восьмої рубрики класифікатора

Код	Тип показника
01.	Окремий показник
02.	Узагальнюючий показник

Код конкретного вимірювання є складним, як це показано на рис. 2, має такі складові — коди рубрик класифікатора, які сукупно демонструють основний опис вимірюваної величини ознаки у визначеному виді економічної діяльності відповідного сектору економіки. Як приклад роботи класифікатора сформуємо, коди окремих показників, які є формою вимірюваних величин ознак ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві, що виробляє електроапаратуру (табл. 11).

Таблиця 11

Кодований опис показників ефективності використання матеріальних ресурсів на підприємстві, що виробляє електроапаратуру

Код	Показник
31.20.1.011.01.01.04.011.03.01.0301	Матеріальні затрати ($M_{\text{ф}}$) (фактична) (кг)
31.20.1.011.01.01.01.011.03.01.0301	Матеріальні затрати ($M_{\text{п}}$) (планова) (кг)
31.20.1.011.01.01.04.020.03.01.0001	Матеріальні затрати ($M_{\text{ф}}$) (фактична) (грн.)
31.20.1.011.01.01.01.020.03.01.0001	Матеріальні затрати ($M_{\text{п}}$) (планова) (грн.)
31.20.1.011.01.01.04.011.03.01.2431	Обсяг випуску продукції ($N_{\text{в}}$) (одиниць продукції)
31.20.1.011.01.01.04.020.02.01.0001	Обсяг випуску продукції ($N_{\text{в}}$) (грн.)
31.20.1.011.01.01.04.010.03.01.2424	Діючий фонд робочого часу (робоча година)
31.20.1.011.01.01.04.020.03.01.0001	Трудові затрати (грн.)
31.20.1.011.01.03.04.020.03.01.0001	Собівартість продукції (S) (грн.)
31.20.1.011.01.02.04.032.04.01.0002	Матеріаломісткість продукції ($M_{\text{е}}$)
31.20.1.011.01.02.04.032.04.01.0002	Матеріаловіддача ($M_{\text{в}}$)
31.20.1.011.01.02.04.032.04.01.0002	Частка матеріальних затрат у собівартості продукції ($Y_{\text{м}}$)
31.20.1.011.01.02.04.032.04.01.0002	Коефіцієнт використання матеріальних ресурсів

Розроблений класифікатор вимірювань в економіці може бути включений до єдиної класифікації вимірювань, оскільки він узгоджується з чинними класифікаторами Державного комітету стандартизації, метрології та сертифікації України, Держкомстату України та GS 1 Ukraine і побудований на методології теорії пізнання, загальної теорії вимірювання та методичних підходів у побудові класифікатора вимірювань фізичних величин метрології.

На основі розробленого класифікатора вимірювань в економіці можливо сформувати систему основних та неосновних величин ознак об'єкта й узаконення системи буде сприяти стандартизації, уніфікації вимірювання в економіці. Саме введення основних величин в економіці забезпечить єдність та статутність вимірювання. Звичайно система основних величин відмінна від системи основних фізичних величин в економіці, але визнання основних величин в економіці має важливе методологічне, методичне та практичне значення.

Так, зв'язок фізичної величини з основними відображується в її розмірності, що отримується за допомогою виразу:

$$\dim Z = L^{\alpha} M^{\beta} T^{\gamma} I^{\zeta} \Theta^{\varepsilon} N^{\psi} I_r^{\eta}, \quad (1)$$

де $L, M, T, I, \Theta, N, I_r$ — символи основних величин міжнародної системи: довжини, маси, часу, сили електричного струму, температури, кількості речовини та сили світла відповідно;

$\alpha, \beta, \gamma, \zeta, \varepsilon, \psi, \eta$ — числові коефіцієнти, показники розмірності.

Отже, розмірність похідної фізичної величини демонструється її виразом — рівнянням за допомогою основних величин. Наприклад, швидкість $v = \frac{S}{t}$ звідки $\dim v = LT^{-1}$ [7].

Розглядаючи ідею створення основних величин в економіці, автори вважають, що такими повинні бути, перш за все, фізичні величини факторів виробництва. Оскільки основними факторами виробництва є трудові ресурси, основні й оборотні засоби, то до системи основних величин в економіці мають увійти фізичні величини обсягів сировини (S), матеріалів ($M_{\text{м}}$), електроенергії (E), трудових ресурсів (T_p), основних засобів (O) та грошей (Γ). Але до складу основних величин також слід включити обсяг виробленої продукції (B), бо зіставлення витрат з результатами є економічним змістом усієї аналітики в економіці. Таким чином, розмірність неосновних величин в економіці можна подати виразом:

$$\dim Z = S^{\lambda} M_{\text{м}}^{\mu} E^{\nu} T_p^{\varsigma} O^{\theta} \Gamma^{\theta} B^{\vartheta}, \quad (2)$$

де $S, M_{\text{м}}, E, T_p, O, \Gamma, B$ — символи пропонувані основних величин в економіці;

$\lambda, \mu, \nu, \varsigma, \theta, \vartheta$ — числові коефіцієнти, показники розмірності.

Саме дані числові коефіцієнти мають індикативно показувати, в якій формі представляється показник: фізичний, трудовий чи вартісний. Наприклад, показник продуктивності праці — трудомісткість — обчислюється як відношення обсягу затраченого робочого часу до обсягу виробленої продукції, тобто у фізичних величинах розмірність трудомісткості буде $\dim v = T_p V^{-1}$.

Має зміст в економіці і обернена величина, яка називається виробітком. Якщо пропонувані основні величини представляються у вартісній формі, то похідні величини будуть коефіцієнтами в економіці. Як було вже сказано, дуже багато ознак в економіці виражається за допомогою коефіцієнтів.

Створення системи основних величин в економіці та прийняття єдиного класифікатора вимірювань, по-перше, забезпечують стандартність для самих обчислень величин; по-друге, стандартизують усі види обліку, статистики, аналізу на

всіх рівнях управління секторами економіки, починаючи з підприємств і закінчуючи державою, по-третє, зменшують значення різних погіршень на всіх етапах вимірювання, включаючи процеси аналізу та прийняття рішень.

Література: 1. Пономаренко В. С. Парадигма вимірювання в економіці / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець // Економіка розвитку. – 2006 – №1(37). – С. 81 – 87. 2. Малярець Л. М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика. Наукове видання. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 384 с. 3. Економічна статистика: Навч. посібник / За наук. ред. докт. екон. наук Р. М. Моторина. – К.: ХНЕУ, 2005. – 364 с. 4. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності. ДК 009:2005 // <http://www.kmu.gov.ua> 5. Державний класифікатор України. Класифікатор системи позначень одиниць вимірювання та обліку ДК 011-96 // <http://www.kmu.gov.ua> 6. Оскольский В. В. Во всемирной системе стандартов префикс "482" – визитная карточка Украины. – К.: Изд. дом "Світ знань", 2006. – 172 с. 7. Измерения в промышленности. Справ. изд. В 3-х кн. Кн. 1. Теоретические основы / Пер. с нем.; [Под ред. П. Профоса. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Металлургия, 1990. – 492 с.

Стаття надійшла до редакції
7.12. 2006 р.

УДК 330.837

Гавкалова Н. Л.
Власенко Т. А.

СУЩНОСТЬ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК В РАМКАХ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

This article is devoted to the study of evolution of concept "institute economy". The category of "transaction costs" is considered, their role is grounded in forming of the effective control system, priorities directions are defined on regulation of transaction costs. The received results allow asserting that institutionalism is perspective direction in science that requires further research.

Институциональная экономика является одним из наиболее популярных и одновременно мало исследованных направлений в украинской науке. Это связано, в первую очередь, с тем, что школа институциональной экономики не получила широкой популярности среди исследователей и представлена несколькими десятками переводных изданий. Причиной послужило неадекватное трактование теоретиками и практиками институционализма как направления в науке в бывшем Союзе: понятие "оппортунистическое поведение" уделялось мало внимания, права собственности рассматривались только в классовом контексте, а смысловое значение природы транзакционных издержек нивелировалось.

Актуальность данной проблематики заключается в определении влияния транзакционных издержек на ход социально-экономических процессов, определяющих развитие общества: доказано, что транзакционные издержки оказывают все большее влияние на эффективность функционирования системы управления как на макроуровне, так и на уровне организации, что обуславливает необходимость их регулирования.

Исследованиями в данной области транзакционных издержек занимались такие зарубежные ученые: Дж. Бьюкенен,

Т. Веблен, Дж. Гелбрейт, Р. Коуз, К. Маркс, Д. Норт, А. Олейник, К. Полани, Г. Саймон, О. Уильямсон, Дж. Ходжсон, К. Эрроу, а их прогрессивные идеи были адаптированы отечественными теоретиками и практиками: С. Архиреевым, И. Булеевым, И.-С. Коропецким, Ж. Поплавской и др. Тем не менее, не все вопросы решены, а некоторые в первую очередь, касающиеся измерения влияния роста транзакционных издержек, — на снижение либо ускорение темпов социально-экономического развития общества, продолжают представлять интерес в теоретико-методологическом и практическом аспектах.

Целью данного исследования является обоснование сущности транзакционных издержек в обеспечении социально-экономического развития общества.

Объектом исследования является развитие институциональной экономики в процессе становления постиндустриального общества.

Предметом исследования являются процессы формирования и регулирования транзакционных издержек в институциональной экономике.

Для реализации поставленной цели были определены и решены следующие задачи:

прослежена эволюция институциональных течений;
определена сущность транзакционных издержек в формировании эффективной системы управления;
выделены приоритетные направления по регулированию транзакционных издержек.

Институциональная экономика возникла на стыке трех областей знаний: юридической, экономической и организационной. Одним из первых использовал тезис институционального детерминизма К. Маркс в "Капитале", обратив внимание на то, какое влияние оказывают организационные формы на процесс производства и обмена [1]. По мнению Т. Веблена, привычки являются институтом, определяющим поведение индивидов, чему посвящен его труд "Теория праздного класса". Дж. Гелбрейт в трудах "Новое индустриальное общество" и "Экономические теории и цели общества" рассматривает концентрацию информации в технотреструктурах, которые оказывают влияние на поведение индивидов, то есть характеристики индивидов рассматриваются в качестве функции институциональной среды [2]. Таким образом, основной идеей институциональной экономики является попытка изучить влияние проблем организации, структуры прав собственности и транзакционных издержек на мотивацию и экономическое поведение индивидов [2; 3].

Представителем неинституциональной экономики является Рональд Коуз. В статьях "Природа фирмы" и "Проблема социальных издержек" он провел институциональный анализ и предложил рассматривать фирму и рынок как альтернативные способы экономической организации. То есть рассматривался выбор в пользу организации транзакции внутри фирмы или на основе взаимодействия автономных фирм. Транзакция имеет место, когда товар или услуга пересекает границу смежных технологических процессов, и опосредуется управленческими структурами (рынками, иерархиями и их смешанными формами) [3]. В рамках неинституциональной теории получили развитие такие направления, как теория прав собственности, представителями которой являются Р. Коуз, Р. Познер, С. Пейович; теория оптимального контракта — Дж. Штиглиц, Й. Макнил; теория общественного выбора — Дж. Бьюкенен, Г. Таллок; конституционная экономика, находящаяся на стыке "старого" институционализма и теории общественного выбора — В. Ванберг; теория транзакционных издержек — О. Уильямсон, Р. Коуз [2].

Параллельно с неинституциональной экономикой развитие получила и новая институциональная экономика, в которой за основу были взяты теория игр Дж. фон Неймана и теория неполной рациональности Г. Саймона. Д. Норт акцентирует двухсторонний характер взаимодействия институтов и процесса восприятия индивидами собственных интересов. В наиболее развернутом виде новая институциональная экономика представлена в экономике соглашений, которая возникла благодаря Л. Тевено, О. Фавро, А. Орлеан, Р. Буайе. Дан-

ное направление рассматривает соглашение как наиболее общие рамки взаимодействия между индивидами.

Многие авторы [2 – 5] рассматривают институциональную экономику как антипод “мейнстриму” в экономической теории, который базируется на неоклассической парадигме и рассматривает “экономического человека”, не принимая во внимание трансакционные издержки. В то время как эти издержки составляют все большую часть совокупных издержек.

Трансакционные издержки — издержки, связанные с осуществлением обмена. Они включают издержки, связанные с поиском информации, выбором агентов и проведением переговоров — *ex ante*, которые осуществляются до заключения контракта и издержки, связанные с недобросовестным исполнением обязательств или форс-мажорными обстоятельствами — *ex post*, которые возникают после заключения контракта [1 – 5]. Кроме этого, некоторые авторы [1; 2; 4] выделяют трансакционные издержки по осуществлению проекта — лоббирование проекта, создание и поддержание промежуточных институтов для реализации проекта. Однозначного толкования данного понятия среди исследователей нет, единственно в чем они сходятся — отрицательный характер трансакционных издержек. Данное понятие сравнивают с “трением” в механических системах: эти издержки несут либо обе стороны, либо одна из сторон в процессе совершения обмена [1 – 3; 5]. Исключением является подход С. И. Архиреева, который утверждает, что данные издержки являются не “трением”, а как раз наоборот — “смазкой”, которая позволяет агентам реализовывать свои специфические активы путем взаимовыгодного обмена. Специфическими активами в данной ситуации выступают те средства, которые имеют ценность только в узком направлении их использования, что и ведет к высоким трансакционным издержкам. Этот вид издержек позволяет агентам взаимодействовать друг с другом и одновременно они обеспечивают существование жизненно необходимых институтов экономики, какими, например, выступают издержки по обеспечению функционирования денежной системы страны [4].

На этом основании можно утверждать, что есть необходимый уровень трансакционных издержек, который обеспечивает взаимодействие агентов на рынке и не оказывает отрицательного влияния на размер национального дохода. В связи с этим возникает вопрос об измерении трансакционных издержек. Дж. Уоллис и Д. Норт предложили для измерения трансакционных издержек использовать понятие “трансакционного сектора”. Они включили в этот сектор оптовую и розничную торговлю, страхование, банковский сектор, операции с недвижимостью, затраты на аппарат управления в других областях, затраты государства на судебную и правоохранительную деятельность (государственный трансакционный сектор). Согласно этим расчетам доля трансакционных издержек в США выросла с 26% ВВП в 1870 г. до 55% ВВП в 1970 г. Это свидетельствует об увеличении влияния трансакционных издержек на социально-экономические процессы, происходящие в развитии общества [4].

Более важным является вопрос не просто определения уровня трансакционных издержек, а выявления их размера, который обеспечивает максимальную эффективность системы управления. Для достижения этой цели данные издержки должны быть не менее необходимого уровня, обеспечивающего деятельность государственных институтов, и не более издержек специализации — максимально допустимых. Например, в натуральном хозяйстве с имеющимся набором ресурсов можно произвести 1000 ед. продукции. При аналогичном наборе ресурсов в условиях общественного разделения труда можно произвести 1500 ед., а трансакционные издержки в данном случае составят 500 ед., то есть издержки специализации или максимально допустимый уровень, превышение которого влечет к неэффективному использованию ресурсов. Таким образом, трансакционные издержки больше 500 ед. будут характеризовать неэффективное управление, а чем меньше величина трансакционных издержек, тем управление будет более результативным.

Одним из видов трансакционных издержек, по мнению авторов, являются налоговые платежи. В данной ситуации агентами выступают государство и налогоплательщики. На-

логплательщики осознанно берут на себя содержание институтов государственной власти для того, чтобы их функционирование обеспечивало условия для ведения бизнеса. Естественно, нельзя все налоги свести к трансакционным издержкам, так как часть налоговых платежей идет в целевые фонды, а значит, обеспечивает решение конкретных задач. Примером могут послужить отчисления в пенсионный фонд. Но большинство налогов отчисляется прямо в бюджет, а взамен граждане получают право пользования государственными институтами. Исходя из этого, следует признать тот факт, что нельзя настаивать только на отрицательном характере трансакционных издержек, а следует сконцентрировать свое внимание на их эффективном регулировании, основными направлениями которого можно считать определение их минимального и максимально допустимого уровней, чему будут посвящены дальнейшие исследования авторов.

Институционализм является перспективным направлением как в зарубежной, так и в отечественной науке. Это связано с тем, что данное течение не ограничивается только экономической областью, а его представители пытаются объяснить природу социально-экономических явлений и процессов, имеющих место в развитии общества, используя как юридические, социально-психологические, так и другие знания. Это позволяет существенно расширить область поиска решения проблем, с которыми сталкивается современное украинское общество.

Одним из таких социально-экономических явлений, исследованием которого заняты представители институционализма, выступают трансакционные издержки. Появление этих издержек связано с осуществлением операций обмена. На первый взгляд может показаться, что данные издержки имеют место только при заключении договоров, но на самом деле агенты несут их всегда, принимая участия в рыночных отношениях. Кроме того, трансакционные издержки принимают форму налоговых платежей, где агентами выступают государство и граждане, а предметом обмена — гражданские права и свободы. Не акцентируя внимания на позитивном влиянии трансакционных издержек на социально-экономические процессы, происходящие в обществе, отмечаем “тормозящее” воздействие данных издержек. Для снижения отрицательного влияния трансакционных издержек на ход социально-экономических процессов, приоритетными направлениями их регулирования являются:

- формирование системы учета и контроля трансакционных издержек;
- разработка методики определения минимального и максимального уровней трансакционных издержек;
- усовершенствование системы налогообложения в Украине для повышения эффективности осуществления трансакционных издержек в виде налоговых отчислений.

Реализация приоритетных направлений регулирования трансакционных издержек в практике будет обеспечивать интенсивность социально-экономического развития украинского общества, что необходимо при определенном курсе интеграции в мировую систему хозяйствования.

Литература: 1. Булеев И. П. Управление трансакционными издержками в переходной экономике. — Донецк: НАН Украины. Институт экономики промышленности, 2002 — 154 с. 2. Олейник А. Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 416. 3. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, “отношенческая” контрактация / Научное редактирование и вступительная статья В. С. Каткало: Пер. с англ. Ю. Е. Благова, В. С. Каткало, Д. С. Славнова, Ю. В. Федотова, Н. Н. Цытович. — СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. — 702 с. 4. Архиреев С. И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации. — Харьков: Бизнес-Информ, 2000. — 286 с. 5. Ходжсон Джеффри. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. — М.: Дело, 2003. — 464 с.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ
ПРОЕКТУВАННЯ ЯК ОСНОВА
РОЗВИТКУ ВЕЛИКОГО МІСТА

In the article the bases of the socio-economic projects and their use at the management by a large city are considered. Recommendations are given in relation to the improvement of process of the use of the socio-economic projects by the municipal organs.

Розглядаючи розвиток міст в Україні, слід звернути увагу, що в умовах соціально-політичної та економічної нестабільності, для подальшого розвитку органи місцевого самоврядування повинні використовувати нові механізми управління. Сучасна ситуація суттєво відрізняється від тієї, яка була типовою для радянського та пострадянського суспільства, і вимагає від органів місцевого самоврядування поміркованих рішень, системності й послідовності.

Найбільш повно відповідає сучасним вимогам метод програмно-цільового управління, який засновано на розробці й реалізації проектів та програм соціально-економічного розвитку, який використовує найновітніші дослідження сучасної науки, і дає можливість отримати оптимальний кінцевий результат, від якого очікується максимальний ефект.

Управління проектами від стадії розробки до реалізації знайшло своє відображення в працях як закордонних авторів К. Хелдмана, М. Дитхлема, Дж. Пінто, так й у працях вітчизняних авторів І. І. Мазура, В. Д. Шапіро та ін [1 – 4]. У більшості робіт розглядається комплекс завдань керування проектами і даються практичні рекомендації для керівників фірм і компаній. Що ж стосується використання цих знань при управлінні великим містом, тут існує ряд проблем.

Так, вивчаючи роботи російських вчених, можна відзначити роботу Г. І. Оглобліної, що на прикладі аналізу регіональних програм розвитку освіти робить досить ґрунтовний висновок: "У багатьох регіональних програмах розвитку освіти (а ми вивчили близько 30 таких програм) чітко проглядається в останні роки спроба керівників освітніх регіонів погодити реалізацію нових цілей регіонального управління лише з відновленням організаційних структур (з'являються спеціальні підрозділи, пов'язані зі здійсненням діагностичної, прогностичної діяльності, з соціологічними дослідженнями, психологічні й економічні служби), що реалізують цільові програми". Також вона підкреслює, що у своїй основі програми становлять традиційні плани заходів, що відтворюють багато недоліків такого роду планів, яких намагаються уникнути творці методу програмно-цільового управління (або, як його називають у західному менеджменті, — керування проектами) [5].

Для того, щоб визначити ступінь застосування методів соціально-економічного проектування, було проведено дослідження, у ході якого були опитані 307 службовців в органах місцевого самоврядування, а також 34 експертів як у Харкові, так і в Белгороді. Методом дослідження було запроваджено опитування, для якого були розроблені анкети, як для службовців, так і для експертів.

Метою дослідження є обґрунтування доцільності використання соціально-економічного проектування органами місцевого самоврядування при управлінні великим містом.

Завдання дослідження:

аналіз використання досвіду соціального проектування в управлінні;

вивчення думки службовців органів місцевого самоврядування про застосування теорії соціального проектування на Україні;

аналіз доцільності побудови управління великим містом на основі соціально-економічних проектів;

аналіз виникаючих труднощів при підготовці соціально-економічних проектів.

Проведене дослідження дає можливість визначити наступну тенденцію в розвитку теорії й практики соціально-економічного проектування. Так, експертам, серед яких були провідні науковці та вчені, керівники вищої ланки управління та депутати всіх рівнів, було запропоновано запитання: "Як би ви в цілому оцінили стан...?". Далі були варіанти відповідей з різними критеріями оцінювання (табл. 1).

Таблиця 1

Практика та теорія соціального проектування в Україні

Як би ви в цілому оцінили стан	Високо (%)	В основному високо (%)	Низько (%)	Важко відповісти (%)
Теорії соціального проектування на Україні	0	6.25	90.63	3.13
Практики проектування на державному рівні	3.13	21.88	71.88	3.13
Практики проектування на рівні органів управління в місті Харкові	0	34.38	59.38	6.25
Професійної готовності муніципальних службовців до розробки й реалізації проектів	3.13	34.38	53.13	9.38
Нормативно-правової бази соціального-економічного проектування	0	28.13	53.13	18.75

Таким чином, у ході проведеного дослідження було визначено, що в цей час багато керівників і службовців органів місцевого самоврядування більше схильні покладатися на власний досвід, інтуїцію, ніж на вивчення й використання нових методів управління.

Досить актуальним є практичне застосування соціально-економічного проектування. При постановці питання про участь у розробці соціально-економічних проектів розвитку муніципального утворення були отримані наступні відповіді, наведені як аналіз між Харковом та Белгородом (рис. 1).

Аналізуючи графік, можна виділити наступну тенденцію — більшість службовців міст Харкова та Белгорода, які брали участь в анкетуванні, взяли участь у розробці соціально-економічних проектів, це 70,94% та 76,71% відповідно, що свідчить про застосовані практики соціально-економічного проектування на території Росії та України. Причиною різниці в 6,23%, на думку авторів та експертів, є різність понятійної бази, яку застосовують службовці міст Харкова та Белгорода.

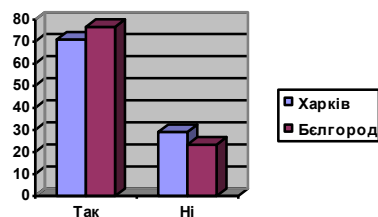


Рис. 1. Аналіз процесу застосування соціально-економічного проектування у великих містах

У ході опитування було запропоновано провести аналіз доцільності побудови управління великим містом на основі соціально-економічних проектів. Для цього експертам задавалося наступне запитання "Наскільки, на ваш погляд, доцільно

сьогодні будувати управління великим містом на основі соціально-економічних проектів?", та були отримані наступні результати (рис. 2).



Рис. 2. Аналіз доцільності застосування соціально-економічних проектів при управлінні великим містом

Як видно з аналізу, більшість експертів вважають, що застосування соціально-економічних проектів при управлінні великим містом доцільно у всіх випадках, чи доцільно у деяких, це відповідно 46,88% та 46,88%.

Виходячи з того, що соціально-економічне проектування застосовується при управлінні містом органами місцевого самоврядування, то для надання рекомендацій потрібно проаналізувати труднощі, які виникають при цьому процесі (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз труднощів, що виникають у службовців місцевих органів самоврядування, при підготовці соціально-економічних проектів

Труднощі, що виникають	Белгород, %	Харків, %	Усього, %
Забезпечення відповідності проекту завданню	9.59	10.26	10.10
Ресурсне обґрунтування проекту	38.36	29.06	31.27
Зв'язок проекту з "зовнішнім оточенням" (повсякденною практичною роботою)	5.48	23.93	19.54
Облік факторів ризику	9.59	17.09	15.31
Формування системи керування проектом	9.59	6.84	7.49
Пошук інноваційних рішень	12.33	20.09	18.24
Прогнозування розвитку територіальної громади	20.55	13.68	15.31
Забезпечення відповідності проекту існуючій нормативно-правовій базі	13.70	15.38	14.98
Важко відповісти	20.55	6.41	9.77
Виходять за межі компетенції	0.00	0.43	0.33
Інше	2.74	0.00	0.65
Немає даних	4.11	20.51	16.61

За результатами опитування можна зробити висновок, що найбільш проблематичним напрямком у процесі соціально-економічного проектування, є ресурсне обґрунтування проекту. Це відмітили спеціалісти та експерти як в Харкові, так і в Белгороді.

З аналізу можна визначити основні рекомендації для управління великим містом на основі соціально-економічного проектування:

- інтеграція різних соціально-економічних проектів міста в єдиний структурований список з урахуванням форми участі міста в здійсненні керування;
- формування однакових вимог до проектів і процедур їхнього відбору;
- розробка методик ресурсного обґрунтування соціально-економічних проектів;
- формування системи черговості проектів (розподіл проектів на проекти першої та другої черги);
- конкурс незавершених проектів;
- створення баз даних інноваційних проектів;
- відкритість методики і механізму відбору проектів, публічність подання проектів.

Таким чином, можна зробити висновок, що соціально-економічне проектування є однією з передових технологій для управління і може братися за основу при розробці проектів і програм великого міста. Слід зазначити, що ініціювання, розробка окремих проектів, методика їх відбору, повинні ґрунтуватися на офіційно сформульованих пріоритетах соціально-економічного розвитку міста.

Література: 1. К. Хелдман. Профессиональное управление проектом. – М.: Омега-Л, 2005. – 517 с. 2. Управление проектами / Под ред. Дж. К. Пинто. – СПб.: Питер, 2004. – 464 с. 3. Герд Дитхелм. Управление проектами. Т. 2. Особенности. – М.: Бизнес-пресса, 2003. – 273 с. 4. Мазур И. И. Управление проектами // И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогте. – М.: Омега-Л, 2006. – 664 с. 5. Оглоблина Г. И. Программно-целевой подход к управлению развитием образования на региональном уровне // Программно-целевое управление развитием образования: опыт, проблемы, перспективы. – М.: Б. изд., 2001. – С. 235. 6. Білоконь Ю. М. Регіональне планування (Теорія і практика) / За ред. І. О. Фоміна. – К.: Логос, 2003. – 246 с. 7. Шпилев Б. Е. Стратегия стойкого развития городов и населенных пунктов // Город и экологическая реконструкция жилищно-коммунального комплекса 21 столетия. – М.: Б. изд., 2006. – С. 188 – 192.

Стаття надійшла до редакції
14.09.2006 р.

УДК 338.1: 346

Пушкар Т. А.

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

In the article special characteristics of the building branch functioning and the peculiarities of the legal foundations of building sphere are considered. The problems of organizational-economic character are to be solved as soon as possible. These problems are of great importance for providing the development of building enterprises and organizations.

Вирішення складних завдань розвитку будівельної галузі України можливе лише у комплексі з розв'язанням завдань економічного розвитку національної економіки в цілому. Саме будівельна галузь може стати тією основою становлення розвинутої ринкової економіки, бо сталий соціально-економічний розвиток можливий лише на базі оновлення, модернізації та реконструкції існуючої виробничої бази країни, де провідна роль належить будівельній галузі.

Починаючи з 2002 року, простежується збільшення питомої ваги будівельної галузі у формуванні структури доданої вартості в країні (рис. 1).

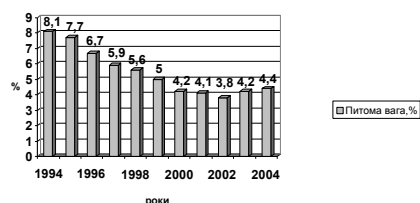


Рис. 1. Питома вага будівельної галузі у формуванні структури валової доданої вартості в Україні [1]

Аналіз статистичних даних, які відображають показники діяльності будівельної галузі за минулі роки, дає можливість зробити висновки про позитивні зрушення в галузі будівництва. Будівельні послуги мають попит, що дає можливість нарощувати обсяги будівельного виробництва.

Суттєвою проблемою, що стримує можливості розвитку підприємств будівельної галузі України, є значний ступінь зносу основних фондів протягом останніх років, який значно вищий критичного рівня. Скорочується й індекс вартості основних фондів, що характеризує значні темпи їх вибуття. Протягом останніх п'яти років скоротилась чисельність працюючих у будівельній галузі України.

Обсяги робіт, виконаних власними силами будівельними підприємствами України, зростають як у фактичних цінах, так і у відсотках до попереднього року (рис. 2 і 3), але спад виробництва та загострення економічної кризи в 2002 році позначилися і на будівництві. Саме в 2002 р. простежується спад в обсягах будівельних робіт не лише у фактичних цінах, а й у відсотках до попереднього року.

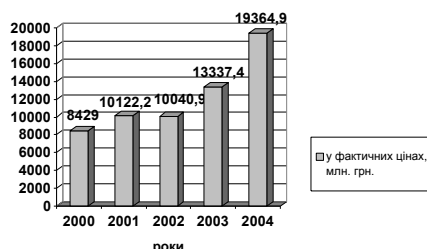


Рис. 2. Обсяги робіт, виконаних власними силами будівельними підприємствами у фактичних цінах [1]

За січень – жовтень 2005 року будівельними підприємствами виконано будівельно-монтажних робіт на загальну суму 19,9 млрд. грн., що на 6,9% менше порівняно з відповідним періодом 2004 р.

Значну складність у розвитку будівельних підприємств України і в цілому будівельної галузі викликає велика частка збиткових підприємств, кількість яких протягом останніх років значно зросла: якщо в 2001 році вона складала 36,5% в загальній кількості підприємств і організацій будівельної галузі, то вже в 2003 р. – 42,8% у загальній кількості [2; 3].

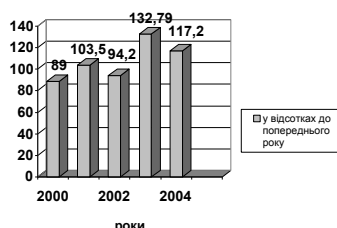


Рис. 3. Обсяги робіт, виконаних власними силами будівельними підприємствами (у відсотках до попереднього року) [1]

Із наведеного видно, що пошук шляхів підвищення прибутковості будівельних підприємств є актуальним питанням, на вирішенні якого може базуватися в цілому розвиток будівельної галузі.

Значним стримуючим фактором розвитку будь-якої сфери економічної діяльності виступає недосконала законодавча база. Незважаючи на значні кроки в розвитку законодавчої та нормативно-правової бази будівельної діяльності багато аспектів лишаються невизначеними. Специфікою формування правових засад будівельної діяльності є розвиток її в декількох напрямках:

нормативно-правові засади планування та забудови територій;

формування правових засад інвестиційної діяльності у сфері будівництва;

становлення концепцій та програм державного та регіонального стимулювання розвитку будівельної діяльності;

формування нормативно-правового поля здійснення будівельної діяльності підприємствами та організаціями, регламентація відносин учасників будівельного виробництва.

Окрім зазначених напрямків становлення законодавчої та нормативно-правової бази будівництва, суттєвим є питання стандартизації та нормування будівництва, що спрямовано на оптимізацію управління та організацію будівництва.

За останні роки в Україні здійснені значні кроки в удосконаленні законодавства щодо будівництва та будівельної діяльності.

Основними законодавчими актами, що регулюють будівельну діяльність в Україні, є:

- 1) Конституція України;
- 2) Цивільний кодекс України від 16.01.2003 №435-IV;
- 3) Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436-IV;
- 4) Закон України "Про засади містобудування" від 16.11.1992 р. №2780-XII зі змінами і доповненнями;
- 5) Закон України "Про архітектуру" від 20.05.1999 р. №687-XIV зі змінами і доповненнями;
- 6) Закон України "Про планування та забудову територій" від 20.04.2000 р. №1699-III зі змінами і доповненнями.

Закон України "Про засади містобудування" наводить визначення містобудівельної діяльності, Закон України "Про архітектуру" — визначення архітектурної діяльності, Закон України "Про планування та забудову територій" — визначення забудови території, яке ототожнюється з будівництвом, але всі ці визначення є неоднозначними (табл.1).

Таблиця 1

Визначення будівельної діяльності

Містобудування (містобудівна діяльність) — це цілеспрямована діяльність державних органів, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ, організацій, громадян щодо створення та підтримання повноцінного життєвого середовища, яка включає прогнозування розвитку населених пунктів і територій, планування забудови та інше використання територій проектування, будівництва, будівництво об'єктів містобудування, спорудження інших об'єктів, реконструкцію історичних населених пунктів при збереженні традиційного характеру середовища, реставрацію та реабілітацію об'єктів культурної спадщини, створення інженерної та транспортної інфраструктури	Закон України "Про основи містобудування" [4]
Архітектурна діяльність — діяльність із створення об'єктів архітектури, яка включає творчий процес пошуку архітектурного рішення та його втілення, координацію дій учасників усіх складових частин проектів з планування та благоустрою територій, будівництва (нового будівництва, реконструкції, реставрації, капітального ремонту) будівель і споруд, здійснення архітектурно-будівельного контролю і авторського нагляду за їх будівництвом, а також здійснення науково-дослідної та викладацької роботи в цій сфері	Закон України "Про архітектурну діяльність" [5]
Забудова територій — здійснення нового будівництва, реконструкції, реставрації, капітального ремонту, впорядкування об'єктів містобудування, розширення та технічного переоснащення підприємств (за текстом Закону далі — будівництво)	Закон України "Про планування і забудову територій" [6]

Отже, розглянуті визначення досить схожі. Але чіткого визначення поняття "будівельна діяльність" жоден із наведених законодавчих актів не дає. Безперечно, що будівельна діяльність — це більш загальне поняття, яке поєднує в собі всі три вищенаведені, тобто під поняттям будівельної діяльності розуміється цілеспрямована діяльність державних органів, орга-

нів місцевого самоврядування, підприємств, організацій, громадян і об'єднання громадян щодо здійснення нового будівництва, реконструкції, реставрації, капітального ремонту існуючих об'єктів, впорядкування об'єктів будівництва, розширення та переоснащення підприємств, благоустрою територій з метою підтримання та створення повноцінного життєвого середовища, яке включає в себе прогнозування, планування, проектування, забудову територій та будівництво окремих об'єктів різного призначення, створення інженерної та транспортної інфраструктури. Безпосередньо будівництво є складовою будівельної діяльності і ототожнювання цих понять, на думку автора, не є доцільним.

Прийнятий у 1991 році Закон України "Про інвестиційну діяльність" [6], відносить до компетенції учасників інвестиційної діяльності укладання договорів, які не регламентувалися ніякими державно встановленими нормами та правилами, окрім волевиявлення сторін. Але складність, багатомірність питань, які необхідно вирішити під час укладання договору на проведення будівельних робіт, сприяли тому, що у 1993 році Науково-технічною радою Держбуду було затверджено Положення про підрядні контракти в будівництві України. В даному документі врахувалися вимоги законодавства до укладання договорів, світовий досвід регулювання даної сфери господарської діяльності, а також особливості трансформаційних процесів в економіці України, що сприяли становленню ринкових відносин в економіці України. В 1994 році Науково-технічною радою Держбуду України було затверджено Положення про взаємодію організацій — генеральних підрядників із субпідрядними організаціями. Ці два положення були спрямовані на регламентацію основних сфер взаємодії учасників будівельної діяльності: замовник — генеральний підрядник; генеральний підрядник — субпідрядні підприємства та організації.

Але слід зазначити, що Положення носили рекомендаційний характер. І лише в 2003 році прийняття Господарського і Цивільного кодексів України стало законодавчим підґрунтям для укладання договорів будівельного підряду з урахуванням рекомендацій Положення.

На даний момент Держбудом України розроблені "Загальні умови укладання та виконання договорів підряду у капітальному будівництві". Прийняття цього документу спрямовано привести взаємовідносини учасників будівельного виробництва до вимог законодавства Європейського Союзу, що повністю відповідає прийнятому в Україні курсу на євроінтеграцію [2].

Основними учасниками будівельного виробництва є замовник, генеральний підрядник і субпідрядні організації та підприємства. Визначення основних учасників будівельного виробництва змінилося відповідно до сучасних умов. Розглянемо як визначають основних учасників будівельного виробництва в Положенні про організацію будівництва об'єктів "під ключ", яке було затверджено Постановою Держбуду СРСР від 10.11.1989 р. №147 та Положенні Міністерства будівництва й архітектури про підрядні контракти в будівництві від 15.12.1993 р. №9 (табл. 2) [8; 9].

Таблиця 2

Визначення основних учасників будівельного виробництва

Положення про організацію будівництва об'єктів "під ключ" [8]	Положення про підрядні контракти в будівництві від 15.12.1993 №9 [9]
1	2
Замовник — замовники щодо будівництва об'єктів соціальної сфери, а також діючі підприємства або дирекції підприємств, що будуються	Замовник — учасник контракту, який визначає умови складання контракту, приймає завершені роботи і здійснює розрахунки за ними з підрядником. Як замовника може виступати інвестор або уповноважений ним інші фізичні та юридичні особи

1	2
Генеральні підрядні організації — проектно-промислово-будівельні (проектно-будівельні), виробничі будівельно-монтажні об'єднання, будівельно-монтажні трести, домобудівельні комбінати та інші посередницькі організації й фірми. Генпідрядник несе економічну відповідальність перед замовником за виконання договірних зобов'язань стосовно здійснення комплексу робіт на всіх стадіях інвестиційного циклу	Генеральний підрядник — підрядник, який відповідає за виконання усього комплексу робіт, які передбачені замовленням, передачу їх замовнику і забезпечує координацію діяльності інших підрядників
Субпідрядні будівельні організації — спеціалізовані будівельні, будівельно-монтажні та інші організації, які залучаються на договірних засадах для виконання передбачених проектами спеціальних видів робіт	Субпідрядник — підрядник, який виконує спеціальні та окремі види робіт за домовленістю з генеральним підрядником, головним підрядником або замовником
-	Головний підрядник — підрядник, який відповідає за виконання частини робіт на об'єкті, здає їх генеральному підряднику або замовнику і забезпечує координацію діяльності субпідрядників

Отже, аналізуючи поняття, які розглянуті в табл. 2, можна зробити висновок, що в сучасних умовах розширилися межі не тільки суб'єктів, які можуть виступати замовниками та підрядниками, але змінився склад самих учасників будівельного виробництва, поширивши практику застосування багатосторонніх контрактів у будівництві.

Таким чином, у сучасних умовах підрядний спосіб проведення робіт є основним, багато в чому зумовлюючим характер взаємовідносин учасників будівельного виробництва. Основними учасниками будівельного виробництва відповідно виступають замовник (підприємства, організації, органи місцевого самоврядування, приватні особи), генеральний підрядник (загальнобудівельна організація, що здійснює основний обсяг робіт) і субпідрядні установи (будівельно-монтажні організації, що здійснюють спеціальні роботи). Найчастіше субпідрядні організації здійснюють спеціалізовані роботи, здійснення яких мають дозвіл лише ці організації, наприклад, "Ліфт-монтажсервіс", спеціалізована монтажно-ремонтна компанія "Харківкомунгазпром", ВАТ "Харківметробуд".

Але подальшого вирішення в будівельній галузі України вимагає питання роздержавлення і розукрупнення великих підприємств-монополістів, що повинно сприяти формуванню конкурентного середовища та значним змінам у побудові взаємовідносин учасників будівельного виробництва.

Нагальним питанням, яке потребує розв'язання у найближчий час, є необхідність удосконалення ціноутворення в проектуванні. Для визначення вартості проектних робіт використовуються нормативні збірники на проектно-будівельні роботи, які були складені в 1982 році. Протягом 1996 – 2006 рр. Державним комітетом України з будівництва та архітектури розроблено ряд Державних будівельних норм, а також внесені зміни у Державні стандарти будівництва та будівельних матеріалів, які враховують сучасні вимоги до організації та здійснення будівництва. Але багато напрямків будівельної діяльності залишаються невпорядкованими. Так, ще в 2005 р. повинні були набрати чинності Державні будівельні норми ДБН В.2.2-15-2005 "Житлові будинки. Основні положення", що певною мірою адаптовані до вимог сучасності, але остаточно затвердження не відбулося.

Значно ускладнює розвиток житлового будівництва в Україні відсутність в Україні "Житлового кодексу", який діє в редакції Житлового кодексу від 3.06.1983 №5464-Х зі змінами і доповненнями. Нова редакція Житлового кодексу України була розглянута в першому читанні Верховною Радою України в

2005 р., і на теперішньому етапі знаходиться на доробці для урахування внесених зауважень.

Досвід, накопичений такими будівельними компаніями та об'єднаннями, як "Київміськбуд", "Житлоінвест", "Консоль", "Познякижитлобуд", свідчить про можливості впровадження і розвитку іпотечного кредитування у житловому будівництві України.

Вирішальним фактором для розвитку будівельної діяльності та ефективного функціонування будівельних підприємств та організацій є стимулювання інноваційної діяльності в будівництві і, насамперед, розвиток законодавчої бази в даній сфері. Основу інноваційного розвитку в Україні становлять Закон України "Про інноваційну діяльність" від 04.07.2002 №40-IV [10].

На базі даного Закону сформовані головні засади Програми сприяння розвитку інноваційної діяльності в будівництві, які ухвалені Комісією Державного Комітету України з будівництва та архітектури (рішення 24.12.2004 №167) [11].

Відповідно до Закону України "Про пріоритетні напрямки розвитку інноваційної діяльності в Україні" від 16.01.2003 №433-IV, Науково-технічна Рада України ухвалила рішенням №49 від 15.10.2004 середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності в будівельній галузі України на 2004 – 2007 р. р. [12], серед яких:

- технічне оновлення та переоснащення;
- нові та відновлювальні джерела енергії, новітні енерго- та ресурсозберігаючі технології;
- новітні матеріали, технології їх виробництва та використання;
- інноваційні технології будівництва і реконструкції доріг, мостів та транспортних систем;
- інновації у сфері охорони навколишнього середовища;
- розробка та впровадження інформаційних технологій і систем;
- інновації в містобудуванні [12].

Формування інноваційних засад розвитку будівництва — необхідна основа розвитку та становлення інновацій в різних сферах економічної діяльності, що, перш за все, сприяє вирішенню питання оновлення та модернізації основних засобів в економіці України.

Затверджені заходи з реалізації Генеральної схеми планування території України, окрім напрямків щодо вдосконалення використання та охорони земель, системи районування та планування території України, передбачає ряд заходів, які спрямовані на розвиток будівельної діяльності, це, насамперед:

- здійснення аналізу державного контролю у сфері містобудування та розробка пропорцій щодо його поліпшення;
- розробка проектів державних будівельних норм щодо складу, змісту, порядку затвердження схем планування території;
- розробка методики аналізу тенденцій містобудівного розвитку регіонів і населених пунктів та систематизації їх з урахуванням інвестиційної привабливості;
- розробка регіональних правил забудови;
- розробка місцевих правил забудови населених пунктів;
- коригування генеральних планів міст;
- здійснення реконструкції та розширення Державного міжнародного аеропорту "Бориспіль", а також регіональних міжнародних аеропортів "Харків", "Дніпропетровськ", "Донецьк", "Одеса", "Львів", "Сімферополь" [13].

Для кожного із заходів встановлені строки виконання, які в більшості випадків не дотримуються.

Саме зазначені нормативні акти є тією базою, на якій повинні формуватися регіональні програми розвитку будівництва, які б могли співвідносити державні та регіональні інтереси розвитку даної галузі.

Таким чином, під час аналізу існуючої законодавчої та нормативно-правової бази будівельної діяльності виявився ряд питань, які потребують негайного вирішення для забезпе-

чення розвитку будівельної галузі: подальше вдосконалення нормативно-правової бази, яка регулює взаємовідносини учасників будівельного виробництва, формування процесуальних аспектів договірних відносин у будівництві, подолання розбіжностей у законодавстві України щодо даної сфери; розробка правових засад впровадження тендерних торгів у практичну діяльність будівельних підприємств та організацій усіх форм власності; подальший розвиток механізмів фінансування, і, зокрема, фінансування житлового будівництва, прийняття Житлового кодексу України та розробка проекту Закону України "Про іпотечне кредитування нового та реконструкцію існуючого житла"; подальше формування правової бази нормування в будівництві завершення розробки та введення в дію системи Державних будівельних норм і Державних стандартів у сфері будівництва та будівельних матеріалів; розвиток та законодавче оформлення інноваційної діяльності в будівництві; розробка державних інструментів стимулювання інновацій у будівельній діяльності; формування державних та регіональних цільових програм розвитку будівництва і будівельного комплексу України та окремих регіонів.

Література: 1. www.ukrstat.gov.ua 2. Беркута А. В. Економічні аспекти розвитку будівельного комплексу України// Економіка будівництва. – 2006. – №1. – С. 5 – 8. 3. Загальні підсумки роботи будівельного комплексу України за 2004 р. (за даними Держкомстату) // Економіка будівництва (науковий виробничо-економічний часопис) – 2005. – Вип. 1 – С. 4 – 13. 4. Закон України "Об основах градостроительства" от 16.11.92 г. №2780 – XII с изменениями и дополнениями // rada.gov.ua 5. Закон Украины "Об архитектурной деятельности" от 20.05.99 г. №687 – XIV с изменениями и дополнениями // rada.gov.ua 6. Закон Украины "О планировании и застройке территорий" от 20.04.2000 г. №1699 – III с изменениями и дополнениями // rada.gov.ua 7. Закон Украины "Про інвестиційну діяльність" від 18.09.91 р. №1560 – XII із змінами і доповненнями // rada.gov.ua 8. Положення Міністерства будівництва та архітектури "Положення про підрядні контракти в будівництві" від 15.12.93 р. №9 // rada.gov.ua 9. Положение об организации строительства объектов "под ключ", утверждено постановлением ГОССТРОЯ СРСР от 10.11.1989 г. №147 // www.expert.soft.com.ua 10. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 04.07.2002 р. №40-IV, із змінами і доповненнями // rada.gov.ua 11. Рішення колегії Державного комітету з будівництва та архітектури "Про формування головних засад програми сприяння розвитку інноваційної діяльності в будівництві" від 24.12.2004 р. №167// www.expert.soft.com.ua 12. Рішення Державного будівництва та архітектури України "Про проект середньострокових пріоритетних напрямків інноваційної діяльності в будівельній галузі України на 2004 – 2007 pp." від 15.10.2004 р. №49//www.expert.soft.com.ua 13. Концепція сталого розвитку населених пунктів, схвалена Постановою Верховної Ради України від 24.12. 1999. – №1359 – XIV // www.expert.soft.com.ua

Стаття надійшла до редакції
16. 11.2006 р

*Чем более точна наука, тем больше можно
из нее извлечь точных предсказаний.*

А. Франс

Економіка підприємства та управління виробництвом

УДК 658.012.32

**Лепейко Т. І.
Миронова О. М.**

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ДО АНТИКРИЗОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

The basic components of the methodological approach to construction of system of crisis management of the enterprise are proved. The complex of measures for each stage of a crisis situation is developed. The crisis condition of some machine-building enterprises of the Kharkiv city is determined, for which the certain complex of crisis measures is offered.

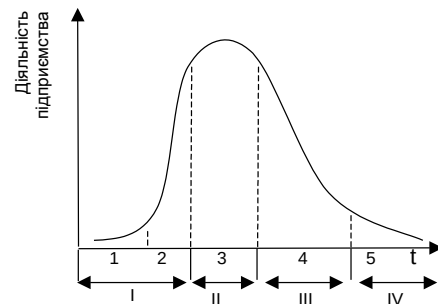
Виникнення кризових ситуацій на підприємстві спричиняється багатьма факторами як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Однак одним із основних чинників погіршення стану підприємства є діяльність його персоналу. Тому в сучасних умовах виникає необхідність розглядати антикризову діяльність організації з позиції поведінки людей, що працюють у ній.

У роботах вчених-економістів В. Барінова, В. Василенка, А. Зуба, Т. Клебанової, А. Колоса, Е. Короткова, Л. Лігоненко, В. Пономаренка, О. Пушкаря, Л. Ситник, О. Тридіда та інших розглянуто економічні, фінансові, організаційні питання антикризового управління підприємств. Але слід зазначити, що немає публікацій, присвячених проблемам врахування впливу поведінки персоналу на глибину кризових ситуацій, що виникають на підприємствах. Тому виникає необхідність у застосуванні підходу до антикризового менеджменту підприємств, який ґрунтується на особливостях поведінки людей в умовах різних видів криз.

Метою даної статті є обґрунтування основних складових методологічного підходу до побудови системи антикризового менеджменту підприємства.

У сучасній економічній літературі [1 – 3] наведені цикли розвитку кризових ситуацій, але згідно з цілями нашого дослідження слід виокремити наступні стадії – зародження, зростання, зрілість, спад та наслідки кризи. Водночас, виходячи з визначення поняття "криза", необхідно виокремити етапи кризової ситуації. Авторами під кризовою розуміють ситуацію, що потребує негайної реакції й може спричинити несподівані наслідки та включає в себе наступні етапи: докризова ситуація; ситуація на момент кризи; ситуація, що склалася внаслідок кризи; післякризова ситуація. Таким чином, запропоновано розглядати цикл розвитку кризової ситуації шляхом зіставлення стадій та етапів кризових ситуацій (рис. 1), що дозволяє

розробити ефективні антикризові заходи на кожному етапі антикризового менеджменту.



Стадії кризи:

- 1 – зародження кризи;
- 2 – зростання кризи;
- 3 – зрілість кризи;
- 4 – спад кризи;
- 5 – наслідки кризи.

Етапи кризової ситуації:

- I – докризова ситуація.
- II – ситуація в момент кризи.
- III – ситуація під час виходу з кризи.
- IV – післякризова ситуація.

Рис. 1. Цикл розвитку кризової ситуації на підприємстві

Слід зазначити, що на окремих стадіях розвитку кризової ситуації в тій чи іншій мірі проявляється криза персоналу, що виникає через порушення відповідності між основними цілями, які стоять перед усіма людьми та загальними цілями менеджменту підприємства, сформованими для досягнення певних завдань. Згідно з підходом, викладеним у роботі [4], цілі персоналу організації задовольняються шляхом дотримання нормальних умов праці (створення психофізіологічних та ергономічних норм та умов праці; забезпеченості соціальної інфраструктури; технічної оснащеності праці, згідно з останніми досягненнями науки та техніки; здорового соціально-психологічного клімату в колективі; правової захищеності) та ефективної мотивації праці (оплата праці (як мінімум адекватна трудовим витратам); стимулювання творчості; можливість самореалізації, підтримка прагнення зробити кар'єру; можливість реалізації особистих цілей).

Зауважимо, що такий розподіл цілей персоналу організації є досить умовним. У рамках даного дослідження більш доцільною та ефективною є система цілей людей, що працюють на підприємстві, яка складається з соціально-економічних та поведінкових (соціально-психологічних) цілей. У цьому контексті соціально-економічні цілі персоналу стосуються досягнення людиною матеріальних та загальних соціальних благ. До них слід відносити: відповідність заробітної платні; наявність системи винагородження та преміювання; стабільність зайнятості; комфортні та безпечні умови праці; прийнятний соціальний статус; матеріально-технічна (соціальна) підтримка (медичне страхування, санітарно-курортне обслуговування тощо). Поведінковими цілями працівників є індивідуальні сподівання людей на працю. Вони включають в себе: відповідність роботи кваліфікації працівника; можливість професійного

зростання; участь у прийнятті рішень; відчуття особистої значущості; перспектива кар'єрного зростання; можливість самореалізації; прояв творчої ініціативи.

Слід зазначити, що наведений перелік цілей персоналу далеко не повний, але за умови їх виконання, люди працюватимуть з повною віддачею, що, у свою чергу, зумовить ефективну діяльність підприємства в цілому. Однак, якщо на підприємстві досягаються тільки соціально-економічні цілі персоналу, то можна говорити про наявність або загрозу виникнення соціально-психологічної кризової ситуації. Її розвиток при неефективному менеджменті може призвести до виникнення також інших видів кризової ситуації, що є дуже негативним наслідком. Тому менеджменту підприємства необхідно приділяти увагу забезпеченню потреб працівників, які зумовлені їх поведінковими особливостями стосовно праці.

Щодо системи антикризового менеджменту підприємства, то її нормальним станом слід вважати задоволення всіх потреб (фізіологічних, психосоціальних, потреб у самоорганізації, соціальному схваленні, в безпеці та захищеності) працівників підприємства, визначених їх цілями. Відхиленнями від нормального стану системи, таким чином, буде недосягнення персоналом організації тих чи інших цілей. Суть та масштаб даних відхилень від нормального стану підприємства визначають знаходження організації на певному етапі кризової ситуації. Отже, підприємство може знаходитись у п'яти основних станах: нормальному, докризовому, кризовому, під час виходу з кризи та післякризовому, а також у перехідному між зазначеними станами.

Для розробки антикризових заходів необхідно дати поведінкову характеристику певних станів підприємства, яку наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Поведінкова характеристика станів підприємства

Стан підприємства	Характеристика
НОРМАЛЬНИЙ СТАН (Н)	1) сприятливий СПК; 2) високий рівень комунікаційних зв'язків; 3) активна підтримка змін; 4) стиль поведінки "співробітництво"; 5) активність
ДОКРИЗОВИЙ СТАН (K_1)	1) нормальний СПК; 2) середній рівень комунікаційних зв'язків; 3) пасивна протидія змін; 4) стиль поведінки "конкуренція"; 5) активна пасивність
КРИЗОВИЙ СТАН (K_2)	1) несприятливий СПК; 2) низький рівень комунікаційних зв'язків; 3) активна протидія змін; 4) стиль поведінки "уникання"; 5) інертність
СТАН ПІД ЧАС ВИХОДУ З КРИЗИ (K_3)	1) напружений СПК; 2) середній рівень комунікаційних зв'язків; 3) пасивна підтримка змін; 4) стиль поведінки "поступливість"; 5) пасивна активність
ПІСЛЯКРИЗОВИЙ СТАН (K_4)	1) нормальний СПК; 2) високий рівень комунікаційних зв'язків; 3) активна підтримка змін; 4) стиль поведінки "компроміс"; 5) активність

Так, нормальний стан підприємства (Н) досягається шляхом забезпечення високого рівня всіх поведінкових показників антикризової діяльності підприємства, а саме: сприятливий соціально-психологічний клімат; високий рівень комунікаційних зв'язків; активна підтримка персоналом змін, що проводяться; низький рівень конфліктності (серед стилів поведінки під час конфлікту переважає "співробітництво"); високий рівень соціальної активності працівників. Докризовий стан підприємства (K_1) характеризується нормальним соціально-психологічним кліматом, середнім рівнем комунікаційних зв'язків, пасивною протидією змінам в організації, переважанням кон-

курентного стилю поведінки в умовах конфліктних ситуацій та активною пасивністю в діяльності. Стан підприємства в момент кризи (K_2) визначається найгіршим рівнем поведінкових показників підприємства: несприятливим соціально-психологічним кліматом в організації; низьким рівнем комунікацій; активною протидією персоналу змін, що проводяться; переважанням стилю "уникання" під час конфліктів; повною інертністю та небажанням членів колективу працювати. Під час виходу з кризової ситуації (K_3) відбувається поступове покращення становища, й соціально-психологічні показники діяльності підприємства знаходяться на таких рівнях: напружений соціально-психологічний клімат в організації; середній рівень комунікаційних зв'язків; пасивна підтримка змін; "поступливість" в умовах конфліктних ситуацій та пасивна активність у роботі. Післякризовий стан підприємства можна охарактеризувати нормальним соціально-психологічним кліматом, високим рівнем комунікаційних зв'язків між членами персоналу, активною підтримкою змін у діяльності організації, переважанням під час виникнення конфліктних ситуацій стилю поведінки "компроміс" та проявом активності у всіх сферах життєдіяльності підприємства.

Під впливом певних антикризових заходів стан організації може змінюватися. Можливі напрями цих змін авторами запропоновано представляти у вигляді сітки станів підприємства (рис. 2).

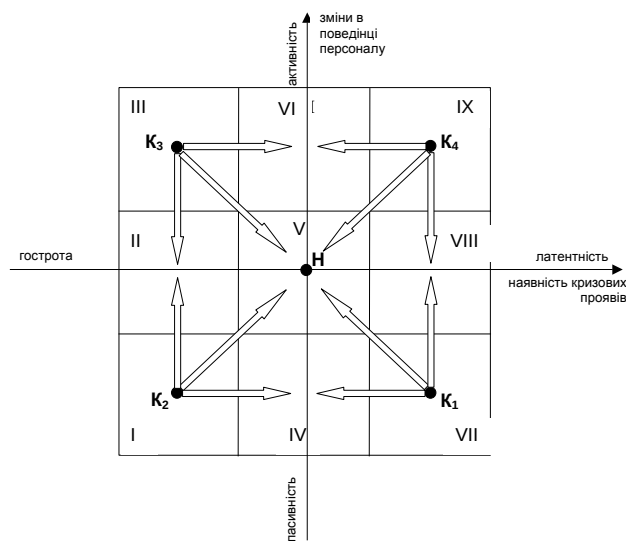


Рис. 2. Сітка станів підприємства

У наведеній сітці точка K_1 означає докризовий стан підприємства; K_2 – кризовий стан підприємства; K_3 – стан підприємства під час виходу з кризи; K_4 – післякризовий стан підприємства; Н – нормальний стан підприємства. Квадранти I, III, IX, VII та V означають відповідні визначенням точкам зони стану підприємства, в той час як квадранти II, IV, VI та VIII є зонами перехідних станів. Розглянемо можливі напрямки розвитку подій при переході з одного квадранту в інший:

I → II – цей перехід можливий за умови неефективного докризового менеджменту й означає процес переходу кризової ситуації на наступний етап – "у момент кризи";

I → IV – усунення або попередження можливої причини виникнення кризової ситуації;

I → V – перехід у нормальний стан підприємства внаслідок дієвих заходів докризового менеджменту (тобто не усунення або попередження причини кризи, а заходи щодо її вирішення);

III → II – запровадження ефективних заходів антикризового менеджменту й зниження прояву кризових ознак;

III → VI – запровадження антикризових заходів, унаслідок яких кризова ситуація переходить на наступний етап –

"під час виходу з кризи" (поступове подолання кризових проявів у діяльності підприємства);

III → V – запровадження ефективних превентивних антикризових заходів, які повертають підприємство до нормально-го стану;

IX → VI – неефективне запровадження розроблених на попередньому етапі антикризових заходів, що повертає підприємства в точку гострої кризи;

IX → VIII – поступове запровадження антикризових заходів щодо подолання кризового стану та переходу на наступний "післякризовий" етап кризової ситуації;

IX → V – запровадження кардинальних жорстких заходів антикризового менеджменту, що призводить до повернення підприємства одразу в нормальний стан;

VII → VIII – недоведення до логічного завершення антикризових заходів, що призводить до затягування часу виходу з кризи та повернення на попередній етап кризової ситуації "під час виходу з кризи";

VII → IV – відсутність дієвого моніторингу причин та наслідків кризових ситуацій, що призводить до великої вірогідності появи причини наступної кризи й переходу до першого її "докризового" етапу;

VII → V – успішне проведення запланованих антикризових заходів, внаслідок чого підприємство опиняється в нормальному стані свого розвитку.

Отже, зазначимо, щоб спрямовувати в рамках антикризової діяльності перехід підприємства з однієї стадії кризової ситуації до іншої, необхідно запроваджувати окремі заходи, що дозволять рухатися в необхідному напрямку.

Слід зауважити, що для кожної стадії кризової ситуації повинен реалізовуватись певний комплекс антикризових заходів, який складається із заходів різноманітного характеру, що можна розділити на три великі групи:

1. Перспективні заходи, які необхідно запроваджувати на післякризовому та докризовому етапах кризової ситуації задля попередження та недопущення виникнення або поглиблення кризових проявів.

2. Корективні заходи — передбачають поступовий вихід із кризової ситуації, що вже існує в організації, коли її характер не є дуже загрозливим й не потребує дуже швидких дій.

3. Превентивні заходи — негайні, жорсткі заходи щодо виходу з кризової ситуації. Доцільно запроваджувати під час гострої глибокої кризи, яка дуже швидко поширюється на всі сфери діяльності підприємства.

У сукупності зазначені групи заходів антикризової діяльності підприємства утворюють систему антикризових заходів, яка наведена на рис. 3.



Рис. 3. Система антикризових заходів підприємства

Щодо напрямку руху, то, як уже зазначалося, з певного стану підприємства є декілька напрямків, кожен з яких потребує різного комплексу антикризових заходів (табл. 2).

Таблиця 2

Комплекс антикризових заходів за напрямками зміни кризового стану підприємства

Напрямок руху	Перелік заходів
I → IV	I.1, II.2, II.3, III.3
I → V	I.1, I.2, I.5, I.8, III.3
III → II	I.1, I.5, I.6, I.8, II.1, II.2, II.4, II.6, III.3
III → VI	I.1, I.8, II.1, II.5, II.6, III.1, III.2, III.3
III → V	I.1, I.5, I.6, II.1, II.4, II.5, II.6, II.7, III.1, III.3
IX → VIII	I.1, I.5, I.6, II.1, II.4, II.6, II.7
IX → V	I.1, I.2, I.5, I.6, I.8, II.1, II.2, II.4, II.6, II.7, III.3
VII → V	I.1, I.2, I.3, I.4, I.5, I.6, I.7, I.8, II.1, II.2, II.4, II.7

Слід зазначити, що у випадку, коли підприємство знаходиться в певному перехідному стані, то необхідно запроваджувати комплекс заходів антикризового менеджменту, який є доцільним в умовах попереднього (за циклом розвитку кризової ситуації) основного кризового стану підприємства з урахуванням поведінкових особливостей існуючого стану.

Таким чином, розгляд системи антикризового менеджменту через сукупність її підсистем дозволяє побудувати матрицю антикризового менеджменту з урахуванням успішності заходів та зміни поведінки працівників (рис. 4).

Зміни в поведінці персоналу	позитивні	МЕНЕДЖМЕНТ ПІД ЧАС ВИХОДУ З КРИЗИ	ПІСЛЯКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ
	негативні	МЕНЕДЖМЕНТ У МОМЕНТ КРИЗИ	ДОКРИЗОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ
		низька	висока
		Успішність антикризових заходів	

Рис. 4. Матриця антикризового менеджменту

Визначення стану машинобудівного підприємства необхідно проводити за методикою, наведеною в роботі [5]. Згідно з нею проаналізовано стан двох машинобудівних підприємств міста Харкова — ДП "Завод імені В. О. Малишева" та ВАТ "Харківський тракторний завод", — результати якого подано в табл. 3.

Таблиця 3

Результати дослідження машинобудівних підприємств м. Харкова

Показники	Рівень СПК	Рівень комунікаційних зв'язків	Ставлення персоналу до змін	Стиль поведінки персоналу в умовах конфлікту	Рівень соціальної активності
Підприємство					
ДП "Завод імені В. О. Малишева"	нормальний	середній	пасивна підтримка	"компроміс"	пасивна активність
ВАТ "Харківський тракторний завод"	напружений	середній	активна протидія	"конкуренція"	активна пасивність

Виходячи із поведінкової характеристики станів підприємств можна зробити висновок, що ВАТ "Харківський тракторний завод" на момент дослідження знаходиться в перехідному стані між докризовим станом та станом в момент кризи, а стан ДП "Завод імені В. О. Малишева" відноситься до перехідного стану між станами під час виходу з кризи та післякризового. Оскільки зазначені підприємства знаходяться в перехідних станах, то для них доцільно застосовувати наступні комплекси антикризових заходів, що зазначені в табл. 4.

Таблиця 4

**Комплекс антикризових заходів
для машинобудівних підприємств**

Антикризові заходи	Підприємства	
	ВАТ "Харківський тракторний завод"	ДП "Завод імені В. О. Малишева"
I.1.	+	+
I.2.	+	+
I.3.		
I.4.		
I.5.	+	+
I.6.		+
I.7.		
I.8.	+	+
II.1.		+
II.2.	+	
II.3.	+	
II.4.		+
II.5.	+	
II.6.		+
II.7.		+
III.1.	+	
III.2.		
III.3.	+	

Зауважимо, що запровадження заходів щодо антикризової діяльності багато в чому залежить від виконавців, якими на підприємстві виступають працівники. В умовах антикризового менеджменту цей вплив особливо великий, тому під час впровадження певного комплексу антикризових заходів необхідно також приділяти увагу специфічним методам впливу на окремих працівників та персонал у цілому.

Запропонований підхід до антикризового менеджменту дозволить керівництву підприємств під час виникнення кризової ситуації в найкоротші терміни запровадити ефективний комплекс антикризових заходів з урахуванням поведінкових особливостей персоналу. Подальше дослідження планується проводити в напрямку розробки ефективних методів впливу на різні категорії персоналу в умовах антикризової діяльності підприємства.

Література: 1. Жарковская Е. П. Антикризисное управление: Учебник / Е. П. Жарковская, Б. Е. Бродский. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2005. – 356 с. 2. Крутик А. Б. Антикризисный менеджмент / А. Б. Крутик, А. И. Муравьев. – СПб.: Питер, 2001. – 432 с. 3. Пушкар А. И. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы. Научное издание / А. И. Пушкар, А. Н. Тридид, А. Л. Колос. – Харьков: ООО "Модель Вселенной", 2001. – 452 с. 4. Психология управления персоналом: Пособие для специалистов, работающих с персоналом / Под ред. А. В. Батаршева, А. О. Лукьянова. – М.: Изд. Института психотерапии, 2005. – 624 с. 5. Миронова О. М. Социально-психологический способ выявления кризового состояния промышленного предприятия // Материали I Міжнародної науково-практичної конференції "Європейська наука ХХІ століття: стратегія і перспективи розвитку – 2006". Т. 11 "Економічні науки". – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. – С. 43 – 48.

Стаття надійшла до редакції
19.09.2006 р.

УДК 658.012.32

**Шемаєва Л. Г.
Логвін В. М.**

**МЕТОДИКА СИНТЕЗУ СТРАТЕГІЇ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

In the article the methodology of synthesis of the enterprise social-and-economic development strategy and its component – cognitive model of social-and-economic situation is grounded.

Зовнішнє середовище для підприємства все більше отримує властивості нестабільності (темпи зміни зовнішнього середовища зростають) і невизначеності (ситуації, що виникають на підприємстві, як складній соціально-економічній системі, все частіше стають невпізнаними, тобто зовсім новими, унікальними). У таких ситуаціях управління розвитком підприємства різко ускладнюється, причому минулий досвід управління, нехай навіть успішний, не завжди придатний для вирішення нових проблемних ситуацій. Це призводить до збільшення ймовірності прийняття неправильних стратегічних рішень щодо забезпечення цілеспрямованого соціально-економічного розвитку підприємств, а тому — підкреслює актуальність наукових досліджень у цьому напрямку.

Теоретичні засади стратегічного управління, розроблені західними вченими Г. Мінцбергом, Р. Акоффом, І. Ансоффом, П. Друкером, Б. Карлофом, У. Кінгом, Д. Кліландом, А. Дж. Стріклендом, А. А. Томпсоном та ін. [1], не в повній мірі відповідають реаліям постсоціалістичних країн у цілому й Україні зокрема. Дослідження вітчизняних вчених, які займаються проблемами стратегічного управління розвитком підприємств: І. Бланк, В. Герасимчук, В. Пономаренко, О. Пушкар, А. Тридід, М. Кізім, З. Шершньова та ін. [2 – 6] спрямовані на вдосконалення стратегічного управління, розробку теорії стратегії, управління розвитком, антикризове управління, інженерію стратегії тощо. Але питання формування комплексної соціальної стратегії розвитку організації залишаються недостатньо розглянутими. Дослідження в цьому напрямку здійснюються переважно на рівні соціально-економічного розвитку регіонів.

Тому метою статті є обґрунтування методики синтезу стратегії соціально-економічного розвитку підприємства та її складової когнітивної моделі соціально-економічної ситуації.

При розробці стратегії соціально-економічного розвитку підприємства потрібно враховувати велику кількість різномірних і взаємозалежних між собою факторів в умовах, коли ці взаємозв'язки нечіткі і не всі фактори очевидні. Оскільки ситуація безупинно змінюється, а багато факторів не піддаються вимірюванню й залишаються невідомими до деякого моменту часу, керівник змушений діяти в умовах неповноти і невірогідності поточної інформації.

У зв'язку з цим виникає необхідність побудови синтетичних моделей, які б враховували вплив виробничо-технологічних, економічних і соціально-психологічних факторів, пов'язаних з розробкою стратегії. Таким чином, виникає проблема створення єдиної системи моделей на міждисциплінарній основі. Такий синтез повинен бути спрямований на об'єднання математичного моделювання і неформальних методів, що моделюють мислення людини як особи, що приймає рішення.

Викладене вище визначає головні вимоги, які ставляться до планування стратегії соціально-економічного розвитку підприємства. Ці вимоги повинні бути сформульовані для всіх етапів, починаючи зі збору інформації і закінчуючи прийняттям рішень щодо реалізації стратегії. У загальному вигляді методика формування стратегії соціально-економічного розвитку підприємства подана на рис. 1.

На першому етапі визначаються соціально значимі завдання підприємства. У теорії американського менеджменту цей етап називають вибором загальної місії підприємства або його зовнішньої мети.

При цьому визначаються довгострокові соціальні завдання, які забезпечують задоволення певної соціальної по-

треби, що перебуває поза підприємством. Ця вимога обумовлена тією обставиною, що підприємство — відкрита система.

Воно може функціонувати ефективно тільки за умови, якщо буде забезпечувати досягнення певних зовнішніх цілей.

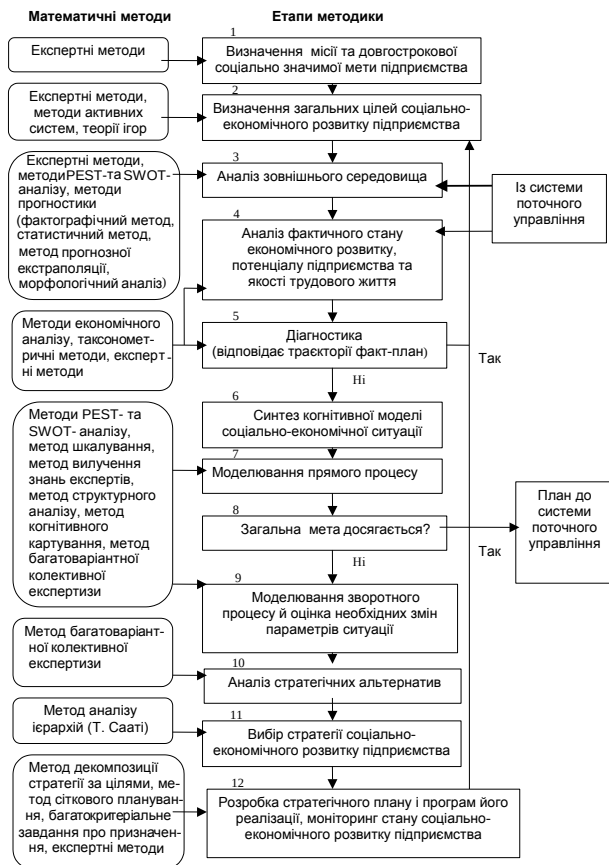


Рис. 1. Структурна схема методики формування стратегії соціально-економічного розвитку підприємства

У сформованій соціально-економічній ситуації в Україні дотримання цієї вимоги підприємствами всіх форм власності повинне регулюватися органами регіонального управління, тому що від цього залежить можливість вирішення безлічі гострих соціальних завдань.

Другий етап включає процедури встановлення загальних і стратегічних цілей соціально-економічного розвитку підприємства. Цілі повинні бути конкретними, визначені в часі, мати кількісне або якісне вираження, і поставлені перед кожним структурним підрозділом підприємства. Якщо для якихось підрозділів не вдається сформулювати конкретні цілі, що відповідають загальним цілям підприємства, потрібно порушувати питання про доцільність функціонування даного структурного підрозділу.

Третій етап процесу стратегічного планування — аналіз і оцінка зовнішнього середовища. Основні питання, на яких необхідно зосереджувати увагу: виявлення факторів зовнішнього середовища, що впливають на певні сторони діяльності підприємства і його розвитку, вивчення й оцінка їхньої динаміки в певному тимчасовому періоді; визначення можливих напрямків впливу зовнішнього оточення на досягнення загальних цілей підприємства. При цьому необхідно аналізувати фактори або причини їхньої зміни.

Процедури четвертого етапу стратегічного планування спрямовані на аналіз стану економічного розвитку, потенціалу підприємства, ефективності його використання та якості трудового життя персоналу підприємства, їхніх можливостей у досягненні поставлених цілей, виявлення сильних і слабких сторін цих сфер, можливих шансів і ризиків.

Значення цих параметрів на момент аналізу беруться з бази даних системи поточного управління підприємством.

На п'ятому етапі визначається положення підприємства в просторі параметрів ситуації як компонентів зовнішнього

середовища, так і власних ресурсів на сучасний момент часу і за роками на стратегічному інтервалі часу. Далі на даному етапі здійснюється діагностика, тобто порівнюються фактична траєкторія руху системи з бажаною і робиться оцінка можливості виходу на задану ціль наприкінці стратегічного періоду.

Шостий — дев'ятий етапи є ключовими у стратегічному плануванні. Відбувається синтез когнітивної моделі соціально-економічної ситуації, за допомогою якої здійснюється оцінка, прогнозування та формування сценаріїв розвитку соціально-економічної ситуації, яка склалася на підприємстві під впливом зовнішнього оточення [7].

Побудова моделі ситуації здійснюється на підставі експертної процедури аналізу слабкоструктурованої ситуації і виявлення множини найбільш суттєвих (базових) факторів ситуації та визначення їх залежності один від одного у вигляді матриці взаємодії (суміжності). Після цього відбувається виділення серед множини базових факторів сукупності цільових і управляючих, визначення мети управління як бажаної тенденції змін цільових факторів і визначення вихідного стану моделі шляхом оцінки факторів та вилучення знань про них на момент початку моделювання.

На сьомому етапі здійснюється моделювання шляхом вирішення прямого завдання управління, саморозвитку зазначеної ситуації (визначення вільного руху процесів функціонування, без управління) з метою виявлення наявності в ній так званого "попутного вітру", який переводить вихідний стан ситуації до визначеної мети.

На восьмому етапі здійснюється перевірка відповідності саморозвитку ситуації бажаному напрямку. Якщо він іде в іншому напрямку — необхідне управління ситуацією.

На дев'ятому етапі здійснюється вибір варіанта управлінських дій, які визначаються на підставі вирішення зворотного завдання управління. В результаті отримуємо вектор управлінських дій, з використанням якого моделюється бажаний розвиток соціально-економічної ситуації.

Структурна схема моделі соціально-економічної ситуації, які відображають етапи 6 – 9 методики запропоновано на рис. 2.

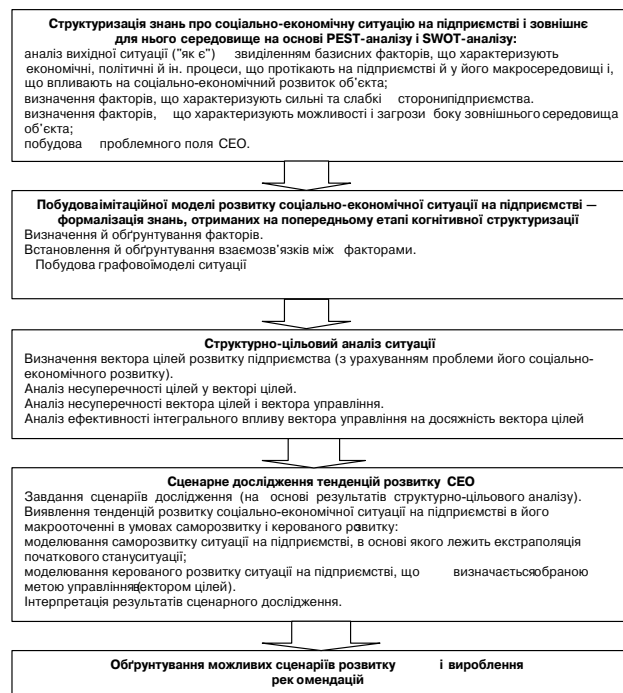


Рис. 2. Структурна схема моделі соціально-економічної ситуації

На десятому етапі здійснюється аналіз стратегічних альтернатив, які були визначені за допомогою сценаріїв розвитку соціально-економічної ситуації на підприємстві за допомогою когнітивного моделювання. Американський менеджмент до числа можливих стратегічних альтернатив підприємства відносить чотири: обмежене зростання, стратегію зростання, стратегію скорочення й сполучення всіх альтернатив.

Після аналізу всіх можливих альтернатив керівництво підприємства на одинадцятому етапі повинне вибрати ту, котра забезпечить максимальне підвищення ефективності в довгостроковій перспективі.

І для функціональної стратегії, і для стратегії соціально-економічного розвитку підприємства важливо не тільки сформулювати цілі-установки, але й розробити програми їхньої реалізації. Ця робота виконується на дванадцятому етапі стратегічного планування і є вихідною базою для так званого управління за цілями. На цьому ж етапі здійснюється моніторинг ситуації соціально-економічного розвитку підприємства. Під "моніторингом" у нашому випадку розуміємо аналіз оперативної інформації про поведінку об'єктів спостереження. По суті, йдеться про попередження критичних ситуацій.

Отже, дослідження показало, що зміна зовнішнього й внутрішнього середовища вітчизняних підприємств у зв'язку з переходом України до нової економічної системи, ставлять їх перед необхідністю формуванням стратегії соціально-економічного розвитку. Запропонована методика синтезу стратегії соціально-економічного розвитку, яка містить розроблену когнітивну модель соціально-економічної ситуації, яка склалася на підприємстві та може керовано змінюватися в бажаному напрямі, дозволяє підприємствам поліпшити не тільки кількісні, але й якісні характеристики їхньої діяльності та забезпечити розвиток.

Перспективою подальших досліджень у цьому напрямку є розробка методичних рекомендацій щодо проведення моніторингу соціально-економічної ситуації на підприємстві.

Література: 1. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учеб. для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; [Пер. с англ. / Под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1998. – 580 с. 2. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами. – К.: "Ника-Центр", 1998. – 544 с. 3. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства. Навч. посібник / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 640 с. 4. Герасимчук В. Г. Стратегія управління підприємством. Графічне моделювання. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с. 5. Шекля С. В. "Управление персоналом современной организации". – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1996. – 256 с. 6. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с. 7. Шемаєва Л. Г. Використання когнітивного підходу до формування стратегії соціально-економічного розвитку підприємства / Л. Г. Шемаєва, В. М. Логвін // Економіка розвитку. — 2006. — №3(39). — С. 108 – 111.

Стаття надійшла до редакції
11.10.2006 р.

УДК 339.5

Якубовський С. О.

ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ ЧИННИКИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

The article research deals with the studies of the currency-financial factors role in the international competitiveness of Ukrainian and Russian enterprises. The balance of payments structure of Russia and Ukraine is explored. The influence of the National banks monetary policy on money supply, interest rates and international investment position of the countries is analyzed.

У сучасних умовах розвитку міжнародних економічних відносин валютна та грошово-кредитна політика держави є одним із чинників підвищення конкурентоспроможності національних підприємств. Багато країн, що розвиваються, вико-

ристовують валютну політику для стимулювання економічного зростання завдяки постійному збільшенню позитивного сальдо у зовнішньоекономічній діяльності національних підприємств. З іншого боку, США, держави Європейського Союзу, зокрема країни Центральної та Східної Європи, запровадивши режими вільно плаваючого валютного курсу, не використовують валютний механізм для підвищення міжнародної конкурентоспроможності національних компаній. У цих країнах економічне зростання досягається завдяки ефективній грошово-кредитній політиці.

Існування двох різних моделей економічного зростання призвело до суттєвого розбалансування національних платіжних балансів окремих країн. Так, поточний рахунок платіжного балансу Сполучених Штатів постійно збільшує своє від'ємне сальдо, яке досягло у 2005 році найгіршого за всю історію показника – 805 млрд. дол. З іншого боку, деякі країни, що розвиваються, зокрема Росія, мають незбалансовано-позитивний платіжний баланс. У 2004 – 2005 роках саме така тенденція спостерігалася і в платіжному балансі України – приплив іноземного капіталу значно перевищував його відтік.

Виникає питання, яким чином поточний стан платіжного балансу країн впливає на міжнародну конкурентоспроможність національних підприємств. Отже, метою статті є виявлення взаємозалежності між сальдо платіжного балансу країн, зростанням грошової маси та показниками зовнішньоекономічної діяльності національних підприємств. У дослідженні використовуються статистичні дані Міжнародного валютного фонду та Національних банків України й Росії.

Слід відзначити, що в економічній системі будь-яка незбалансованість негативно впливає на економічну діяльність. Це також стосується і платіжного балансу, навіть тоді, коли його сальдо є позитивним. У цьому випадку пропозиція іноземної валюти на національному ринку значно перевищує попит на неї, і Національний банк змушений або спостерігати за постійним підвищенням курсу національної валюти, що погіршує умови зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств та стимулює імпорту, або викупати надлишок іноземної валюти за рахунок грошової емісії. Наслідком цієї політики є збільшення монетарної бази в економіці, що призводить до інфляції і також погіршує міжнародну конкурентоспроможність національного виробництва.

Обґрунтуємо цю тезу на прикладі ситуації, яка склалася в економіці Російської Федерації. Проаналізуємо структуру платіжного балансу Росії, конкурентні переваги її транснаціональних компаній та негативні наслідки незбалансованого платіжного балансу для економіки.

Зростання світових цін на енергоресурси та сировину стало головним фактором, що обумовив наявність за Росією за останні роки значного позитивного сальдо торговельного балансу: 48,1 млрд. дол. у 2001 році, 59,9 млрд. у 2003 році і 118,3 млрд. дол. у 2005 році. Для порівняння — у 1998 році позитивне сальдо торговельного балансу Росії склало лише 14,9 млрд. дол. У цілому ж з 1994 по 2005 роки сумарне позитивне сальдо торговельного балансу Росії склало 544,3 млрд. дол. За роки незалежності сальдо торгівлі послугами Росії, на відміну від товарних операцій, постійно мало негативні значення. Сумарне сальдо торгівлі послугами Росії в період з 1994 по 2005 роки склало 101,2 млрд. дол. [1].

Наявність у Росії активів, які контролюються закордонними інвесторами, призводить до відтоку капіталу з країни у зв'язку з вивезенням доходів від іноземних капіталовкладень. За цією статтею платіжного балансу в період з 1994 по 2005 роки з Росії було вивезено 183,8 млрд. дол. При цьому слід зазначити, що вивезення фінансових ресурсів з Росії за цією статтею платіжного балансу також обумовлено і відтоком капіталу, пов'язаним з виплатою відсотків за портфельними інвестиціями, включаючи боргові зобов'язання, та кредитами.

Вивезення російських капіталовкладень за кордон призводить до збільшення надходжень у країну такого капіталу, як доходи від іноземних інвестицій. При цьому в останні роки цей показник значно збільшився: 4,7 млрд. дол. у 2000 році, 5,7 млрд. дол. у 2002 році і 17,4 млрд. дол. у 2005 році. Але поки ще суми доходів російських інвесторів за кордоном (82,4 млрд. дол. за

період з 1994 по 2005 роки) значно менше доходів, вивезених іноземними інвесторами з національної економіки.

Разом з тим позитивний внесок операцій, які призводять до припливу капіталу в економіку Росії (товарна торгівля), цілком компенсує негативний внесок операцій, що сприяють до відтоку фінансових ресурсів (баланс торгівлі послугами і сальдо доходів від закордонних інвестицій). У результаті за всі роки незалежності баланс поточних операцій Росії постійно мав позитивні значення, а його сумарне сальдо з 1994 по 2005 роки склало 337,9 млрд. дол. Якщо ж розглядати сумарний баланс торгівлі товарами та послугами і сальдо доходів від закордонних інвестицій, то для Росії з 1994 по 2005 роки такий показник склав 341,6 млрд. дол.

Позитивне сальдо балансу поточних операцій Росії, звичайно ж, у першу чергу, пов'язане з наявністю в країні значних запасів природних ресурсів і сприятливою кон'юктурою на світових сировинних ринках. Позитивне сальдо балансу поточних операцій дозволило російським експортно-орієнтованим сировинним ТНК за останні роки вивозити значні фінансові ресурси за кордон. Так, у період з 2000 по 2005 роки сумарний обсяг інвестицій, вивезених з російської економіки, перевищив їхній увіз на 30,6 млрд. дол.

Про економічну могутність деяких російських ТНК свідчать дані щодо обсягів виробничих активів, які контролюються цими компаніями за кордоном. Так, провідній російській нафтопереробній завод "Petrotel" (потужність 4,7 млн. тонн нафти на рік), болгарська компанія "Нефтохім" (до її складу входить єдиний у країні Бургаський НПЗ із проектною потужністю у 10,5 млн. тонн), американська корпорація "Getty Petroleum Marketing", українське нафтохімічне акціонерне товариство "Оріана" та Одеський нафтопереробний завод (потужність 3,8 млн. тонн нафти на рік).

Аналогічну стратегію щодо купівлі конкуруючих виробництв за кордоном використовують і інші російські ТНК. Так, ТНК "Російський алюміній" контролює вірменського виробника алюмінію "Арменал", румунський глиноземний завод "Semitrade S. A" та дочірню компанію "Український алюміній", яка є власником 90% акцій Миколаївського глиноземного комбінату. Наявність у ТНК "Російський алюміній" монопольної влади на певних сегментах ринку країн СНД і держав Центральної та Східної Європи дозволяє цій компанії досягти високої рентабельності виробництва. За нормою операційного прибутку (25%) російська ТНК суттєво випереджає своїх конкурентів із промислово розвинутих країн: у американській ТНК "Alcoa" відповідний показник дорівнює 7,18%, у французькій корпорації "Pechiney" – 3,88%, у канадській компанії "Alcan" – 0,8% [2, с. 300].

Однак наявність стабільно позитивного сальдо поточного рахунка платіжного балансу вкрай негативно впливає на міжнародну конкурентоспроможність інших російських компаній. Це пов'язано з тим, що Центральний банк Росії (ЦБР) для підтримки курсу американського долара щодо російського рубля був вимушений викупити на валютному ринку значні обсяги іноземної валюти, емітуючи національну валюту. У результаті обсяги грошової маси в Росії стрімко зростали з 4,363 трлн. рублів у січні 2005 року до 6,045 трлн. у січні 2006 та 7,092 трлн. у липні 2006 року — і тільки за півтора року зростання грошової маси в країні становило 62,5% [3].

Така ситуація призводить до значної інфляції в Російській Федерації — у 2005 році ціни виробників зросли майже на 24%, що суттєво знизило конкурентоспроможність продукції, виробленої в країні. Наслідком цього стало ще більше погіршення структури зовнішньоекономічної діяльності російських підприємств: так, якщо у 2004 році частка машин і устаткування в товарному експорті Росії складала 6,8%, то у 2005 році вона скоротилася до 5,1%. При цьому імпорт відповідної продукції до країни за 2005 рік зріс майже на 36%.

Для подолання високого рівня інфляції Центральний банк Росії змушений підтримувати високу облікову ставку — 13% у 2005 році. Жорстка монетарна політика ЦБР підвищує вартість кредитів в економіці, що погіршує умови кредитування національних підприємств та змушує їх збільшувати обсяги запозичень за кордоном. Так, у 2005 році обсяг кредитів, от-

риманих російськими підприємствами за кордоном, збільшився на 69%.

У результаті міжнародна інвестиційна позиція Росії, незважаючи на позитивний поточний рахунок, є від'ємною. Так, якщо наприкінці 2003 року сумарні міжнародні активи Російської Федерації на 28,9 млрд. дол. перевищували всі (державні і приватні) міжнародні зобов'язання країни, то у 2004 році міжнародні активи вже на 20,5 млрд. дол. поступалися міжнародним зобов'язанням країни, а наприкінці 2005 року від'ємне сальдо становило вже 44,1 млрд. дол. У структурі міжнародних активів, що контролювалися російськими інвесторами наприкінці 2005 року (495,4 млрд. дол.), частка прямих іноземних інвестицій становить 28%, частка портфельних — 3,6%, частка інших інвестицій — 31,6% і частка резервних активів — 36,8%. У структурі активів, що контролювалися іноземними інвесторами у Росії (539,5 млрд. дол.), частки активів, пов'язаних з прямими та портфельними іноземними інвестиціями, становлять по 31,3%, а з іншими — 37,4%. Серед портфельних інвестицій, залучених до Росії, превалюють капіталовкладення в акції підприємств — 121,3 млрд. дол. [1].

Аналіз структури міжнародної інвестиційної позиції Росії дозволяє зробити висновок про те, що фінансова система країни є стабільною. Це пов'язано з тим, що міжнародні ліквідні активи, які контролюються резидентами країни, ще перевищують вартість ліквідних активів, котрі контролюються в Росії іноземними інвесторами. Однак, якщо темпи зростання від'ємної міжнародної інвестиційної позиції Російської Федерації завдяки постійному збільшенню приватних запозичень за кордоном зберігаються, це призведе до суттєвого погіршення фінансової стійкості країни.

Проаналізуємо структуру платіжного балансу України та визначимо його вплив на конкурентні переваги національних підприємств. Протягом 2004 – 2005 років платіжний баланс України, як і Росії, був незбалансованим із значним позитивним сальдо балансу офіційних розрахунків. При цьому структура платіжного балансу України протягом двох років кардинально змінилася: якщо у 2004 році найбільший приплив капіталу був пов'язаний із значним позитивним сальдо торгового балансу (3,7 млрд. дол.), то у 2005 році найбільшим був внесок позитивного сальдо прямих іноземних інвестицій (7,5 млрд. дол.) [4].

Зміни у структурі платіжного балансу за останні роки не змінили вплив його значного позитивного сальдо на умови функціонування грошово-кредитного ринку України. Адже впродовж 2004 та 2005 років монетарна база в Україні постійно збільшувалася — у 2004 році її зростання становило 13,672 млрд. грн., або 34,1%, у 2005 році — 28,994 млрд. грн., або 53,9%. При цьому, як і в Росії, саме операції на валютному ринку були головним каналом розширення грошової пропозиції в економіці.

Однак, як свідчать результати дослідження фахівців Національного банку України, хоча в умовах позитивного сальдо платіжного балансу насиченість економіки грошима постійно збільшувалася, певний час не відбувалося суттєвого негативного впливу монетарного чинника на цінові процеси: індекс споживчих цін коливався від 125,8% у 2000 році до 99,4% у 2002 році [5, с. 4].

У 2004 та 2005 роках ситуація з ціновою стабільністю різко погіршилась: індекс споживчих цін у 2004 році зріс на 9%, у 2005 — на 13,5%. А ціни виробників зазнали ще більшого зростання: 20,4% у 2004 році та 16,8% у 2005. Така ситуація, безумовно, погіршила конкурентоспроможність продукції, виробленої в Україні. Постійне падіння купівельної спроможності національної валюти підвищує вартість кредитів в економіці, що погіршує умови кредитування національних підприємств та змушує їх збільшувати обсяги запозичень за кордоном. Так, у 2005 році обсяг кредитів, отриманих українськими підприємствами за кордоном, збільшився на 68%.

При цьому, на жаль, збільшення грошової маси не призвело до стимулювання інвестиційних процесів у національній економіці. Це, по-перше, пов'язано зі структурою видаткової частини бюджету, яка спрямовується переважно на поточне споживання, — поточні видатки бюджету складають більше 90% від загального обсягу; по-друге, із збільшенням загально-

го податкового навантаження на економіку частка перерозподілу ВВП через зведений бюджет постійно зростає – 34,3% у першому кварталі 2006 року порівняно із 30,8% в аналогічному періоді 2005 року [5, с. 3].

У результаті інвестицій в основний капітал підприємств України у 2005 році зросли лише на 1,9% порівняно із 28% в 2004 році, а іншу додаткову грошову масу було спрямовано на споживання. При цьому роль банківської системи в економіці України та довіра до неї з боку юридичних і фізичних осіб постійно зростає. У 2005 році депозити в національній валюті зросли на 65%, в іноземній — на 51%. Ще більш стрімкими темпами зростали обсяги банківського кредитування — майже на 62%. Однак за темпами зростання банківських кредитів переважають кредити не підприємствам, а населенню, в першу чергу в іноземній валюті — 243% порівняно з 2004 роком.

Тому більша частина додаткової грошової маси в Україні спрямовується на споживання імпортованих товарів. У 2005 році товарний імпорт в Україну зріс майже на чверть. При цьому найбільш стрімке зростання імпорту спостерігалося саме на споживчі товари, зокрема імпорт взуття зріс у 6,9 раза, одягу — у 3,6 раза, деяких видів продуктів тваринного походження — у 3,2 раза. Слід зазначити, що збільшення офіційно зареєстрованого імпорту також частково пов'язане з деякою легалізацією економічної діяльності в Україні.

У результаті у 2005 році, на відміну від 1999 – 2004 років, торговельний баланс України був від'ємним. Негативний торговельний баланс компенсується позитивним сальдо послуг України, яке за всі роки незалежності постійно має позитивне значення. Це пов'язано, насамперед, з вигідним гео економічним положенням країни і наявністю на її території нафто- і газопроводів, які використовуються для транспортування російських енергоносіїв у Європу. Однак у 2005 році сальдо послуг завдяки значному зростанню імпорту теж погіршилось.

Наявність в Україні активів, які контролюються закордонними інвесторами, призводить до відтоку капіталу з країни у зв'язку з вивезенням доходів від іноземних капіталовкладень. За цією статтею платіжного балансу в період з 1994 по 2005 роки з України було вивезено 10,8 млрд. дол. При цьому слід зазначити, що вивезення фінансових ресурсів з України за цією статтею платіжного балансу, також як і в Росії, обумовлено і відтоком капіталу, пов'язаним з виплатою відсотків за портфельними інвестиціями, включаючи державні боргові зобов'язання, та кредитами. Вивезення українських капіталовкладень за кордон призводить до надходжень у країну капіталу у вигляді доходів від іноземних інвестицій. При цьому суми доходів українських інвесторів за кордоном (2,7 млрд. дол. за період з 1994 по 2005 роки) значно менше доходів, вивезених іноземними інвесторами з національної економіки, і сальдо доходів від закордонних інвестицій України постійно приймає негативні значення.

У результаті міжнародна інвестиційна позиція України, незважаючи на позитивний поточний рахунок протягом 1999 – 2005 років постійно погіршується. Так, якщо наприкінці 2001 року сумарні міжнародні активи України на 20,3 млрд. дол. поступалися всім (державним і приватним) міжнародним зобов'язанням країни, то у 2004 році різниця становила 24,4 млрд. дол., а на початку 2006 року – 28,8 млрд. дол. У структурі міжнародних активів, що контролювалися українськими інвесторами наприкінці 2005 року (27,3 млрд. дол.), частка прямих іноземних інвестицій становить 1,7%, частка портфельних – 0,2%, частка інших інвестицій – 27,1% і частка резервних активів – 71%. У структурі активів, що контролювалися іноземними інвесторами в Україні (56,1 млрд. дол.) частка активів, пов'язаних з прямими іноземними інвестиціями, становить 30,9%, з портфельними – 16,4%, з іншими – 52,8%. Серед портфельних інвестицій, залучених до України, переважають капіталовкладення в боргові зобов'язання – 8,4 млрд. дол. [6].

Аналіз структури активів, що контролюються іноземними інвесторами в Україні, дозволяє зробити висновок про те, що в разі будь-якої нестабільності в національній економіці або суспільстві іноземні інвестори можуть спробувати вивести з країни до 31 млрд. дол. У зв'язку з тим, що національні інвестори та НБУ володіють значно меншими міжнародними ліквід-

ними активами, ця ситуація може призвести до глибокої фінансової кризи в країні.

Результати проведеного дослідження свідчать про те, що велике позитивне сальдо платіжного балансу в Україні і Росії створило негативний вплив на міжнародну конкурентоспроможність їхніх економік. Це пов'язано з тим, що НБУ і ЦБР, стримуючи зростання курсу національних валют, значно збільшили монетарну базу в національних економіках, що призвело до зростання цін на національну продукцію та високих процентних ставок. Конкурентоспроможність вітчизняної продукції знизилась, а підприємства стали залучати значні іноземні кредитні ресурси. У результаті міжнародна ліквідність України і Росії погіршилася.

Отже, слід зазначити, що експортноорієнтована модель економічного розвитку в умовах жорсткого регулювання валютного курсу має певні недоліки, які необхідно враховувати під час реалізації державної економічної політики.

У 2006 році, за прогнозами експертів, сальдо балансу офіціальних розрахунків України стане від'ємним, і НБУ вже буде викупати на валютному ринку надлишок національної валюти. Ця ситуація і має стати об'єктом подальших досліджень.

Література: 1. Russia: IFS Supplement on Monetary and Financial Statistics // International Monetary Fund, August 2006. 2. Якубовський С. О. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: Навч. посібник / С. О. Якубовський, Ю. Г. Козак, О. В. Савчук. – К.: Центр навчальної літератури, 2006 – 488 с. 3. Центральный банк Российской Федерации. Платежный баланс Российской Федерации за 2004 и 2005 годы // www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/. 4. Національний банк України. Платіжний баланс України за 2004 та 2005 роки // www.bank.gov.ua/Balance/index.html. 5. Департамент монетарної політики Національного банку України. Монетарний огляд за перший квартал 2006 року // www.bank.gov.ua/Statist/index.html. 6. Ukraine: IFS Supplement on Monetary and Financial Statistics // International Monetary Fund, August 2006.

Стаття надійшла до редакції
10.10.2006 р.

УДК 331.103

Пушкар О. І.
Балакірева С. О.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ ДИСТАНЦІЙНОЇ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

In this article a rule of the concept of introduction and application DLA as bases for construction of the effective mechanism of management DLA of the personnel of the enterprise, which is used as one of competitive advantages in modern conditions of managing is considered.

Сучасний рівень розвитку НТП, що характеризується постійним підвищенням технологічних можливостей, надійності інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та поступовим здешевленням їхньої собівартості [1], стимулює децентралізацію бізнесу за допомогою використання мережних форм організації діяльності на основі застосування ІКТ.

Застосування ІКТ як одна з конкурентних переваг бізнесу (дозволяє підвищити гнучкість, ефективність операційної діяльності, інвестиційну привабливість для вітчизняних та іноземних партнерів, розширити ринки збуту продукції тощо) спонукає господарські суб'єкти "переносити в мережу" всі можливі види діяльності: торговельну, фінансову, трудову (дистанційну трудову діяльність — ДТД) і т. д. [2]. Останній з перерахованих видів діяльності є достатньо перспективним для подальшого функціонування підприємства в умовах розвитку "інтелектуалізації" праці або "економіки знань".

На відміну від підприємств розвинутих країн світу, вітчизняні підприємства не мають у власному арсеналі ефективного, випробуваного на практиці механізму впровадження та застосування ДТД через недостатній досвід використання ДТД у практичній господарській діяльності та відсутність теоретико-методологічного апарату впровадження і застосування ДТД у вітчизняних умовах господарювання.

Питання дослідження ДТД мають місце в працях російських та українських вчених, серед яких: Т. І. Яковлєва, С. І. Паринов, Є. Шмелькова, В. Чернухін, А. Мударян, С. В. Шекшня, А. Милицький, О. Нечай. Ці дослідники займалися вирішенням окремих проблем застосування ДТД: визначали сутність та місце ДТД на підприємстві, види ДТД, технічне та програмне забезпечення здійснення ДТД тощо. Аналіз праць названих дослідників показав, що на сьогодні не описано ефективних механізмів впровадження і застосування ДТД та інструментів управління цими процесами в умовах вітчизняних підприємств.

Розробка ефективного теоретико-методологічного апарату впровадження та застосування ДТД має базуватися на положеннях відповідної концепції, через те що визначення концептуальних засад дослідження ДТД персоналу підприємства здійснюється з метою відображення цілісного розуміння і трактування категорій та процесів предметної області дослідження впровадження та застосування ДТД на підприємстві, визначення цілей, критеріїв оцінки та методів організації й управління цими процесами.

Отже, **метою** статті є розробка концепції, яка дозволяє встановити цілі, завдання і шляхи використання ДТД на підприємстві за допомогою формулювання та обґрунтування основних положень концепції впровадження та застосування ДТД на підприємстві.

Відправним пунктом побудови концепції управління ДТД персоналу підприємства є розуміння того, що застосування ДТД на підприємстві є однією з конкурентних переваг операційної діяльності в умовах сучасної ринкової економіки. Сьогодні міжнародна економіка характеризується акцентуванням уваги на таких факторах виробництва, як персонал та інформація, що орієнтує державні економіки на інтенсивний розвиток наступних тенденцій: інтелектуалізація праці та інформатизація (розвиток та поширення ІКТ), котрі, у свою чергу, є умовами виникнення ДТД.

Аналіз праць дослідників, які займалися вивченням питань розвитку ДТД, вказав на те, що підприємство у разі впровадження та застосування ДТД отримує такі основні переваги:

- зростає ефективність використання інтелектуального потенціалу персоналу;
- підвищуються показники результативності праці;
- оптимізуються витрати на наймання та відбір персоналу в разі необхідності періодичної зайнятості штатних працівників;
- підвищується рівень задоволення працею відповідних працівників;
- оптимізуються склад робочих колективів та проектних груп, а також покращення психологічного клімату в колективі;
- оптимізуються витрати на організацію і підтримку робочого місця та соціальне забезпечення персоналу.

Зазначені переваги дозволяють підвищити ефективність використання персоналу та інших ресурсів (фінансових, матеріальних та нематеріальних) підприємства. Отже, основною метою впровадження та застосування ДТД на підприємстві є підвищення результатів власної операційної діяльності за допомогою оптимізації використання такого стратегічного ресурсу, як персонал підприємства на основі застосування ІКТ.

ДТД як один з механізмів регулювання соціально-трудо-вих відносин має значення на трьох рівнях: національної економіки (макроекономічному); підприємства (мікроекономічному); особистому (індивідуальному) рівні телепрацівника [3]. При цьому слід вважати, що перший рівень включає в себе, крім внутрішньої економічної системи країни та розподілу праці, також міжгалузеву економіку, галузі економіки та регіональні економіки, тобто частково стосується мезоекономічного рівня країни, на якому здебільшого вже сформувалися умови, сприятливі для розвитку інформаційного суспільства в цілому та ДТД зокрема [4]. На кожному із зазначених рівнів існують фактори формування та розвитку ДТД у певних умовах її застосування.

На державному рівні застосування ДТД зумовлюють: стратегічна спрямованість соціально-економічного розвитку країни;

- законодавчо-нормативна база;
- структура економіки та ринку праці;
- рівень розвитку ІКТ;
- рівень розвитку "здорової" конкуренції.

Досвід застосування ДТД у розвинутих країнах світу вказує на те, що основним орієнтиром для розвитку та застосування ДТД на вітчизняних підприємствах є координація цієї діяльності з боку держави та створення відповідних умов для встановлення інформаційного суспільства, інтеграції в глобальний інформаційний простір, що має відбуватися на фоні соціально орієнтованої економіки країни. Інструментом створення умов застосування ДТД як однієї з характеристик розвинутого інформаційного суспільства є розробка відповідної законодавчої бази, яка б визначала державні пріоритети розвитку та стимулювала їх досягнення. Це, насамперед, нормативні акти, що регулюють дистанційні трудові відносини та процеси обміну, обробки та зберігання інформації.

Специфіка ДТД полягає в тому, що вона може застосовуватися для виконання задач професійної діяльності, які потребують інтелектуальних зусиль. Отже, зі збільшенням частки підприємств сфери нематеріального виробництва в загальній структурі економіки потенційні можливості застосування ДТД на вітчизняних підприємствах зростають.

Використання ІКТ для забезпечення здійснення дистанційних трудових відносин потребує відповідного рівня розвитку ІКТ у країні, що безпосередньо визначає рівень розповсюдження ДТД серед економічно активного населення країни.

Проте в умовах, задовільних для застосування ДТД значень перерахованих макроекономічних факторів, ДТД не матиме ефективного розвитку в разі відсутності конкуренції між суб'єктами господарювання, що базується на відповідності діяльності вітчизняних підприємств існуючій в країні законодавчій базі.

У межах підприємства застосування ДТД визначають: стратегія підприємства; стиль та методи управління; специфіка операційної діяльності (виробничо-технологічний аспект);

- інформаційна система підприємства;
- фінансові можливості.

Зазначена сукупність факторів виробництва, що зумовлюють процес застосування ДТД визначається також характерними особливостями ДТД та є похідною від групи факторів макроекономічного рівня.

Серед особистих характеристик працівника як складової персоналу підприємства, що формують та впливають на розвиток процесу застосування ДТД на підприємстві, є наступні групи факторів:

- психологічні (тип особистості, ціннісні орієнтації) та фізіологічні (стать, вік, стан здоров'я);
- професійно-кваліфікаційні (рівень освіти та спеціальної професійної підготовки, практичний досвід роботи, якість результатів праці, в тому числі рівень розвитку творчих здібностей та інтелектуального потенціалу);
- соціально-побутові (сімейний стан, наявність та чисельність дітей у родині та інших утриманців, обсяги житлової площі, що припадають на одного члена родини працівника).

Зазначені характеристики працівників підприємства мають подвійне значення в процесі застосування ДТД. З одного боку, вони є факторами, які визначають соціально-гуманітарний аспект діяльності підприємства, а з іншого – визначають особисту зацікавленість працівника ДТД, що, у свою чергу, суттєво впливає на ефективність застосування ДТД на підприємстві. Крім того, впровадження та застосування ДТД на підприємстві може бути не пов'язане зі штатним складом працівників даного підприємства і має враховувати характеристики підрядників. Остання умова дозволяє авторам даного дослідження виокремити групу особистих характеристик персоналу з загальної сукупності факторів мікросередовища підприємства, що формують та зумовлюють розвиток ДТД на підприємстві.

Таким чином, сукупність факторів, що впливають на процес застосування ДТД на підприємстві можна зобразити у вигляді піраміди (рис. 1), яка відображає, що на процес застосування ДТД на підприємстві впливають як зовнішні по відношенню до підприємства чинники, так і внутрішні, причому важливе місце серед інших займають особисті характеристики персоналу підприємства.



Рис. 1. Фактори формування та розвитку ДТД на підприємстві

Маючи за основу положення про позитивний вплив процесу застосування ДТД на конкурентоспроможність підприємства у разі правильного урахування зазначених факторів усіх рівнів, концепція впровадження та застосування ДТД на вітчизняних підприємствах подана в межах даної статті у вигляді системи основних теоретично-методологічних положень стосовно розуміння та визначення суті, змісту, цілей, завдань, критеріїв, принципів і методів впровадження та застосування ДТД на підприємстві, а також механізмів управління ними в умовах підприємств України.

Положення 1. ДТД розглядається як альтернативна форма організації та здійснення трудової діяльності працівниками (штатними або сумісниками підприємства), яка здійснюється в режимі використання ІКТ для децентралізації трудової діяльності в просторі та в часі.

ДТД як одна з форм здійснення трудової діяльності працівниками підприємства є проміжною між традиційною трудовою діяльністю, яка передбачає здійснення працівником посадових функцій та обов'язків у межах виробничих приміщень підприємства-роботодавця в регламентований законодавством з праці, робочий час (наприклад, з 8 годин до 17) та самозайнятстю працівника. ДТД відноситься до нестандартних гнучких режимів роботи, які передбачають коливання тривалості робочого часу.

Здійснення ДТД не змінює сутності задач професійної діяльності конкретного працівника, лише трансформує засіб його взаємодії з безпосереднім менеджером (представником інтересів роботодавця, далі — телероботодавцем), колегами та партнерами за допомогою використання ІКТ.

Використання ІКТ у ході здійснення ДТД обумовлює специфіку задач професійної діяльності, які можуть бути виконані в результаті здійснення ДТД. Це робочі завдання, що вимагають інтелектуальних зусиль працівника. Однак, думка про те, що застосування ДТД можливе лише для виконання інтелектуальних завдань є помилковою, тому що ДТД застосову-

ється також у процесі вирішення "комбінованих" задач, що потребують інтелектуальних та фізичних зусиль. Прикладом таких задач можуть бути задачі професійної діяльності працівників дослідно-конструкторських спеціальностей, до складу функціональних обов'язків яких, крім розробки відповідної конструкторської документації, входить створення дослідних зразків продукту, що розробляється. Питома вага ДТД у загальному об'ємі трудової діяльності працівників, що виконують "комбіновані" задачі професійної діяльності залежить від місця та ролі задач, які виконуються в режимі ДТД у технологічному процесі, рівня їхньої складності, деталізації та регламентації на підприємстві тощо.

Положення 2. ДТД є складовою системи управління підприємством, що має певний рівень складності та різноманітності.

ДТД як одна з форм організації трудової діяльності працівників входить до складу об'єктів системи управління персоналом (СУП) підприємства, яка у свою чергу, є складовою компонентою системи загального управління підприємства. Таким чином, система управління ДТД є частиною системи управління підприємством у цілому.

Входячи до складу СУП, система управління ДТД має забезпечувати виконання всіх функцій та завдань управління персоналом підприємства, до основних з яких належать [5]:

- планування потреб у персоналі, складання посадових інструкцій, адаптації персоналу, проектування кар'єрного зростання персоналу та його навчання, складу потенційних робочих колективів тощо;

- підбір та набір працівників з метою забезпечення запланованого якісного та кількісного складу персоналу;

- навчання персоналу підприємства відповідно до динаміки зовнішніх та внутрішніх щодо підприємства умов господарювання;

- розвиток кар'єрного зростання персоналу в межах підприємства;

- організація та регулювання трудової активності персоналу під час здійснення трудового процесу (нормування праці, організація робочого місця, режим робочого часу, етика ділових відносин тощо);

- контроль за здійсненням персоналом підприємства трудового процесу та оцінка його результатів;

- мотивація персоналу на досягнення цілей підприємства.

Особливість виконання зазначених функцій та задач системою управління ДТД персоналу підприємства зумовлюється характерними особливостями організації та здійснення ДТД [4] і відображається на складності та специфіці інструментів, методів, прийомів та відповідних програм, що мають застосовуватися для виконання перерахованих функцій і задач управління персоналом системою управління ДТД персоналу підприємства.

Управлінню ДТД персоналу підприємства, за аналогією до СУП, властиві такі якості, як цілісність і завершеність на основі здійснення комплексного вирішення проблем ефективного управління ДТД та відтворення трудового потенціалу телерабітника. Системний підхід в управлінні ДТД передбачає врахування взаємозв'язків та взаємовпливу між окремими аспектами здійснення управлінських функцій та завдань з метою досягнення кінцевих цілей впровадження та застосування ДТД на підприємстві.

Положення 3. Об'єктом системи управління ДТД персоналу підприємства є бізнес-процес здійснення ДТД.

Ефективність системи управління ДТД забезпечується у разі розглядання процесу здійснення ДТД як бізнес-процесу за допомогою застосування теоретичних засад процесного підходу. Належність процесу здійснення ДТД до складу бізнес-процесів господарської діяльності підприємства пояснюється наявністю у процесу здійснення ДТД як одного з трудових процесів основних характеристик бізнес-процесу в загальному розумінні цього поняття (рис. 2):

- наявність сукупності взаємозалежних видів діяльності (дій, операцій, функцій, робіт);

- систематизованість, послідовність та структурованість видів діяльності;

- наявність "входу" у вигляді ресурсів;

наявність "виходу" у вигляді результату;
споживча цінність "виходу" для клієнта.

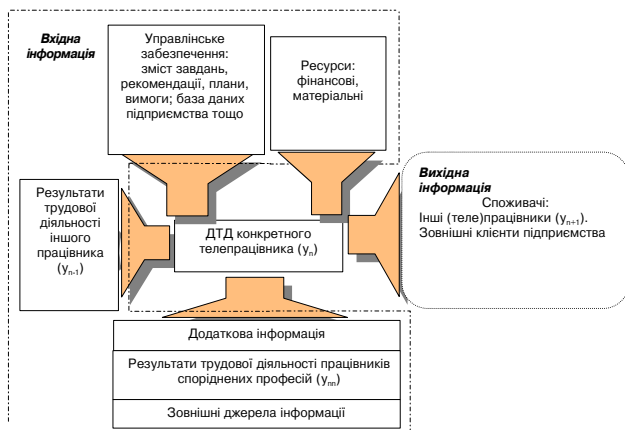


Рис. 2. Схема взаємодії складових бізнес-процесу здійснення ДТД телепрацівником

Замовниками або споживачами вихідної інформації бізнес-процесу здійснення ДТД телепрацівником є безпосередні керівники та менеджери вищого рівня управління підприємства — телероботодавці, інші телепрацівники (працівники) підприємства, зовнішні по відношенню до підприємства-телероботодавця суб'єкти господарювання.

"Входами" бізнес-процесу здійснення ДТД телепрацівником підприємства є: управлінська інформація, фінансове і матеріальне забезпечення, база даних підприємства, результати діяльності працівників попередньої ланки технологічного ланцюга, інформація від працівників споріднених професій та інша додаткова інформація, необхідна для виконання певних завдань професійної діяльності в режимі ДТД.

Використання процесного підходу з метою розробки ефективних інструментів управління ДТД персоналу підприємства дозволить забезпечити відповідність цих інструментів принципам цілісності, системності та комплексності.

У час стрімкого поширення глобалізації світової економіки акцент на "інформаційному мотиві" в управлінні компаніями, які пропагують оборонні та наступальні стратегії, є однією з основних особливостей успішного управління [6]. Крім того, з точки зору кібернетики управління поняття інформаційне, та на сучасному етапі розвитку не є можливим без використання ІКТ. В системі управління персоналом ІКТ, крім можливості обробки великих масивів інформації, дозволяють підтримувати оперативний рівень вирішення задач та прийняття управлінських рішень, а їх постійне удосконалення сприяє удосконаленню самої СУП підприємства [7].

Отже, розглядаючи управління ДТД як складову загальної системи управління підприємством, а здійснення ДТД як бізнес-процес, неможливо недооцінити роль та значення інформаційної системи підприємства в ефективності процесів управління та здійснення ДТД. У бізнес-процесі здійснення ДТД інформація виступає у вигляді ресурсу, предмета та результату праці. Разом з цим інформація забезпечує процес прийняття рішень стосовно виконання функцій управління ДТД працівників.

Таким чином, за рахунок існування інформаційної системи, що дає можливість подавати інформацію як ресурс та предмет праці до телепрацівника, а також здійснювати обмін відповідною інформацією між ним та телероботодавцем, забезпечується впровадження та застосування ДТД на підприємстві.

За джерелом надання потрібної інформації телепрацівнику для здійснення ДТД остання розділена на три групи: інформація, що надається керівництвом телепрацівника (телероботодавцем), інформація з відповідних функціональних підсистем підприємства, яка в оптимальному для застосування ДТД випадку має надходити з єдиного сховища даних та знань

підприємства; зовнішня інформація, котра застосовується у разі недостатності використання двох перших джерел інформації для здійснення телепрацівником певного робочого завдання в режимі ДТД. У сукупності інформація всіх трьох груп становить інформаційно-трудоий простір ДТД персоналу підприємства, інформаційні потоки, які протікають у ньому, та суб'єкти, що їх забезпечують, схематично подано на рис. 3.

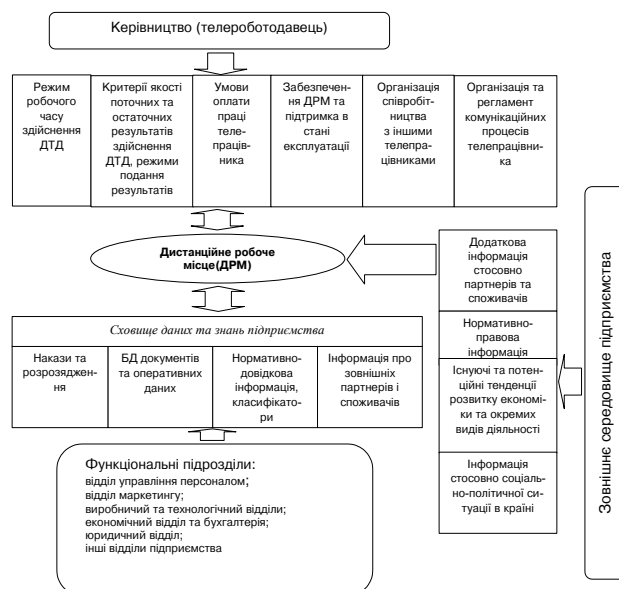


Рис. 3. Інформаційно-трудоий простір ДТД персоналу підприємства

Інформаційно-трудоий простір ДТД автори даної статті визначають як сукупність систем, що забезпечують отримання вичерпної інформації, необхідної для здійснення ДТД персоналом підприємства (штатними працівниками чи підрядниками) та управління нею.

Слід відзначити, що однією з основних умов створення інформаційно-трудоого простору для ДТД персоналу підприємства є відповідність інформаційної системи підприємства таким характеристикам, як повнота інформації, що надається користувачеві, та її сумісний характер, системність, достовірність, оперативність надання даних, надійність і секретність, актуальність. З метою забезпечення інформаційної системи перерахованими якостями сучасні підприємства застосовують спеціалізовані облікові системи (в тому числі системи електронного документообігу), системи підтримки прийняття рішень, системи управління відносинами з клієнтами (наприклад, CRM — Customer Relationship Management).

Використання перерахованих та багатьох інших інформаційних систем у сукупності для забезпечення підвищення ефективності діяльності підприємства всією необхідною інформацією створює єдиний інформаційний простір підприємства, частиною якого є інформаційно-трудоий простір ДТД персоналу підприємства.

Перспективним напрямком створення єдиного інформаційного простору підприємства, в якому процеси управління та застосування ДТД будуть максимально забезпечені, є розробка комплексної системи управління, яка складається з декількох важливих рівнів. Ці рівні в сукупності становлять інтегровану управляючу інформаційну систему (УІС), що забезпечує ефективну роботу сучасних підприємств. За аналогією до системи виконавчої влади країни, склад УІС підприємства можна спроектувати відповідно до УІС майбутнього "віртуального уряду":

УІС менеджменту (інформаційні системи управління (ІСУ) виконавчого керівництва); оперативні УІС (ІСУ підтримки прийняття рішень; ІСУ звітності; інформаційні системи операційного управління; си-

стема адміністративного управління; система бухгалтерської звітності);

УІС групових рішень чи УІС віртуального менеджменту (інтерактивні системи робочого співробітництва; системи стратегічних союзів; віртуальні підприємства та організації);

УІС соціально орієнтованих систем (система інтерпретації геофізичних даних; система аналітичної обробки);

УІС навчання (автоматизовані системи навчання та перепідготовки працівників системи керівництва; автоматизовані системи навчання персоналу на підприємствах та навчальних закладах);

УІС комплексу спеціальних засобів (центр управління УІС; система управління базами даних УІС; система моніторингу роботи УІС; засоби забезпечення інформаційної взаємодії різних УІС; інтернет-засоби) [8].

Положення 4. Відповідальність за програмне та технологічне забезпечення бізнес-процесу здійснення ДТД належить до обов'язків телероботодавця.

Однією з умов, необхідних для здійснення ДТД, є застосування ІКТ. В Україні 73% працівників сфери економіки одержують заробітну плату, нижчу від прожиткового мінімуму. Крім того, питома вага заробітної плати в собівартості продукції в 2002 році становила 6 – 7%. Для порівняння, в 90-х роках цей показник складав 15 – 24% [9]. За кінцевим споживанням на душу населення Україна відстає від країн ЄС у 6,2 раза [10]. Факт падіння життєвого рівня працюючої частини населення країни на фоні загального економічного зростання підтверджує наявність таких макроекономічних тенденцій, як постійне зменшення частки оплати праці найманих працівників у ВВП країни [11]. Ці факти свідчать про те, що більшість із працівників не в змозі забезпечити себе ІКТ необхідними для здійснення ДТД.

З іншого боку, збільшення ефекту масштабу (економії постійних витрат підприємства) від застосування ДТД підвищується з рівнем збільшення кількості телепрацівників. Отже, впровадження ДТД передбачається на середніх та великих підприємствах, що зумовлене обґрунтуванням витрат на ІКТ та їх експлуатацію.

Організація ДТД працівників не передбачає абсолютноного виключення безпосереднього контакту телепрацівника з телероботодавцем під час здійснення трудового процесу. В межах бізнес-процесу здійснення ДТД відбувається раціональне поєднання безпосереднього контакту телепрацівника з телероботодавцем та застосування ІКТ для виконання задач професійної діяльності. Безпосередній контакт із телероботодавцем існує в мінімальному об'ємі, достатньому для ефективного здійснення певних задач професійної діяльності телепрацівника, в тому випадку, коли використання з цією метою ІКТ не є достатнім. Співвідношення часу, що витрачається на безпосередній контакт з телероботодавцем та застосування ІКТ в загальному обсязі робочого часу телепрацівника, визначається специфікою задач професійної діяльності, що виконуються в режимі ДТД, вимогами до процесу їх виконання та результатів ДТД, рівнем деталізації та регламентації дистанційних трудових відносин на підприємстві, механізмами мотивації та контролю за здійсненням ДТД, умовами праці телепрацівника, віддаленістю та доступністю телероботодавця для телепрацівника тощо.

Положення 5. Система управління ДТД повинна базуватися на елементах самоорганізації та базуватися на методі постановки цілей.

ДТД є одним із інструментів підвищення інтенсивності використання інтелектуального потенціалу персоналу підприємства. В розрізі тенденції сучасного соціально-економічного розвитку як ключовий фактор розвитку інформаційного суспільства виділяють творчу інтелектуальну працю [12]. Отже, творча праця (рівень прикладного трансформування здобутих знань і вивчення передового досвіду в різних галузях з метою їх застосування щодо економічної ситуації на підприємстві, вирішення нових економічних та соціальних завдань, удосконалення наявних методів прийняття рішень у нових виробничих умовах [13]) — евристичні та діагностичні задачі професійної діяльності, що здійснюються в режимі ДТД.

За своєю природою творча інтелектуальна праця є індивідуальною та зумовлюється високою мірою автономності [13], що в бізнес-процесі ДТД задовольняється відсутністю безпосереднього жорстко регламентованого контролю з боку телероботодавця.

З іншого боку, відносна автономність творчої інтелектуальної праці телепрацівника зумовлює певний рівень самоорганізації бізнес-процесу здійснення ДТД персоналом підприємства. Управління бізнес-процесом здійснення ДТД як механізмом децентралізації трудової діяльності персоналу підприємства, що застосовується для використання інтелектуального потенціалу працівників за допомогою застосування ІКТ (особливо на етапі випробувальних практичних впроваджень і недостатнього теоретико-методологічного апарату застосування як стадії інноваційного процесу) має забезпечуватися на основі правил, що лише частково регламентують бізнес-процес здійснення ДТД та ефективної взаємодії суб'єктів дистанційних трудових відносин.

Тобто, наявність таких характеристик ДТД, як використання ІКТ (мережних технологій) та інтелектуальної праці, котрі, з іншого боку, є умовами застосування прийомів еволюційного менеджменту, дозволяють застосувати його основні положення по відношенню до процесу управління бізнес-процесом здійснення ДТД персоналу підприємства. З точки зору еволюційного менеджменту продуктивність співробітництва працівників (інтелектуалів) на основі застосування ІКТ досягається без централізованого контролю з боку керівництва за рахунок спільних цілей, ідей та зусиль. Це є можливим за допомогою використання ефективних горизонтальних комунікаційних зв'язків співробітників різних рівнів підприємства [14].

Автори даного дослідження пропонують застосовувати основні принципи еволюційного менеджменту в процесі взаємодії суб'єктів ДТД, тобто між телепрацівниками та телероботодавцем.

У бізнес-процесі здійснення ДТД необхідна субординація її суб'єктів та регламентація процесів виконання завдань професійної діяльності, що може забезпечуватися обґрунтованою кількістю правил та орієнтаційних цілей здійснення ДТД. У цьому випадку розробка загальних правил, системи цінностей, рекомендацій стосовно практичного здійснення ДТД персоналом підприємства дозволить регулювати процес здійснення ДТД та зміни в ньому. При чому з позиції еволюційного менеджменту такі зміни відбуваються переважно у напрямку знизу вгору, як і у біологічних системах [14], що посилює зворотний зв'язок між телепрацівником і телероботодавцем та створює сприятливі умови для прояву системного ефекту в бізнес-процесі здійснення ДТД. Тобто система управління ДТД розвивається як результат безперервного діалогу між нижнім рівнем та найближчим вищим рівнем (в еволюційному менеджменті — метарівнем). Наявність ефективного зворотного зв'язку між учасниками бізнес-процесу здійснення ДТД також позитивно впливає на зменшення соціальної відчуженості конкретного телепрацівника.

Таким чином, управління ДТД має базуватися на синтезі таких методів, як еволюційний менеджмент та постановка загальних цілей здійснення ДТД персоналом підприємства. Застосування засад першого підходу дасть можливість аналізу організаційних моментів здійснення ДТД та їх коригування за рахунок тісного взаємозв'язку суб'єктів дистанційних трудових відносин, що стимулюватиме підвищення ефективності творчої інтелектуальної праці персоналу. Одночасно з цим, встановлення координуючих цілей та правил бізнес-процесу здійснення ДТД дозволить спрямовувати впровадження та застосування ДТД на підприємстві у напрямку досягнення цілей підприємства в цілому.

Положення 6. У системі управління ДТД для виконання функцій внутрішнього контролю за бізнес-процесом здійснення ДТД телепрацівником пропонується застосовувати систему комплексного контролю, яка поєднує в собі заходи управлінського контролю з боку телероботодавця та самоконтролю телепрацівника за власною ДТД.

Основними причинами застосування комплексного контролю за здійсненням ДТД є суперечності між необхідністю по-

стійного контролю за бізнес-процесом здійснення ДТД для прийняття своєчасних ефективних управлінських рішень та неможливість існування такого контролю стосовно процесів використання інтелектуальної творчої праці персоналу.

Значна собівартість сучасних ІКТ, які дають можливість контролювати ДТД телепрацівників у режимі реального часу, також зменшує шанси здійснення поточного контролю за процесом ДТД телепрацівника в реальному часі.

Як зазначалося в попередньому положенні, ця суперечність вирішується за допомогою поєднання мінімальної регламентації бізнес-процесу ДТД та його самоорганізації.

У даному випадку обґрунтовані інструменти контролю з боку телероботодавця за бізнес-процесом здійснення ДТД мають бути задекларовані у відповідних внутрішніх документах підприємства (уставом, положенням про підрозділи, посадовими інструкціями суб'єктів дистанційних трудових відносин, умовами трудового договору між телероботодавцем та телепрацівником, документально оформленими інструкціями та рекомендаціями стосовно організації та здійснення бізнес-процесу ДТД на підприємстві тощо), узгоджені з телепрацівником, мають відповідати особливостям технологічного процесу, в рамках якого здійснюється ДТД, та специфіці завдань професійної діяльності, що здійснюються в режимі ДТД.

У цілому інструментами контролю за бізнес-процесом здійснення ДТД мають визначитися строки контролю, форми, обсяги, якість (повнота, рівень деталізації; критерії оцінки результатів контролю, можливість та умови отримання штрафних санкцій чи нагород за них тощо) й інші вимоги до інформації, необхідної для здійснення контролю. Внутрішній контроль за бізнес-процесом здійснення ДТД телепрацівником з боку телероботодавця має носити мінімально регламентуючий характер та забезпечувати телероботодавця відповідною оперативною інформацією стосовно стану виконання задач професійної діяльності в режимі ДТД, що на телепрацівника матиме стимулюючий вплив.

Крім поточного внутрішнього контролю з боку телероботодавця, контрольні функції здійснюються у разі оцінки кінцевих результатів ДТД конкретного телепрацівника та самоконтролю телепрацівника, у рамках функцій самоорганізації системи управління ДТД персоналу підприємства. Останній вид контролю є особистісною характеристикою телероботодавця, яка має виявлятися на етапі оцінки його придатності до здійснення ДТД. Таким чином, комплексний контроль процесу здійснення ДТД у вигляді поєднання мінімальної координуючої дії поточного контролю телероботодавця та самоорганізації власної діяльності телепрацівником має забезпечити регламентацію дистанційних трудових відносин та ефективність використання інтелектуального потенціалу персоналу підприємства.

Положення 7. Основою механізму стимулювання здійснення ДТД є застосування організаційної форми стимулювання в поєднанні з мотивацією через зміст праці телепрацівника.

Авторами даного дослідження передбачається, що механізм стимулювання здійснення ДТД базуватиметься в значній мірі на наданні працівнику можливості здійснювати ДТД, тобто на перевагах використання власне ДТД. Серед основних особливостей ДТД як однієї з форм організації трудової діяльності присутні [4]:

- гнучкий режим робочого часу та все те, що з ним пов'язано; ізолюваність від робочого колективу;
- відсутність постійних пересувань до стаціонарного місця роботи в приміщенні підприємства-телероботодавця;
- відсутність постійного безпосереднього контакту та контролю керівництва;
- значний рівень самостійності та творчості інтелектуальної праці.

З метою ефективної організації та здійснення ДТД персоналу підприємства пропонується при побудові механізму стимулювання здійснення ДТД телепрацівниками підприємства застосовувати стимулювання за рахунок умов праці. В такому випадку основним стимулюючим регулятором має виступати робоче середовище, в якому здійснюються задачі професійної діяльності. Врахування перерахованих особливостей ДТД з метою організації ефективної системи стимулювання потен-

ційних телепрацівників можливе за допомогою використання засад організаційної форми стимулювання.

Крім робочого середовища як стимулюючого регулятора телепрацівників до здійснення ними ДТД, стратегія стимулювання системи управління ДТД персоналу підприємства має застосовувати підхід, що ґрунтується на мотивації через саму роботу, тобто процес інтелектуальної праці. Особиста задоволеність завданнями власної професійної діяльності, у більшості випадків, свідчить про високий рівень професіоналізму працівника, що є однією з основних умов, котра визначає придатність працівника до здійснення ним ДТД. Отже, як один із основних механізмів стимулювання здійснення ДТД розглядається зміст роботи, що планується для виконання в режимі ДТД.

Однією з основних особливостей ДТД є застосування в бізнес-процесі її здійснення інтелектуальної праці, переважно творчої складової інтелектуальної праці. Творча праця характеризується двома особливостями: вона спрямована на створення інноваційного продукту; в її процесі відбувається відтворення персоніфікованого інтелектуального капіталу працівника. Таким чином, результатом творчої праці працівника виступає не тільки інтелектуальний продукт, а й інтелектуальний розвиток особистості телепрацівника.

Зазначені характеристики творчої інтелектуальної праці телепрацівника розглядаються в рамках диспозиційного та когнітивного підходів. З точки зору диспозиційного підходу основою задоволення найвищих потреб у повазі та самореалізації є володіння інформацією і здатність продукувати нові знання, задоволення яких висуває на вищий рівень мотивації творчої інтелектуальної праці, сприяючи особистому самовдосконаленню. З позиції когнітивного підходу, самоєфективність телепрацівника, яка забезпечується процесом безперервного самонавчання (розвиток) з метою самоактуалізації, позитивно впливає на результати творчої інтелектуальної праці, що застосовується в процесі здійснення ДТД [13].

Отже, система стимулювання ДТД має базуватися на зацікавленості працівника у зручних умовах праці, можливості виконання власних задач професійної діяльності, самовдосконаленні та самоактуалізації в межах конкретного підприємства.

Адекватність механізму стимулювання здійснення ДТД персоналом підприємства цілям його створення планується забезпечувати шляхом здійснення мотиваційного моніторингу, що ґрунтується на принципах системності, комплексності, аналітичності, періодичності.

Положення 8. Здатність персоналу підприємства здійснювати ДТД доцільно оцінювати за допомогою використання рейтингових показників, що базуються на результатах трудової діяльності окремих працівників або їх колективів за рахунок притаманних працівникам особистих характеристик.

Упровадження бізнес-процесу застосування ДТД на українських підприємствах у сучасних умовах господарювання розглядається як один з інноваційних процесів [15] підприємств. З цієї точки зору рейтингова система оцінки персоналу на здатність до здійснення ДТД має проводитися на стадії зародження, коли на підприємстві обґрунтовується доцільність застосування ДТД, зважуються необхідні для впровадження ДТД умови та існуючі умови, можливість та доцільність зміни останніх, прогнозуються та оцінюються наслідки її застосування тощо, тобто на етапі стратегічного планування.

Таким чином, під рейтинговою системою розуміється тестування персоналу підприємства за допомогою певної групи показників з метою виявлення результативної кількості балів, що визначатиме ті особисті якості працівників (професійно-кваліфікаційні, соціально-побутові, психологічні та фізіологічні), яких не вистачає для здійснення ними ДТД [15].

Застосування рейтингової системи оцінки персоналу на здатність здійснювати ДТД дозволить перейти від існуючого стану використання трудового потенціалу на підприємстві до бажаного за рахунок зміни форми взаємозв'язку між суб'єктами трудових відносин (з традиційних на дистанційні за допомогою використання ІКТ), що, у свою чергу, матиме позитивний ефект для підприємства в цілому.

З метою оцінки персоніфікованого інтелектуального потенціалу телепрацівника, що був використаний у процесі здійс-

нення ДТД, пропонується встановити розмір винагороди залежно від міри досягнення бажаних критеріальних показників. Поряд з цим для підвищення творчої активності персоналу доцільно створити механізм стягнення інтелектуальної ренти на користь носія і творця знання з виробленої знанням вартості.

На положеннях концепції застосування ДТД, зазначених у статті, має здійснюватися розробка теоретико-методологічного апарату управління ДТД персоналу підприємства. Отже, подальші дослідження у напрямку дослідження питань управління ДТД персоналу підприємства, крім притаманних у СУП та підприємства в цілому принципам цілісності, перспективності, оптимальності, планованості, мають базуватися на ряді інших принципів:

принципу суміщеності (цілей суб'єктів дистанційних трудових відносин);

принципу спряженості (інформаційного забезпечення ДТД);

принципу індивідуальності (в управлінні персоніфікованою інтелектуальною працею);

принципу інтегрованості (ДТД в технологічні процеси підприємства);

принципу самоорганізації (системи управління бізнес-процесом здійснення ДТД);

принципу первинності (мотиваційної моделі працівника).

Наведена сукупність принципів дозволить розробити та оптимально організувати ефективну систему управління ДТД персоналу підприємства.

Розуміння сутності, цілей та завдань упровадження і застосування ДТД, а також принципів і прийомів організації та управління ДТД персоналу відповідно до сформованих положень концепції застосування ДТД на підприємстві дасть можливість розробити механізм ефективного застосування ДТД на підприємстві з метою підвищення його конкурентоспроможності в цілому.

Література: 1. Паринов С. И. Российская часть проекта "European Telework Online". Автор документа // <http://eto.ru>. 2. Паринов С. И. Экономика 21 века на базе Интернет-технологий / С. И. Паринов, Т. И. Яковлева // <http://rvles.ieie.nsc.ru/~parinov/>. 3. Пристипа М. Створення регіональних оптимізаційних моделей регулювання соціально-трудових відносин // Україна: аспекти праці. – 2004. – №3. – С. 13 – 19. 4. Пушкар О. І. Соціально-економічні аспекти дистанційної трудової діяльності / О. І. Пушкар, С. О. Балакірева // Економіка розвитку. – 2006. – №1(37). – С. 5 – 7. 5. Крушельницька О. В. Управління персоналом: Наукове видання / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К.: Кондор. – 2003. – 296 с. 6. Ступницький О. Інформаційні технології та корпоративне управління у XXI ст. // Економіка України. – 2005. – №2. – С. 38 – 46. 7. Гутгарц Р. Д. Эволюция подходов к проблеме управления кадрами предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – №5. – С. 12 – 17. 8. Сердюк В. А. От виртуального предприятия к виртуальному правительству: миф или реальность? / В. А. Сердюк, В. А. Сердюк // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №2. – С. 35 – 37. 9. Положенко Д. Соціальна сфера та її фінансове наповнення // Економіка України. – 2005. – №5. – С. 83 – 87. 10. Україна: стратегія розвитку // Урядовий кур'єр. – 2004. – №75. – С. 2 – 3. 11. Попова В. Реалії та перспективи економічного зростання в Україні / В. Попова, В. Попов // Економіка України. – 2005. – №6. – С. 23 – 29. 12. Чухно А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі // Економіка України. – 2004. – №5. – С. 20 – 25. 13. Кендюхов О. Мотивація творчої інтелектуальної праці: дослідження основних підходів // Економіка України. – 2005. – №3. – С. 49 – 56. 14. Хищенко В. Е. Эволюционный менеджмент // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №1. – С. 44 – 52. 15. Пушкар А. И. Стратегическое управление развитием электронного бизнеса и информационных ресурсов предприятия (модели, стратегии, механизмы). Научное издание / А. И. Пушкар, Е. Н. Грабовский, Е. В. Пономаренко. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2005. – 480 с.

УДК 658.012

**Дікань Л. В.
Клімов А. В.**

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ "КОНТРОЛІНГ"

In the article the problems of necessity of clarification of the definition of the concept "controlling" nowadays are examined. The existing definitions of the named concept are revealed. Some dissents in those definitions are revealed. The authors' definition of this concept is offered. The further direction of study is indicated.

У сучасних умовах розвитку та ускладнення структури ринкових відносин значна кількість підприємств зазнає економічних втрат, спричинених недостатньо ефективною системою управління. За таких умов важливого значення набуває контролінг як складова загальної системи управління, спрямований на забезпечення досягнення цілей підприємства в довгостроковій перспективі. Однак слід відзначити, що в теперішній час впровадження контролінгу в практичну діяльність вітчизняних підприємств не отримує достатнього розповсюдження. Однією з причин цього є недоопрацьованість теоретичних засад та відсутність чіткого визначення сутності контролінгу. Тому важливою є, перш за все, необхідність узгодження та уточнення відповідного понятійного апарату, а саме визначення поняття "контролінг". У підсумку це й визначає актуальність обраного напрямку дослідження.

Вивченню й подоланню проблем, пов'язаних з визначенням поняття "контролінг", присвячено ряд робіт вітчизняних і закордонних вчених: О. О. Ананькіної, С. В. Данілочкіна, Н. Г. Данілочкіної, В. Б. Івашкевича, О. М. Кармінського, С. М. Клімова, Е. Майєра, В. Манна, Л. С. Мартюшевої, А. Р. Мшвілладзе, Н. Ю. Петрусевич, В. А. Понікарова, Б. А. Райзберга, Л. Ш. Лозовського, С. Г. Фалько, Х. И. Фольмут, Д. Хана, І. І. Циглика [1–13] та ін.

Дослідження й аналіз опублікованих за даною проблематикою робіт дозволили зробити висновок про те, що на сьогодні вже існують важливі напрацювання з приводу формування сучасного понятійного апарату контролінгу. Водночас невирішеним та достатньо дискусійним залишається питання визначення поняття "контролінг".

Дослідження показали, що в науковому середовищі ще немає єдиного погляду на визначення поняття "контролінг". Одні дослідники ототожнюють контролінг з такими поняттями, як аудит [3], внутрішній контроль [7], інші розглядають його у контексті з управлінським аналізом [14] тощо. Це призводить до суперечностей та неузгодженості підходів до визначення даного поняття. З огляду на це *метою даного дослідження є теоретичне обґрунтування та уточнення поняття "контролінг".*

Аналіз літературних джерел показав, що в науковій літературі існує багато визначень поняття "контролінг", які можна згрупувати в окремі підходи. Так, Б. А. Райзберг та Л. Ш. Лозовський трактують його як "інструмент планування, обліку, аналізу стану справ на фірмі, що використовується для прийняття рішень на базі комп'ютеризованої системи збору і обробки інформації" [9, с. 188].

У словнику російсько-англійських термінів з контролінгу поняття "контролінг" визначено як *процес* щодо встановлення цілей, планування та регулювання з метою володіння економічною ситуацією на підприємстві [15].

На думку Е. А. Ананькіної, С. В. Данілочкіна, Н. Г. Данілочкіної, С. М. Клімова контролінг — це сучасна (нова) кон-

цепція управління; невід'ємна частина управління, що полягає у виявленні всіх шансів та ризиків діяльності, забезпеченні довгострокового ефективного функціонування підприємства, ефективного використання ресурсів [1; 4]. Прихильниками такого підходу також є такі дослідники, як Д. Хан, Х. И. Фольмут, А. М. Кармінський, Н. І. Оленів [3; 12; 13].

Одним із найбільш поширених концептуальних підходів у визначенні поняття "контролінг" є розгляд його як *системи*, що складається зі стратегічної та оперативної підсистем (систем обліку, планування, контролю, аналізу даних) і методів управління [4; 5; 10; 13; 14].

В. А. Понікаров та А. Р. Мшвіладзе визначають контролінг як створену для задоволення потреб управління *підсистему*, основне завдання якої — забезпечення конкурентоспроможності, рентабельності та ліквідності [7; 8].

Крім зазначених підходів, у літературі зустрічаються й інші визначення контролінгу, а саме як *функції*, що реально допомагає менеджменту підприємств незалежно від організаційно-правової форми та структури останніх якісно виконувати свої функції і завдання, які б не суперечили генеральній меті функціонування підприємства (В. В. Прохорова, Л. С. Мартюшева, Н. Ю. Петрусевич, Ю. В. Прохорова [8]), як *напрямку економічної роботи* на підприємстві, пов'язаному з реалізацією фінансово-економічної функції в менеджменті для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень (Г. Ф. Шепітко [16], Ю. П. Яковлев [17]), як *сучасної методології* координування управлінської діяльності (Horvath & Partners) [18]). Заслужовує на увагу і напрацювання О. О. Терещенка, який стверджує, що контролінг треба інтерпретувати як *сукупність методів і процедур* із координації планування, обліку, контролю й ризик-менеджменту, а також з інформаційного, методичного і консультативного забезпечення управлінських рішень [19, с. 145]. Але, на думку авторів, дане трактування розкриває більше методологічні засади поняття "контролінг", а метою статті є саме теоретичне обґрунтування даного поняття.

Виходячи зі сказаного вище, підхід до визначення поняття "контролінг", орієнтований на *інструмент*, є достатньо поширеним у літературі. Але, на думку авторів статті, контролінг не доцільно зводити лише до інструменту, тому що під інструментом найчастіше розуміється лише засіб досягнення певної мети. А за такої умови визначення контролінгу досить вузьке.

Проте підхід, що орієнтується на *концепцію*, навпаки має узагальнюючий характер. Так, якщо звернутись до тлумачення концепції [9], не важко зрозуміти, що це узагальнене бачення існуючих підходів. Такий підхід відображає лише теоретичний бік поняття "контролінг". Звичайно, це є досить важливим та необхідним напрямком дослідження, бо вирішення будь-яких практичних проблем неможливе без теоретичного підґрунтя. Але визначення контролінгу, на думку авторів, повинно також у певній мірі враховувати і прикладний характер. Таке зауваження ґрунтується, перш за все на тому, що контролінг лише почав своє поширення та впровадження на українських підприємствах. А тому не достатньо визначати контролінг лише як систему поглядів та теоретичних положень.

У свою чергу, підхід, орієнтований на *процес*, виділяє лише одну сторону поняття "контролінг" — його розвиток у часі, інші сторони даного поняття залишаються поза увагою. Тож, виходячи з означеного, варто враховувати, що сутність контролінгу набагато ширша, аніж зведення її до окремого процесу.

Що стосується підходу, орієнтованого на *підсистему управління*, то його дотримуються багато науковців [7; 8], але при цьому визначення контролінгу як підсистеми управління достатньо різні.

Так, А. Р. Мшвіладзе стверджує, що "контролінг — це підсистема управління, спрямована на координацію процесів планування, регулювання і контролю на основі інтеграції інформації стратегічного і оперативного обліку з орієнтацією всієї управлінської системи на досягнення цілей рентабельності і ліквідності" [7, с. 53].

У свою чергу, В. А. Понікаров, О. І. Голишкін вважають, що контролінг — це "створена для досягнення цілей у довго-

строковій перспективі підсистема управління організацією, спрямована на забезпечення конкурентоспроможності організації шляхом інтеграції цілей, завдань і функцій управління в єдиний комплекс процесів через інформаційну підтримку і координування" [8, с. 29].

Варто зазначити, що підхід, орієнтований на *систему управління*, не в повній мірі відображає сутність контролінгу. Підґрунтям такого зауваження є, перш за все, загальне визначення поняття системи як "комплексу підсистем, елементів та компонентів і їх характерних властивостей, взаємодія між якими та середовищем зумовлює якісно або сутнісно нову інтегровану цілісність" [20, с. 361]. З огляду на це, сам контролінг є складовою системи управління підприємством.

Найбільш доцільно, на думку авторів, визначити контролінг саме як *підсистему (складову) загальної системи управління*.

У визначенні поняття "контролінг" як підсистеми управління повинні міститись такі ключові аспекти: основні складові, мета функціонування підсистеми, завдання, часовий аспект та суб'єкти здійснення контролінгу. Така необхідність обумовлюється тим, що визначення контролінгу має бути містким, зрозумілим і доступним для розуміння не лише теоретикам, а й практикам, які прагнуть впровадити контролінг на власних підприємствах.

Результати аналізу сучасних визначень контролінгу як підсистеми на наявність ключових аспектів наведені в таблиці.

Таблиця

Результати аналізу визначень контролінгу як підсистеми на наявність ключових аспектів

Автори	Наявність у визначенні				
	основних складових	основної мети контролінгу	основних завдань	часового аспекту	суб'єктів здійснення
Мшвіладзе А. Р. [7, с. 53]	інтеграція інформації оперативного та стратегічного обліку	досягнення цілей операбельності та ліквідності	координація процесів планування, регулювання та контролю	—	—
Понікаров В. А., Голишкін О. І. [8, с. 29]	інтеграція цілей, завдань і функцій управління	досягнення цілей у довгостроковій перспективі	забезпечення конкурентоспроможності організації	—	—

Результати аналізу сучасних визначень контролінгу як підсистеми на наявність ключових аспектів показали, що в жодному визначенні не вказані ані часовий аспект здійснення контролінгу, ані суб'єкти контролінгу. Проаналізовані визначення контролінгу як підсистеми управління мають свої переваги та недоліки. І лише за умови прорахованого й зваженого комбінування цих визначень можна досягти позитивного результату завдяки тому, що недоліки одного визначення будуть компенсовані перевагами іншого.

Так, на думку авторів, контролінг — це підсистема управління, що інтегрує в собі окремі функції управління (облік, контроль, аналіз, планування), функціонування якої здійснюється відокремленим підрозділом з метою підвищення ефективності та результативності діяльності підприємства в довгостроковій перспективі шляхом безперервного інформаційно-аналітичного, методичного і консультативного забезпечення прийняття управлінських рішень.

Таким чином, у підсумку слід зазначити, що таке визначення поняття "контролінг" є достатньо вичерпним, повним та здатним задовольнити інформаційні потреби широкого кола користувачів.

Критичний аналіз існуючих визначень поняття "контролінг", об'єднання їх у підходи, виявлення недоліків в існуючих визначеннях та детальний аналіз кожного на предмет наявності ключових аспектів дозволили авторам не тільки виділити єдиний доцільний підхід до визначення сутності контролінгу, а й дати власне уточнене визначення. Наукова новизна даного визначення полягає в тому, що воно враховує всі необхідні ключові аспекти: в ньому чітко визначені не тільки основна мета і завдання контролінгу, а й враховано часовий аспект, основні складові та суб'єкти його здійснення. При цьому як напрямок подальших досліджень, на думку авторів, варто вказати на необхідність оцінки впливовості складових контролінгу на забезпечення ефективності власної діяльності підприємства.

Література: 1. Ананькина Е. А. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина; [Под ред. Н. Г. Данилочкиной. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2004. – 280 с. 2. Ивашкевич В. Б. Контроллинг – экзотика или необходимость? / В. Б. Ивашкевич, А. И. Ивашкевич // Бухгалтерский учет. – 1996. – №7. – С. 28 – 29. 3. Карминский А. М. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примаков, С. Г. Фалько. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 256 с. 4. Климов С. М. Контроллинг: от теории до практики: Учеб. пособие / С. М. Климов, А. Н. Костевят. – СПб.: Знания, ИВЭСЭП, 2005. – 64 с. 5. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих. Система управления прибылью: Пер. с нем. Ю. Г. Жукова / Р. Манн, Э. Майер; [Под ред. и с предисл. докт. экон. наук В. Б. Ивашкевича. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 304 с. 6. Прохорова В. В. Контроллинг. Від теорії до реалізації на практиці: Монографія / В. В. Прохорова, Л. С. Мартюшева, Н. Ю. Петрушевич, Ю. В. Прохорова. — Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 200 с. 7. Мшвилдадзе А. Р. Управление предприятием на основе концепции интегрированного контроллинга: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05. – Хабаровск, 2000. – 456 с. 8. Поникаров В. А. Понятие контроллинга применительно к условиям функционирования российских промышленных организаций / В. А. Поникаров, О. И. Голышкин // Контроллинг. – 2004. – №2 (10). – С. 22 – 29. 9. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 480 с. 10. Фалько С. Г. Контроллинг: национальные особенности – российский и американский опыт / С. Г. Фалько, К. А. Рассел, Л. Ф. Левин // Контроллинг. – 2002. – №1. – С. 2 – 8. 11. Фольмут Х. И. Инструменты контроллинга от А до Я: Пер. с нем. / Под ред. и с предисл. М. Л. Лукашевича и Е. Н. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 288 с. 12. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. А. А. Турчака, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с. 13. Циглик І. І. Контролінг (навчальний посібник у схемах і таблицях): Навчальний посібник. – К.: ЦНЛ, 2004. – 76 с. 14. Попова Л. В. Современный управленческий анализ: Учебное пособие / Л. В. Попова, Т. А. Головина, И. А. Маслова. – М.: Дело и сервис, 2006. – 272 с. 15. Словарь русско-английских терминов по контроллингу. – Калуга: "Манускрипт", 2005. – 192 с. 16. Шепітко Г. Ф. Контролінг: Посібник. – К.: Вид. Європейського університету, 2005. – 136 с. 17. Яковлев Ю. П. Контролінг на базі інформаційних технологій. – К.: ЦНЛ, 2006. – 320 с. 18. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath & Partners; [Пер. с нем. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 272 с. 19. Терещенко О. О. Поняття "контролінг" та "управлінський облік" у теорії і практиці // Фінанси України. – 2006. – №8. – С. 137 – 145. 20. Економічна енциклопедія: У 3-х т. Т. 3 / Відп. ред. С. В. Мочерний. – К.: Вид. центр "Академія", 2002. – 952 с.

УДК 658.7

Руденко Г. Р.

ІСНУЮЧІ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

In the article the existing techniques of an estimation of efficiency of logistical activity at the enterprises are analyzed. Also the existing techniques are systematized, advantages and disadvantages are revealed and the practical offers are given.

Актуальність теми визначається розвитком теорії логістики, її поступовим впровадженням у діяльність підприємств, а також існуванням великої кількості методик оцінки ефективності логістичної діяльності на підприємствах, які потребують узагальнення. Для ефективного використання тієї чи іншої методики на підприємстві (і взагалі для визначення, якої саме) необхідно проаналізувати низку методик та визначити пріоритетні.

Мета статті полягає в дослідженні існуючих методик оцінки ефективності логістичної діяльності; виявленні їх переваг та недоліків; систематизації цих методик за теоретичною і практичною спрямованістю та за повнотою охоплення функціональних підсистем логістики в розрахунках.

Вчені А. І. Семененко, В. І. Сергєєв, Джонсон С. Джеймс, Вуд Ф. Дональд, Вордлоу Л. Деніел, Мерфі-мол. Р. Поль, М. А. Окландер, А. М. Гаджинський, М. П. Гордон, С. Б. Карнаухов, Л. Б. Миротін, І. Е. Ташбаєв, О. Г. Порошина, А. А. Канке, І. П. Кошева, В. М. Стаханов, В. Б. Українцев, Д. Уотерс, А. О. Чеботаєв, Д. А. Чеботаєв, В. В. Дибська [1 – 11] та інші пропонують оцінювати ефективність логістичної діяльності на підприємствах за певними методиками (табл. 1).

Таблиця 1

Методичні підходи щодо визначення ефективності логістичної діяльності на підприємстві

Розробники, формула	Авторський погляд	
	Недоліки підходу	Переваги підходу
1	2	3
1. А. І. Семененко, В. І. Сергєєв $W = (R \times Pra) / (Z \times Pza)$, де W – показник ефективності; R – цільовий результат, що планується (в загальному випадку векторна величина чи функціонал); Pra – ймовірність отримання певного результату з довірчою ймовірністю $\alpha \leq 1$; Z – витрати на досягнення конкретного результату R , (в загальному випадку векторна величина чи функціонал з урахуванням того, що витрати можуть бути не тільки в грошовій формі); Pza – ймовірність здійснення певної величини витрат з довірчою ймовірністю $\alpha \leq 1$; α – довірна ймовірність; $R = f(r_1, r_2, \dots, r_n)$, де $f(r_1, r_2, \dots, r_n)$ – векторна величина чи функціонал; $Z = f(z_1, z_2, \dots, z_m)$, де $f(z_1, z_2, \dots, z_m)$ – векторна величина чи функціонал	1. Навіть на великих підприємствах не всі складові цього показника ефективності (W) розраховуються. 2. Показники цієї формули розраховуються на підприємстві в кількісному та вартісному виразі і не відображаються векторною величиною. 3. Поза увагою залишається визначення довірчої ймовірності. 4. На великих підприємствах не створені відділи логістики, а, отже, використання цієї методики залишається проблематичним. Також слід зазначити, що на малих підприємствах цей показник (W) недоцільно розраховувати, а на середніх щодо цього питання необхідно враховувати конкретну ситуацію	1. На великих, середніх та малих підприємствах цей показник ефективності (W) постане раціональним з урахуванням усіх складових показників цієї формули. 2. Формула відображає функціональні зв'язки та функціональні залежності. 3. Показник ефективності (W) є універсальним у визначенні ефективності в усіх сферах діяльності підприємства (постачання, виробництво, збут). 4. У загальному випадку мається на увазі саме зіставлення (ступінь відповідності), а не співвідношення і, тим більше, не ділення результатів та витрат чи напівки. Саме цим положенням дана методика відрізняється від інших

Продовження табл. 1

Продовження табл. 1

1	2	3
2. Джонсон С. Джеймс, Вуд Ф. Дональд, Вордлоу Л. Деніел, Мерфі-мол. Р. Поль РВроб = $D \times \text{Трив} \times \text{Сгвир}$, де РВроб – середньорічний виробіток одним робітником, Д – кількість відпрацьованих днів одним робітником за рік; Трив – середня тривалість робочого дня, в годинах; Сгвир – середньодобовий виробіток одним робітником; РВир = $\text{ПВ} \times \text{Д} \times \text{Трив} \times \text{Сгвир}$, де РВир – середньорічний виробіток на одного працівника, ПВ – питома вага робітників у загальній чисельності працівників	Недоліки не виявлені	1. Досить легко отримати дані для розрахунку середньорічного виробітку одним робітником та середньорічного виробітку на одного працівника. 2. Ця методика може використовуватися на малих, середніх та великих підприємствах і має універсальний характер щодо визначення ефективності в усіх сферах діяльності підприємства (постачання, виробництво, збут)
3. М. А. Окландер Алог = $\text{П} / \text{Влог} \rightarrow \text{max}$, де Алог – агрегований показник ефективності функціонування логістичної системи підприємства; П – прибуток від реалізації готової продукції; Влог – логістичні витрати; Влог = $\text{Врух} + \text{Взбер} + \text{Вприб}$, де Врух – витрати, пов'язані з рухом матеріалів; Взбер – витрати на зберігання матеріалів; Вприб – втрати прибутку внаслідок невикористаних (втрачених) можливостей, зумовлених існуванням матеріальних запасів; Врух = $= \sum_{i=1}^m 3_i \frac{D_i}{O_i} + \sum_{j=1}^m 3_j \frac{D_j}{O_j}$ Взбер = $= \sum_{i=1}^m \overline{M}_i X_i + \sum_{j=1}^n \overline{M}_j X_j$ Вприб = $= \sum_{i=1}^m \overline{P}_i \overline{M}_i C_i$	1. Критерій ефективності функціонування логістичної системи підприємства полягає в максимізації прибутку на одиницю логістичних витрат за умови забезпечення необхідної якості сервісу, тобто 100%-го виконання договорних зобов'язань. Слід зазначити, що підприємство не завжди може досягти відповідної якості сервісу чи виконання інших договорних зобов'язань. 2. Методику можна використовувати лише за умови ідентифікації логістичних витрат на підприємстві. 3. На малих підприємствах доцільність використання такої методики визначається згідно з конкретною ситуацією	1. Дані для розрахунку показника (Алог) на підприємствах наявні, хоч і частково. 2. Наголошується на визначенні втрат прибутку внаслідок невикористаних (втрачених) можливостей, зумовлених існуванням надлишкових матеріальних запасів. 3. Показник ефективності (Алог) є універсальним у визначенні ефективності в усіх сферах діяльності підприємства (постачання, виробництво, збут)
4. А. М. Гаджинський, М. П. Гордон, С. Б. Карнаухов Еф_{лог} = $\text{ЛВ}_{\text{сукуп}} / \text{О}_{\text{бсг}}$, де Еф_{лог} – показник ефективності логістичної діяльності; ЛВ_{сукуп} – сукупні логістичні витрати на переміщення продукції за період; О_{бсг} – обсяг продукції в натуральному або вартісному вимірі за період	1. На великих підприємствах не всі складові показники цієї формули розраховуються. 2. Схожа ситуація характерна для середніх і малих підприємств, тому застосування цієї методики є проблематичним. 3. Методику можна використовувати лише за умови ідентифікації логістичних витрат на підприємстві	1. Ця методика визначення ефективності логістичної діяльності (Еф_{лог}) має своєю перевагою простоту отримання даних для розрахунку. 2. Дані беруться в натуральному чи вартісному виразі і ніяких додаткових перетворень здійснювати не потрібно. 3. Показник ефективності (Еф_{лог}) є універсальним у визначенні ефективності в усіх сферах діяльності підприємства (постачання, виробництво, збут)

1	2	3
5. Л. Б. Миротін, И. Е. Ташбаєв, О. Г. Порошина $\mathcal{E}_c = \frac{\sum_k (\mathcal{E}_k \cdot 3_k)}{\sum 3}$ де $\mathcal{E}$ – показник ефективності функціонування логістичної системи (інтегральний критерій оптимальності або критерій мінімуму загальних витрат цієї системи); $\mathcal{E}_k$ – ефективність функціонування логістичної системи з урахуванням рівня обслуговування k-го замовлення; 3_k – логістичні витрати за k-м замовленням; $\sum 3$ – загальні витрати на логістичну діяльність	1. Навіть на великих підприємствах не всі складові цього показника ефективності ($\mathcal{E}_c$) розраховуються. 2. На великих підприємствах не створені відділи логістики, а, отже, використання цієї методики є проблематичним. 3. На малих підприємствах цей показник ($\mathcal{E}_c$) не доцільно розраховувати, а на середніх – зважати на кожний конкретний випадок. 4. Методику можна використовувати лише за умови ідентифікації логістичних витрат на підприємстві	1. На великих, середніх та малих підприємствах цей показник ефективності ($\mathcal{E}_c$) є універсальним у визначенні ефективності в усіх сферах діяльності підприємства (постачання, виробництво, збут)
6. Л. Б. Миротін, И. Е. Ташбаєв, О. Г. Порошина Эвр = $\text{Оп}_{\text{звітний (плановий)}} / \text{ВЛ}_{\text{звітний (плановий)}}$ Эвр = $\text{П}_{\text{звітний (плановий)}} / \text{ВЛ}_{\text{звітний (плановий)}}$ де Эвр – ефективність використання спожитих ресурсів (Эвр) не може розраховуватися на тих підприємствах, на яких не ідентифікуються саме логістичні витрати	1. Показник ефективності використання спожитих ресурсів (Эвр) можна розраховувати на малих, середніх, великих підприємствах (за умови виділення логістичних витрат). 2. Показник (Эвр) можна розраховувати на малих, середніх, великих підприємствах (за умови виділення логістичних витрат). 3. Показник ефективності (Эвр) є універсальним у визначенні ефективності в усіх сферах діяльності підприємства (постачання, виробництво, збут)	1. За допомогою розрахунку показника ефективності використання спожитих ресурсів (Эвр) можна визначити, яким чином застосовуються ресурси підприємства у звітному періоді та порівняти цей показник з показниками планового й попередніх періодів. 2. Показник (Эвр) можна розраховувати на малих, середніх, великих підприємствах (за умови виділення логістичних витрат). 3. Показник ефективності (Эвр) є універсальним у визначенні ефективності в усіх сферах діяльності підприємства (постачання, виробництво, збут)
7. А. А. Канке, І. П. Кошева Квм = $\text{КорВм} / \text{НВ}$, де Квм – коефіцієнт використання матеріалів; КорВм – корисне витрачання (витрата) матеріалу; НВ – норма витрачання матеріалу; ПВир = $\text{КілВмат} / \text{Овпрод}$, де ПВир – показник питомого витрачання сировини та матеріалів; КілВмат – кількість витраченого матеріалу (сировини); Овпрод – обсяг виготовленої з даного матеріалу (сировини) продукції	1. Ця методика не є універсальною і, таким чином, не може використовуватися для оцінки ефективності в усіх функціональних підсистемах логістики, а стосується визначення ефективності лише виробничої логістики на великих, середніх та малих підприємствах	1. Досить легко отримати дані для розрахунку показників (Квм), (ПВир). 2. Цю методику можна використовувати для оцінки ефективності виробничої логістики на малих, середніх, великих підприємствах
8. В. М. Стаханов, В. Б. Українцев $Z = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \sum_{k=1}^c V_{ijk} \times f(E_{\text{eom}}, E_{\text{pac}}) \rightarrow \min,$ де Z – показник ефективності; В_{іjk} – логістичні витрати, що виникають у сфері виробництва ($i = 1, \dots, n$); обміну ($j = 1, \dots, m$) та споживання ($k = 1, \dots, c$); Е_{опт} – оптимізація економічних потоків; Е_{рац} – раціоналізація економічних потоків; Е_{опт} = $f(T, Q, K)$, де T – своєчасність; Q – повнота; K – комплексність задоволення потреб у ресурсах, що циркулюють в економічних потоках; Е_{рац} = $f(C, B, L)$, де C – споживча якість; B – вартісна оцінка; L – логістичні послуги (логістичний сервіс) в економічних потоках не нижче встановлених стандартів обслуговування	1. Складові показники формули мають відображатися в одиницях, що можна співставити. 2. Не всі складові показники з цієї формули розраховуються на підприємствах. 3. На малих підприємствах цей показник недоцільно розраховувати, а на середніх – зважати на кожний конкретний випадок. 4. Методику можна використовувати лише за умови ідентифікації логістичних витрат на підприємстві	1. Показник ефективності (Z) можна раціональним з урахуванням усіх складових показників цієї формули. 2. Наголошується на своєчасності, повноті й комплексності задоволення потреб у ресурсах, що циркулюють в економічних потоках. 3. Також наголошується на споживчій якості, вартісній оцінці й логістичних послугах (логістичному сервісі) в економічних потоках

Закінчення табл. 1

9. Д. Уотерс Заг. продуктивність = $\frac{ЗПЗ}{ЗКВР}$, де ЗПЗ – загальна пропускна здатність; ЗКВР – загальна кількість використаних ресурсів; Част. продуктивність = $\frac{ЗПЗ}{КООВР}$, де КООВР – кількість одиниць окремо використаного ресурсу	1. Показники для розрахунку формули загальної продуктивності мають відображатися в одиницях, що можна уставити (наприклад, в грошових). 2. Нерозв'язною залишається проблема щодо неможливості розрахунку значень для всіх вхідних складових (надійність, навколишнє середовище) та вихідних складових (забруднення, виробничі відходи, репутация). Як наслідок – зосередженість на розрахунках часткової продуктивності	1. Досить легко отримати дані (хоч і не в повному обсязі) для розрахунку загальної та часткової продуктивності. 2. Розрахунок часткової продуктивності сприяє визначенню основних видів ресурсів на підприємстві. 3. Показник загальної продуктивності є універсальним у визначенні ефективності в усіх сферах діяльності підприємства (постачання, виробництво, збут)
10. А. А. Канке, І. П. Кошева, Д. Уотерс ПТЕРск = $\frac{(Кван \times В \times Тн \times Хпр \times Vtex)}{(Iпоіз + Тпр \times Хпр \times Vtex)}$, де ПТЕРск – продуктивність, що залежить від техніко-експлуатаційних показників роботи рухомого складу; Кван – коефіцієнт використання вантажопідйомності автомобіля; В – вантажопідйомність автомобіля, в тоннах; Тн – час, витрачений на наряд, у годинах; Хпр – коефіцієнт використання пробігу; Vtex – технічна швидкість, у кілометрах на годину (км/год.); Iпоіз – середня відстань поїздки з вантажем, у кілометрах; Тпр – час простою автомобіля через завантаження та розвантажування, в годинах	1. Ця методика може використовуватися для оцінки ефективності лише транспортної логістики на великих, середніх та малих підприємствах. 2. Методика не є універсальною і, таким чином, не може використовуватися для оцінки ефективності в усіх функціональних підсистемах логістики	1. Дані для розрахунку показника (ПТЕРск) завжди є в наявності. 2. За допомогою даної методики визначається рівень ефективності використання власного чи орендованого транспорту підприємства. 3. Ця методика може використовуватися для оцінки ефективності транспортної логістики на підприємствах
11. Г. І. Неčas, О. І. Кичіна Етсл = $\frac{В_{тсл} + ОВ_{тсл} + В_{зб} + ОВ_{зб}}{В_{тсл} + ОВ_{тсл} + В_{зб} + ОВ_{зб}}$, де Етсл – показник ефективності транспортно-складської логістики; В_{тсл} – втрати в самій транспортно-складській підсистемі логістики; ОВ_{тсл} – організаційні втрати в транспортно-складській підсистемі; В_{зб} – втрати в логістичній системі через збої в транспортно-складській підсистемі; ОВ_{зб} – організаційні втрати в логістичній системі на запобігання наслідків збоїв у транспортно-складській підсистемі	1. Ця методика може використовуватися для оцінки ефективності лише транспортно-складської логістики на великих, середніх та малих підприємствах. 2. Методика не є універсальною і, таким чином, не може використовуватися для оцінки ефективності в усіх функціональних підсистемах логістики	1. Дані для розрахунку показника (Етсл) завжди є в наявності. 2. Цю методику можна використовувати для оцінки ефективності транспортно-складської логістики на малих, середніх та великих підприємствах
12. А. О. Чеботасєв, Д. А. Чеботасєв, А. А. Канке, І. П. Кошева, В. В. Дибська К_{вос} = $\frac{КО}{ЗОС}$, де К_{вос} – коефіцієнт використання обсягу складу; КО – корисний обсяг, зайнятий під складування продукції; ЗОС – загальний обсяг складу; Впл = $\frac{КПс}{ЗПс}$, де Впл – показник використання площі складських приміщень; КПс – корисна площа, зайнята під складування; ЗПс – загальна площа складу; Нс = $\frac{ОВ}{ЗПс}$, де Нс – показник середнього навантаження, що припадає на 1 м² складської площі; ОВ – обсяг вантажу, що зберігається на складі, в тоннах	1. Ця методика може використовуватися для оцінки ефективності лише складської логістики на великих, середніх та малих підприємствах. 2. Методика не є універсальною і, таким чином, не може використовуватися для оцінки ефективності в усіх функціональних підсистемах логістики	1. Дані для розрахунку показників (К_{вос}), (Впл), (Нс) завжди є в наявності і ніяких додаткових перетворень здійснювати не потрібно. 2. Ця методика може використовуватися для оцінки ефективності складської логістики на великих, середніх та малих підприємствах, які мають власні або орендовані складські приміщення. 3. За допомогою даної методики визначається рівень ефективності використання обсягу складу, площі складських приміщень і розраховується середнє навантаження, що припадає на 1 м² складської площі підприємства

Дослідження методичних підходів щодо визначення ефективності логістичної діяльності на підприємстві згідно з наведеною табл. 1 дозволяє зробити наступні висновки:

а) наведені методики спрямовані на визначення ефективності логістичної діяльності, але кожна з них включає своєрідний набір складових. Отже, кожний автор по-своєму підходить до виведення кінцевої формули розрахунку ефективності логістичної діяльності;

б) основною проблемою застосування методик є неідентифікація логістичних витрат на підприємствах (методики під номерами 3, 4, 5, 6, 8), що підсилює труднощі у їх практичному використанні;

в) варто зауважити, що складові показники кожної методики необхідно розраховувати щорічно, потрібно здійснювати порівняльний аналіз цих показників під кутом зору визначення ефективності проведених оптимізаційних заходів. І таким чином виявляється тенденція впливу логістики на діяльність підприємства в цілому;

г) певні методики (номери 1, 5, 8) включають велику кількість складових показників (причому зі складними попередніми розрахунками), що робить ці методики важкодоступними у використанні;

д) сукупність показників ефективності функціональних підсистем логістики повинна стати підґрунтям методики оцінки ефективності логістичної діяльності на підприємстві в цілому;

е) методики визначення ефективності логістичної діяльності на підприємстві необхідно систематизувати за певними напрямками.

Таким чином, використання зазначених методик дозволить ефективно використовувати логістику на промислових підприємствах, підвищити ефективність логістичної діяльності та посилити вплив на господарську діяльність підприємства в цілому.

Зважаючи на те, що запропоновані вченими методики спрямовані на визначення ефективності різних функціональних підсистем логістики і кожна з цих методик має свої переваги та недоліки, пропонується систематизувати їх за теоретичною і практичною спрямованістю та за повнотою охоплення функціональних підсистем логістики в розрахунках (табл. 2).

Таблиця 2

Систематизація існуючих методик оцінки ефективності логістичної діяльності на підприємствах

Автори методик	Спрямованість методик		Повнота охоплення функціональних підсистем логістики певною методикою	
	Теоретичні методики*	Практичні методики	Методика повністю охоплює функціональні підсистеми логістики**	Методика охоплює окрему функціональну підсистему логістики
1	2	3	4	5
1. А. І. Семененко, В. І. Сергєєв Розрахунок ефективності логістичної діяльності підприємства	так	ні	так	ні
2. Джонсон С. Джеймс, Вуд Ф. Дональд, Вордлоу Л. Деніел, Мерфі-мол. Р. Поль Розрахунок ефективності логістичної діяльності підприємства	ні	так	так	ні
3. М. А. Окландер Розрахунок ефективності логістичної діяльності підприємства	ні	так	так	ні
4. А. М. Гаджинський, М. П. Гордон, С. Б. Карнаухов Розрахунок ефективності логістичної діяльності підприємства	ні	так	так	ні

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5
5. Л. Б. Миротін, І. Е. Ташбаєв, О. Г. Порошина Розрахунок ефективності логістичної діяльності підприємства	так	ні	так	ні
6. Л. Б. Миротін, І. Е. Ташбаєв, О. Г. Порошина Розрахунок ефективності логістичної діяльності підприємства	ні	так	так	ні
7. А. А. Канке, І. П. Кошева Розрахунок ефективності виробничої логістики	ні	так	ні	так (виробництво)
8. В. М. Стаханов, В. Б. Українцев Розрахунок ефективності логістичної діяльності підприємства	так	ні	ні	так (виробництво, обмін, споживання)
9. Д. Уотерс Розрахунок ефективності логістичної діяльності підприємства Розрахунок ефективності окремих стадій логістичного процесу	ні	так	так (розрахунок загальної продуктивності охоплює окрему функціональну підсистему, а часткова продуктивність – ні)	ні (розрахунок часткової продуктивності охоплює окрему функціональну підсистему, а загальна продуктивність – повністю функціональну підсистему)
10. А. А. Канке, І. П. Кошева, Д. Уотерс Розрахунок ефективності транспортної логістики	ні	так	ні	так (транспортного)
11. Г. І. Нечаєв, О. І. Кичкіна Розрахунок ефективності транспортно-складської логістики	ні	так	ні	так (транспортування, складування)
12. А. О. Чеботаєв, Д. А. Чеботаєв, А. А. Канке, І. П. Кошева, В. В. Дибська Розрахунок ефективності складської логістики	ні	так	ні	так (складування)

Умовні позначення:

* теоретичні методики — ті методики, які не доведено до можливості практичного використання; містять складні формули; перед тим, як підставляти дані у формулу для визначення ефективності логістичної діяльності, необхідно здійснити складні попередні розрахунки; на підприємстві обов'язково мають бути спеціальні комп'ютерні програми для здійснення таких розрахунків і висококваліфіковані спеціалісти з різних сфер, які б могли правильно інтерпретувати отримані результати;

** функціональні підсистеми: закупівля, виробництво, збут, запаси, транспортування, складування.

Згідно з проведенням аналізом методики під номерами 1, 5, 8 є теоретичними, тому що містять складні формули; перед тим, як підставляти дані у формулу для визначення ефективності логістичної діяльності, необхідно здійснити складні попередні розрахунки; на підприємстві обов'язково мають бути спеціальні комп'ютерні програми для здійснення таких розрахунків і висококваліфіковані спеціалісти з різних сфер, які могли правильно інтерпретувати отримані результати. Всі інші методики є практичними.

Найдоступнішими та найпростішими у збиранні даних для розрахунку є методики під номерами 2, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11, 12 (за умови ідентифікації логістичних витрат на підприємстві). Дані для розрахунків за методиками під номерами 1,

5, 8 важко зібрати, використання цих методик передбачає проведення складних попередніх розрахунків.

Крім цього, серед існуючих методик можна виділити такі, що спрямовані на визначення ефективності окремих функціональних підсистем логістики (виробництво, транспортування, складування (методики під номерами 7, 8, 9 (частково), 10, 11, 12)), а також такі, що спрямовані на визначення ефективності логістичної діяльності на підприємстві в цілому (методики під номерами 1, 2, 3, 4, 5, 6, 9 (частково)). Зважаючи на запропоновану систематизацію методик, не можна однозначно сказати, що певна методика є універсальною та має переваги над іншими. Кожна з існуючих методик є своєрідною й особливою.

Проведене дослідження дало можливість виявити методики теоретичної та практичної спрямованості, розподілити їх за повнотою охоплення функціональних підсистем логістики як складових оцінки ефективності логістичної діяльності на підприємстві в цілому. Подальшому дослідженню підлягає практичне використання цих методик у напрямку оцінки ефективності логістичної діяльності на підприємстві.

Література: 1. Семененко А. І. Логистика. Основы теории: Учеб. для вузов. / А. І. Семененко, В. І. Сергеев — СПб.: Изд. "Союз", 2001. — 544 с. 2. Джонсон С. Джеймс. Современная логистика / Джонсон С. Джеймс, Вуд Ф. Дональд, Вордлоу Л. Дэниел, Мэрфи-мл. Р. Поль; [Пер. с англ. — 7-е изд. — М.: ИД "Вильямс", 2002. — 624 с. 3. Окландер М. А. Логистична система підприємства: Монографія. — Одеса: Астропринт, 2004. — 312 с. 4. Гаджинский А. М. Логистика: — 7-е изд. — М.: Дашков и К, 2003. — 408 с. 5. Гордон М. П. Логистика товародвижения М. П. Гордон, С. Б. Карнаухов. — 2-е изд., перераб., доп. — М.: ЦЭМ, 2001. — 200 с. 6. Миротин Л. Б. Эффективная логистика / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев, О. Г. Порошина. — М.: Изд. "Экзамен", 2002. — 160 с. 7. Канке А. А. Логистика: Учебник / А. А. Канке, И. П. Кошева. — М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2005. — 352 с. 8. Стаханов В. Н. Теоретические основы логистики / В. Н. Стаханов, В. Б. Украинцев. — Ростов н/Д: "Феникс", 2001. — 160 с. 9. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок: Пер. с англ. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 504 с. 10. Чеботаев А. А. Логистика и маркетинг (Маркетингологистика). Учебное пособие / А. А. Чеботаев, Д. А. Чеботаев. — М.: ЗАО "Узд. "Экономика", 2005. — 248 с. 11. Логистика: Учебник / Под ред. Б. А. Аникина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 368 с.

Стаття надійшла до редакції
6.11.2006 р.

УДК 656.13

Худо А. В.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ КОМПАНІЙ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ РИНКОВОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

In the article states that in mature system the competition of investors has mainly horizontal character (between carriers of the identical status), in system which becomes, the vertical competition between statuses of different levels — in occasion of powers and resources prevails. Such advantage generates also essential differences in consequences and results of competitive activity.

Проблема розвитку компаній з іноземним капіталом в умовах вітчизняної економіки є актуальною з багатьох причин. У зрілих системах конкуренція інвесторів носить, як відомо, переважно горизонтальний характер (між носіями однакового

статусу), у протилежних системах, навпаки, переважає вертикальна конкуренція між статусами різних рівнів (тобто з приводу повноважень і ресурсів). Ця перевага породжує й істотні відмінності в наслідках і результатах конкурентної діяльності: горизонтальна конкуренція забезпечує оптимальний розподіл і використання економічних ресурсів у традиційному розумінні цього терміна; вертикальна ж конкуренція веде до розподілу, перерозподілу і використання статусних повноважень, тобто має не функціональну, а інституціональну спрямованість. Оскільки обидва види конкуренції не ізольовані один від одного, то їм властиво використовувати механізми і ресурси з формально далекої їм сфери. Інакше, якщо метою вертикальної конкуренції є влада, то горизонтальної — гроші.

Проблеми розвитку компаній з іноземним капіталом у вітчизняній економічній науці висвітлені у працях А. Пересади, А. Румянцев, С. Реверчука, А. Семенова, С. Соколенка, І. Тивончука, А. Філіпенка, С. Юрія та ін. Істотним є внесок А. Поручника, В. Сухарського, Е. Грехема, Ч. Гіла, Ч. Кіндлбергера, П. Кругмана, Ф. Мюлєрс, Ф. Нікербокера та ін. У цих роботах основний акцент робиться на інвестиційні проблеми, інтеграцію іноземного капіталу тощо, але лише фрагментарно, не завжди акцентовано вивчалися проблеми, що порушуються у даній статті.

Метою та завданням даної статті є визначення основних напрямків формування розвитку компаній з іноземним капіталом в умовах транзитивного характеру економічної системи в Україні. Автор спробував пов'язати наукові надбання [1] з методологією розробки організаційно-економічних механізмів залучення інвестицій у компанії з іноземним капіталом. Ієрархія статусів упорядковує господарську систему й уможливорює мінімальний необхідний рівень її саморегулювання. І формально, і реально вершину піраміди статусів займає держава: вона має найвищий рівень доступу до публічних інвестиційних ресурсів завдяки системі оподаткування і державного кредиту; вона видає законодавчі норми інвестиційної діяльності; вона має монополію на використання важелів макроекономічного регулювання інвестиційної діяльності. Тому не можна побудувати нормальне інституціональне середовище інвестиційної діяльності, не сформувавши інвестиційні інститути і функції держави. Інвестиційний статус держави особливого роду: вона має власні інвестиційні цілі, пріоритети, ресурси і механізми, власний професійний апарат і інвестиційну (кредитну) історію; крім цього вона має і деякі загальні повноваження і механізми стосовно інших суб'єктів [2].

У загальному вигляді статусна піраміда складається з чотирьох рівнів і включає такі елементи (у порядку наближення до вершини): індивідуальні інвестори в особі домогосподарств; корпоративні інвестори; суб'єкти (інститути) спільного інвестування; держава. Система може вважатися завершеною, якщо всі чотири рівні статусів належним чином визначені і специфіковані. Немоżliве існування повноцінного індивідуального, корпоративного чи спільного інвестора, якщо в системі відсутні в належній якості інші три рівні чи хоча б один з них.

Таким чином, у системі господарства, що інвестує, реальне присвоєння і використання загальних інвестиційних ресурсів досягається суб'єктом усередині і за допомогою його інвестиційного статусу. Для окремого суб'єкта його автономне наявне господарське буття не є щось винятково йому належне. У статусі обов'язково присутня інституціональна складова, тобто дана суб'єкту практична загальність його діяльності. Внаслідок цього, система статусів забезпечує такі важливі ефекти, як позитивна автономність і погодженість інвестиційного поведіння суб'єктів [3].

Розгляд економічного суб'єкта як винятково споживача виявляє будь-яке відкладання споживання в часі як нерівноважне рішення у площині максимізації функції корисності. У той же час високі тимчасові переваги зі споживчої компоненти можуть компенсуватися високою соціальною престижністю й іншими соціально-інституціональними ефектами заощадження й інвестування. Якщо інвестиційний статус не виріс, і зростання тимчасових переваг споживача не зустрічає компенсуючої економічної сили інвестиційного статусу, то суспільство схилиється до проїдання національного багатства, як це

відбувається сьогодні в деяких постсоціалістичних державах. Тому в суспільстві, що трансформується, винятково висока потреба в довгострокових витратах капітального характеру закономірно сполучається з непропорційно великими споживчими пріоритетами.

Формування системи інвестиційних статусів буде сприяти оптимізації рівня тимчасових переваг: суспільство, таким чином, здатно стати в більшій мірі таким, що інвестує, чи таким, що споживає. Практична цінність поняття інвестиційний статус подвійний: воно дає можливість забезпечити цілісний підхід до інвестиційної стратегії держави; воно дозволяє зрозуміти, яким чином суспільство переходить до збалансованого співвідношення поточних і довгострокових інтересів.

Властиве інвестиційній діяльності розширення позитивної волі призводить до зіткнення з зовнішніми межами ринкового середовища. Це приводить до подвійного роду наслідків. По-перше, більш вільні суб'єкти вимагають і більш інституціоналізованого середовища: необхідні додаткові правила, стереотипи, причому не тільки загальні, але й специфічно інвестиційні. З іншого боку, підсилюються зовнішні фактори ризику і невизначеності.

Таким чином, інвестиційна діяльність характеризується системною інститутивністю, що регулюють поточне чи довгострокове господарське життя в їхній суперечливій єдності. Суб'єкти й об'єкти інвестування, сама діяльність і її результати існують за допомогою норм правил і стереотипів, що роблять можливими концентрацію, економічний обіг і використання інвестиційних ресурсів суспільства [4].

Природничо-історичний характер інвестиційної діяльності проявляє себе в тому, що механізми й інститути інвестування виникають не одночасно і миттєво, а поступово і "враздіб". Спочатку з'являються найбільш загальні підстави ринкового зв'язку — розподіл праці, відокремлення і приватна власність, грошова форма буття загальної праці; на цій основі з'являються такі інститути, що роблять інвестування як необхідним, так і можливим: держава, право, кредит, заощадження. Лише на цій основі виникають і закріплюються вже власне інвестиційні інститути: оцінка альтернативи споживання — заощадження; оцінка співвідношення ризик — дохід; гарантії; страхування. Тим самим, з цього етапу інвестування розвивається на своїй власній основі, що за певних умов породжує специфічні інвестиційні інститути.

Усі інститути, що беруть участь в інвестиційному процесі, можна розділити на три групи: загальні інститути ринку; загальні інвестиційні інститути; специфічні інвестиційні інститути. Практична значимість такого спрощеного розподілу полягає в тому, що він може послужити основою для формування цілєї державної політики та її послідовних етапів. Тут знаходяться глибинні підстави логіки цілеспрямованих реформаторських дій держави, їхньої субординації і координації. Інверсійний характер ринкової трансформації не може цілком касувати цю фундаментальну субординацію, хоча і досить серйозно модифікує безпосередні інтереси, мотиви і механізми вироблених змін. Нерідко поверхнєве приймається за фундамент, поточне — за стійке.

Слід зазначити, що стан інвестиційної привабливості регіону відіграє важливу роль під час реалізації регіональної політики залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ). З одного боку, він покладений в основу регіональної політики залучення ПІІ та враховується при розробці програми заходів, з іншого — відіграє роль "лакмусового папірця", індикатора, що визначає ефективність такої політики.

Динамізм, різноплановість та суб'єктивізм, що притаманні категорії інвестиційного клімату пояснюють наявність значної кількості методів його оцінки. Розглянемо три найбільш характерних підходи до оцінки інвестиційного клімату.

Перший підхід, так званий загальний чи звужений, аналізує обмежену кількість показників, таких, як: наявність законодавчих умов для інвестування, рівень політичної стабільності, а також деякі макроекономічні показники. Даний підхід приваблює відносною простотою аналізу та розрахунків. Він є універсальним і його можна використовувати для оцінки інвестиційного клімату та господарських систем різного рівня.

Другий — розширений, факторний — базується на оцінці комплексу факторів, які впливають на інвестиційний клімат: характеристики економічного потенціалу, загальних умов господарювання, зрілості ринкового середовища в регіоні, політичних, соціальних і соціокультурних, організаційно-правових, фінансових та інших факторів. При факторному підході зведеним показником оцінки інвестиційного клімату виступає сума множини середньозважених оцінок за всіма факторами:

$$S = \sum (x_j \times P_j), \quad (1)$$

де S — сумарна зважена оцінка інвестиційного клімату країни, регіону, галузі;

x_j — середня бальна оцінка j -го фактора для країни, регіону, галузі;

P_j — вага j -го фактора.

Зведений показник оцінки інвестиційного клімату не може слугувати однозначним критерієм привабливості тієї чи іншої господарської системи для інвестицій. Він, звичайно, доповнюється інформацією про розвиненість тих або інших факторів, що здійснюють вплив на стан та динаміку інвестиційного клімату. Для кожного інвестора існує свій набір факторів. До переваг факторного методу відносять урахування взаємодії багатьох факторів-ресурсів, а також ієрархічність національної економічної системи, використання статистичних даних, які нівелюють суб'єктивізм експертних оцінок, диференційований підхід до різних рівнів економіки, регіонів при визначенні їх інвестиційної привабливості, прагнення забезпечити максимально ефективне використання всіх можливих джерел інвестицій.

В основу третього підходу (ризикового) покладена взаємопов'язаність категорій інвестиційного клімату та інвестиційного ризику. Ризиковий метод оцінки інвестиційного клімату визначає привабливість інвестиційного середовища, оцінюючи рівні інвестиційних ризиків. Даний метод оцінки представляє зацікавленість, перш за все, для стратегічного інвестора, оскільки дозволяє порівняти рівень ризику даного регіону з рівнем ризику в інших регіонах, оцінити вірогідність втрати інвестицій. При цьому необхідно розрізняти загальне поняття ризику інвестування в господарську систему з ризиками окремих інвестиційних проектів. В останньому випадку ризику пов'язані з невизначеністю отримання очікуваного комерційного результату від реалізації певного проекту. Для їх оцінки на практиці використовуються декілька методів, які розглядають інвестиційний клімат як один з об'єктивних факторів, що впливають на індивідуалізований ризик.

Вищезазначене дає можливість зробити висновок, що сучасні методи оцінки часто не враховують ряд важливих положень, вироблених економічною наукою, в тому числі наявність різних видів капіталу (промислового, торговельного, позичкового, акціонерного), протилежність інтересів одержувачів інвестицій та інвесторів, необхідність вирішення соціальних завдань, спрямованість на інноваційну наповненість інвестицій та формування системи факторів-ресурсів у народному господарстві регіону, необхідність оптимізації господарської системи та забезпечення економічної безпеки. З цього погляду напевно чи правомірно розглядати як ознаки найбільш привабливого інвестиційного клімату обсяги і динаміку ПІІ без урахування наслідків для соціально-економічної, екологічної і науково-технічної перспективи розвитку господарської системи [5].

Сьогодні багато підприємств відчують розуміння того, що завдяки використанню лізингових схем можливо: не вилучати значні кошти з обігу і більш раціонально використовувати свій прибуток; відносити лізингові платежі на валові витрати виробництва та обігу; не розглядати лізингові платежі як об'єкти ПДВ; скористатися можливістю розробити зручний і гнучкий графік лізингових платежів. Додатково майно, яке було отримане на підставі договорів лізингу, не включається у валовий прибуток підприємства. Зазначені положення складають фінансові та податкові переваги лізингу [6].

Отже, необхідність активізації інвестиційних процесів стає особливо актуальною в міру завершення перших етапів ринкової трансформації. Ринкові механізми господарювання

вимагають формування адекватної їм технічної й інституціональної бази економіки, інакше вони як би "провисають у повітрі" і можуть досить швидко деградувати внаслідок їхнього формального характеру. У той же час класичні ринкові методи стимулювання інвестицій далеко не завжди приводять до очікуваних результатів в умовах перехідної економіки. Потреба в дослідженні інституціональних механізмів інвестиційної діяльності в умовах переходу до ринку обумовлена насамперед відсутністю цілісної системи надійних практичних інструментів інвестиційної політики.

Література: 1. Коваленко Н. І. Тенденції розвитку лізингу: світовий досвід і реалії України (перша частина) / Н. І. Коваленко, Ю. В. Човнюк // Банківська справа. — 2000. — №2. — С. 29 — 32. 2. Інтеграційні процеси світового господарства. Курс лекцій "Основи економічної теорії" 1. — Полтава: Полтава, 1997. — С. 70 — 77. 3. Шарп У. Інвестиції / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бзили: Пер. англ. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 1024 с. 4. Яковлев А. І. Управління інвестиційною та інноваційною діяльністю на основі проектного аналізу: Навч. посібник. — К.: Вид. УАДУ, 1998. — 120 с. 5. Пересада А. А. Основы инвестиционной деятельности. — К.: Либра, 1996. — 344 с. 6. Коваленко Н. І. Тенденції розвитку лізингу: світовий досвід і реалії України (друга частина) / Н. І. Коваленко, Ю. В. Човнюк // Банківська справа. — 2001. — №2. — С. 47 — 51.

Стаття надійшла до редакції
16.10.2006 р.

УДК 658.152658.152(477)

Брусенко М. А.

НАЙКРАЩА МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ФІНАНСОВИХ РИНКІВ — ОРІЄНТИР НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У РОЗВИТКУ ЇХ ІНВЕСТИЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

The article is devoted to consideration of possibilities of transplantation of dominant in the world economy model of financial market in the model of investment management of enterprises in Ukraine. Thus, there is that perfection of all markets, including financial, it needs to determine with consideration to the factor of time.

Інвестиційні процеси є важливим індикатором рівня розвитку національних економік. У 1998 р. 90% від \$3 трлн. прямих іноземних інвестицій (ПІІ) припадало на 38 тис. транснаціональних компаній (ТНК), які реалізували товарів та послуг близько \$158 млн. у розрахунку на одну ТНК. При цьому питома вага ПІІ у світовому ВВП тільки за 1989 — 1994 рр. зросла з 4,8 до 9,6% [1, с.10, 24]. ТНК контролюють більше 50% світового промислового виробництва, близько 67% міжнародної торгівлі, до 80% патентів та ліцензій на нову техніку, майже 90% ПІІ при тому, що накопичені до 2003 р. ПІІ у розмірі \$8,2 трлн. (у 2000 р. — \$1,4 трлн., в 2003 р. — \$0,56 трлн.) складали 22,9% світового ВВП). Сукупні активи іноземних філій ТНК досягли \$30,4 трлн., обсяг їх продажу — \$17,6 трлн., а їх експорт — \$3,1 трлн. на фоні \$9,2 трлн. загального світового експорту [2, с. 58 — 62].

За різними експертними оцінками у період 1995 — 2003 рр. річний об'єм ПІІ, що припадав на одну ТНК, знаходився у діапазоні приблизно \$20 — 30 млн. Одразу зазначимо і те, що діяльність ТНК здійснюється на фоні розвинутих фі-

нансових ринків. Так, станом на 1995 р. у сумарному балансі домогосподарств США реальні активи склали \$12953 млрд. (близько 30% загальної суми активів), а фінансові активи 70% – \$30264 млрд. [3, с. 27].

В Україні, за даними статистики [4], кількість об'єктів ЄДРПОУ у 2004 р. досягла 981,1 тис. Експортом товарів займалося 1,4% об'єктів ЄДРПОУ, а їх імпортом — 2,0%. Річний експорт товарів одним підприємством становив \$2,4 млн., імпорт — \$1,5 млн. Інвестиції в основний капітал у розрахунку на одне підприємство становили 73,9 тис. грн. Масштаб ПІІ у розрахунку на 1 об'єкт ЄДРПОУ у 2004 р. становив приблизно \$1,6 тис. (у розрахунку на 1 підприємство-експортер товарів припадає \$114,9 тис.). У Чернігівській області, за даними статистики [5], кількість об'єктів ЄДРПОУ у 2004 р. досягла 17,2 тис. одиниць. Експортом товарів у 2004 р. займалося 1,4% об'єктів ЄДРПОУ, а їх імпортом — 1,3%. Річний експорт товарів одним підприємством становив \$1,03 млн., імпорт — \$0,94 млн. Інвестиції у основний капітал у розрахунку на одне підприємство становили 66,2 тис. грн. Масштаб ПІІ у розрахунку на 1 об'єкт ЄДРПОУ у 2004 р. становив приблизно \$1,2 тис. (у розрахунку на 1 підприємство-експортер товарів припадає \$83,4 тис.).

За даними статистики (таблиця), вартість цінних паперів (ЦП) в Україні тільки за 2001 – 2004 рр. зросла у 2,79 рази. Звертає на себе увагу те, що у згаданому зростанні 11,7% припадає на приріст вартості облігацій та 36,1% на приріст вартості векселів. Дещо інша ситуація спостерігається у регіонах. Так, хоча загальна вартість ЦП у Чернігівській області за цей період зросла у 2,2 рази, але (через відсутність облігацій і мізерність вартості векселів) у загальній вартості ЦП України регіон у 2001 – 2004 рр. займав лише 0,73 – 0,57%. І з огляду на тісний кореляційний зв'язок між масштабом і структурою ЦП, ПІІ та рівнем ВВП на одну особу [3, с.916], вдосконалення інвестиційного менеджменту підприємств України на базі найкращої міжнародної практики фінансових ринків є на сьогодні **актуальним** науково-практичним завданням.

Таблиця

Основні показники інвестиційної діяльності підприємств України та Чернігівської області за даними статистичних збірників [4; 5]

Показники	Роки		
	на 01.01. 2001 р.	на 01.01. 2005 р.	+ чи – (разів)
Україна			
Річні інвестиції у основний капітал			
Усього, млн. грн.:	23629	75714	+3,2
грн.: на одну особу	479,8	1601,7	+3,34
на один об'єкт ЄДРПОУ	28302	73983	2,61
Вартість цінних паперів			
Усього, млн. грн.:	52950	147822	+2,79
у тому числі: акції	35092	81904	+2,33
облігації	650	11710	+18
векселі	14863	49147	+3,33
Експорт товарів, \$млн.	X	5307,9	X
Кількість експортерів	X	3729	X
Імпорт товарів, \$млн.	X	2058,6	X
Кількість імпортерів	X	2841	X
Річні прямі іноземні інвестиції, млн. дол.			
Усього, \$млн.:	1322,6*	1559,5**	+1,18
\$: на одну особу	27,55*	32,76**	+1,19
на один об'єкт ЄДРПОУ	1413*	1589**	+1,12
Чернігівська область			
Річні інвестиції у основний капітал			
Усього, млн. грн.:	431,0	1139,8	+2,64
грн.: на одну особу	341,0	959	+2,81
на один об'єкт ЄДРПОУ	33907	66194	+1,95
Вартість цінних паперів			
Усього, млн. грн.:	386,9	852,7	+2,2
у тому числі: акції	359,2	764,7	+2,13
облігації	0	0	0
векселі	8,4	77,0	+9,17
Річні прямі іноземні інвестиції			
Усього, \$млн.:	14,713*	19,842**	+1,35
\$: на одну особу	12,0*	16,4**	+1,37
на один об'єкт ЄДРПОУ	948*	1205**	+1,27
Експорт товарів, \$млн.	X	245,3	X
Кількість експортерів	X	238	X
Імпорт товарів, \$млн.	X	209,4	X
Кількість імпортерів	X	223	X

Умовні позначення:

*дані за 2003 р.

**дані за 2004 р.

Визначальною функцією менеджменту як системи є прогнозно-планово-програмна функція. М. Х. Мескон разом з М. Альбертом та Ф. Хедоури розглядають менеджмент як вміння керівника враховувати у своїй діяльності ситуаційні відмінності й діяти з випередженням на основі аналізу взаємозв'язків між частинами організації, організацією та її зовнішнім середовищем [6, с.21]. Певних відмінних рис менеджмент може набувати при його застосуванні у різних процесах. І коли об'єктом його уваги виступають інвестиції, то така їх взаємодія кваліфікується вченими саме як інвестиційний менеджмент, який, за І. Бланком, є системою принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із здійсненням різних аспектів інвестиційної діяльності підприємства [7, с.46]. Дослідження О. М. Ястремської вказують на нагальність зрушень парадигми управління інвестиційною діяльністю саме в бік інтернаціоналізації методологічного й методичного забезпечення процесу управління (менеджменту) [8, с.65].

Загалом вагомий внесок у дослідження кола питань, пов'язаних із системним вдосконаленням інвестиційного менеджменту підприємств, був зроблений рядом відомих закордонних та вітчизняних вчених, до яких, у першу чергу, належать М. Альберт, І. Бланк, Н. Внукова, З. Боди, А. Кейн, А. Маркус, М. Мескон, Ф. Хедоури, О. Ястремська. Проте їх розробки слід і надалі збагачувати і поглиблювати, особливо щодо пошуку дієздатних форм адаптації інвестиційного менеджменту підприємств регіонів України до високих вимог методології світових лідерів фінансових ринків. Це дозволить перебороти зосередженість інвестиційної діяльності вітчизняних керівників на сфері реальних активів при недооцінці ними сфери активів фінансових, і як результат, створити передумови реалізації головної мети інвестиційної стратегії — збільшення ринкової вартості підприємства (капіталу) [8, с.145].

Метою даного дослідження є обґрунтування потреби інвестиційного менеджменту підприємств України у переорієнтації на найкращу міжнародну практику фінансових ринків, що забезпечуватиме випереджальний розвиток її економіки: збільшення до 2015 р. її ВВП у 2,6 рази, а її інвестування до 204,6 млрд. грн. [9, с.72, 96]. Для цього передбачається вирішити завдання:

аналізу панівних тенденцій у світовому та національному процесі інвестування, правового простору інвестиційного менеджменту національних підприємств у контексті перспектив розгортання фінансового ринку України;

з'ясування причин недостатнього використання досвіду найкращої міжнародної практики фінансових ринків інвестиційним менеджментом України та правових можливостей якнайшвидшого усунення даних причин.

Принциповою відмінною успішних модернізаційних проєктів ХХ століття, як довели вчені-економісти, є сильне та ефективне втручання у них і керування ними з боку держави [10, с. 346]. Її все більш системне втручання у розвиток інвестиційного менеджменту підприємств має місце і у сучасній Україні, що, при одночасній орієнтації інвестиційного вітчизняного простору на високі світові стандарти, є запорукою майбутнього його виведення на бажаний рівень досконалості.

Необхідність чіткої орієнтованості вітчизняного ринку ЦП на високі світові стандарти на сьогодні вже добре усвідомлена на найвищому державному рівні. Так, розпорядженням №3841 від 05.04.2005 р. Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України (Держфінпослуг) "Про затвердження Стратегічних напрямів діяльності Держфінпослуг до 2008 року" започатковані системний аналіз та вироблення концептуальних засад і стратегічних пріоритетів подальшого розвитку окремих ринків фінансових послуг, а також інституційного розвитку Держфінпослуг з урахуванням прикладів **найкращої міжнародної практики** та загальноприйнятих стандартів. Наголошуючи на відсутності на урядовому рівні довгострокової цілісної програми розвитку ринків фінансових послуг України з урахуван-

ням геополітичних пріоритетів та існуючих економічних і соціальних реалій України, Держфінпослуг пропонує: по-перше, визначити особливий статус фінансових регуляторів в системі національної виконавчої влади; по-друге, визначити та послідовно реалізувати чітку програму взаємодії із міжнародними фінансовими організаціями (МФО); по-третє, далі поглибити комплексне вдосконалення та взаємоузгодження рамкового і спеціального законодавства у сфері діяльності ринків фінансових послуг з їх подальшою адаптацією до європейського законодавства (адекватно змінити Кодекси та Закони); по-четверте, поетапно впровадити у небанківський фінансовий сектор України міжнародно визнані стандарти бухгалтерського обліку, фінансової звітності, аудиту, розкриття інформації та корпоративного управління; по-п'яте, провести відповідні наукові та прикладні дослідження.

Звичайно, певні зрушення у вдосконаленні корпоративного управління в Україні спостерігаються. Так, Н. М. Внукова та В. А. Смоляк стверджують, що сьогодні не відповідають дійсності тези щодо інвестиційної непривабливості вітчизняних акціонерних товариств (АТ) через "закритість" та непрозорість, бо головну інформацію про них можна отримати без будь-яких перешкод з джерел Інтернету [11, с. 115]. Але у процесі пошуку чільних передумов сталості інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств необхідно перш за все звернути увагу на еволюцію правового простору, який загалом регулює інвестиційні (включно з ринком ЦП) процеси в Україні.

Починаючи із Закону України "Про інвестиційну діяльність" (№1560-XII, 1991 р.), цінні папери (ЦП) розглядаються як об'єкт інвестиційної діяльності і як цінності, що вкладаються у вид діяльності для створення прибутку (доходу) чи соціального ефекту. Закон України "Про цінні папери і фондову біржу" (№1201-XII, 1991 р.) згадує такі цінні папери (ЦП): акції; облігації внутрішніх та зовнішніх державних позик; облігації місцевих позик; облігації підприємств; казначейські зобов'язання; ощадні сертифікати; інвестиційні сертифікати; векселі; приватизаційні папери; заставні; іпотечні цінні папери.

Згідно із Законом України "Про державне регулювання ринку ЦП в Україні" (№448, 1996 р.) інвестор на ринку ЦП — фізична або юридична особа, яка придбає ЦП від свого імені та за свій рахунок з метою одержання доходу чи збільшення вартості ЦП або набуття відповідних прав, що надаються власнику ЦП відповідно до чинного законодавства. Тут варто звернутися і до визначення інвестора у Законі України "Про інвестиційну діяльність" як такого суб'єкта інвестиційної діяльності, який приймає рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Порівняння цих визначень дає уявлення про наявність певних відмінностей у зосередженості інвестора, який орієнтований на реальні активи, від інвестора, який орієнтований на активи фінансові.

Якщо ж порівняти Закон України "Про державне регулювання ринку ЦП в Україні" у версії {№1294, 2003 р.} та у версії {№3541, 2006 р.}, то остання відрізняється акцентом на: рейтингуванні — діяльності з надання професійних послуг на ринку ЦП (визначення кредитоспроможності об'єкта); кредитному рейтингу (умовний вираз кредитоспроможності об'єкта за національною шкалою кредитних рейтингів); Національний рейтинговий шкалі — шкалі, поділеній на групи рівнів та рівні (оцінка кредитного ризику позичальника); рейтингова оцінка емітента (рівень спроможності емітента ЦП виплачувати відсотки і основну суму за зобов'язаннями); рейтингова оцінка ЦП емітента — рівень спроможності позичальника обслуговувати зобов'язання за ЦП. На методичному рівні рейтингові аспекти інвестування запроваджуються на основі нормативних актів Кабінету Міністрів України — Постанови (№113, 2004 р.) "Про затвердження Методики визначення комплексної оцінки результатів соціально-економічного розвитку регіонів" та Розпорядження (№208-р, 2004 р.) "Про схвалення Концепції створен-

ня системи рейтингової оцінки регіонів, галузей національної економіки, суб'єктів господарювання".

Результати дослідження Н. М. Внукової та Н. І. Зінченко довели однакову важливість наявності кредитного рейтингу як для інвестора при прийнятті інвестиційного рішення, так і для емітента, щодо ЦП якого має бути проведена процедура рейтингування. Бо за умови глобалізації ринку капіталу така порівнюваність набуває особливо великого значення [12, с.90].

Рейтингове обстеження України у розрізі її регіонів дає усі підстави для зосередження зусиль системи органів державної влади та органів місцевого самоврядування на проблемі нерівномірності процесів інвестування. Одразу зауважимо, що рейтингові показники Києва вищі у декілька разів порівняно із групою регіонів-лідерів (2 – 7 місця). Вимоги банків за наданими в економіку Київської області та Києва кредитами складають близько 43% таких вимог в Україні. Зважимо й на те, що обсяги зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) регіонів-лідерів були вищими у 4,90 – 2,20 рази порівняно з аутсайдерами при тому, що у перших експорт істотно перевищує імпорт. Загальний діапазон питомого (у розрахунок на одного жителя регіону) іноземного інвестування (навіть без Києва) у розрізі регіонів сягає приблизно 24,5 рази [12, с. 47 – 49].

До найбільш потужних факторів стримування розвитку ринку ЦП в Україні, як, до речі, і в усьому світі, є питання незаконного (а у деяких випадках і злочинного) користування інсайдерською інформацією (inside information) – інформацією для внутрішнього користування: не підлягаючи розголошуванню відомості про корпорацію, які мають у розпорядженні її співробітники, власники найбільших пакетів акцій цієї корпорації і інші особи, що мають привілейований доступ до інформації про дану фірму. Так, у США, за рішенням Верховного суду (1997 р.) про "незаконну інсайдерську торгівлю": інсайдери не мають права використовувати конфіденційну інформацію для торгівлі ЦП, навіть якщо вони не співробітники компанії. Верховний суд США попереджає: інвестори можуть "сумніватися щодо того, чи варто ризикувати своїм капіталом на ринку, де купівля-продаж ЦП заснована на незаконно привласненій конфіденційній інформації, не прискається властивістю" [3, с.153, 154]. З введенням у дію Закону України (№3480, 2006 р.) "Про цінні папери та фондовий ринок" інсайдерська інформація (будь-яка неоприлюднена інформація про емітента, його ЦП або правочини щодо них, оприлюднення якої може значно вплинути на вартість ЦП) також потрапляє у разряд таких видів інформації, які не підлягають оприлюдненню (стаття 45), тобто протиправне використання якої підлягає відповідальності перед діючим законом.

Безперечно, для інвестиційного простору України бажане прискорення його вдосконалення на основі найкращої міжнародної практики фінансових ринків. На це вказують і результати застосування у Європейському Союзі (ЄС) Директиви Ради (93/22/ЄЕС) "Про інвестиційному посередстві" цінних паперів" від 10 травня 1993 року та Директиви 2001/34/ЄС Європейського Парламенту і Ради "Про допуск цінних паперів до офіційного лістингу на фондовій біржі і про інформацію, що повинна бути опублікована про ці цінні папери" від 28 травня 2001 року. Але ж такий досвід набувається у процесі практичної реалізації інвестиційних процесів від підприємства до держави.

Вищенаведене дає підстави стверджувати, що:

економічний розвиток України відображає участь її підприємств у світовому інвестиційному процесі та опанування найкращої міжнародної теорії та практики фінансових ринків;

потреба у істотному підвищенні масштабів інвестування вітчизняних підприємств вимагає попереднього вдосконалення системи управління (менеджменту) інвестиційною діяльністю;

враховуючи євроінтеграційні прагнення України, зусилля з вдосконалення інвестиційного менеджменту її підприємств повинні відповідати вимогам відповідних стандартів і директив;

потужний імпульс до розвитку інвестиційний менеджмент підприємств України отримує з введенням рейтингування їх ЦП, що підвищує обґрунтованість рішень інвесторів та емітентів;

стратегічним активатором інвестиційного менеджменту в Україні повинні стати законодавчо захищені гарантії публічного і приватного нерозголошення цільної інсайдерської інформації.

До актуальних напрямів подальших досліджень теми активізації інвестиційної діяльності підприємств відносимо:

застосування рейтингового підходу до оцінки активності інвестиційної діяльності: методичні засади містяться у джерелі [13];

координацію її з актуальним колом теоретичних питань розвитку фондового ринку: методичні засади містяться у джерелі [14];

врахування у ній питань нерівномірності територіально-галузевого розвитку: методичні засади містяться у джерелі [15];

визначення впливу фактора інтелектуальної власності на інвестиційну активність: методичні засади містяться у джерелі [16].

Література: 1. Соколенко С. И. Глобальные рынки XXI столетия: Перспективы Украины. – К.: Логос, 1998. – 568 с. 2. Шнипко О. Транснаціональні корпорації та проблеми транснаціоналізації українського ринку // Економіст. – №11 (229). – 2005. – С. 58 – 62. 3. Боди Зви Кейн. Принципи інвестицій. – 4-е изд. Пер. с англ. / Боди Зви Кейн, Алекс Маркус Алан. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2002. – 984 с. 4. Статистичний щорічник України за 2004 рік. – К.: Вид. "Консультант", 2005. – 588 с. 5. Чернігівщина 2004. Статистичний щорічник. Держкомстат України. Головне управління статистики у Чернігівській області. – Чернігів, 2005. – 512 с. 6. Мескон М. Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 2002. – 920 с. 7. Бланк И. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2002. – 448 с. 8. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади. Наук. вид. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2004. – 472 с. 9. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" / Авт. кол. А. С. Гальчинський, В. М. Гесць та ін. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с. 10. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАНУ В. М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2003. – 1008 с. 11. Внукова Н. М. Можливість використання відкритої інформації для оцінки ризику діяльності акціонерних товариств / Н. М. Внукова, В. А. Смоляк // Стандарти прозорості на конкурентоспроможному фондовому ринку та в банківській системі України. Матеріали 4-го Пленуму Співки економістів України та міжнародної економічної українсько-німецької конференції / Під заг. ред. В. В. Осольського. – К., 2005. – С. 109 – 117. 12. Внукова Н. М. Впровадження кредитно-рейтингової системи для підвищення прозорості елементів на фондовому ринку / Н. М. Внукова, Н. І. Зінченко // Стандарти прозорості на конкурентоспроможному фондовому ринку та в банківській системі України. Матеріали 4-го Пленуму Співки економістів України та міжнародної економічної українсько-німецької конференції / Під заг. ред. В. В. Осольського. – К., 2005. – С. 85 – 91. 13. Брусенко М. А. Застосування рейтингового підходу до формування дієвого інвестиційного менеджменту регіональних підприємств України // Вісник Академії праці та соціальних відносин Федерації профспілок України. Науково-практичний збірник. – №2 [32], 2006. – С. 45 – 50. 14. Юшин С. О. Теоретичні аспекти взаємообумовленості процесів розвитку фондового ринку України та інвестиційного менеджменту її підприємств / С. О. Юшин, М. А. Брусенко // 36. наук. праць "Економіка: проблеми теорії та практики". Вип. 199: В 4-х т. Т. І. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. – С. 223 – 235. 15. Брусенко М. А. Інвестиційний менеджмент підприємств у контексті нерівномірності територіально-галузевого розвитку // Вісник КНУТД. Збірник наук. праць. – Спеціальний випуск №4. – 2005. – С. 63 – 67. 16. Брусенко М. А. Інтелектуальна власність як фактор активізації інвестиційного менеджменту підприємств // 36. наук. праць "Економіка: проблеми теорії та практики". Вип. 212: В 4-х т. Т. І. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – С. 31 – 39.

УДК 658.015.3

**Гонтарева І. В.
Анохіна А. А.**

СТРУКТУРИЗАЦІЯ ПОДХОДІВ К ОЦЕНКЕ ПІДПРИЯТІЙ

The article is devoted to the consideration of the advantages and shortages of approaches of enterprise, their structuration and analyze is given. Basic approaches are defined after structuration of the method of pair correlation is proposed for a joint ventures.

В условиях становления рыночных отношений в Украине появляется необходимость оценки стоимости предприятия. Для оценки рыночной стоимости предприятия существует несколько подходов, которые не являются полностью разработанными: а) доходный; б) затратный; в) сравнительный. Целью работы является рассмотрение преимуществ и недостатков существующих подходов к оценке предприятия, их структуризация и анализ.

Анализ исследуемой литературы [1 – 5] показал, что процесс оценки стоимости предприятия базируется на трех подходах: доходном, затратном (накопления активов) и сравнительном (рыночном).

До сегодняшнего момента основные принципы, понятия, которые использовались в оценочной деятельности, были установлены Международными стандартами оценки стоимости компании. Эти стандарты имеют единую основу, фундамент, который включает в себя единые экономические принципы, зависимость от политических границ [1]. Но они не учитывают специфику оценки предприятий в различных странах. Для этого разрабатываются Национальные стандарты, нормативные документы для оценки стоимости предприятий каждой страны в отдельности.

Согласно нормативным актам основой доходного подхода является доход как основной фактор, определяющий величину стоимости объекта [2]. Здесь стоимость активов определяется исходя из прогнозируемого потока доходов, присоединяемых объектов оценки в период его эксплуатации. В данном случае применяется принцип ожидания, который основывается на том, что инвестор вкладывает средства сегодня, так как ожидает от объекта получения потоков в будущем [3].

Затратный подход предусматривает определение текущей стоимости затрат на воспроизведение или замещение объекта оценки с дальнейшей корректировкой их на сумму износа (обесценивания). Он наиболее применим для оценки предприятий, имеющих разнородные активы, а также в том случае, когда бизнес не приносит устойчивый доход. Здесь рассчитывается восстановительная стоимость активов по затратам на его производство или приобретение с последующим учетом обесценивания, вызванного накопительным износом [3]. Этот подход основан на принципе замещения. Принцип замещения гласит: "разумный инвестор не заплатит за данный объект больше, чем наименьшая цена, запрашиваемая за другой объект с эквивалентной полезностью" [5].

Сравнительный подход предусматривает анализ цен продажи и предложения подобного имущества с соответствующей корректировкой отличий между объектами сравнения и объектами оценки. При сравнительном методе стоимость актива определяется исходя из рыночных данных по продажам идентичных объектов или сопоставимых аналогов. Применение этого наиболее эффективно, когда существует активный рынок сопоставимых объектов собственности. Сравнительный подход основан на применении принципа замещения. Для

сравнения выбираются конкурирующие с оцениваемым бизнесом объекты. Обычно между ними существуют различия, поэтому проводится корректировка данных, в основе которых положен принцип вклада [3]. Он базируется на включении дополнительных активов в имущественный комплекс [4].

Каждый из этих подходов имеет свои преимущества и недостатки, которые разработаны автором и представлены в таблице.

Таблица

Преимущества и недостатки существующих подходов

Подход	Преимущества	Недостатки
Доходный	Учитывает будущие изменения доходов, расходов	Возможно несколько норм доходности
	Учитывает уровень риска	Невозможность применения к убыточным объектам
	Учитывает интересы инвестора	Сложность прогнозирования будущих результатов и затрат
	Учитывает рыночный аспект	Трудоемкость расчетов
Затратный	Основывается на реально существующих активах	Не учитывает стоимость нематериальных активов и goodwill
	Учитывает влияние производственно-хозяйственных факторов на изменение стоимости активов	Отражает прошлую стоимость
	Обоснованность результатов	Не учитывает рыночную ситуацию на дату оценки
	Дает оценку уровня развития технологии с учетом степени износа активов	Не учитывает перспективы развития предприятия
	Особенно удобен для убыточных и мало доходных предприятий	Не учитывает риски
		Нет связи с настоящими и будущими результатами деятельности предприятия
Сравнительный	Базирован на реальных рыночных данных	В расчет принимается только ретроспективная информация
	Отражает существующую практику продаж и покупок	Не принимает во внимание будущие ожидания инвесторов
	Учитывает влияние отраслевых (региональных) факторов на цену акций предприятия	Вносятся множество поправок в анализируемую информацию
	Полностью рыночный метод	Не четко характеризует особенности организационной, технической, финансовой подготовки предприятия
		Базирован на прошлом, нет учета будущих ожиданий
		Трудность в нахождении аналога

Для использования каждого из этих подходов существует множество методов, которые, по мнению авторов, имеют следующую структуру, указанную на рисунке.

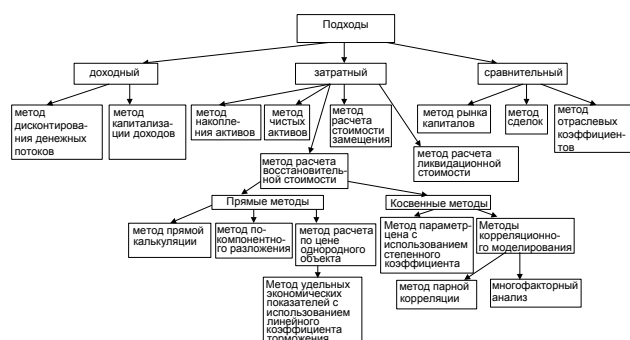


Рис. Структуризация подходов к оценке предприятия

Рассмотрим каждый из методов более подробно. Метод дисконтирования основан на последовательном приведении дохода или группы доходов к величине, равной сумме их текущих стоимостей с использованием дисконтной ставки. Существует два наиболее распространенных способа расчета ставки дисконта: модель оценки капитальных активов (САРМ); кумулятивная (суммирующая) модель.

По формуле САРМ в основном рассчитывается реальная ставка дисконта, которая имеет следующий вид [3]:

$$r = r_p + \beta (r_{cp} - r_p), \quad (1)$$

где r – безрисковая ставка дисконта;

β – соотношение между изменением дохода на акцию предприятия и изменением среднего дохода акций на рынке ценных бумаг;

r_p – текущая сумма дохода на акцию;

r_{cp} – среднерыночная ставка дохода с акции;

$r_{cp} - r_p$ – рыночная премия.

Коэффициент β характеризует степень риска от вложенных акций и имеет следующие границы: если $\beta > 1$ – риск высокий; $0 < \beta < 1$ – риск на среднем уровне; если $\beta = 0$ – риск отсутствует.

Результаты, полученные при расчете по этой формуле, можно корректировать с учетом особенностей и размера предприятия.

Формула кумулятивной (суммирующей) модели рассчитывается как [3]:

$$r = r_p + \sum_{i=1}^n r_{pi} \quad (2)$$

где $\sum_{i=1}^n r_{pi}$ – суммарная премия за риск;

r_{pi} – i -й компонент суммарной премии за риск.

Компоненты премии определяются экспертно и учитывают негативные факторы, влияющие на деятельность предприятия [2].

В отличие от метода дисконтирования денежных потоков метод капитализации прибыли основывается на том, что в прогнозируемом периоде доход предприятия будет стабильным. В данном случае следует учитывать прогнозируемый доход предприятия не за последний год и не его среднее значение за последние несколько лет, а доход должен прогнозироваться с учетом стабильности работы предприятия.

Учитывать темп роста прибыли компании необходимо через капитализацию, так как этот показатель основывается на постоянном росте прибыли в соответствии с заданной величиной.

Формула для определения стоимости предприятия с использованием метода капитализации выглядит следующим образом [5]:

$$PV = r_o (1 + g) / d - g, \quad (3)$$

где PV – текущая стоимость;

r – прибыль за текущий год;

g – предполагаемый долгосрочный стабильный темп роста доходов от использования объекта;

d – ставка дисконтирования;

$d - g$ – ставка капитализации.

К затратному подходу относится значительное количество методов.

Метод накопления активов целесообразно применять для расчета стоимости крупных предприятий, обладающих значительными активами, в случае необходимости оценки нематериальных активов предприятий, инвестиционных и холдинговых компаний, когда дальнейшая работа предприятия зависит от заключенных контрактов.

Метод чистых активов в основном используется в процессе антикризисного управления предприятия, в процессе приватизации государственных предприятий и в процессе налогообложения предприятия.

Метод расчета стоимости замещения базируется на определении текущей стоимости на строительство нового предприятия — аналога, который базируется на определении его текущих затрат. При применении этого метода оценщикам сложно выявить степень износа необоротных активов предприятия, которое оценивается.

Метод расчета восстановительной стоимости позволяет определить текущие затраты на восстановление оцениваемого предприятия.

Метод расчета ликвидационной стоимости используется не только при ликвидации предприятий, но и когда прогнозные значения денежных потоков от деятельности предприятия незначительны по сравнению с его чистыми активами. Этот метод может применяться тогда, когда расчет стоимости при ликвидации выше, чем, если бы это предприятие продолжало бы свою деятельность.

Для расчета себестоимости или восстановительной стоимости в затратном подходе используются прямые и косвенные методы.

К **прямым методам** относятся:

Метод прямой калькуляции достаточно сложен, так как для его применения необходимо обработать большое количество информации, но и при всем этом данный метод дает наиболее точный результат. В силу всего вышесказанного он может и не применяться, и его частным случаем выступает метод трендов. Метод трендов позволяет определить восстановительную стоимость оцениваемого оборудования на основании данных об изменении этой стоимости аналогичного оборудования в последствии, которое будет приведено к текущему уровню, благодаря индексам (трендам).

Метод расчета по цене однородного объекта применяется для оценки однородных объектов, которые схожи с оцениваемым по следующим характеристикам: технологии изготовления, используемым материалам, конструкции.

Метод покомпонентного разложения используется в следующей последовательности: вначале составляется список комплектующих узлов и агрегатов оцениваемого объекта и на них должна быть информация об их ценах, потом же определяется полная себестоимость объекта оценки, которая учитывает собственные затраты производителя и, в конечном итоге, рассчитывается восстановительная стоимость этого объекта.

Косвенные методы включают в себя методы целостной оценки, которые основываются на взаимозависимости между себестоимостью или ценами аналогичных машин и их технико-экономическими характеристиками. И от количества выбранных параметров, которые оказывают влияние на формирование себестоимости, при этом выбирают следующие методы.

Метод удельных показателей с использованием линейного коэффициента торможения позволяет рассчитать восстановительную стоимость оцениваемого оборудования на базе удельной стоимости не всей машины, а частного деления цены на значение главного ценообразующего параметра. При использовании этого метода необходимо свести к минимуму разницу между этими параметрами сравниваемых машин. Существующие различия между значениями параметров анализируемых машин позволяют ввести коэффициент торможения. Коэффициент торможения — это отношение удельной стоимости машин большей производительности к удельной стоимости однотипной машины меньшей производительности при условном равенстве прочих параметров.

Метод параметр-цена с использованием степенного коэффициента учитывает зависимость цены от значения основного параметра машины. Величину степенного коэффициента определяют на основе информации о цене и параметрах функционально и конструктивно однородных групп машино-технической продукции.

Методы корреляционного моделирования строятся на статистическом анализе зависимости цен выбранного ряда аналогичных машин и от формирующих эти цены значений ценообразующих параметров. Эти методы подразделяются на метод парной корреляции и на многофакторный анализ.

Что касается сравнительного подхода, то к нему относятся такие методы, как метод рынка капиталов, метод сделок и метод отраслевых коэффициентов.

Основой *метода рынка капитала* является использование рыночных цен акций предприятий-аналогов. Это дает возможность инвестору вкладывать денежные средства либо в оцениваемое предприятие, либо в аналогичное. Этот метод позволяет использовать фактические данные о предприятии, а не его прогнозные значения, так как они дают некоторые искажения при оценке.

Метод сделок — это частный случай описанной выше методики и основывается на приобретении контрольного пакета акций предприятий аналогов. Основное отличие этого метода в том, что определяется не только уровень стоимости контрольного пакета акций, но и позволяет полностью управлять предприятием.

Последний же метод в основном используется для предварительной оценки стоимости предприятия. В этом методе при продаже предприятий устанавливаются границы их годовой выручки.

При оценке эффективности функционирования совместного предприятия необходимо учитывать его рыночную стоимость, которая может учитывать размер компании, ассортимент производимой продукции, денежный поток оцениваемого предприятия и др.

На сегодняшний день в Украине не существует объективных предпосылок, чтобы использовать методы сравнительного подхода, так как не существует рынка предприятий; фондовый рынок еще не получил достаточного распространения; сложно получить информацию о доходах предприятий и его будущих доходах, которая используется для оценки стоимости при применении доходного подхода. При оценке стоимости украинских предприятий целесообразно использовать методы затратного подхода, потому что с помощью этого подхода можно получить достоверную информацию, а также реализовать традиционные подходы, используемые при оценке отечественных предприятий.

Применительно к совместным предприятиям, по мнению авторов, целесообразно использование косвенного метода расчета восстановительной стоимости предприятия — метода корреляционного моделирования, так как он предусматривает изменение стоимости активов в зависимости от роста цен на момент проведения оценки, темпов инфляции, основывается на взаимозависимости между себестоимостью или ценами аналогичных машин и их технико-экономическими характеристиками, что позволяет получить более точную стоимость активов предприятия.

Метод корреляционного моделирования включает метод парной корреляции и многофакторного анализа. Для многофакторного анализа необходимо использование и выполнение следующих условий:

наличие широкой и достоверной базы данных про операции купли-продажи с описанием физических и экономических характеристик объектов недвижимости, которые принимали участие в этих операциях;

наличие критерия подбора аналогов с вышеупомянутой базы данных;

существование методологии расчетов соответствующих поправок к стоимости выбранных поправок.

В связи с тем, что для совместных предприятий в Украине не существует широкой базы данных, поэтому мы предлагаем использовать метод парной корреляции, который является наиболее распространенным случаем представления эконометрической модели.

Таким образом, проведена структуризация подходов к оценке предприятия, выявлены преимущества и недостатки

каждого из подходов. Определено, что для создания совместного предприятия необходимо использовать метод парной корреляции. Дальнейшее развитие данного исследования будет в приведении существующей методики к украинско-польскому совместному предприятию.

Литература: 1. Международные стандарты оценки: перевод, комментарии, дополнения. В 2-х т. – М.: Аскери ASCA, 2000. – Т. 1 – 368.; Т. 2 – 482 с. 2. Постанова Кабінету Міністрів України: "Методика оцінки майна" // Державний Інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2004. – №3. – С. 22 – 44. 3. Оценка бизнеса / Под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 736 с. 4. Гавва В. Н. Оценка потенциала предприятия и отрасли. – Харьков: Нац. аэрокосм. ун-в. "Харьк. авиац. институт", 2004. – 288 с. 5. Эванс Франк Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: создание стоимости в частных компаниях / Эванс Франк Ч., Бишоп Давид М.; [Пер. с англ. – М.: Альбина Паблишер, 2004. – 332 с. 6. Клебанова Т. С. Принятие решений в управлении экономическими объектами: методы и модели / Т. С. Клебанова, Я. Г. Берсудский, Н. Н. Лепа. – Донецк: Юго-Восток, 2002. – 276 с.

Стаття надійшла до редакції
5.10.2006 р.

УДК 658.8

Хряпіна І. С.

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИТРАТ НА МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ – ВИРОБНИКІВ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ

The article is devoted to the detailed analysis of marketing communication costs and to the question of classification of these costs. It allows to find out principles of their forming, allocation and ways of their reduction or optimization. Today it is an up-to-date problem for enterprises, which produce consumer goods.

Підприємства під час своєї діяльності здійснюють певні витрати, особлива роль у цій системі належить витратам на маркетингові комунікації. Виробникові все важче продати свою продукцію, а споживачеві — обрати саме те, що повністю задовольнить його потреби. На сучасному етапі розвитку економіки зростання витрат на маркетингові комунікації підприємств — виробників споживчих товарів — зумовлює необхідність їх аналізу та оптимізації.

Дослідженням маркетингових комунікацій, витрат на маркетинг, контролінгу маркетингової діяльності присвячені праці зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів і маркетингологів. Серед них А. Ф. Павленко, А. В. Войчак, Т. О. Примаков, А. В. Череп, М. С. Пушкар, Р. М. Пушкар, В. В. Прохорова, Дж. Ленсколд, Ж.-Ж. Ламбен, Ф. Котлер [1 – 7] та ін. Однак що стосується комунікаційних витрат, то їх аналізу не приділяється належної уваги, детальні дослідження відсутні, не знаходять однозначного вирішення і проблеми їх оптимізації.

Аналіз витрат на маркетингові комунікації підприємств — виробників споживчих товарів — і вдосконалення класифікаторів цих витрат на основі поглядів зарубіжних, вітчизняних вчених і власних досліджень дозволить правильно підійти до проблеми їх оптимізації.

Витрати у бухгалтерському розумінні відрізняються від витрат в економічному тлумаченні. З бухгалтерської точки зору витрати — це конкретне використання ресурсів. Відповідно до П(С)БО 16 "Витрати", витратами визнаються або зменшен-

ня активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [8].

Під економічними розуміють "витрати втрачених можливостей", тобто суму грошей, яку можна отримати при найбільш вигідному з усіх можливих альтернативних варіантів використання ресурсів. Таким чином, економічні витрати будь-якого ресурсу дорівнюють його вартості за найкращого з усіх можливих варіантів використання [7]. Щодо витрат на маркетингові комунікації, то важливо акцентувати увагу на їх економічному тлумаченні.

Проаналізувавши праці вчених щодо маркетингових комунікацій [9], доцільно дати таке визначення комунікаційних витрат.

Витрати на маркетингові комунікації — це вартість будь-яких ресурсів на підготовку, реалізацію та контроль інформаційних потоків, які циркулюють між учасниками обмінного процесу для забезпечення узгодження попиту і пропозиції, за умови їх найкращого варіанта використання.

Відзначимо, що в процесі управління витратами важливе значення має їх класифікація: аналіз у розрізі різних класифікаційних ознак дозволяє виявляти закономірності їх формування, розподілу та напрямки зниження або оптимізації. Класифікація витрат — це засіб вирішення завдань управління. У табл. 1 подані основні ознаки, які доцільно застосувати для класифікації операційних витрат підприємства [1; 6; 7; 10; 11].

Таблиця 1

Класифікація витрат залежно від ознак групування

Ознаки класифікації	Групи витрат
Місце виникнення	Витрати цеху, ділянки або іншого структурного підрозділу підприємства
Можливість віднесення на конкретний об'єкт витрат	Прямі; непрямі
Ступінь залежності від обсягу виробництва	Постійні; змінні
Економічний склад	Елементи витрат; статті калькуляції
Відношення до виробничого процесу	Основні; накладні
Ступінь економічної однорідності	Прості; комплексні
Доцільність витрачання	Продуктивні; непродуктивні
Ступінь істотності	Релевантні; нерелевантні
Ступінь впливу на величину витрат	Повністю регульовані; частково регульовані; нерегульовані

Для вирішення питання класифікації комунікаційних витрат необхідно визначити їх склад. Витрати на маркетингові комунікації в основному належать до складу витрат підприємства на збут. Незначна їх частина має місце і в адміністративних витратах (наприклад, представницькі витрати).

Слід розглянути склад витрат підприємства на збут, які включають витрати, пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг). Відповідно до П(С)БО 16 "Витрати" до них відносять [8]:

- 1) витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції на складах готової продукції;
- 2) витрати на ремонт тари;
- 3) оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам і працівникам підрозділів, що забезпечують збут;
- 4) витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);
- 5) витрати на передпродажну підготовку товарів;
- 6) витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом;
- 7) витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг;
- 8) витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору (базису) поставки;
- 9) витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;
- 10) витрати на страхування призначеної для подальшої реалізації готової продукції (товарів), що зберігається на складі підприємства;

11) витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства;
12) інші витрати, пов'язані зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг.

Наведений склад витрат на збут є обов'язковим відповідно до нормативно-правового забезпечення, проте він не дає повної уяви про склад витрат на маркетингові комунікації. Для обґрунтування та розробки практичних рекомендацій щодо управління витратами підприємства на маркетингові комунікації, в першу чергу, потрібно детальне вивчення складу цих витрат.

Проаналізувавши ряд джерел [1; 3; 6; 11; 12; 13], слід виділити наступні витрати на маркетингові комунікації:

- 1) на розробку, виготовлення, зберігання, транспортування та розміщення комунікаційних виробів;
 - 2) за участь у виставках, ярмарках тощо;
 - 3) на організацію прийомів, презентацій і свят, придбання й розповсюдження подарунків, включаючи безоплатне роздавання зразків товарів або безоплатне надання послуг (виконання робіт), надання знижок покупцям;
 - 4) на оформлення вітрин, кімнат-зразків, виставок, включаючи відрядження працівників підприємства на виставку продукції підприємства;
 - 5) на уцінку продукції, що повністю або частково втратила первинну якість за час експонування у вітринах;
 - 6) на придбання літератури, дисків тощо інформаційного характеру для дослідження ринку;
 - 7) на складання списків потенційних клієнтів, списків розсилання;
 - 8) на маркетингові дослідження для комунікаційних кампаній;
 - 9) на підготовку каналу комунікації (навчання персоналу перед початком кампанії);
 - 10) на функціонування систем вимірювання і дослідження та ін.
- Необхідно зазначити, що залежно від ступеня деталізації витрат на маркетингові комунікації цей перелік може бути істотно розширений.

На погляд автора, доцільно ввести поняття виду витрат на маркетингові комунікації, скориставшись класифікатором складових елементів системи маркетингових комунікацій [9]. Таким чином, види витрат на маркетингові комунікації відповідно до виду засобів комунікації, що застосовуються, і відповідно до їх складових можна подати у вигляді таблиці (табл. 2).

Таблиця 2

Види витрат на маркетингові комунікації підприємств — виробників споживчих товарів

Вид витрат	Складові
Витрати на рекламу	Реклама в ЗМІ; зовнішня реклама; реклама в місцях продажу; реклама в Інтернеті та ін.
Витрати на стимулювання збуту	Для споживачів: демонстрація, безкоштовні зразки, купони, знижки, тимчасові пільгові ціни, премії, подарунки, лотереї, призи, виставки, низький відсоток з кредиту та ін. Для посередників: цінні знижки, компенсація витрат на рекламу, подарунки, спецреклама, комерційні конкурси, комерційні виставки, навчання та ін. Для торговельного персоналу: винагороди, подарунки, конкурси, можливість кар'єрного зростання, гарантії зайнятості та ін.
Витрати на зв'язки з громадськістю	Текстові публікації; засоби ідентифікації; мультимедійні матеріали; спеціальні події; виставки та ін.
Витрати на прямий маркетинг	Поштове розсилання; продаж за каталогами; ярмарки; виставки; контакт-центри; телемаркетинг; факсимільні повідомлення та ін.
Витрати на персональний продаж	Торговельні презентації; торговельні зустрічі; заохочувальні програми; роздавання зразків; промислові виставки, ярмарки та ін.

Потрібно розглянути витрати на маркетингові комунікації підприємств — виробників споживчих товарів — в іншому ракурсі. Для цього слід згрупувати їх за етапами проведення комунікаційної кампанії (табл. 3).

Під комунікаційною кампанією прийнято розуміти систему взаємозалежних комунікаційних заходів, що тривають певний період часу та передбачають застосування одного або декількох засобів маркетингової комунікації для досягнення підприємством певних маркетингових цілей. У свою чергу комунікаційні матеріали — це елементи, що представляють інформацію у певній формі та впливають на цільову аудиторію (плакати, афіші, рекламні ролики, сайти, каталоги, засоби ідентифікації, зразки, призи, подарунки тощо).

Таблиця 3

Витрати підприємств — виробників споживчих товарів на комунікаційну кампанію за етапами її проведення

Витрати на комунікаційну кампанію на етапі підготовки	Витрати на комунікаційну кампанію на етапі реалізації	Витрати на комунікаційну кампанію на етапі контролю
Витрати на аналіз ринку (сегментування ринку, оцінка потенціалу сегментів, аналіз потреб та поведінки споживачів тощо); витрати на розробку комунікаційної кампанії (розробка стратегії, бюджету тощо); витрати на розробку комунікаційних матеріалів; витрати на тестування комунікаційної кампанії, матеріалів та на доробки	Витрати на виготовлення або придбання комунікаційних матеріалів; витрати на амортизацію обладнання відділу маркетингу (реклами, зв'язків з громадськістю та ін.); витрати на транспортування комунікаційних матеріалів; витрати на розміщення комунікаційних матеріалів; сума, недоотримана у зв'язку зі знижками, тимчасовими пільговими цінами, низьким відсотком з кредиту тощо; витрати на організацію прийомів, презентацій і свят, участь у виставках, ярмарках та ін.	Витрати на функціонування систем вимірювання і дослідження, на можливі доробки

У табл. 3 зазначені витрати, що найчастіше зустрічаються найчастіше при використанні різних засобів комунікації. Дані групи витрат будуть відрізнятися складом головним чином залежно від засобів комунікації, що застосовуються.

Слід зазначити, що залежно від цілей і завдань комунікаційних кампаній, специфіки підприємства, товару й етапу його життєвого циклу, обсягу і географічних розмірів ринку, конкуренції та ін. склад даних груп витрат також може змінюватися (скорочуватися або розширюватися).

Таким чином, при розробці бюджету на маркетингові комунікації доцільно за основу взяти класифікацію, яка запропонована в табл. 3, а залежно від комунікаційних засобів уточнювати їх склад відповідно до табл. 2.

Необхідно розглянути класифікацію витрат на маркетингові комунікації підприємств-виробників споживчих товарів. Ураховуючи вищевикладені ознаки класифікації витрат на маркетингові комунікації та посиленою класифікації витрат на маркетинг підприємства, на погляд автора, доцільно виділити такі ознаки класифікації комунікаційних витрат (табл. 4).

Таблиця 4

Класифікація витрат на маркетингові комунікації підприємств — виробників споживчих товарів

Ознаки класифікації	Групи витрат
1	2
Складовий елемент системи маркетингових комунікацій	Витрати: на рекламу; на стимулювання збуту; на зв'язки з громадськістю; на прямий маркетинг; на персональний продаж

Закінчення табл. 4

1	2
Етап проведення комунікаційної кампанії	Витрати: на етапі підготовки; на етапі реалізації; на етапі контролю
Ступінь істотності	Релевантні; нерелевантні
Ступінь впливу на величину витрат	Повністю регульовані; частково регульовані; нерегульовані
Спосіб віднесення на конкретний об'єкт витрат	Прямі; непрямі
Місце виникнення	Витрати на працівників підприємства; витрати за послуги (товари) сторонніх організацій
Охоплення цільової аудиторії, частота контактів	Постійні; змінні
Період інвестування	Короткострокові; довгострокові

За ступенем істотності витрати поділяються на релевантні (істотні, значущі) та нерелевантні. Під релевантними розуміються такі майбутні витрати, які змінюються в результаті прийнятого рішення. Нерелевантні витрати залишаються незмінними. Отже, тільки релевантні витрати потрібно враховувати при прийнятті управлінських рішень. Що стосується витрат на маркетингові комунікації, то практично всі вони змінюються в результаті прийнятого рішення. Однак слід зауважити, що витрати на розміщення комунікаційних матеріалів, на організацію прийомів, участь у виставках, ярмарках та ін. (рішення про розподіл комунікаційного бюджету) мають більшу частку в сукупних витратах підприємства на комунікації, тому управління саме цими витратами найважливіше для підприємств — виробників споживчих товарів.

За ступенем впливу на величину витрат можна виділити три групи: повністю регульовані, частково регульовані та нерегульовані витрати. Повністю регульовані витрати відбивають чіткий (функціональний) взаємозв'язок між "входом" та "виходом" процесу виробництва. На них можна впливати у короткостроковому періоді. У свою чергу витрати, на які неможливо впливати у короткостроковому періоді, — нерегульовані.

Витрати на маркетингові комунікації належать до частково регульованих, що виникають у результаті рішень, які приймаються періодично. Жорсткий причинно-наслідковий зв'язок між "входом" та "виходом" процесу виробництва відсутній, що ускладнює управління даними витратами.

За способом віднесення на конкретний об'єкт витрати поділяються на прямі та непрямі. Прямі — це витрати, які можуть бути віднесені безпосередньо до певного об'єкта витрат економічно можливим шляхом. Непрямі — це витрати, що не можуть бути віднесені безпосередньо до певного об'єкта витрат економічно можливим шляхом, а тому потребують розподілу.

Більшість витрат на маркетингові комунікації можна віднести на конкретний об'єкт (товар або імідж підприємства), але деякі потребують розподілу, наприклад, витрати на проведення маркетингових досліджень, витрати з управління маркетинговими комунікаціями та ін. Проблема розподілу таких витрат необхідно вирішувати залежно від конкретного випадку на підприємстві.

Подібно до витрат на виробництво, які групуються за місцем виникнення (витрати цеху, ділянки або іншого структурного підрозділу підприємства), пропонуються такі групи витрат на маркетингові комунікації: витрати на працівників підприємства; витрати за послуги (товари) сторонніх організацій. До витрат на працівників підприємства належать: заробітна плата, оплата службових витрат працівників відділу маркетингу (реклами, зв'язків з громадськістю та ін.) тощо. У свою чергу до витрат за послуги (товари) сторонніх організацій відносяться витрати на оплату послуг рекламних агенцій, дослідницьких компаній, нештатних консультантів, типографій, витрати на розміщення комунікаційних матеріалів, витрати за участь у виставках, ярмарках та ін.

Подібно до змінних та постійних витрат, які виділяються за ступенем залежності від обсягів діяльності підприємства,

пропонується виділяти за охопленням цільової аудиторії та частотою контактів: постійні та змінні витрати на маркетингові комунікації. Ці ознаки класифікації (охоплення цільової аудиторії та частота контактів) становлять ключові параметри, що використовують у медіаплануванні. Потрібно пояснити їх сутність.

Цільова аудиторія — певна група потенційних покупців, яку необхідно охопити [2]. При цьому охоплення цільової аудиторії вимірюється у відсотках або виражається загальною кількістю індивідумів, які щонайменше один раз контактували з комунікаційним матеріалом протягом певного періоду. Кількість контактів індивідуума з тим самим матеріалом не враховується при вимірюванні охоплення цільової аудиторії, для цього потрібен показник частоти контактів або середньої частоти контактів. Так, згідно з Ламбенем, частота — кількість контактів потенційного покупця з комунікаційним зверненням протягом певного періоду [2]. Слід відзначити, що охоплення цільової аудиторії та частота контактів правомірно застосовуються як оцінні показники ефективності каналів комунікації і комунікаційної кампанії.

При цьому потрібно розподіляти витрати за каналами комунікації, тобто за маршрутом, технологією передачі звернення (певні телевізійні канали, видання, сайти, демонстрації, виставки, розсилання та інші носії або заходи), окремо для кожної марки товару.

До змінних витрат на маркетингові комунікації пропонується віднести витрати на розміщення рекламних матеріалів, текстових публікацій; витрати на безкоштовні зразки, призи; суму, недоотриману у зв'язку зі знижками, тимчасовими пільговими цінами, низьким відсотком за кредитом; витрати на поштове розсилання, розсилання факсимільних повідомлень; вартість комунікаційних матеріалів, що роздаються, розсилаються, розміщуються; вартість дзвінків (телемаркетинг); витрати на оплату праці, премій людям, які наймані для проведення певного комунікаційного заходу (оплата залежить від кількості контактів) тощо.

Решту витрат пропонується віднести до постійних.

Необхідно відзначити, що змінні витрати залежать від операційної активності (обсягу виробництва) і бувають пропорційні та непропорційні (дегресуючі і прогресуючі) [7]. Відповідно до проведеного аналізу змінні витрати на маркетингові комунікації також можуть бути пропорційними та непропорційними (дегресуючими і прогресуючими). Подібно до змінних витрат, які залежать від обсягів діяльності підприємства, пропонується всі змінні витрати на маркетингові комунікації умовно відносити до пропорційних.

Деякі автори [3; 14 та ін.] розглядають витрати на маркетингові комунікації як інвестиції. На думку автора, це правомірно та деякою мірою дає право застосовувати розроблені в цій сфері методики, сприяє розв'язанню проблем, пов'язаних з управлінням витратами на маркетингові комунікації.

З цього погляду витрати на маркетингові комунікації можна класифікувати за періодом інвестування: довгострокові інвестиції та короткострокові інвестиції.

До короткострокових інвестицій слід віднести витрати на стимулюючу рекламу. Стимулююча реклама — це повідомлення в засобах інформації переважно з "поведінковою" комунікаційною метою: вплинути не на установки споживачів, а на їх купівельну поведінку, тобто спровокувати купівлю [2]. Також до короткострокових інвестицій можна віднести витрати на стимулювання збуту, які, насамперед, пов'язані зі спонуканням до покупки. Однак, слід відзначити, такі комунікації не виключають формування іміджу, але головним їх призначенням залишається короткостроковий результат.

У свою чергу, до довгострокових інвестицій можна віднести витрати на концептуальну рекламу. До цієї категорії належать повідомлення, в яких переважає "установочна" комунікаційна мета: вплинути на відношення покупця до бренду, тобто створити імідж, заявивши про якусь концепцію [2]. До даного виду інвестицій належать і витрати на зв'язки із громадськістю.

Така форма комунікацій, як реклама, що припускає відгук споживача, належить до проміжних, тому що поєднує в собі характеристики двох попередніх: формує імідж і при цьому стимулює купівлю [2]. На погляд автора, витрати на таку рекламу потрібно розглядати частково як довгострокові інвестиції

й частково як короткострокові. Витрати на прямий маркетинг та персональний продаж, які спрямовані і на спонукання до дій (покупка), і на встановлення довгострокових відносин, треба розглядати так само.

Аналізуючи витрати підприємства на маркетингові комунікації, необхідно підкреслити, що відповідно до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" до валових витрат включаються витрати платника податку на проведення передпродажних та рекламних заходів стосовно товарів (робіт, послуг), що продаються (надаються) такими платниками податку, витрати на організацію прийомів, презентацій і свят, придбання та розповсюдження подарунків, включаючи безоплатне роздавання зразків товарів або безоплатне надання послуг (виконання робіт) з рекламними цілями, але не більше двох відсотків від оподаткованого прибутку платника податку за попередній звітний (податковий) рік [12]. Саме тому платники податку намагаються занизити свої витрати на маркетингові комунікації. Через це зараз на ринку України багато рекламних агентств, які працюють за межами закону. На думку автора, в першу чергу, це питання залишається за податківцями, але в даному випадку спричиняє перешкоди для наукового аналізу таких витрат.

Таким чином, проведений аналіз витрат на маркетингові комунікації підприємств — виробників споживчих товарів — і удосконалення класифікаторів цих витрат дозволить правильно підійти до проблеми управління ними та оптимізації. Практичне значення дослідження полягає в тому, що його результати сприятимуть поліпшенню якості планування і контролю комунікаційних витрат, обґрунтуванню управлінських рішень щодо використання найбільш ефективних для підприємства засобів маркетингових комунікацій. Наукова новизна полягає в удосконаленні класифікаторів витрат на маркетингові комунікації підприємств — виробників споживчих товарів. Подальші наукові розробки необхідні у сфері управління цими витратами та їх оптимізації.

Література: 1. Прохорова В. В. Контролінг — від теорії до реалізації на практиці / В. В. Прохорова, Л. С. Мартюшева, Н. Ю. Петрусевич, Ю. В. Прохорова. — Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. — 200 с. 2. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, орієнтований на рынок: Пер. с англ. / Под ред. В. Б. Колчанова. — СПб.: Питер, 2005. — 800 с. 3. Ленсколд Дж. Рентабельность инвестиций в маркетинг. Методы повышения прибыльности маркетинговых кампаний: Пер. с англ. / Под ред. В. Б. Колчанова и М. А. Карлика. — СПб.: Питер, 2005. — 272 с. 4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. — 11-е изд. — СПб.: Питер, 2005. — 800 с. 5. Павленко А. Ф. Маркетингові комунікації: сучасна теорія і практика / А. Ф. Павленко, А. В. Вовчак, Т. О. Примак. — К.: КНЕУ, 2005. — 408 с. 6. Пушкар М. С. Контролінг — інформаційна підсистема стратегічного менеджменту / М. С. Пушкар, Р. М. Пушкар. — Тернопіль: Картобланш, 2004. — 372 с. 7. Череп А. В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч. 1. — Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. — 368 с. 8. Бухгалтерський облік: нормативна база / Укл. Я. Кавторєва, Ф. Федорченко. — 10-те вид., перероб. і доп. — Харків: Фактор, 2004. — 512 с. 9. Притиченко Т. І. Маркетингові комунікації підприємства: складові й аналіз інноваційних тенденцій / Т. І. Притиченко, І. С. Хряпіна // Вісник ДонДУЕТ. Серія: Економічні науки. — Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського. — 2006. — №3 (31). — С. 97 — 103. 10. Ананькіна Е. А. Контролінг як інструмент управління підприємством / Е. А. Ананькіна, С. В. Данилович, Н. Г. Данилович. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 280 с. 11. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства. — К.: ЦУЛ, 2002. — 656 с. 12. Розанн Л. Спиро. Управление продажами / Розанн Л. Спиро, Уильям Дж. Стэнтон, Грегори А. Рич. — М.: Изд. дом Гребенникова, 2004. — 704 с. 13. Череп А. В. Управління витратами суб'єктів господарювання. — Ч. 2. — Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. — 360 с. 14. Сумец А. М. О том, как рассчитывать долгосрочную эффективность рекламной кампании / А. М. Сумец, Р. А. Сумец // Маркетинг и реклама. — 2005. — №11. — С. 38 — 41. 15. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" №335/94-ВР від 28 грудня 1994 р. // Комп'ютерна база України.

УДК 336.146

**Щербаков О. І.
Басанцов І. В.**

ЩОДО ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ОСНОВ ПРОВЕДЕННЯ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

The article is devoted to the study of the stages of the financial control and to the questions of its improvement.

Дослідження стану фінансового контролю свідчить про наявність резервів підвищення його ефективності. Одним із них є вдосконалення практики організації проведення контрольної роботи, її форм і методів.

З точки зору автора, увесь процес контрольних дій можна розділити на декілька стадій (або складових його елементів): перша — визначення об'єкта контролю (що контролюється), друга — визначення суб'єкта контролю (хто контролює), третя — техніка й технологія контролю (як здійснюється контроль), четверта — результативність контролю (яким повинен бути результат контролю). Що стосується перших трьох елементів, то в науковій літературі й практиці встановилася відносна прозорість.

Більше складностей виникає на останній стадії контрольного процесу — при визначенні його результативності. Очевидно, це пов'язано з тим, що в більшості визначень сутності фінансового контролю не включається результативність як важливий елемент.

На сьогоднішній день питанням технології, методів і методик контрольних дій приділяється більше уваги, ніж їх результативності. У визначенні результатів контролю багато залежить від конкретної ситуації й часу проведення контрольних дій. Чим більший на початковій стадії буде здійснений контроль і виявлені відхилення, тим значнішими та кориснішими будуть його результати. В цих умовах контроль здатний виконувати попереджувальну функцію.

Логічний висновок про те, що наявність відхилень передбачає застосування певних санкцій, покликаних не тільки виправити становище, але й забезпечити недопущення їх повторення. Такий підхід свідчить про необхідність надання контролюючим органам не тільки право здійснювати дії щодо розслідування справи, але й застосовувати відповідні санкції.

Аналіз пострадянського періоду становлення контролю показує, що цей процес пройшов декілька етапів.

Перший (початок 90-х років), нетривалий етап, характеризувався практичною відсутністю будь-якого контролю. Цього "вимагала" реалізація прихованої мети економічних реформ — утворення середнього класу, у тому числі й шляхом первинного нагромадження капіталу будь-яким способом.

Але довго так тривати не могло. Розвиток економіки тією чи іншою мірою вимагав державного контролю за використанням фінансів. Тому для *другого* етапу (кінець 90-х років) була характерна система спостережливого контролю. Порушення при всій їх очевидності або не бралися до уваги, або лише фіксувалися. Недоліки цієї системи особливо виявилися, коли порушення й зловживання в економічній і фінансовій сферах почали приймати масштабний характер, і необхідність застосування більш ефективних прийомів контролю ставала все більше очевидною.

Третій етап (2000 – 2005 рр.) відображав систему документального або подальшого контролю, коли перевірялися кінцеві документи (кошториси, використання виділених бюджетних коштів і кредитів, звіти й т. д.). Підсумковими документами такої перевірки є акти ревізій, чи висновки та пропозиції аудиторського дослідження згідно з нинішніми методами, які

направляються відповідним органам, але результати їх розгляду й наслідки перевірок залишаються часто невідомими.

Безумовно, подальший контроль є необхідним. З одного боку, він базується, як правило, на документальній перевірці, заснованій на даних звітів, сплачених рахунків. Така перевірка дозволяє виявити вже допущені помилки або зловживання. Але, з іншого боку, подальший контроль здійснюється наприкінці фінансових дій, коли накопичується величезна кількість усіляких документів і в їх сукупності дуже важко виявити порушення, що підриває довіру до цієї форми перевірки. Крім того, якщо при подальшому контролі й вдається встановити законність або незаконність використання коштів, то він не забезпечує досягнення іншого завдання контролю — перевірити ефективність зроблених витратів або виправити ситуацію. Це завдання важко виконується ще й тому, що документи, на основі яких проводиться перевірка, часто мають форму правдоподібних. Але найслабкіший бік подальшого контролю полягає в тому, що виявлені порушення й зловживання тільки констатуються й оперативно вплинути на них практично вже неможливо.

Кризові явища в економіці протягом останніх років, брак коштів у державному бюджеті й зростання масштабів їх нецільового та неефективного використання, необхідність протистояти організованим економічним злочинам змусили використовувати більш діючі форми контролю.

Тому *четвертий* етап (з 2006 року), на думку автора, буде більш широким застосуванням попереднього контролю у вигляді економічних досліджень. Його головні переваги полягають у тому, що він:

носить профілактичний характер, тому що дозволяє вчасно виявити недоліки й вжити заходів щодо їх усунення; невідворотний своєю результативністю, що має велике значення для людей, які здійснюють фінансові операції, приваючі їх до законності.

У своїй практичній роботі органи контролю використовують переважно три традиційні форми контролю: попередній, поточний та подальший. При всій важливості цих форм контролю вони не мають всеосяжного характеру. Підвищення ефективності фінансового контролю спричиняє необхідність використовувати й інші форми контролю, які здатні забезпечити проведення більш глибоких і докладних контрольних дій. Такими можуть бути наступні форми контролю:

попередній, суть якого полягає у збиранні й узагальненні інформації як про об'єкт контролю, так і про підсумки перевірки аналогічних структур. Мета такого контролю — надання консультацій з метою застереження об'єкта контролю від повторення подібних помилок;

супровідний, покликаний супроводжувати виконання найбільш значимих напрямків у діяльності об'єкта контролю й дає можливість оперативно впливати на процес вирішення завдань;

додатковий, котрий може застосовуватися у випадку необхідності перевірки інших сторін діяльності об'єкта контролю, а також у випадку виникнення в його роботі позазататних ситуацій;

заключний — як контроль, що підсумовує висновки всіх попередніх форм контролю.

В узагальнюючому вигляді з урахуванням висловлених міркувань структура видів, форм, методів і способів фінансового контролю зображена на рисунку.

Ефективність і результативність державного фінансового контролю багато в чому визначається стратегією й тактикою, якими керуються у своїй діяльності перевіряючі органи перевірки.

Стратегія — це принципові довгострокові установки, наміри, загальний план контрольних дій, які визначаються, виходячи з реально складних умов на даному етапі розвитку економіки. Формування стратегії та її реалізація — це вихідна умова забезпечення ефективності контролю. Вибір стратегії у сфері фінансового контролю в сучасній Україні визначається тими факторами, які спричиняються необхідністю підвищення його ролі.

Основу тактики становить розробка засобів, методів, прийомів і інших конкретних дій контрольних органів, спрямованих на реалізацію заданої стратегії. Ефективність тактики буде залежати не тільки від чіткого визначення етапів і послі-

довності контрольних дій, але й від максимального врахування тих елементів, які повинні бути реалізовані на цьому етапі.

На погляд автора, етапи контрольних дій і їх складових можуть бути представлені в наступній послідовності.

Перший етап — планування перевірки. Як правило, план перевірки складається заздалегідь і не є несподіваним для перевіряючих. Але в ситуаціях, викликаних певними обставинами, можливі й позапланові перевірки. При цьому з метою не допустити дублювання, варто знати, чи не проводилися аналогічні перевірки раніше іншими контрольними органами. Важливим напрямком вдосконалення планування контрольних дій вищими органами контролю повинно бути включення в плани їх перевірок пропозицій, що виходять із підвідомчих їм структур. Зокрема, плани і програми контрольних перевірок Головного контрольно-ревізійного управління України повинні враховувати пропозиції контрольно-ревізійних управлінь на місцях, які краще обізнані в регіональних проблемах [1, с. 141].

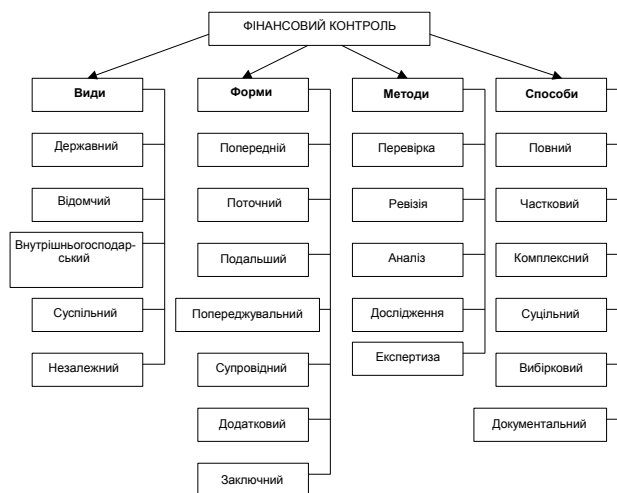


Рис. Види, форми, методи й способи фінансових контролів (авт.)

Другий етап — підготовка до перевірки. Головна мета цього етапу — вивчення нормативної бази з даного питання. Нерідко перевіряючі виявляють безліч нормативних документів, які іноді суперечать один одному, тому на цьому етапі підготовка довідково-інформаційних матеріалів повинна бути обов'язковою. Інший аспект — вивчення матеріалів попередніх перевірок, проведених іншими контрольними відомствами, а також реалізація зроблених пропозицій і усунення виявлених недоліків.

Третій етап — проведення самої перевірки. Практика показує, що перевірка буває більш ефективною, якщо вона здійснюється разом з іншими відомствами, які мають право контролю, та із залученням спеціалістів, науковців, експертів відповідної галузі. Ускладнюється така взаємодія відсутністю нормативних документів, що визначають порядок залучення до участі у фінансових перевірках вищезазначеного спецконтингенту, працівників Генеральної прокуратури України, Міністерства фінансів України, Національного банку, органів МВС України. Такі нормативи повинні бути детально розроблені і передбачати підвищення ролі працівників цих структур в усуненні виявлених недоліків.

Велике значення в проведенні перевірки має наявність в інформації від правоохоронних органів даних про процеси й негативні явища у сфері економіки, про стан дотримання законності посадовими особами перевіряючих організацій — це підвищить якість і результативність перевірки. Доти, доки відсутні норми закону про контрольну діяльність щодо надання даної інформації, така співпраця повинна здійснюватись на основі взаємної домовленості.

Автор впевнений в тому, що важливим елементом підвищення результативності контролю є вибір часу й ситуації для

проведення контролю, щоб час здійснення контролю не було випущено. Адже, чим пізніше будуть виявлені відхилення, тим гіршими можуть бути наслідки. І навпаки, чим раніше будуть виявлені негативні явища, тим меншою може бути втрата, тому що з'являється можливість на початковій стадії вплинути на зміну ситуації.

Четвертий етап — вживання заходів за результатами перевірки. Загальноприйнятою схемою є підготовка довідки й проекту припису. Але така схема вимагає вдосконалення. По-перше, у цих документах, як правило, акцент робиться на великих порушеннях, тоді як менш "вражаючі" не входять у приписи. Але саме такі, менш значимі порушення становлять більшість підсумків перевірки, тому що є найпоширенішими. І якщо вони не потрапляють до приписів, то організація, яка на ці факти не реагує, ці порушення не усуває.

У зв'язку з цим було б більш корисним за результатами перевірок направляти відповідним організаціям і структурам не вузькі приписи, а документ, що містить більш повну інформацію про виявлені недоліки із вказівкою строків їх усунення й ступеня відповідальності винних.

По-друге, необхідний більш діючий обмін підсумковими результатами перевірки між основною організацією, що перевіряє (наприклад, ГоловКРУ) і міністерствами, відомствами, правоохоронними органами, що ведуть свої перевірки. Зараз цей процес має переважно однобічний характер. При такому порядку контрольні органи, повідомивши правоохоронні органи про результати перевірки, як правило, не інформуються про вжиті заходи, що знижує ефективність співпраці. Обов'язкове надання до контролюючих структур правоохоронними органами інформації про вжиті заходи за результатами перевірок (що повинно бути закріплене відповідною нормою права) значно підвищить результативність контрольних дій. Досягненню цієї мети буде сприяти підведення підсумків спільної діяльності. Особливо важливі ці дії на обласному рівні.

Одним із найважливіших аспектів роботи є посилення контролю за дотриманням фінансової дисципліни в державних організаціях і установах.

Одна із причин неефективного використання бюджетних коштів полягає в заниженому ступені регламентації фінансової діяльності, що здійснюється виконавчою владою. За існуючим положенням обласні структури можуть розпоряджатися бюджетними коштами в рамках, встановлених законом про бюджет. Але в ряді областей цей порядок практично не виконується. Законодавчо встановлено лише загальні й не завжди чіткі норми, що розв'язує руки місцевим органам і конкретно вищим чиновникам щодо розпорядження фінансовими ресурсами практично на свій розсуд, "страхуючись" рішенням відповідної сесії. У зв'язку із цим стає необхідним встановлення більшої й детальної регламентації діяльності місцевої влади й персонально посадових осіб щодо розпорядження державними коштами.

Не виключно, що дана пропозиція не знайде однозначного розуміння й підтримки обласних структур виконавчої влади. Адже, на думку автора, чітка регламентація визначить підвищення вимог до управлінських структур і конкретно до чиновників.

Практична реалізація цієї пропозиції могла б виразитися в прийнятті Закону "Про бюджетний процес", який варто розглядати в плані розвитку Бюджетного кодексу України. У цьому документі повинні бути детально описані не тільки процес і порядок розробки, затвердження, виконання бюджетів всіх рівнів, але й контроль за управлінням фінансовими ресурсами. Для здійснення контрольних дій виконавчі органи можуть створювати або свою спеціальну структуру (наприклад, економіко-експертне управління), або доручати цю роботу фінансовим аудиторам. Але в будь-якому випадку для одержувачів бюджетних коштів варто встановити чіткі обов'язки й правила надання контролюючому органу необхідної інформації. Іншою важливою стороною діяльності економіко-експертного управління або незалежних фінансових аудиторів варто вважати забезпечення прозорості бюджетної сфери. Цього можна досягти шляхом періодичної публікації у відкритій пресі докладних відомостей про фінансові ресурси й правочинність їх використання.

Складовою частиною системи контролю є суспільний контроль. Існуюча в радянський час розгалужена мережа народного контролю, при її недоліках, відігравала істотну роль. За наявності тих негативних процесів, які мають місце в розвитку економіки України зараз, все частіше обговорюється питання про поновлення контролю з боку громадськості за соціально-економічними процесами.

Особливу важливість суспільний контроль отримує на місцевому рівні. Необхідність його посилення обумовлюється як розвитком демократії, так і тією обставиною, що місцеві бюджети в певній мірі формуються на основі податків, що стягуються із фізичних осіб. І платники податків мають право знати, а отже, і контролювати, куди спрямовується і як ефективно витрачаються податкові надходження. Це можливо за умови, якщо бюджетний процес на місцевому рівні буде підконтрольним громадськості. Впевнений, що прозорим повинен бути як процес формування, так і витрати коштів бюджету муніципального утворення.

Контроль населення за фінансовою діяльністю міської й муніципальної влади необхідний ще й тому, що зараз їх діяльність у цьому плані практично ніким не контролюється. Це навіть не передбачено Конституцією та іншими законами України. Повноправним розпорядником — "господарем" коштів місцевого бюджету є глава муніципального утворення. Цю проблему на обласному та місцевому рівні можна вирішити об'єднанням двох напрямків: перший — посилення суспільного контролю шляхом розширення прав депутатів прозоро контролювати хід виконання своїх бюджетів, і другий — введення більш детальної і чіткої регламентації діяльності місцевої влади та підвищення відповідальності чиновників за розпорядження грошовими ресурсами.

Однією зі складних проблем є перевірка використання фінансових коштів структур місцевого самоврядування. Тут є складнощі подвійного характеру. По-перше, недосконалість законодавства у сфері місцевого самоврядування дозволяє керівникам місцевих адміністрацій перешкоджати таким перевіркам. По-друге, у ряді областей виникають політичні конфлікти між органами державної влади, коли матеріали перевірки одна зі сторін намагається використати у своїх цілях на виборчих перегонах. У таких ситуаціях дуже необхідна взаємодія обласного контрольо-ревізійного управління з органами місцевого самоврядування. Оскільки останні поки що практично не мають своїх контрольних органів, на даний час вони можуть укладати угоди про взаємодію з контрольо-ревізійною або експертною структурою, яка здійснить перевірку або аудит муніципальних утворень і надасть відповідні матеріали.

У сучасних умовах складовою частиною системи фінансового контролю є діяльність аудиторських фірм, приватних аудиторів, експертних структур. Їх значимість зростає. Але поряд із цим все більш необхідним стає державний контроль за їх діяльністю як комерційних структур (бо деякі з них, отримуючи доходи і прибутки, мають статус бюджетних установ із відповідними пільгами).

Розповсюджена на даний час точка зору про їх автономність і необов'язковість постійного незалежного контролю за діяльністю з боку держави, на думку автора, стає досить хиткою. Деякою мірою в цьому переконує скандальне банкрутство найбільшого енергетичного концерну США "Енрон", що найнегативнішим чином позначилося на економіці країни. Фінансові махінації концерну, які призвели до банкрутства, тривалий час залишалися таємницею завдяки тому, що структура, яка здійснювала економічні висновки про його діяльність, перебувала з ним у злочинній змові, приховуючи дійсне положення справ. Це змусило уряд США встановити більш суворий контроль за діяльністю аудиторських компаній (приватних аудиторів) і експертних установ [2].

Реальна ситуація в Україні вимагає цього навіть у більшій мірі, тому що українські експертно-аудиторські установи в більшості випадків у своїй діяльності залишаються практично безконтрольними. Можна сподіватися, що певний порядок стосовно цього питання можуть забезпечити внесення доповнень до Законів "Про аудиторську діяльність", "Про судову експертизу", "Про рахункову палату", "Про контрольо-реві-

зійну службу", тому що вони передбачають необхідність державних перевірок якості діяльності вищезазначених установ.

Тим часом стан справ в експертно-аудиторській діяльності, як важливій галузі фінансового контролю, далекий від ідеального. Необхідно в такому випадку серйозно проаналізувати ситуацію у вітчизняній експертно-аудиторській системі й розробити заходи щодо підвищення її ролі в системі фінансового контролю.

Насамперед вимагає вдосконалення сама система експертно-аудиторської діяльності. Експертиза та аудит є однією із прибуткових форм бізнесу, що сприяло в останні часи численному утворенню експертних установ та аудиторських фірм.

На думку автора, можна виділити такі пропозиції щодо вдосконалення аудиторської та експертно-економічної діяльності. Насамперед, необхідна розробка чіткої методики проведення даних досліджень. При відсутності такої кожна експертно-аудиторська організація здійснює їх за своїми власними вимогами, що робить результати досліджень та перевірок, навіть однотипних організацій, важко порівняними. Складовою частиною цієї методики мають бути, як це прийнято у світовій практиці, ведення спеціальних протоколів, у яких фіксуються як дії аудитора (експерта), так і детальні проміжні факти. Все це, у випадку сумнівів у результатах досліджень (а такі випадки нерідкі), надає їм більшої переконливості. При цьому необхідно ввести карну відповідальність як за відсутність таких протоколів, так і за їх навмисне знищення.

Варто звернути увагу на те, чи виправдане залучення експертно-аудиторських установ до перевірки позабюджетних фондів (державних ресурсів) на платній основі. Сумнів викликаний наступною обставиною. Як відомо, експерт-аудитор на практиці сам визначає форми і методи перевірки чи обстеження, особливо не обтяжуючи себе більшим обсягом роботи, уникаючи ризику псування відносин із його замовниками. Тому, не має повної надії в одержанні потрібної достовірної інформації.

Матеріали (експертизи, висновки, дослідження, звіти), складені експертно-аудиторськими структурами з перевірки законності використання коштів у сфері державних фінансів, що йдуть в розріз із даними контролюючих структур, дають підстави користувачам-порушникам державних коштів вступати в конфронтацію зі службами державного фінансового контролю (вигравати судові процеси).

З точки зору автора, якщо експертно-аудиторським структурам дозволений доступ до державної сфери, то відносини між контрагентами варто будувати на підставі того, що експертно-аудиторські структури не повинні чинити опір контролюючим структурам та підміняти державний контроль. Інакше буде мати місце подвійний зовнішній контроль, негативний вплив якого буде безсумнівним.

При цьому треба мати на увазі, що не виключена змова між експертно-аудиторською структурою і організацією внутрішнього фінансового контролю будь-якої структури, коли остання надає першій свої матеріали перевірки, а експертно-аудиторська структура, не обтяжуючи себе глибоким дослідженням, видає "замовлений" висновок на основі отриманої інформації.

Все вищезазначене дає підставу підсумувати, що з допуском експертно-аудиторських структур до контролю за державними ресурсами, зростає потреба посилення державного фінансового контролю як за внутрішньовідомчим контролем, так і за структурами, що здійснюють експертизи та аудит. Тому, на думку автора, контроль за використанням державних ресурсів (в тому числі позабюджетних фондів) повинен здійснюватися державними контролюючими структурами, і, насамперед, незалежними — Рахунковою палатою із залученням інших (не платних) органів контролю й контрольно-рахункових структур суб'єктів держави.

Правила й механізми взаємодії цих структур повинні бути визначені Законом "Про державний фінансовий контроль".

Проте, якщо й має місце участь експертно-аудиторської структури в дослідженні державних установ, так це в тих країнах, де експертиза та аудит здійснюються винятково бюджет-

ною державною установою, тобто на безоплатній основі, на відміну від України, де науково-дослідні інститути судових експертиз фінансуються з бюджету та ще й "заробляють" прибутки від виконання експертиз.

Державні експертно-аудиторські структури є складовою частиною державного фінансового контролю. Саме так функціонує експертиза та аудит у Китаї. В 1983 році Державною радою КНР була створена Державна Аудиторська Адміністрація, що шляхом проведення аудиту контролює: виконання державного бюджету й кредитних планів; економічну ефективність діяльності державних підприємств; доходи й видатки адміністративних органів; ефективність використання позик міжнародних валютних організацій.

Крім проведення контролю, експертно-аудиторським структурам надане право вести розслідування у випадку зазіхання на державні фонди й майно, виявлення фінансових порушень і зловживань. Крім того, слід зазначити, що обов'язком цих структур є здійснення консультації для організацій, які перевіряються [3].

Література: 1. Державний фінансовий контроль виконання бюджетних програм / Т. І. Єфименко, І. Б. Стефанік, Н. І. Рубан та ін. — К.: НДФІ, 2004. — 320 с. 2. Шелото Ф. Как Главное контрольное управление США обслуживает конгресс // Контроллинг. — 1991. — №3. 3. Таралин Ю. Н. Органы административного контроля КНР // Контроллинг. — 1991. — №2. 6. Финансовый словарь. — М.: ИНФРА-М, 2001. 4. Конституція України / Відомості Верховної Ради України. — 1996. — №30. — С.141. 5. Закон України "Про рахункову палату" №315/96-ВР від 11.07.1996 р // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — №43. — С.212.

Стаття надійшла до редакції
16.10.2006 р.

УДК 658.14. / 17

Машкина Л. А.

ОБОСНОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПОЛУЧЕНИЯ КРЕДИТА НА ОСНОВЕ НОВЫХ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ И ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

In the article actual factors for the analyzed enterprise which are determining for achievement of the purpose of its successful strategic development are revealed. These factors reflect the contents of initial hypotheticalal model of profitable activity of the enterprise with the purpose of an opportunity of payment of the long-term credit to bank. Application of six-factorial model assumes deeper analysis of dependence of the enterprises on the factors which are taken into account of investment strategy of its development.

В условиях рынка стабильные позиции имеют только те предприятия, которые развиваются. Экономическая эффективность развития предприятия как целостной социально-экономической системы определяется его финансовым результатом. Углубленный анализ финансового результата предприя-

тия приобретает в Украине все больший интерес со стороны и руководителей предприятий, и специалистов банковской сферы, связанных с предоставлением кредитов. В связи с этим для лиц, принимающих управленческие решения, являются востребованными модели многофакторного анализа финансового результата деятельности предприятия.

Чтобы понять сущность целостного восприятия предприятия как системы с активными элементами, стимулирующими обмен материальными, энергетическими и информационными ресурсами с внешней средой, необходимо выявить факторы, влияющие на принятие решений о дальнейшем развитии системы. Возможность более точного исследования взаимозависимости показателей и влияющих на них факторов за счет их увеличения позволяет принимать руководителям предприятия более обоснованные управленческие решения как по согласованию отдельных частей производства, так и по стратегии развития всего предприятия. Рассматривая промышленное предприятие в качестве сложной стохастической системы, ее необходимо разделить на подсистемы с выделением совокупностей взаимосвязанных элементов, способных находить решения подцелей, направленных на достижение общей цели системы.

Принятие управленческих решений осуществляется в специфической подсистеме управления — хозяйственном механизме, который имеет как функционально-технологическое, так и организационное построение, адекватное поставленным стратегическим целям развития промышленного предприятия. Именно эти потребности дают первичный импульс развитию производства и привлечению особого внимания к работе с целями системы: их возникновению, формулированию, детализации и анализу. Хозяйственный механизм приводит в движение общественные и личные потребности работников предприятия, что находит отражение в уровне их квалификации и выработке таких способов воздействия на процесс вовлечения в производство людей и средств производства, которые стимулируют работников предприятия к максимально возможному, при данном уровне развития производственной системы, увеличению степени достижения ее целей и повышению самого уровня развития производства за счет введения более современного высокотехнологичного оборудования [1].

В процессе совершенствования хозяйственного механизма необходимо учитывать действие интегративности производственной системы, которое отображает ее целостность и проявляется в возникновении новых качеств системы, не присущих ее составляющим и выявляющемся в процессе выработки стимулов к высокому качеству и эффективности труда. Для этого необходимо выявить факторы, являющиеся основополагающими при воздействии на работников предприятия для их высококачественной и эффективной деятельности. Этими системообразующими факторами хозяйственного механизма могут быть как повышение уровня заработной платы за более квалифицированный труд, так и моральное удовлетворение от работы на новом оборудовании, позволяющем производить более качественный продукт в результате производственной деятельности. Поэтому разработка подобных методик продолжает оставаться актуальной в условиях переходной экономики.

Факторному анализу деятельности предприятия посвящено много исследований отечественных и зарубежных ученых, в частности это работы А. Шеремета, Р. Сайфулина, О. Терещенко, Ю. Цал-Цалко, Н. Орехова, А. Левина, Е. Горбунова и др. При анализе экономических явлений возникает необходимость многомерности их описания, то есть учета большого количества различных факторов. Для этого необходимо систематизировать информацию о деятельности анализируемого предприятия и выделить несколько наиболее емких и актуальных для него факторов, которые будут наиболее существенными и определяющими для достижения цели успешного стратегического развития предприятия. Выделенные факторы должны отражать содержание исходной гипотетической модели прибыльной деятельности предприятия с целью возможнос-

ти выплаты долгосрочного кредита банку. Известные методики позволяют проанализировать модель взаимосвязи финансового результата и четырех факторов, влияющих на него: объема реализации продукции, структуры объемов изменений реализации продукции в ассортименте, затрат на единицу продукции и уровня цен на единицу продукции [2].

В связи с введением нового оборудования на предприятиях Украины возникла острая нехватка высококвалифицированных специалистов. Чем выше уровень квалификации кадров, тем выше эффективность производства. Поэтому все еще остаются востребованными специалисты с большим стажем и опытом работы, составляющие основной интеллектуально-производственный фонд. Кроме того, важным является вопрос эксплуатации нового оборудования, приобретенного за счет полученного кредита, теми работниками предприятия, которые являются по различным причинам некомпетентными обслуживать более совершенное оборудование. То есть это приобретенное оборудование зачастую имеет иной подход в обслуживании и эксплуатации, что, в свою очередь, требует не только передачи знаний и опыта специалистов с большим стажем работы работникам с малым опытом, но и повышения квалификации опытных работников либо обучения молодых специалистов.

В настоящее время актуальными являются вопросы морального и физического износа основных фондов и повышения уровня квалификации кадров на промышленных предприятиях Украины. Учет этих факторов даст возможность глубже проанализировать деятельность предприятия для более точного прогноза динамики финансово-экономических процессов с целью определения возможности получения им долгосрочного кредита для обновления основных производственных фондов.

Организация логистических исследований, величина и структура активов и пассивов предприятия, плановые темпы роста объемов реализации продукции, уровень затрат определяют потребность в дополнительном финансировании и влияют на его как текущую ликвидность, так и финансовую устойчивость. Это, в свою очередь является свидетельством повышения уровня эффективности управления финансами в целом.

Как известно, факторы классифицируют с точки зрения элементов производства и повышения его эффективности. К первым относят труд, землю, капитал, предпринимательство, информацию и организацию производства, а ко вторым — уровень развития техники (обновление, модернизацию, закупку средств труда), квалификацию кадров, качество выпускаемой продукции, материальное стимулирование работников и др. [3]. Поскольку факторы влияют на всю систему экономических показателей деятельности предприятия, постольку целесообразным является вопрос о первичности факторов как элементов синергетического подхода к решению поставленной задачи. То есть, введение (разработка) инновационных технологий влечет за собой закупку нового оборудования, что, в свою очередь, неизбежно приведет к повышению уровня квалификации кадров и в итоге повлияет на изменение всей системы показателей, которые найдут свое отображение в финансовом результате деятельности предприятия, как, впрочем, и при изменении любого, хотя бы одного из факторов.

В работах А. Б. Идрисова [4], В. В. Шеремета, В. М. Павлюченко, В. Д. Шапиро и др. [5; 6] оценка инвестиционной привлекательности предприятия проведена на основе показателей ликвидности, устойчивости, рентабельности и деловой активности, характеризующих его финансовое положение. Однако с углублением исследования финансового результата предприятия количество факторов, влияющих на объект и субъект инвестиционной деятельности, увеличивается.

Поэтому, исходя из сказанного выше, в данной статье предлагается усовершенствование четырехфакторной модели анализа предприятия, то есть преобразование ее в шести-факторную в связи с износом основных фондов анализируемого предприятия до 90%, являющихся основным залоговым имуществом при получении кредита и оттоком (нехваткой) высококвалифицированных кадров, способных эффективно обслуживать новое высокотехнологичное оборудование.

Целью данной статьи является разработка шестифакторной модели взаимосвязи факторов производства и финансового результата его деятельности. Модель даст возможность более углубленно проанализировать зависимость прибыли предприятия от факторов, являющихся значимыми для промышленного предприятия и учитывающих инвестиционную стратегию его развития.

Суть данной модели заключается в отображении взаимодействия факторов между собой с целью выявления финансового результата работы предприятия. Этими факторами являются:

P1 – объем реализации продукции в натуральных единицах;

P2 – структура объемов изменения реализации продукции в ассортименте в натуральных единицах;

P3 – себестоимость в грн.;

P4 – уровень цен на единицу продукции в грн.;

P5 – уровень квалификации кадров;

P6 – процент старого оборудования.

Соответственно модель зависимости финансового результата от приведенных факторов имеет следующий вид:

$$\Phi P = \sum_{i=1}^{P2} P1 \times (P4 - C), \quad (1)$$

где ΦP – финансовый результат, грн.;

P1 – объем реализации i-го вида продукции в натуральных единицах;

P4 – уровень цен на единицу i-го вида продукции, грн.;

C – стоимость i-го вида продукции, грн.

P2 – структура объемов изменения реализации продукции в ассортименте, шт.

Стоимость в приведенной выше модели определяется через коэффициенты заработной платы и амортизации:

$$C = P3 \times k1 P5 \times k2 P6, \quad (2)$$

где P3 – себестоимость, грн.;

k1 – коэффициент заработной платы;

P5 – уровень квалификации кадров;

k2 – коэффициент амортизации;

P6 – процент старого оборудования.

В свою очередь, коэффициенты заработной платы и амортизации определяются как

$$k1 = \frac{3П_{спец.ВК}}{3П_{спец.НК}}, \quad (3)$$

где k1 – коэффициент заработной платы в зависимости от уровня подготовки кадров;

3П_{спец.ВК} – заработная плата специалиста высшей категории, грн.;

3П_{спец.НК} – заработная плата специалиста низшей категории, грн.;

$$k2 = \frac{A_{HO}}{A_{CO}}, \quad (4)$$

где k2 – коэффициент амортизации в зависимости от состояния оборудования;

A_{HO} – амортизационные отчисления при 100% нового оборудования, грн.;

A_{CO} – амортизационные отчисления при 100% старого оборудования, грн.

Для отражения динамики развития предприятия введем коэффициент финансового результата:

$$k = \frac{\Phi P_O}{\Phi P_B}, \quad (5)$$

где k – коэффициент финансового результата;

ΦP_O – финансовый результат предприятия в отчетном году, грн.;

ΦP_B – финансовый результат предприятия в базисном году, грн.

По величине коэффициента k возможно определить тенденцию развития предприятия. Так, например, при $k > 1$ предприятие улучшает свои показатели, при $k = 1$ не меняет своих показателей, а при $k < 1$ ухудшает свои показатели. Но если

$$1 - k \leq \varepsilon, \quad (6)$$

где ε – допустимое отклонение, то финансовый результат предприятия остается на удовлетворительном уровне.

Приведем теоретические зависимости друг от друга некоторых из указанных выше показателей (рис. 1).

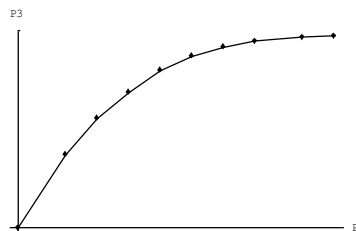


Рис. 1. Зависимость себестоимости (P3) от уровня квалификации кадров (P5)

На рис. 1 представлена зависимость себестоимости от уровня квалификации кадров. Нелинейный вид графика объясняется тем, что более высокий уровень квалификации кадров влечет за собой увеличение заработной платы, неравномерно распределяющейся по соответствующим категориям.

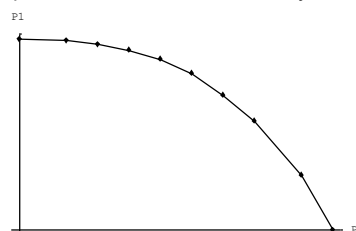


Рис. 2. Зависимость объема реализации (P1) от процента старого оборудования (P6)

Вид данной зависимости (рис. 2) объясняется отставанием показателей выпуска продукции, произведенном на старом оборудовании, от показателей выпуска продукции, произведенном на новом оборудовании (рис. 3).

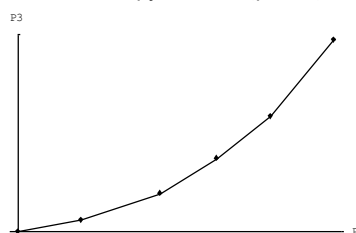


Рис. 3. Зависимость себестоимости (P3) от процента старого оборудования (P6)

Из рис. 3 видно, что чем выше процент старого оборудования, тем больше необходимо единиц оборудования для выпуска определенного количества продукции.

Автором были проанализированы результаты деятельности одного из предприятий машиностроительного комплекса Украины и проведен анализ динамики финансово-экономического состояния с целью определения зависимости финансового результата деятельности предприятия от показателей его работы. Основой анализа являлись показатели работы предприятия, разделенные на четыре подгруппы: показатели прибыльности; показатели деловой активности; показатели ликвидности и показатели финансовой устойчивости.

В соответствии с этим, используя программный пакет "Mathematica 5", были построены следующие зависимости,

которые отражают динамику показателей за анализируемый период (рис. 4).

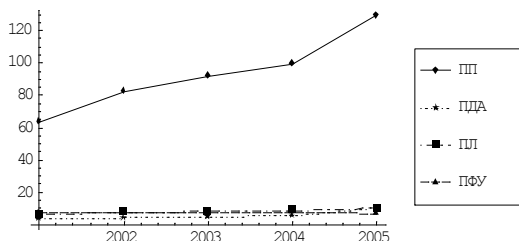


Рис. 4. Динамика показателей прибыльности, деловой активности, ликвидности и финансовой устойчивости за 2001 – 2005 гг.

В табл. 1 представлена группа показателей деятельности предприятия за анализируемый период времени, необходимых для дальнейших исследований, и приведен рассчитанный коэффициент финансового результата.

Таблица 1

Показатели, влияющие на финансовый результат деятельности предприятия

Показатели	Год				
	2001	2002	2003	2004	2005
Доход (выручка) от реализации (товаров, работ, услуг), тыс. грн.	192235	217694	202065	162007	258970
Материальные затраты, тыс. грн.	42078	66630	135126	50572	82105
Финансовый результат, тыс. грн.	150157	151064	66939	111435	176865
Затраты на заработную плату, тыс. грн.	20592	24358	25089	188899	23917
Отчисления на амортизацию, тыс. грн.	14235	15043	13744	20007	20736
Прибыль предприятия, тыс. грн.	52038	76475	48860	34636	79068
Коэффициент финансового результата предприятия	–	1	0,44	1,66	1,59

На основании данных табл. 1 финансовый результат в отчетном году соответствует номинальной прибыли в отчетном году. В свою очередь, номинальная прибыль в отчетном году определяется по формуле:

$$НП_0 = НПП \times П_Б, \quad (7)$$

где $НП_0$ – номинальная прибыль в отчетном году, тыс. грн.;

$П_Б$ – прибыль в базисном году, тыс. грн.;

$НПП$ – номинальный показатель прибыльности, %, определяемый как:

$$НПП = \kappa_d ПДА + \kappa_l ПЛ + \kappa_{фy} ПФУ, \quad (8)$$

где κ_d – коэффициент деловой активности;

κ_l – коэффициент ликвидности;

$\kappa_{фy}$ – коэффициент финансовой устойчивости;

$ПДА$ – показатель деловой активности;

$ПЛ$ – показатель ликвидности;

$ПФУ$ – показатель финансовой устойчивости.

Таким образом, номинальный показатель прибыли является интегральной характеристикой предприятия, учитывающей показатели деловой активности, ликвидности и финансовой устойчивости. А номинальная прибыль выражается через номинальный показатель прибыли и является финансовым результатом без учета синергии.

Коэффициент деловой активности можно определить по формуле:

$$\kappa_d = \frac{ПДА_0}{ПДА_Б}, \quad (9)$$

где $ПДА_0$ – показатель деловой активности в отчетном году;

$ПДА_Б$ – показатель деловой активности в базисном году.

Используя данные рис. 4, рассчитаем коэффициент деловой активности за анализируемый период времени и отобразим его значения в табл. 2, где также показана зависимость уровня подготовки кадров от суммарного показателя деловой активности.

Таблица 2

Анализ зависимости уровня подготовки кадров от суммарного показателя деловой активности

Показатель	Год				
	2001	2002	2003	2004	2005
Уровень подготовки кадров, %	72	72	75	81	83
Суммарный показатель деловой активности	3,23	4,08	4,86	5,23	10,19
Коэффициент деловой активности	–	1,26	1,19	1,08	1,95

Кадры предприятия, непосредственно связанные с процессом производства продукции (услуг), то есть занятые основной производственной деятельностью, представляют промышленно-производственный персонал. А от персонала предприятия с его знаниями, умениями и творческими способностями зависит эффективная работа предприятия в целом, что находит отражение в показателях деловой активности.

Коэффициент ликвидности можно определить по формуле:

$$\kappa_l = \frac{ПЛ_0}{ПЛ_Б}, \quad (10)$$

где $ПЛ_0$ – показатель ликвидности в отчетном году;

$ПЛ_Б$ – показатель ликвидности в базисном году.

Таблица 3

Анализ зависимости дохода от суммарного показателя ликвидности

Показатель	Год				
	2001	2002	2003	2004	2005
Доход (выручка) от реализации (товаров, работ, услуг), тыс. грн.	192235	217694	202065	162007	258970
Суммарный показатель ликвидности	6,11	7,53	7,99	8,46	10,17
Коэффициент ликвидности	–	1,23	1,06	1,05	1,2

В табл. 3 отображена динамика изменения коэффициента ликвидности с 2001 года по 2005 год и показана зависимость дохода анализируемого предприятия от суммарного показателя ликвидности. Под ликвидностью какого-либо актива понима-

ют его способность трансформироваться в денежные средства, что непосредственно связано с доходом от реализации.

Коэффициент финансовой устойчивости можно определить по формуле:

$$k_{\Phi Y} = \frac{ПФУ_O}{ПФУ_Б}, \quad (11)$$

где $ПФУ_O$ – показатель финансовой устойчивости в отчетном году;

$ПФУ_Б$ – показатель финансовой устойчивости в базисном году.

Таблица 4

Анализ зависимости процента старого оборудования от суммарного показателя финансовой устойчивости

Показатель	Год				
	2001	2002	2003	2004	2005
Процент старого оборудования, %	87	87	89	90	91
Суммарный показатель финансовой устойчивости	7,166	7,025	7,25	7,32	6,79
Коэффициент финансовой устойчивости	–	0,98	1,03	1,01	0,93

Из табл. 4 видно, каким образом изменялся коэффициент финансовой устойчивости за анализируемый период времени и взаимозависимость суммарного показателя финансовой устойчивости от процента старого оборудования. Так как финансовая устойчивость предприятия характеризуется способностью маневрировать собственными средствами, достаточной финансовой обеспеченностью бесперебойного процесса деятельности и находит отражение в соотношении собственных и заемных средств, то большое значение для определения показателя финансовой устойчивости играет доля изношенного оборудования. Для его обновления необходимы заемные средства внешних кредиторов и инвесторов. Поэтому стабильность работы предприятия связана не только с его общей финансовой структурой, но и со степенью его зависимости от них (табл. 5).

Таблица 5

Анализ зависимости финансового результата от суммарного показателя прибыльности

Показатель	Год				
	2001	2002	2003	2004	2005
Финансовый результат, тыс. грн.	150157	151064	66939	111435	176865
Суммарный показатель прибыльности, %	63,35	82,32	91,91	99,65	129,36
Коэффициент финансового результата предприятия	–	1	0,44	1,66	1,59

Одним из наиболее часто применяемых обобщающих показателей уровня эффективности при использовании средств предприятия является коэффициент финансового результата его деятельности (см. табл. 5), который определяется как отношение величины финансового результата в отчетном году к величине финансового результата в базисном году. Поэтому он играет главенствующую роль при определении критериев для получения долгосрочного кредита от внешнего инвестора.

В соответствии с табл. 1, используя программный пакет "Mathematica 5", была построена суммарная диаграмма

(см. рис. 5), которая отражает динамику дохода, прибыли и затрат за соответствующий цикл деятельности.

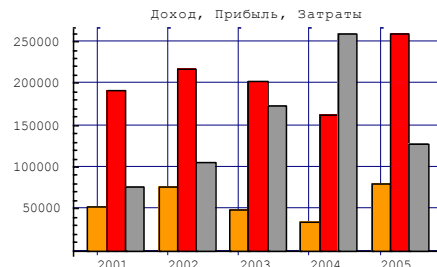


Рис. 5. Суммарная диаграмма дохода, прибыли и затрат предприятия

Анализ, проведенный по формуле 8 в системе "Mathematica 5", приведен ниже:

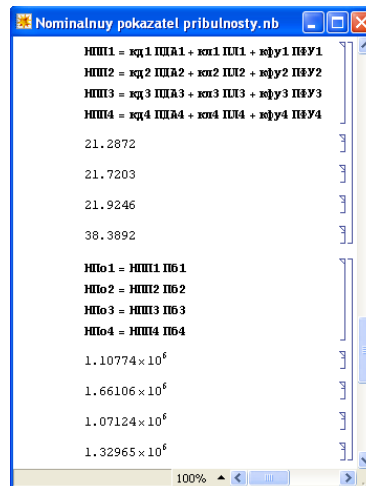


Рис. 6. Фрагмент расчета номинальной прибыли в пакете "Mathematica 5"

Видно (рис. 6), что динамика номинальной прибыли, определяемая по формуле (7), за период с 2001 по 2005 год изменяется соответственно от 1 107 740 грн. до 1 329 650 грн.

Полученные результаты будут являться фундаментом для дальнейших исследований, то есть будут базисными при сравнении с формулой (1), учитывающей синергетический подход к поставленной задаче.

Таким образом, понятие номинальной прибыли, базирующейся на адаптированном к решению поставленной задачи номинальном показателе прибыльности и определяемом с помощью простых математических соотношений, он дает возможность получить необходимый финансовый результат, который в дальнейшем позволит определить достаточный финансовый результат для стратегического планирования развития предприятия. Это может быть использовано для принятия решения о возможности получения долгосрочного кредита банка.

Кроме того, трансформированная автором четырехфакторная модель анализа финансового результата предприятия в шестифакторную при введении таких факторов, как уровень квалификации кадров и процент старого оборудования, наиболее полно отражает суть финансового результата как синергетического взаимодействия его составляющих. Это и будет являться фундаментом для принятия решения инвестором о выдаче кредита.

Критерии оценки финансового положения заемщика банк устанавливает, руководствуясь Положением №279, и оп-

ределяет расчетным путем на основании экономических показателей деятельности предприятия [6]. Существующая стандартная методика, учитывающая 13 финансово-экономических показателей за один год работы предприятия, не отображает влияния таких факторов производства, как уровень квалификации кадров и процент старого оборудования. Эти факторы имеют важное значение для предприятия-заемщика, получающего долгосрочный кредит банка под инновационный проект, влекущий замену старого оборудования на новое высокотехнологичное, требующее для его обслуживания высококвалифицированных работников. Введение этих факторов повлияет на всю систему показателей деятельности промышленного предприятия как синергетической системы и позволит кредитному комитету банка дать более глубокую комплексную оценку финансового состояния предприятия-заемщика для принятия решения о предоставлении ему долгосрочного кредита.

В то время как предлагаемый автором подход, не являясь альтернативным, существенно дополняет стандартную методику в части расчета экономических показателей деятельности предприятия, используемых банком для оценки потенциального заемщика и определения количества баллов, присваиваемых заемщику за уровень его показателей, также прослеживает динамику экономической деятельности промышленного предприятия за несколько лет.

Таким образом, данный подход к обоснованию возможности получения кредита на основании применения новых идей к анализу и оценке финансового результата деятельности предприятия можно рекомендовать не только кредитным комитетам банков, но и использовать его на самом предприятии для получения более точных результатов его деятельности при рассмотрении анализируемого промышленного предприятия как синергетической системы.

Литература: 1. Валуев С. А. Системный анализ в экономике и организации производства: Учебник для студентов, обучающихся по специальности "Экономическая информатика и АСУ" / С. А. Валуев, В. Н. Волкова, А. П. Градов, А. А. Денисов, В. А. Дуболазов, А. В. Игнатъева, Э. А. Козловская, Б. И. Кузин, В. И. Самофалов, М. И. Старовойтова, Ф. Е. Темников, А. В. Федотов, А. В. Хорошилов; [Под общ. ред. С. А. Валуева, В. Н. Волковой]. – Л.: Политехника, 1991. – 398 с. 2. Цал-Цалко Ю. С. Статистичне дослідження впливу факторів на фінансові результати діяльності підприємств // Статистика України. – 2003. – №4 – С. 75 – 81. 3. Борисов Е. Ф. Экономическая теория: Курс лекций для студентов высших учебных заведений – М.: Юрайт, Центральный институт непрерывного образования общества "Знание" России, 1998. – 478 с. 4. Идрисов А. Б. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций / А. Б. Идрисов, С. В. Карташов, А. В. Постников – М.: Инф.-изд. дом "Филинь", 1998. – 272 с. 5. Шеремет В. В. Управление инвестициями: В 2 т. / В. В. Шеремет, В. М. Павлюченко, В. Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 1998. – Т. 1. – 416 с. 6. Шеремет В. В. Управление инвестициями: В 2 т. / В. В. Шеремет, В. М. Павлюченко, В. Д. Шапиро и др. – М.: Высшая школа, 1998. – Т. 2. – 512 с. 7. Положение №279 – постановление Правления Национального банка Украины от 06.07.2000 г. №279 "Об утверждении Положения о порядке формирования и использования резерва для возмещения возможных затрат по кредитным операциям" // www.nau.kiev.ua. 8. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий, организаций, объединений / Под ред. В. А. Раевского. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 224 с. 9. Волков О. И. Экономика предприятия: Курс лекций / О. И. Волков, В. К. Склярченко. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 280 с. 10. Экономика і кібернетика на початку ХХІ століття / За наук. редакцією д. е. н., проф. Задорожного Г. В., к. ф.-м. н., проф. Михайленка В. Г. – Харків: ХНУ, 2005 – 260 с. 11. Овсейчук М. Ф. Методи інвестування капіталу / М. Ф. Овсейчук, Л. Б. Сидельникова – М.: БУКОВИЦА, 1996. – 128 с. 12. Шеремет А. Д. Финансы предприятий. – М.: ИНФРА, 2003. – 343 с.

УДК 658.012

Погорелов Ю. С.

АНАЛІЗ МОДЕЛЕЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

In the article existing models of the enterprise development are analyzed. The analysis of positive and negative sides of the studied models is made, also their comparative analysis based on the offered criteria is made.

Одним із питань, що потребує подальшого дослідження, в сучасній економічній теорії є розвиток підприємства. Це питання досить багатомірне, оскільки розвиток підприємства передбачає не просто його зростання (збільшення обсягу продажу, доходу, прибутку тощо), але й певні кількісні, а, головне, якісні, зміни підприємства. Незважаючи на дослідження різноманітних питань розвитку в [1 – 3], вважати проблематику розвитку підприємства повністю висчерпаною не можна.

Забезпечення розвитку й управління розвитком в практичній діяльності підприємств практично завжди потребує певного спрощення. Таке спрощення дозволяє перейти від багатомірності розвитку як економічної категорії в межах окремого підприємства до «сплюснутості», яка, як мінімум, виражає певний вектор розвитку за одним чи двома параметрами (що, однак, не обмежує кількість використовуваних для характеристики розвитку показників), а, як максимум, надає характеристику різноманітним об'єктам внутрішнього середовища підприємства та підприємству в цілому залежно від певним чином оцінюваного стану підприємства в контексті його розвитку. Крім того, така "сплюснутість" дозволяє за виділеними ознаками визначити місце підприємства на векторі його розвитку у вибраній системі координат, серед яких за допомогою їхньої оцінки формується такий вектор. Спрощення поняття розвитку в масштабі управління підприємством відбувалося шляхом розробки певних моделей розвитку підприємства, які за умов прийнятих припущень з тією чи іншою точністю характеризували стан підприємства. У той же час порівняльна оцінка сутності кожної з моделей, дослідження їхніх переваг та недоліків, конкретизація припущень, за яких кожна модель з задовільною точністю описує реальні зміни в діяльності підприємства, не проводилися, що певним чином обмежує використання різних моделей.

Питання моделей розвитку підприємства в сучасній економічній літературі слід визнати доволі висвітленим [4 – 8]. Серед найбільш поширених моделей слід відзначити модель життєвого циклу в різних її варіантах [2; 9 – 11], модель Л. Грейнера [10; 12; 13], модель І. Адізеса [10; 14]. Достатньо відомою моделлю розвитку підприємства є модель Д. Черчілла та Р. Льюїса [15]. Серед спеціалізованих моделей слід назвати модель Д. Жанне й Х. Хеннесі, яку описано в навчальному посібнику [2].

Наявність значної кількості моделей, які описують розвиток підприємства, з одного боку, свідчить про увагу багатьох дослідників до проблематики розвитку, а, з іншого – може розглядатися як підтвердження того, що завдання моделювання розвитку підприємства однозначно не можна вважати вирішеним, оскільки, по-перше, кожна з наведених моделей тільки з тією чи іншою точністю відображає реальний розвиток підприємства (це підтверджено емпірично в країнах із розвинутою економікою), а по-друге, ознаки підприємства в більшості моделей виражені якісно. У зв'язку з тим, що певні моделі розвитку підприємства вже розроблені та з різним ступенем успішності використовуються для прийняття управлінських рішень, у тому числі й довгострокових, **метою статті** є порівняльний аналіз, а також аналіз переваг та недоліків існуючих моделей розвитку підприємства.

Появу й удосконалення моделей розвитку підприємства в другій половині XX ст. не можна визнати випадковими. З одного боку, розвиток теорії і практики менеджменту привів до формування інструментальної бази управління, а з іншого — це значним чином сприяло появі так званої інституційної пам'яті, поняття якої ввів А. Сливозький [16]. Інституційна пам'ять — це схильність організації до повторюваності поведінки за рахунок наявності навіть неформалізованих правил та процедур дії, які періодично використовувалися раніше. Фактично інституційну пам'ять можна розглядати як певний набір заздалегідь, апріорно визначених думок щодо стану зовнішнього та внутрішнього середовища, можливих їх змін та відповідної неохідної реакції підприємства на такі зміни. З одного боку, інституційна пам'ять дозволяє економити час на вирішення типових завдань, оскільки для кожного такого завдання практикою діяльності підприємства створено типові процедури реагування, та підвищувати стабільність в діяльності підприємства, так як очікувані зміни зовнішнього та внутрішнього середовища не підвищують невизначеність при прийнятті рішень, тому що на кожну з таких змін в організації є вже готовий варіант поведінки. Особливо це стосується внутрішнього середовища, яке є більш керованим з боку підприємства. Однак, з іншого боку, незважаючи на "приємність" повторюваності завдань та інструментів, саме інституційна пам'ять перешкоджає подальшому розвитку підприємства, оскільки реакція керівництва підприємства на зміни припиняє бути адекватною, тому що базується не на реальних потребах, а на типових процедурах. Тобто фактично наявність інституційної пам'яті призводить до зниження гнучкості й адекватності управління, оскільки менеджер звикає вирішувати повторювані завдання повторюваними методами, а це в умовах динамічного зовнішнього середовища та зміни параметрів самого підприємства (масштабу діяльності, ступеня спеціалізації, співвідношення концентрації/диференціації на ринку тощо) призводить до того, що або вирішувані завдання не відповідають потребам підприємства, або використовувані традиційні управлінські інструменти та підходи не відповідають вирішуваним завданням, що певною мірою сприяє виникненню кризи.

Поєднання розвиненої інструментальної бази управління (сукупності способів, методів та підходів) й інституційної пам'яті, яка фактично є наслідком розвитку інструментальної бази управління, в умовах динамічного зовнішнього середовища та якісної зміни самого підприємства є передумовою виділення низки етапів в діяльності підприємства, в межах кожного з яких характеристики підприємства та певні характеристики зовнішнього середовища є незмінними. На кожному етапі сукупність параметрів, які визначають стан підприємства, та їх динаміка суттєво не змінюється, а на різних етапах — є суттєво різними. Причому, звичайно, що в такій трактовці кількість виділених етапів суттєво залежить від апріорного встановлення тієї різниці в характеристиках та параметрах стану підприємства.

Кількість виділених етапів є передумовою виникнення різноманітних моделей розвитку підприємства. Здійснення порівняльного аналізу зазначених моделей розвитку, конкретизація їхніх переваг та недоліків вимагає стислої змістовної характеристики кожної з моделей.

Стислому опису моделей розвитку підприємства має передувати визначення різниці між моделями підприємства, серед яких найбільш відомими є модель 7С [17] та модель Берка-Літвіна [18], й моделями розвитку підприємства. Перші моделі описують підприємство в статичній на певний момент часу, дозволяючи отримати, за виразом С. Р. Філоновича, "моментальну фотографію компанії" [10], але не є придатними для опису розвитку підприємства в динаміці, для чого використовуються саме моделі розвитку підприємства, які дозволяють характеризувати зміну його стану поетапно за певний проміжок часу за етапами часу.

Першою моделлю розвитку підприємства була модель життєвого циклу, яка достатньо відображена як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі [9 – 10; 19 – 20]. Життєвий цикл розуміється як послідовність якісно відмінних стадій розвитку підпри-

ємства, через які воно проходить за час існування на ринку [21]. Перші розробки моделей життєвого циклу датуються ще 50-ми роками XX ст., і вже в 1959 році Е. Пенроуз зробив спробу систематизувати різноспрямовані розробки з життєвого циклу організації [20]. Фактично в моделі життєвого циклу підприємства відображається зміна доходів підприємства або масштабу його діяльності в часі. Класична модель життєвого циклу передбачає виділення чотирьох або п'яти основних етапів розвитку підприємства: виникнення, повільне зростання, зростання, зрілість та спад. Завдяки своїй універсальності модель життєвого циклу отримала значне розповсюдження для опису не тільки підприємства. Наприклад, С. Р. Філонович звертає увагу на комплексність моделі життєвих циклів, розповсюджуючи її не тільки на продукт та організацію, але й на галузь та на економіку в цілому [10].

Перевагами класичної моделі життєвого циклу є простота, перевіреність, яка в тому числі забезпечується значною теоретичною базою, багатоваріантність, що передбачає наявність різноманітних форм життєвого циклу для різних сфер діяльності та галузей економіки, а також певна універсальність, оскільки, як на те вказує К. Андерсен [11], цю модель можна використовувати навіть в формі вкладених циклів "продукт — організація — галузь", що підвищує обґрунтованість управлінських рішень.

Але класичній моделі життєвого циклу властиві й досить суттєві недоліки. Перш за все, це, безумовно, незначна кількість етапів. Виділення тільки 4 – 5 етапів розвитку підприємства не дозволяє адекватно відобразити внутрішні зміни підприємства на кожному з етапів. Тому ця модель менш коректно відображає зміну характеристик підприємства під час його розвитку. Наслідком незначної кількості етапів є недостатньо повний опис об'єктів внутрішнього середовища, що знижує цінність такої моделі для практичних потреб управління. Крім того, класичній моделі життєвого циклу іманентні й недоліки, які є характерними для багатьох моделей, але в класичній моделі вони проявляються найбільш виразно. Це односпрямованість вектора розвитку, його лінійність (від "народження" до "смерті" організації) та наявність переважно якісного стану діяльності підприємства на різних етапах. Але, з іншого боку, це є неминучим, оскільки набір параметрів, які кількісно відображають стан підприємства, значною мірою залежить від особливостей його діяльності і тому не може бути універсальним.

Подальший розвиток моделі життєвого циклу шляхом збільшення кількості етапів розвитку та надання більш детальної характеристики кожному етапу здійснено в згаданому підручнику [2, с. 58]. Замість традиційних чотирьох – п'яти етапів для підприємства виділено такі етапи: народження, дитинство, отрочество, рання зрілість, розквіт, повна зрілість, старіння, оновлення. Слід, однак, зазначити, що кількість та опис названих етапів зустрічається ще в роботі І. О. Бланка [22, с. 119], але в роботі [2] сутність кожного етапу значно конкретизовано. Важливим доповненням цієї моделі є відмова від виключно лінійного односпрямованого розвитку підприємства (від "народження" до "смерті") і твердження щодо можливості зміни вектора розвитку підприємства навіть на етапі його старіння шляхом переходу до етапу оновлення. Суттєву практичну цінність в удосконаленій моделі життєвого циклу має конкретизація первинних цілей підприємства, необхідного типу лідера, організаційного характеру, організаційного образу, центральної проблеми, переважного типу планування, основного методу управління та організаційної моделі для кожного з виділених етапів життєвого циклу. Це дозволяє в управлінні підприємством (залежно від того етапу розвитку, на якому знаходиться підприємство), правильно визначати цілі, планувати діяльність, ідентифікувати основні проблеми, вибирати організаційну модель і таким чином на кожному етапі розвитку використовувати саме той інструментарій управління, який є найбільш виправданим, і тому створювати умови для поступового переходу підприємства на наступний етап. Тобто завдяки такій конкретизації можна говорити про позитивний ефект навіть не інституційної пам'яті, а інституційно-емпіричної пам'яті підприємства.

Удосконалення моделі життєвого циклу дозволяє частково нівелювати її недоліки та підсилити переваги. Так, крім переваг, які виділені для класичної моделі життєвого циклу, перевагами вдосконаленої моделі слід вважати конкретизацію стану об'єктів внутрішнього середовища та зворотний лінійний характер, який є підставою подальшого розвитку підприємства навіть після етапу його старіння. У той же час і вдосконалена модель життєвого циклу не позбавлена певних недоліків. Основним із них є складність ідентифікації етапу розвитку підприємства за його характеристиками, тобто певному етапу відповідають певні характеристики об'єктів внутрішнього середовища підприємства, але за характеристиками таких об'єктів не можна встановити поточний етап розвитку. Крім того, й в удосконаленій моделі життєвого циклу для опису стану підприємства на кожному з етапів розвитку також переважно використовуються якісні характеристики.

Ідея життєвого циклу є основою й моделі Л. Грейнера, який виділяє 5 еволюційних етапів розвитку підприємства: креативність, директивне керівництво, делегування, координація та співпраця. При цьому під еволюційним етапом зазвичай розуміється тривалий період розвитку, протягом якого не відбувається суттєвих змін в організаційних практиках [10; 23]. Певною мірою модель Л. Грейнера є продовженням моделі життєвих циклів, оскільки також базується на параметрах віку організації та масштабу її діяльності. Для кожного етапу Л. Грейнер дає детальну характеристику, визначаючи найбільш вправдані цілі менеджменту, організаційну структуру підприємства, стиль керівництва, формування винагороди працівникам та систему контролю. Крім того, на відміну від попередніх моделей Л. Грейнер не просто визначає етапи розвитку та достатньо детально характеризує стан підприємства на кожному з таких етапів, а зосереджує увагу на тих причинах, які призводять до зміни етапу розвитку. Такими причинами Л. Грейнер вважає кризи, виникнення яких зумовлено протіканням кожного етапу, і послідовно виділяє такі кризи, як криза лідерства, криза автономії, криза контролю та криза бюрократії.

Модель еволюційно-революційної фазової трансформації Л. Грейнера також отримала значне поширення, причому в економічній літературі вона подається як в класичній формі, яка залишилася майже незмінною з 1972 року [3; 10; 19; 23], так і в удосконаленій сучасними авторами [24]. Варто зазначити, що завдяки своїй порівняльній простоті та акцентуванню уваги не тільки суто на етапах розвитку, але й на тих кризах, які відповідно до об'єктивних економічних закономірностей супроводжують перехід від одного етапу до іншого, модель Л. Грейнера використовується не тільки для управління розвитком підприємства, але знайшла й використання в антикризовому управлінні [12].

Перевагами моделі Л. Грейнера, які в тому числі сприяли й її значному поширенню, є чітка практична спрямованість, теоретичне та емпіричне підтвердження моделі, конкретизація причин і інструментів переходу на наступний етап та дуже детальний опис кожного етапу. Завдяки цим перевагам модель Л. Грейнера стала зручним та широко використовуваним інструментом в управлінні підприємством. У той же час моделі Л. Грейнера властиві й певні недоліки, на які вказує С. Р. Філонович [10]. Перш за все, модель описує, швидше, не розвиток підприємства, а розвиток управління підприємством, оскільки навіть вісі координат, запропоновані Л. Грейнером, відображають розмір та вік організації, не конкретизуючи певні кількісні характеристики її діяльності. Крім того, модель постає дещо незавершеною, оскільки ні сам Л. Грейнер, ні інші автори, які розвивали його модель, не дають відповіді на питання, чим закінчується етап співпраці: кризою чи стабільністю або якимось іншим етапом. Але моделі властивий ще один недолік, точніше обмеження, на яке, зазвичай, не звертають уваги. Постулатом моделі є одночасне зростання і навіть залежність між розміром підприємства та його зрілістю, де показується розвиток від "молодого" невеликого підприємства до "старого" й великого. У той же час можливість розвитку "молодого" великого підприємства (наприклад, сформованого за допомогою поглинання чи об'єднання підприємств) та "зрілого", але невеликого підприємства, в моделі не відображено, і

спроба використовувати модель Л. Грейнера саме до таких підприємств найбільш вірогідно буде невдалою. Незважаючи на певні недоліки, модель Л. Грейнера, яка з достатньою точністю відображає розвиток підприємства, показала себе результативним інструментом управління, і тому вона отримала значне поширення в практиці управління підприємствами.

Певну популярність і використання на практиці отримала модель І. Адізеса, який пропонує 10 етапів розвитку підприємства: "залицяння", дитинство, активна діяльність, юність, розквіт, стабільність, аристократизм, рання бюрократія (або взаємне звинувачення), бюрократія та смерть організації [10; 14]. Для кожного з етапів І. Адізеєс пропонує певний набір завдань, на яких керівництво організації має сконцентрувати свою увагу: задовольняти потреби, організовувати діяльність, забезпечувати проактивність, випереджаючи вимоги та зміни ринку, забезпечувати цілісність і єдність організації [14]. Крім того, як і в моделі Л. Грейнера, в моделі І. Адізеса детально описаний кожний із запропонованих етапів, а також описаний його нормальний стан та можливі відхилення від нього [10]. Це дає можливість швидко діагностувати, наскільки поточний етап розвитку підприємства відповідає встановленій нормі за моделлю І. Адізеса.

Наявність значної кількості етапів, характеристика кожного з етапів та визначення тих дій, які має виконувати підприємство, в значній мірі визначають переваги моделі І. Адізеса. До таких переваг, які в тому числі сприяли практичному використанню цієї моделі, можна віднести значну гнучкість моделі, інструментальну забезпеченість кожного етапу, зворотний характер розвитку підприємства. У той же час модель І. Адізеса не позбавлена й традиційного недоліку багатьох моделей розвитку підприємства — відсутності параметрів, які кількісно описують стан підприємства на тому чи іншому етапі.

Д. Черчілль та Р. Льюїс запропонували п'ятиетапну модель розвитку підприємства, виділивши серед етапів становлення свободу, зростання, зліт та зрілість [15]. Як і в інших моделях, кожен із запропонованих етапів описується за допомогою певних характеристик: формальних механізмів менеджменту, основних стратегій, домінуючих форм управління, організаційних структур тощо, а також конкретизовані такі характеристики для кожного етапу розвитку. Значною мірою модель Д. Черчілля та Р. Льюїса повторює класичну модель життєвого циклу, конкретизуючи, однак, характеристики підприємства та елементів внутрішнього середовища на кожному етапі. Перевагами такої моделі слід визнати конкретизацію характеристик стану підприємства на кожному з етапів та порівнянню простоту. Але практичному використанню моделі перешкоджає недостатня кількість етапів, незавершеність життєвого циклу: в моделі не конкретизовано, чи є етап зрілості останнім, чи він передує іншому етапові, не передбачається оновлення або зворотний рух за стадіями життєвого циклу від зрілості до успіху-свободи, відсутність кількісних параметрів стану підприємства на кожному етапі, відсутність інструментів і не досить повна конкретизація "правильної" поведінки підприємства на кожному етапі тощо. Безумовно, модель Д. Черчілля та Р. Льюїса слід визнати більш досконалою, ніж класичну модель життєвого циклу, але вона є менш зручною для практичного використання, ніж, наприклад, моделі І. Адізеса та Л. Грейнера.

Адаптація ідеї розвитку підприємства до умов глобалізованого ринку сприяла виникненню моделі Д. Жанне та Н. Хеннесі, яку описано в праці харківських учених [2]. Сутність моделі полягає в описі залежності складності діяльності підприємства від часу участі в міжнародних операціях із конкретизацією типу управління маркетингом, структури міжнародної компанії та підрозділів, які здійснюють маркетингову діяльність. У моделі показано, як змінюється залежно від часу участі підприємства в міжнародних операціях його організаційна структура — від органічної до матричної, структура та підпорядкованість підрозділів маркетингової діяльності — від відділу в складі головного підприємства до стратегічної бізнес-одиниці міжнародної компанії, тип управління — від централізації до інтеграції. На відміну від раніше розглянутих моделей, які переважно є універсальними, модель Д. Жанне та Н. Хеннесі є спеціалізованою, вона призначена для моделювання розвитку

підприємства, яке працює на глобальному ринку. Тому пряме її зіставлення з раніше розглянутими моделями за перевагами та недоліками буде некоректним, хоча, безумовно, можна проводити зіставлення за певними критеріями. В цілому перевагами такої моделі розвитку підприємства слід назвати певне врахування вимог зовнішнього середовища, конкретизацію окремих елементів внутрішнього середовища на кожному з етапів розвитку підприємства.

У той же час моделі Д. Жанне та Н. Хеннесі властиві й досить серйозні недоліки. Наприклад, перехід від попереднього до наступного етапу не можна вважати обґрунтованим. Так, необхідність переходу від функціональної до дивізійної структури управління прямо не визначається часом участі підприємства в міжнародних операціях і лінійно не залежить від ускладнення таких операцій. Розуміння розвитку є односпрямованим та незавершеним, оскільки в моделі кінцевим етапом розвитку є матрична структура за умов повної інтеграції в діяльності окремих підрозділів підприємства. Але це не відповідає дійсності, якщо підприємство постійно діє на зовнішньому ринку, в тому числі в комбінації (за матрицею І. Ан-

соффа) "новий товар — існуючий ринок" або "існуючий товар — новий ринок" [24, с. 174 – 178]. Крім того, модель не розглядає ситуації, коли за умов довготривалої участі підприємства в міжнародних операціях складність залишається порівняно невеликою, або, що є менш вірогідним, зростання складності діяльності відбувається надто швидко — швидше, ніж це передбачено моделлю. Таким чином, модель Д. Жанне та Н. Хеннесі заслуговує на увагу, але їй притаманні певні суттєві недоліки.

За результатами проведеного аналізу сутності, переваг та недоліків кожної з розглянутих моделей розвитку підприємства пропонується порівняти їх за певними критеріями і на підставі цього зробити висновок щодо ступеня теоретичного обґрунтування та можливості практичного використання кожної з розглянутих моделей. Такими критеріями обрано концептуальний вектор розвитку, підхід до розуміння підприємства, універсальність моделі, виділення причин переходу на наступний етап розвитку, використовуваний інструментарій та наявність характеристик підприємства для різних етапів, їхній опис. Розроблена характеристика кожної з розглянутих моделей за запропонованими критеріями показана в таблиці.

Таблиця

Порівняльна характеристика моделей розвитку підприємства

Характеристика	Класична модель життєвого циклу	Адаптована модель життєвого циклу	Модель Л. Грейнера	Модель І. Адізеса	Модель Д. Черчілла та Р. Льюїса	Модель Д. Жанне та Н. Хеннесі
Концептуальний вектор розвитку	Односпрямований лінійний, завершений	Поворотний лінійний, завершений	Односпрямований, лінійний, незавершений	Поворотний, лінійний, завершений	Односпрямований, лінійний, незавершений	Односпрямований, лінійний, незавершений
Розуміння організації	Органічна	Органічна	Механістична	Органічна	Органічна	Змішана
Універсальність моделі	Універсальна	Універсальна	Квазі-універсальна	Універсальна	Універсальна	Спеціалізована
Причина переходу на наступний етап	Збільшення масштабу діяльності або доходу підприємства	Збільшення масштабу діяльності або доходу підприємства	Криза в управлінні	Необхідність виконання іншого набору завдань	Збільшення масштабу діяльності або доходу підприємства	Підвищення спеціалізації та ускладнення діяльності
Наявність інструментарію переходу на наступний етап	Не конкретизований	Не конкретизований	Конкретизований докладно	Конкретизований докладно	Не конкретизовано	Конкретизований
Наявність характеристик, стану підприємства за етапами	Конкретизовано середньо	Конкретизовано докладно	Конкретизовано дуже докладно	Конкретизовано дуже докладно	Конкретизовано середньо	Конкретизовано середньо
Опис характеристик підприємства за запропонованими етапами	Стислий	Дуже докладний	Дуже докладний	Дуже докладний	Стислий	Середньо деталізований
Докладність теоретичного обґрунтування	Дуже докладне	Дуже докладне	Дуже докладне	Достатнє	Достатнє	Достатнє
Можливість практичного використання	Є слабо придатною	Є середньо придатною	Є придатною	Є придатною	Є середньо придатною	Є середньо придатною

Усі розглянуті моделі мають, незважаючи на дещо різний зміст, необхідне теоретичне обґрунтування. З позицій можливості практичного використання за результатами проведеного аналізу найбільш доцільними є моделі Л. Грейнера та І. Адізеса, хоча розуміння підприємства в даних моделях є різним. У цих двох моделях конкретизовано причини переходу підприємства на наступний етап, подано інструментарій переходу та докладно розкриті характеристики підприємства для кожного з виділених етапів.

Незважаючи на те, що певні моделі з успіхом можуть бути використані (і реально використовуються) в практиці управління, слід акцентувати увагу на тих обмеженнях, які є загальними для всіх моделей. Перш за все, для декількох розглянутих моделей виділений причинно-наслідковий зв'язок "етап — характеристики елементів внутрішнього середовища", але в жодній моделі, незважаючи на визнання динамічного зв'язку між етапами, не виділено чітких ознак того чи іншого етапу. Певним винятком є модель Л. Грейнера, але навіть в ній можна ідентифікувати наступний етап на підставі кризи, що виникла у кінці попереднього етапу. Крім того, досить рідко, особливо для великого підприємства з дочірніми підприємствами

або філіалами, можна чітко визначити той етап життєвого циклу, на якому воно знаходиться, оскільки можуть бути присутніми ознаки декількох етапів (слід ще раз підкреслити, що прямий зв'язок "етап — характеристики підприємства" ще може бути визначений точно, але зворотний зв'язок не є повністю коректним). Більш того, для великих підприємств відокремлені підрозділи або філіали можуть знаходитися на різних етапах, і жодна з розглянутих моделей не дозволяє характеризувати таку ситуацію, оскільки, зрозуміло, в такому разі визначення єдиного етапу підприємства в цілому буде заздалегідь некоректним, особливо з метою подальшого удосконалення управління, вибору стратегічних цілей тощо. Тому використання будь-якої з проаналізованих моделей розвитку підприємства вимагає врахування названих обмежень.

Усі проаналізовані моделі — класична модель життєвого циклу, удосконалена модель життєвого циклу, модель Л. Грейнера, модель І. Адізеса, модель Д. Черчілла та Р. Льюїса, модель Д. Жанне та Н. Хеннесі — мають необхідне теоретичне обґрунтування і з тією чи іншою точністю відображають розвиток підприємства. Моделі життєвого циклу, незважаючи на минулий пік їхньої популярності у 80 – 90 роки ХХ ст. та певні

обмеження, які перешкоджають їхньому практичному використанню, як сфера наукового пошуку, залишаються популярними й сьогодні. Крім того, наявність досить значної кількості варіацій моделі життєвого циклу є ще одним свідченням неповної дослідженості цього питання.

Незважаючи на наявність значної кількості моделей, низка питань залишається невирешеною й досі. До таких питань слід віднести критерії та методи визначення, на якому етапі розвитку знаходиться підприємство, критерії підтвердження валідності моделі до особливостей діяльності підприємства, дослідження системної цілісності та відповідності (наскільки вибір різних інструментів і методів управління, а також реалізація функцій в діяльності підприємства відповідають етапу його життєвого циклу) тощо. Вирішення таких питань дозволить доповнити теоретичну й методичну базу розвитку підприємства.

Література: 1. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління. – Харків: ІНЖЕК, 2003. – 308 с. 2. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства: Навчальний посібник / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. – Харків: ХДЕУ, 2002. – 640 с. 3. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Харків: ІНЖЕК, 2003. – 328 с. 4. Коротков Э. М. Концепция менеджмента. – М.: Дека, 1997. – 304 с. 5. Мильнер Б. З. Теория организаций. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 336 с. 6. Потрашкова Л. В. Моделирование управления развитием предприятия: Автореф. дис... канд. экон. наук: 08.03.02. – Харьков: Харьковский государственный экономический университет, 2002. – 20 с. 7. Смирнов Э. А. Основы теории организации: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 376 с. 8. Яковенко Е. Г. Циклы жизни экономических процессов, объектов и систем / Е. Г. Яковенко, М. И. Басс, Н. В. Махрова. – М.: Наука, 1991. – 192 с. 9. Кушелевич Е. И. Модели жизненных циклов организаций / Е. И. Кушелевич, С. Р. Филонович // В кн.: Менеджмент: век XX – век XXI. – М.: Экономист, 2004. – 432 с. 10. Филонович С. Р. Использование моделей жизненного цикла в организационной диагностике // Социологические исследования. – 2005. – №4. – С. 53 – 64. 11. Anderson C. R., Zeithami C. P. Stage of the product life cycle, business strategy, and business performance // Academy of Management Journal. – 1984. – vol. 27. – P. 5 – 24. 12. Трененков Е. М. Диагностика в антикризисном управлении / Е. М. Трененков, С. А. Дведенидова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №1. – С. 3 – 11. 13. Greiner L. Evolution and Revolution as Organization Grow // Harvard Business Review. – 1972. – Vol.50, №4. – P. 37 – 46. 14. Никулин В. Сущность концепции / В. Никулин, Ицхак Адизес // <http://www.management.com.ua/consulting/cons027.html>. 15. Забелин П. В. Основы корпоративного управления концернами. – М.: ПРИОР, 1998. – 176 с. 16. Сливоцкий А. Миграция капитала: как у заимствования на кілька кроків випередити своїх конкурентів: Пер. з англ. – К.: Пульсари, 2001. – 296 с. 17. Питерс Т. В поисках эффективного управления / Т. Питерс, Р. Уотермен. – М.: Прогресс, 1986. – 524 с. 18. Burke W. W. Organization Development: A Process of Learning and Changing. 2nd ed. – MA: Addison-Wesley, 1992. – 348 p. 19. Бледных М. Жизненный цикл предприятия и его эффективность / М. Бледных, Г. Смирнова // <http://www.textile-press.ru/print.php?id=2720>. 20. Penrose E. T. The Theory of Growth of the Firm. – White Plains, NY: M. E. Sharp, 1959. – 425 p. 21. Анипченко М. А. Совершенствование системы оценки эффективности управления на разных фазах жизненного цикла строительного предприятия: Автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.05. – Ростов-на-Дону: Ростовский государственный строительный университет, 2004. – 19 с. 22. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. – К.: ИТЕМ Лтд, 1995. – 448 с. 23. Грейнер Л. Эволюция и революция в процессе роста организаций // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8 "Менеджмент". – 2002. – №4. – С. 76 – 92. 24. Соболев М. Закономерности организационных изменений / М. Соболев, М. Гордеев // Антикризисный менеджмент. – 2004. – №4. – С. 2 – 9. 25. Гаркавенко С. С. Маркетинг: Підручник. – К.: Лібра, 2004. – 712 с. 26. Громък С. И. Моделирование стратегий развития малых предприятий в условиях переходной экономики: Автореф. дис... канд. экон. наук: 08.03.02. – Львов: Львов. нац. ун-т им. И. Франко, 2001. – 20 с.

УДК 658.8

Шумська Г. М.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ВПРОВАДЖЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ МОДЕЛІ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ МАРКЕТИНГУ НА ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

In the article the methodical approaches to usege and introduction of model of personnel maintenance of organizational structure of marketing at the enterprise are offered. The given model assumes a choice of the rational form of personnel maintenance for performance of dynamical marketing functions on the basis of usege of modern personnel technologies on the basis of a changing environment of the enterprise.

Нестабільність внутрішнього і зовнішнього бізнес-середовища вимагає від керівництва виробничих підприємств приділяти особливу увагу процесу пристосування організаційної структури маркетингу та її функцій до його змін. Ця обставина визначила те виключне значення, що набуло сьогодні раціонального забезпечення компетентними виконавцями процесу якісного і своєчасного виконання динамічних маркетингових функцій, яке, у свою чергу, пов'язано з обґрунтованим вибором доцільної його форми відповідно до мінливого бізнес-середовища виробничого підприємства.

Метою статті є розробка методичних підходів щодо впровадження комплексної моделі кадрового забезпечення розвитку організаційної структури маркетингу на виробничому підприємстві.

Проблеми розвитку маркетингового забезпечення діяльності виробничих підприємств досліджувались такими ученими, як А. І. Кредисов, Дж. Р. Еванс, Б. Берман, Ф. Котлер [1 – 3] та ін. До рекомендацій, якими можна скористатися в даному дослідженні, можна віднести такі: виконання функцій маркетингової діяльності визначається постійними змінами нестабільного бізнес-середовища підприємства. Це зумовлює складність процесу підбору компетентних фахівців з маркетингу, що спроможні якісно виконувати ці функції відповідно до динамічних вимог бізнес-середовища підприємства. У зв'язку з цим виникає необхідність розгляду проблеми раціонального кадрового забезпечення процесу виконання маркетингових функцій на підприємстві. Методичні рекомендації щодо забезпечення кадрами маркетингової діяльності на виробничих підприємствах знайшли своє відображення в роботах В. Г. Лиходій, М. М. Єрмошенко, Л. О. Лігоненко, Ю. Ю. Фролової [4 – 5] та ін.

На основі аналізу та узагальнення публікацій вказаних вище вчених була виявлена складність визначення доцільної форми кадрового забезпечення маркетингової діяльності на виробничому підприємстві, яка б ситуативно враховувала динамічний характер її функцій. Тому виникає об'єктивна необхідність у дослідженні цієї проблеми і розробці відповідних пропозицій щодо її вирішення.

Маркетинг як спеціалізована функція управління підприємством покликаний забезпечувати ефективну взаємодію підприємства із нестабільним зовнішнім бізнес-середовищем через знаходження кращих, ніж у конкурентів, способів задоволення потреб споживача. Це здійснюється за рахунок раціонально підібраних компетентних кадрів для раціонального ви-

конання маркетингових функцій відповідно до змін мінливого бізнес-середовища підприємства.

Для здійснення зазначеного процесу на виробничому підприємстві необхідно розробити таку схему, яка дозволить забезпечувати компетентними кадрами виконання динамічних функцій організаційної структури маркетингу, що узгоджені з вимогами бізнес-середовища. Однак це викликає суперечність, яка полягає в наступному: з одного боку, необхідно забезпечити процес виконання складних і ситуативно мінливих маркетингових функцій компетентними кадрами, з іншого — ці кадри повинні бути безперервно задіяні, згідно зі своєю кваліфікацією, у виконанні цих функцій, а це є складним процесом.

Складність ситуації полягає в тому, що для виконання мінливого складу маркетингових функцій організаційної структури маркетингу персоналу необхідна досить широка кваліфікація. Тому в багатьох випадках штатний персонал організаційної структури маркетингу на виробничому підприємстві стає неспроможним якісно і своєчасно виконувати їх в повному обсязі.

З метою зниження зазначеної вище суперечності необхідно на виробничому підприємстві ефективно організовувати процес підбору компетентних виконавців для результативного виконання маркетингових функцій за допомогою використання сучасних кадрових технологій таких, як: аутсорсинг, лізинг персоналу, надання послуг консалтинговими компаніями [6].

У такому випадку керівництву виробничого підприємства необхідно врахувати такі два аспекти цієї проблеми: по-перше, розташування кадрів та розподіл між ними повноважень і відповідальності в маркетинговому підрозділі для виконання маркетингових функцій, і, по-друге, узгодження цього процесу з витратами, що виділяються на виконання даних функцій. Для виявлення оптимального співвідношення очікуваних результатів і витрат на виконання маркетингових функцій доцільно використати методику функціонально-вартісного аналізу (ФВА) організаційної структури маркетингу на виробничому підприємстві на кожному етапі її життєвого циклу [7].

На основі зазначеного ФВА виявляється склад маркетингових функцій, які відповідають чи не відповідають зазначеному вище співвідношенню, а також визначаються напрями оптимізації останніх. Маркетингові функції відносяться до неоптимальних, якщо: їх виконання є типовим і необхідним для маркетингового підрозділу, вони мають високий рівень значущості і вимагають значних витрат на виконання. Завдання оптимізації полягає в тому, щоб досягти зниження витрат на виконання маркетингових функцій зі збереженням чи підвищенням рівня якості їх виконання. Це надасть можливість компетентно виконувати маркетингові функції в організаційній структурі маркетингу при досягненні раціональних витрат на їх виконання [7].

Процес визначення складу маркетингових функцій, що потребують оптимізації за допомогою сучасних кадрових технологій, здійснюється на основі використання відповідного алгоритму. Згідно з цим алгоритмом етапи здійснення вибору способу виконання маркетингових функцій відбувається на основі проведення ФВА організаційної структури маркетингу та визначення їх тактичної чи стратегічної спрямованості.

Для забезпечення ситуативного безперервного процесу виконання динамічних маркетингових функцій компетентними кадрами автором пропонуються методичні підходи щодо використання і впровадження комплексної моделі кадрового забезпечення організаційної структури маркетингу на виробничому підприємстві.

Основна мета використання цієї моделі на підприємстві полягає в оптимальному виборі способів виконання маркетингових функцій, які постійно змінюються, згідно з їх стратегічною чи тактичною спрямованістю. Вона дозволить обґрунтувати процес прийняття рішень щодо оптимального кадрового забезпечення для виконання функцій організаційної структури маркетингу на підприємстві (рис. 1).

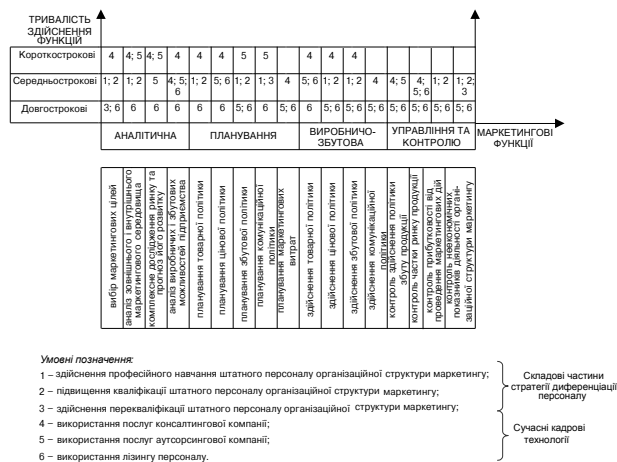


Рис. 1. Комплексна модель кадрового забезпечення організаційної структури маркетингу на підприємстві

Як видно з рис. 1, залежно від тривалості здійснення тієї чи іншої функції організаційної структури маркетингу використовуються різні форми її виконання.

В основу комплексної моделі кадрового забезпечення організаційної структури маркетингу покладені класичні для маркетингових підрозділів виробничих підприємств маркетингові функції, що були структуровані за ієрархічним принципом як "дерево" функцій. Тому залежно від специфіки та основних цілей маркетингової діяльності пропонується використовувати зазначену вище модель на виробничих підприємствах, які прагнуть досягти найбільшої адаптації їх маркетингових функцій до динамічного зовнішнього бізнес-середовища.

Поряд із застосуванням методу "дерева" функцій, базою для комплексної моделі кадрового забезпечення організаційної структури маркетингу виступають результати проведеного ФВА, який дозволить виявити ті функції, що потребують оптимізаційних рішень щодо способів їх виконання.

Отже, запропонована комплексна модель кадрового забезпечення організаційної структури маркетингу на підприємстві ґрунтується на:

1) дії механізму функціонування організаційної структури маркетингу, використання якого дозволить виявити неузгодженість процесу виконання маркетингових функцій із внутрішніми можливостями підприємства та змінами у його зовнішньому середовищі;

2) методи "дерева" функцій чи результатах проведення ФВА організаційної структури маркетингу, що дасть змогу визначити склад маркетингових функцій, виконання яких є неоптимальним, за допомогою виявлення дисбалансу співвідношення рівня значущості і рівня витрат на їх використання;

3) тривалості здійснення маркетингових функцій організаційної структури маркетингу (короткостроковий, середньостроковий чи довгостроковий періоди);

4) ситуативному застосуванні переваг певної із сучасних кадрових технологій для виконання маркетингових функцій організаційної структури маркетингу [8];

5) використанні стратегії диференціації персоналу та її складових елементів як одного з можливих способів забезпечення процесу компетентного виконання маркетингових функцій організаційної структури маркетингу [9].

З метою визначення доцільної форми кадрового забезпечення для виконання динамічних функцій організаційної структури маркетингу автором пропонується створити на підприємстві тимчасовий підрозділ — "групу швидкого реагування" ("ГШР"). Створення цієї групи надасть змогу спрямовувати виконання функцій організаційної структури маркетингу до потреб зовнішнього бізнес-середовища, що, у свою чергу, сприятиме повному задоволенню підприємством потреб споживачів.

Зазначена "ГШР", як і подібні тимчасові підрозділи, що розглянуті іншими вченими [3; 10 – 12], дозволить зменшити консерватизм організаційної структури підприємства шляхом адаптації функцій маркетингового підрозділу до вимог ринку, на задоволення потреб якого спрямовується діяльність підприємства.

"ГШР" складається з команди фахівців чисельністю близько 5 – 7 осіб. При її формуванні враховуються професійні та особистісні характеристики кожного з учасників команди. Учасники зазначеної групи повинні охоплювати різні сфери діяльності підприємства, тобто належати до основних функціональних структурних підрозділів, а також мати високу кваліфікацію й володіти креативністю мислення. Членами цієї групи, наприклад, можуть бути заступники начальників основних функціональних структурних підрозділів виробничого підприємства: фінансового, виробничого, кадрового, маркетингового, планово-економічного тощо. Різноманітність складу групи зумовлена тим, що забезпечення кадрами процесу виконання функцій організаційної структури маркетингу, що відповідають зовнішнім ринковим вимогам, передбачає прийняття певних рішень, які повинні бути доцільними з огляду на різні сфери діяльності виробничого підприємства.

Особливістю даної групи є те, що, на відміну від інших підрозділів на виробничому підприємстві, їй будуть делегуватися специфічні повноваження і відповідальність відслідковувати зміни внутрішнього і зовнішнього середовища.

Процес формування "ГШР" здійснюється на добровільних засадах на основі рішення вищого керівництва виробничого підприємства за результатами розгляду інформації та пропозицій щодо виконання маркетингових функцій згідно зі змінами зовнішнього середовища, що надаються заступником директора з комерційних питань. На період, що необхідний для діяльності групи, її учасників, якщо це можливо, повністю або частково звільняють від виконання безпосередніх (основних) функціональних обов'язків.

Виходячи з того, що діяльність "ГШР" спрямована на виконання маркетингових функцій, то її керівником доцільніше призначити начальника маркетингового відділу. Однак вищому керівництву виробничого підприємства теж необхідно брати активну і безпосередню участь у цьому процесі. Тому координацію діяльності цієї групи на підприємстві забезпечує заступник директора з комерційних питань, який має формальний і неформальний вплив на її керівника.

Обов'язки між учасниками, що виконуються всередині цієї групи, чітко розподіляються безпосередньо перед виконанням певного обсягу робіт, функцій. Надання необхідної для діяльності групи інформації здійснюється її учасниками. Інша інформація, що є також необхідною для її діяльності, надходить традиційно, як і до інших постійних структурних підрозділів виробничого підприємства.

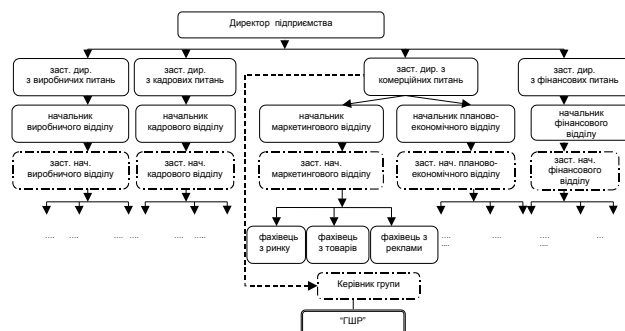
Отже, всередині групи створюється система, яка передбачає наявність узгоджених інформаційних зв'язків — при взаємодії між учасниками групи (горизонтальні) та при координації діяльності групи з боку вищого керівництва (вертикальні) [11].

Це, на погляд автора, забезпечить, по-перше, позитивний творчий процес у групі, відповідність компетентності фахівців до функцій, що виконуються, а по-друге, чітку відповідальність за належне виконання покладених на учасників функцій і своєчасність надходження відповідної інформації на всі рівні управління підприємством.

До функцій даної групи входить регулярний розгляд та обґрунтування рекомендацій щодо забезпечення кадрами маркетингового підрозділу в процесі виконання динамічних маркетингових функцій, а також керівництво, контроль і координація всіх робіт, що пов'язані зі здійсненням цих рекомендацій.

Її склад в кожній конкретній ситуації формується з вказаних фахівців основних підрозділів виробничого підприємства, виходячи з функцій, що виконуються групою в обсязі робіт за кожною з них. При вирішенні ситуативного питання відповідальність на себе бере той учасник групи, який в цьому питанні найбільш компетентний.

Виходячи з наведених вище методичних рекомендацій, фрагмент схеми формування і впровадження "ГШР" в організаційну структуру управління виробничим підприємством наведено на рис. 2.



Умовні позначення:

- посадові особи, що безпосередньо залучені до діяльності "ГШР";
- тимчасове формування підрозділу;
- посадові особи, що не залучені до діяльності "ГШР";
- пряме підпорядкування;
- неформальний вплив та підпорядкування (потоки інформації)

Рис. 2. Фрагмент схеми впровадження "ГШР" на підприємстві

Підсумовуючи вищесказане, можна відзначити, що "ГШР" виступає допоміжною ланкою в комплексній моделі кадрового забезпечення процесу виконання динамічних функцій організаційної структури маркетингу. Використання цієї групи в практичній діяльності виробничого підприємства дасть можливість гнучко й оперативно забезпечувати процес вибору найдодільнішого способу (форми) виконання і розподілу між компетентними виконавцями динамічних маркетингових функцій.

Запропоновані в статті комплексна модель кадрового забезпечення організаційної структури маркетингу і вищезазначена "ГШР" — це своєрідна програма ефективного вибору оптимальної форми (способу) виконання динамічних маркетингових функцій відповідно до мінливого зовнішнього бізнес-середовища виробничого підприємства.

Таким чином, у статті автором були розроблені методичні підходи щодо впровадження і використання комплексної моделі кадрового забезпечення процесу виконання функцій організаційної структури маркетингу на виробничому підприємстві. Наукова новизна використання комплексної моделі кадрового забезпечення організаційної структури маркетингу полягає в забезпеченні узгодження процесу виконання динамічних функцій організаційної структури маркетингу, відповідно до змін зовнішнього бізнес-середовища, з вибором компетентних виконавців цих функцій.

- Література:** 1. Маркетинг / За ред. Кредисова А. І. – К.: Україна, 1994. – 400 с. 2. Эванс Дж. Р. Маркетинг / Дж. Р. Эванс, Б. Берман Пер. с англ. – М.: Экономика, 1993. – 336 с. 3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 496 с. 4. Лиходій В. Г. Маркетинг / В. Г. Лиходій, М. М. Єрмошенко. – К.: Національна академія управління, 2002. – 404 с. 5. Лігоненко Л. О. Аутсорсинг як інструмент оптимізації та підвищення ефективності бізнесу / Л. О. Лігоненко, Ю. Ю. Фролова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №6. – С. 115 – 125. 6. Холодний Г. О. Дослідження сучасних форм кадрового забезпечення маркетингової діяльності підприємства / Г. О. Холодний, Г. М. Шумська // 36. наук. праць "Економіка: проблеми теорії та практики". Вип. 192. – Т. 3. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – С. 674 – 681. 7. Холодний Г. А. Методические подходы к выбору рациональной организационной структуры маркетинга на предприятии / Г. А. Холодный, А. Н. Шумская // Научный информационный журнал "Бизнес Информ". – Харьков: ХНЭУ, 2006. – №7 – С. 69 – 75. 8. Шумська Г. М. Використання стратегії розвитку організаційних структур маркетингу // 36. наук. праць "Управління розвитком". – 2005. – №1. – С. 20 – 25. 9. Холодний Г. О. Застосування стратегії диференціації персоналу в рамках маркетингової концепції / Г. О. Холодний, Г. М. Шумська // 36. наук. праць "Управління розвитком". – 2004. – №1. – С. 83 – 87. 10. Гриньова В. М. Функціонально-вартісний аналіз в інноваційній діяльності підприємства: Монографія. – Харків: Вид. Дім "ІНЖЕК", 2004. – 128 с. 11. Гриньова В. М. Організаційні проблеми інноваційної діяльності на підприємствах: Монографія / В. М. Гриньова, В. В. Власенко. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2005. – 200 с. 12. Сааян А. К. Управление персоналом организации / А. К. Сааян, Г. Г. Зайцев, Н. В. Лашманова, Н. В. Дягилева. – СПб.: Питер, 2001. – 176 с.

Стаття надійшла до редакції
27.11.2006 р.

УДК 331.01

Цвєткова І. І.

ЕКСПРЕС-ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

In the article on the base of the analysis of the existing comparative and result-correlating models of estimation of competability on the base of estimation with the help of expert method of qualification and motivation of the enterprise personnel the matrix of express-estimation of competability of the enterprise personnel is offered and the interpretation of possible estimation results are given.

У сучасній економіці дедалі більша роль у формуванні результатів діяльності підприємства відводиться персоналу, що привело до виникнення поняття конкурентоспроможності персоналу підприємства [1 – 3]. Але використання цього поняття у діяльності підприємств, прийняття відповідних управлінських рішень, дослідження впливу персоналу на формування результатів діяльності підприємства — все це потребує певного кількісного вимірювання конкурентоспроможності персоналу підприємства за допомогою комплексного показника або сукупності показників, визначення порядку розрахунку таких показників та порядку їхньої інтерпретації. Це обумовлює актуальність дослідження й розробки підходів до кількісної оцінки та діагностики конкурентоспроможності персоналу підприємства.

Питання оцінки конкурентоспроможності як важливої характеристики підприємства, товару або навіть персоналу взагалі не є новими. Основні підходи до вирішення такого завдання сформовані досить давно. Загальні моделі оцінки конкурентоспроможності можна принципово розділити на три великі групи, в основу кожної з яких покладено певний принцип формування результатуючої оцінки: адитивні [4; 5] порівняльні [6; 7] та результатно-співвідносні, наприклад, [1].

Адитивні моделі передбачають визначення результатуючого показника оцінки конкурентоспроможності на підставі підсумовування оцінок інтенсивності впливу певних факторів з урахуванням заздалегідь визначених коефіцієнтів вагомості. Модель має вигляд:

$$R = \sum_{i=1}^t \alpha_i f_i \quad (1)$$

де R – результатуючий показник оцінки конкурентоспроможності;

α – коефіцієнт вагомості фактора i ;

f – оцінка інтенсивності впливу фактора, який серед інших факторів визначає конкурентоспроможність;

t – кількість досліджуваних факторів.

Перевагою адитивних моделей є порівняна простота розрахунку та інтерпретації результатуючого показника. Однак їхнім суттєвим недоліком є необхідність арифметичного підсумовування оцінок впливу різних за інтенсивністю впливу та характером факторів, які, до того ж, мають різну розмірність, що не можна визнати повністю коректним.

Порівняльні моделі базуються на порівнянні певних характеристик різних об'єктів, щодо одного з яких встановлюється характеристика конкурентоспроможності. При цьому можуть бути взяті до уваги різні підприємства, і тоді оцінка конкурентоспроможності характеризуватиме позицію товару підприємства чи самого підприємства серед його основних конкурентів або фактичний стан підприємства (або товару) порівнюватиметься із певним еталоном. Тобто:

$$R_1 = \frac{P1_{\text{підприємство}}}{P1_{\text{еталон}}}, R_2 = \frac{P2_{\text{підприємство}}}{P2_{\text{еталон}}}, \dots, R_n = \frac{Pn_{\text{підприємство}}}{Pn_{\text{еталон}}}, \quad (2)$$

де R – оцінка конкурентоспроможності за фактором P ;

P – певний фактор або складова конкурентоспроможності.

У такому разі показники $R_1 \dots R_2$ є оцінками конкурентоспроможності товару або підприємства. Перевагою усіх порівняльних моделей, незалежно від об'єкта оцінки, можна назвати високу аналітичність, оскільки у моделях чітко видно, за якими з аналізованих факторів підприємство має певні переваги, а за якими — програв еталоном показникам або показникам конкурентів. Недоліком порівняльних моделей є неможливість формування узагальнюючої оцінки конкурентоспроможності або складність її формування. Слід зазначити, що порівняльні моделі можуть мати різну форму — одночасне порівняння декількох підприємств, із абсолютними або відносними оцінками, із використанням групи підприємств, або єдиного еталону, — але незалежно від форми основної порівняльної моделі є порівняння характеристик підприємства або товару із аналогічними характеристиками іншого об'єкта.

Результатно-співвідносні моделі оцінки конкурентоспроможності базуються на визначенні результатуючого показника шляхом зіставлення отриманого результату та тих ресурсів, або витрат, що є необхідними для його отримання. Тобто модель має вигляд:

$$R = \frac{ER}{SR}, \quad (3)$$

де R – оцінка конкурентоспроможності;

ER – отриманий результат;

SR – витрачені ресурси на отримання ER .

Результатом у результатно-співвідносних моделях зазвичай виступає частка від поділу якості (або рівня експлуатаційних характеристик) на витрати, якості на ціну, економічного ефекту від використовуваних ресурсів на понесені витрати тощо. Перевагою результатно-співвідносних моделей оцінки конкурентоспроможності є відносна простота розрахунку результатуючого показника конкурентоспроможності, простота інтерпретації отриманого результату, можливість порівняння за підприємствами навіть різних видів діяльності. Але в той же час таким моделям властивий і суттєвий недолік: вони об'ґрунтовано дозволяють оцінити конкурентоспроможність, але не дозволяють визначити, чому отриманий саме такий результат, що знижує цінність отримуваної за допомогою результатно-співвідносних моделей інформації при прийнятті управлінських рішень.

Більшість адитивних, порівняльних та результатно-співвідносних моделей розроблено для оцінки конкурентоспроможності підприємств, що займаються різними видами діяльності, та конкурентоспроможності товару [4 – 7]. Але сьогодні розроблені відповідні моделі різних типів й для оцінки конкурентоспроможності персоналу підприємства. Так, Л. Міляєва для оцінки конкурентоспроможності персоналу пропонує удосконалену адитивну модель [8]. Перевагами такої моделі перед традиційними адитивними моделями є орієнтація на різні групи персоналу, використання вільного члену рівняння регресії для апроксимації розрахунку, використання методу парної рангової кореляції для визначення вагомості оцінюваних ознак (характеристик) працівників підприємства, що дозволяє більш точно визначити вагомість кожної ознаки у їхній сукупності. Крім того, до числа переваг моделі слід віднести попереднє встановлення максимальних значень ознак конкурентоспроможності за різними групами працівників, що дозволяє кількісно оцінити конкурентоспроможність окремого працівника та персоналу підприємства в цілому, а також використання інтервального зіставлення для кількісного вираження градації ознак конкурентоспроможності. Однак і така модель не позбавлена певних недоліків. Перш за все, слід назвати обмеженість ознак конкурентоспроможності персоналу, що може приводити до деформації узагальнюючого резуль-

тату через вплив суттєвих факторів конкурентоспроможності персоналу.

Для визначення конкурентоспроможності персоналу іноді використовується поняття конкурентоспроможності праці, яка становить спроможність конкретного працівника за умов певної ринкової кон'юнктури відповідати вимогам роботодавця, критеріям та вимогам на ринку праці щодо освітнього рівня, кваліфікації та інших якостей порівняно із іншими працівниками на ринку праці [9]. М. В. Семикіна для оцінки конкурентоспроможності праці персоналу в умовах розвиненого ринку праці пропонує досить цікавий порівняльний підхід [10]. Конкурентоспроможність праці персоналу запропоновано визначати як суму різниць між ринковими попиту та пропозицією на певні характеристики персоналу з урахуванням їхніх градацій та вагомості. Комбінація попиту та пропозиції на різні характеристики персоналу створює основу для подальшого порівняння стану підприємства із конкурентами (у разі наявності необхідної інформації) або з певним заздалегідь визначеним еталоном. Незважаючи на необхідний рівень деталізації факторів, що визначатимуть конкурентоспроможність праці, ця модель не позбавлена досить суттєвого недоліку, яким є складність отримання відповідної інформації.

У джерелі [11] конкурентоспроможність персоналу підприємства запропоновано оцінювати як співвідношення корисного ефекту від праці персоналу та ціни робочої сили на ринку праці, яка фактично визначається заробітною платою. Ця точка зору і відповідна їй модель є повністю обґрунтованими, оскільки в такому разі конкурентоспроможність персоналу виступає його характеристикою, що описує корисність персоналу як ресурсу у створенні результату діяльності підприємства. Запропоновану модель порівняно легко використовувати у практиці діяльності підприємств, оскільки інформація щодо показників, які входять у таку модель, є відомою. Однак навіть такий цікавий моделі властиві недоліки, основним з яких є традиційний недолік результатно-співвідносних моделей — неможливість дослідження причин формування отриманого результату.

Таким чином, можна стверджувати, що, незважаючи на певну кількість існуючих підходів до оцінки конкурентоспроможності персоналу, це питання ще не можна вважати повністю вирішеним, оскільки і адитивні, і порівняльні, і результатно-співвідносні моделі, незважаючи на притаманні їм сильні сторони, мають і певні недоліки, що ускладнюють їхнє використання на практиці.

За результатами дослідження існуючих підходів до оцінки конкурентоспроможності персоналу підприємства, висвітлення їхніх переваг та недоліків метою статті є розробка підходу до оцінки конкурентоспроможності персоналу, який, з одного боку, дозволить формувати єдину результуючу оцінку, а, з іншого — буде достатньо аналітичним для подальшого цілеспрямованого підвищення конкурентоспроможності персоналу.

Розглядаючи питання оцінки конкурентоспроможності персоналу підприємства, слід повністю погодитися із І. П. Отенко та Г. А. Іващенко, що при оцінці конкурентоспроможності слід розраховувати не тільки певний результуючий показник, але й врахувати фактори її формування та розвитку [12], тобто слід не тільки приділити достатню увагу агрегованому показнику конкурентоспроможності чи сукупності показників, але й у достатній мірі дослідити ті фактори, які сприяли формуванню того чи іншого рівня конкурентоспроможності. При розробці процедури експрес-оцінки конкурентоспроможності персоналу варто повністю погодитися із О. Г. Грошелевою, що конкурентоспроможність персоналу можна розглядати як функцію двох параметрів: потенціалу та мотивації. При цьому потенціал розуміється як наявність відповідних якостей та компетенцій персоналу, а мотивація передбачає наявність у працівника готовності ефективно виконувати свою роботу [2]. Але, звичайно, кількість параметрів при оцінці конкурентоспроможності персоналу підприємства має бути значно більшою, і тому приведені двопараметричне визначення конкурентоспроможності персоналу можна вважати тільки першим наближенням до моделі оцінки конкурентоспроможності персоналу підприємства. Таке визначення може потребувати по-

дальшої деталізації. Слід підкреслити, що метою даної експрес-оцінки є не точна оцінка конкурентоспроможності персоналу, а первісне її наближення, приблизне вираження на підставі двох найбільш важливих індивідуальних характеристик персоналу, які характеризують його принципову можливість створювати необхідний результат діяльності. Основою такої експрес-оцінки пропонується вибрати фактори кваліфікації персоналу та його мотивації, причому мотивації такої, яка враховує в тому числі самомотивацію.

Суть запропонованої експрес-оцінки конкурентоспроможності персоналу підприємства полягає в тому, що з використанням експертного методу оцінюється кваліфікація кожного працівника підприємства (n_q) та його мотивація (n_m). Формально це має вигляд:

$$n_q = \frac{\sum_{i=1}^t n_{q_i}}{t}, \quad (1)$$

$$n_m = \frac{\sum_{i=1}^t n_{m_i}}{t}, \quad (2)$$

де t — кількість експертів;

i — індекс підсумовування, який відображає точку зору кожного експерта;

n_q — оцінка кваліфікації працівника;

n_m — оцінка мотивації працівника.

Безумовно, процедуру розрахунку n_q та n_m можна й ускладнити, наприклад, формуванням декількох груп експертів, використанням методу "оцінка на 360 градусів" тощо, але оскільки експрес-оцінка спрямована, швидше, не на остаточне визначення показника конкурентоспроможності персоналу, а на її первісну оцінку, то можна обмежитися й порівняно простим експертним опитуванням. При цьому як для фактора кваліфікації, так і для фактора мотивації пропонується використовувати 5-бальну шкалу, у якій оцінка 5 свідчить про найвищий рівень відповідної характеристики персоналу, оцінка 1 — про найнижчий. Далі величини N_q та N_m щодо підприємства в цілому розглядаються у матриці, причому вони виражені у відсотках і розраховуються в такий спосіб:

$$N_q = \frac{\sum_{j=1}^p \left(\frac{\sum_{i=1}^k n_{q_i}}{k} \right)_j}{N_{q_{\max}}} \cdot \frac{p}{p}, \quad (3)$$

$$N_m = \frac{\sum_{j=1}^p \left(\frac{\sum_{i=1}^k n_{m_i}}{k} \right)_j}{N_{m_{\max}}} \cdot \frac{p}{p}, \quad (4)$$

де k — кількість експертів;

n_q — оцінка кваліфікації працівника;

n_m — оцінка мотивації працівника;

p — кількість працівників підприємства, що беруть участь у оцінці кваліфікації та мотивації.

Звичайно, максимальні значення N_q та N_m будуть відповідати максимальному значенню шкали оцінок і описува-

ти гіпотетичну ситуацію, коли всі експерти надали всім працівникам підприємства найвищу оцінку щодо їхньої кваліфікації та мотивації. Найвища оцінка визначається максимальним значенням вибраної шкали оцінки, тобто $N_{q \max} = N_{m \max} = 5,0$.

Крім відображення у матриці оцінок N_q та N_m доцільно відобразити узгодженість точок зору експертів із використанням традиційного показника v (відносного середньоквадратичного відхилення). За визначенням $v = \frac{\sigma}{\bar{X}}$, тобто показник v у відсотковому виразі показує, як співвідносяться між собою абсолютне середньоквадратичне відхилення та середня величина за сукупністю аналізованих даних. Чим меншим є показник, тим більш однорідною є аналізована сукупність даних, і меншими є різниці між показниками цієї сукупності. Розрахунок v пропонується здійснювати в такий спосіб:

$$v_{N_m} = \frac{\sigma \left(\frac{\sum_{i=1}^k n_{m_i}}{k} \right)_j}{\sum_{j=1}^p \left(\frac{\sum_{i=1}^k n_{m_i}}{k} \right)_j} \quad (5)$$

$$v_{N_q} = \frac{\sigma \left(\frac{\sum_{i=1}^k n_{q_i}}{k} \right)_j}{\sum_{j=1}^p \left(\frac{\sum_{i=1}^k n_{q_i}}{k} \right)_j} \quad (6)$$

для $j = 1 \dots p$, де p – кількість працівників підприємства.

Оскільки двовимірною матрицю вже сформовано за допомогою шкал оцінки N_q та N_m , то величину v пропонується відображати у вигляді радіуса кола із координатами центру (N_m ; N_q). До того ж відсоткова шкала оцінки дозволяє досить зручно відобразити показник v у вигляді вектора (N_m , N_q ; $N_m + v$, $N_q + v$), тому що інші показники оцінки також визначені у відсотках. Оскільки для розрахунку використовуються два показники, то $v = \frac{v_{N_m} + v_{N_q}}{2}$. Тобто результат експрес-оцінки конкурентоспро-

можності персоналу підприємства буде представлений на сформованій площині як коло із центром (N_m ; N_q) та радіусом v . Таким чином, первісна оцінка конкурентоспроможності персоналу буде мати вигляд кола. Приклад його побудови подано на рисунку.

У матриці на рисунку можна виділити чотири квадранти відповідно до комбінації результатів оцінки кваліфікації та мотивації персоналу підприємства. Перший квадрант є найгіршим, він характеризується порівняно низькими оцінками кваліфікації та мотивації персоналу підприємства, що вкрай негативно позначається на його конкурентоспроможності, оскільки у цьому випадку не можна вважати, що персонал спроможний забезпечити конкурентоспроможний результат діяльності підприємства, та й не хоче цього робити. Крім негативної оцінки поточного стану конкурентоспроможності персоналу варто відзначити труднощі у зміні ситуації, оскільки персонал підприємства просто незацікавлений у проведенні змін. Такий квадрант експрес-оцінки сигналізує про

необхідність швидших дій щодо підвищення конкурентоспроможності персоналу підприємства.

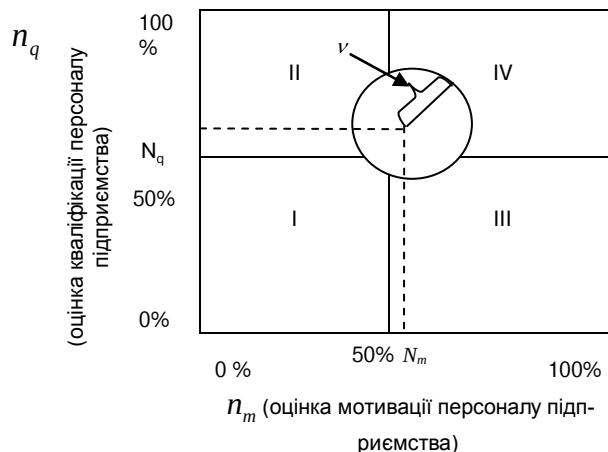


Рис. Матриця експрес-оцінки конкурентоспроможності персоналу

Для другого квадранта характерною є порівняно висока кваліфікація персоналу підприємства, позитивний вплив якої обмежується недостатньою зацікавленістю персоналу за умов відсутності дійової мотивації, тобто фактично персонал підприємства має передумови для створення конкурентоспроможного результату діяльності, але саме недостатня мотивація обмежує підвищення ефективності використання персоналу як ресурсу в діяльності підприємства.

Третій квадрант є віддзеркаленням другого, оскільки в ньому порівняно висока мотивація персоналу поєднана із недостатньою кваліфікацією. Персонал, можливо, й хоче створити конкурентоспроможний результат діяльності, але йому не вистачає необхідних знань та навичок. Але варто зазначити, що цей квадрант є свідченням можливості підвищення кваліфікації, оскільки за умов якісної мотивації досвід та кваліфікація тільки зростатимуть у часі.

Нарешті, четвертий квадрат характеризує високий рівень і мотивації, й кваліфікації персоналу, що позитивно впливає на його конкурентоспроможність. Звичайно, така оцінка конкурентоспроможності персоналу підприємства є найкращою, оскільки персонал підприємства має достатньо високі оцінки як з кваліфікації, так і з мотивації, що потенційно дозволяє йому створювати конкурентоспроможний результат діяльності підприємства.

Певним чином слід інтерпретувати й значення v : чим воно менше, тим краще, оскільки інакше точка із координатами (N_m ; N_q), що характеризує конкурентоспроможність персоналу підприємства, буде менш коректно описувати оцінювану конкурентоспроможність персоналу в цілому через суттєву різницю в оцінці груп працівників і окремих працівників персоналу підприємства. Тобто у разі значної величини v оцінювання конкурентоспроможності персоналу різних підприємств за допомогою запропонованої процедури експрес-оцінки потребуватиме додаткових досліджень. Нормальним значенням v , яке свідчить про надійність отриманих результатів, слід визнати діапазон 0 ... 20%. Діапазон 20 – 35% свідчить про необхідність обережного ставлення до отриманої комбінації (N_m ; N_q) для кожного підприємства, а також про необхідність проведення додаткових процедур оцінки (наприклад, розміщення на запропонованій матриці не узагальнюючої оцінки конкурентоспроможності персоналу підприємства (N_m ; N_q), а оцінки конкурентоспроможності окремих працівників (n_m ; n_q)). Остаточні висновки щодо конкурентоспроможності персоналу підприємства робляться на основі інтерпретації отриманих значень (N_m ; N_q ; v) квадранта, в якому знаходиться отримана оцінка, а при необхідності додатково за підприємством аналізуються сукупності значень (n_m ; n_q).

Відповідно до результатів експрес-оцінки конкурентоспроможності персоналу підприємства за допомогою запропонованої матриці можна, по-перше, сформулювати перше уявлення про стан конкурентоспроможності персоналу, а по-друге, обґрунтовано вибрати вектор управлінських дій щодо швидшого підвищення кваліфікації або мотивації персоналу. Перевагою запропонованої процедури експрес-оцінки конкурентоспроможності персоналу підприємства є її швидкість, наочність та порівнянність: у системі координат за двома аналізованими факторами чітко відображається оцінка конкурентоспроможності підприємства, причому значення має не тільки позиція оцінки ("координати точки"), але й радіус кола (відхилення оцінок в сукупності від середнього). До числа слабких боків, безумовно, можна віднести вибір для процедури оцінки методу експертних оцінок, якому традиційно притаманна певна суб'єктивність, оперування вкрай обмеженим числом факторів конкурентоспроможності персоналу підприємства.

Слід, однак, зазначити, що експрес-оцінка не замінює повноцінної детальної оцінки конкурентоспроможності персоналу підприємства із використанням більш складної моделі, вона тільки показує оцінку конкурентоспроможності персоналу у першому наближенні. Її використання є доцільним, коли щодо інформації про конкурентоспроможність персоналу підприємства більш важливою вимогою є не точність, а швидкість або простота отримання. Але, звичайно, детальна оцінка конкурентоспроможності персоналу підприємства потребує використання більш складної моделі.

Література: 1. Гараев И. М. Проблемы оценки конкурентоспособности организации // <http://kampi.lv/scitech/index.php?NAME=1disk/stat1.html>. 2. Грошелева О. Г. Врахування впливу людського фактора при оцінці інвестиційної привабливості підприємства // Матеріали 3 Міжнародної науково-практичної конференції "Методологія та практика менеджменту на порозі XXI століття: загальнодержавні, галузеві та регіональні аспекти". – Полтава: ПУСКУ, 2006. – С. 74 – 75. 3. Сотникова С. И. Конкурентоспособность персонала как объект управления / С. И. Сотникова, Ю. В. Немцева // Вестник Омского университета. Сер. Экономика. – 2003. – №4. – С. 68 – 75. 4. Андреев И. Критерии конкурентоспособности однородных банковских услуг // Маркетинг. – 1998. – №1. – С. 35 – 40. 5. Брулев Е. С. Управление конкурентоспособностью предприятия. Автореф. дис. канд. экон. наук. – Екатеринбург, 2006. – 21 с. 6. Анфалов А. А. Методические основы оценки уровня развития рыночной конкуренции и конкурентоспособности продукции предприятия с точки зрения маркетинга // Культура народов Причерноморья. – 2006. – №78. – С. 78 – 82. 7. Яновский А. М. Конкурентоспособность товара и производителя продукции в системе рыночной экономики // Стандарты и качество. – 1997. – №2. – С. 43 – 44. 8. Милыева Л. Г. Кадровая политика предприятий: трансформация приоритетов, анализ, опыт эффективной реализации // Проблемы, успехи и трудности переходной экономики (опыт России и Беларуси). Монография / Под ред. М. А. Портного. – М.: МОНФ, 2000. – 278 с. 9. Семикина М. В. Конкуренция на рынке труда: ключевая терминология, оценка и методы управления конкурентоспособностью // Конкурентоспособность в сфере труда. – 2001. – Вып. 1. – С. 40 – 52. 10. Семикина М. В. Мотивация конкурентоспособной работы: теория и практика регулирования. Монография. – Кировоград: ПiК, 2003. – 426 с. 11. Семикина М. В. Регулирование конкурентоспособности у сферы работы. – Кировоград: Мавік, 2004. – 145 с. 12. Отенко І. П. Теоретико-методологічні засади оцінки факторів конкурентоспроможності підприємства / І. П. Отенко, Г. А. Івашенко // Матеріали 3 Міжнародної науково-практичної конференції "Методологія та практика менеджменту на порозі XXI століття: загальнодержавні, галузеві та регіональні аспекти". – Полтава: ПУСКУ, 2006. – С. 108 – 109.

УДК 0800-01

Алешина И. В.

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР УКРАИНЫ КАК СВЯЗУЮЩЕЕ ЗВЕНО МЕЖДУ ФИНАНСОВОЙ СФЕРОЙ И РЕАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

In the article the specific conditions of bank system functioning in Ukraine during the beginning of economic stabilization are studied. The uprising of credit activity of the banks for providing the investment needs of the real sector of economy are analyzed.

Ключевое значение для развития экономической системы любого государства имеют объемы инвестиций в реальный сектор. Фундаментальность данной экономической аксиомы разделяют приверженцы всех школ и направлений экономической мысли. В свою очередь, детерминантами объемов инвестирования являются уровень монетизации экономики, структура размещения денежной массы и параметры кредитной деятельности коммерческих банков, обеспечивающих реализацию процессов монетарной трансмиссии в экономической системе. Это означает, что чем более глубокими и диверсифицированными будут денежные отношения и, соответственно, эффективнее монетарная политика, тем динамичнее будет экономический рост.

Проблемам денежного обращения уделяется значительное внимание со стороны ведущих отечественных ученых. Исследованию ресурсного обеспечения инновационного развития украинской экономики посвящали свои труды: А. Гальчинский, В. Геец, А. Гриценко, Т. Кричевская, В. Лагутин, И. Лютий, В. Мищенко, Ю. Пахомов, Н. Савлук, В. Стельмах, В. Ющенко и др. Однако в работах этих и других экономистов нередко высказываются полярные точки зрения в отношении проблемы повышения уровня монетизации в Украине, а значит и воздействия параметров денежного предложения на динамику показателей макроэкономического роста.

Насыщенность хозяйственного оборота денежными средствами находит свое отражение в показателе уровня монетизации экономики. Известно, что деньги как финансовые активы в условиях рыночной экономики должны работать как капитал. При этом количественно объем денежной массы инвестиционной направленности можно рассчитать как разницу между агрегатами М3 и М0, которая представляет собой безналичный инвестиционный ресурс.

После существенного снижения показателя монетизации в Украине до 9,3% за период 1991 – 1995 гг. противоположная тенденция его возрастания зафиксировала в 2005 г. уровень монетизации по агрегату М3 на отметке 45,7% (табл. 1). Однако это значение не является предельным, так как в США оно составляет 90%, а в Японии – 120% [1]. Следует отметить, что некоторые ученые высказывают в своих работах опасения по поводу корректности сравнения уровня монетизации Украины и стран с развитой рыночной экономикой в силу несопоставимости объемов ВВП и степени развитости финансовых рынков [2]. Однако в то время как ВВП Украины был меньше ВВП Франции в 39 раз, отечественный банковский капитал соответственно был меньше в 160 раз [3]. Данное обстоятельство позволяет говорить о недомонетизированности экономики Украины, и, прежде всего, в отношении ее безналичной составляющей.

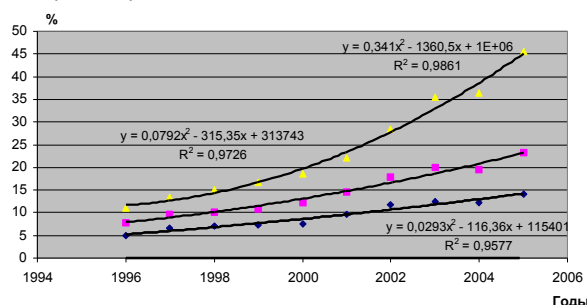
Таблица 1

Денежная масса в обращении и уровень монетизации экономики Украины в 1996 – 2005 г. г.*

Показатель	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
ВВП в текущих ценах, млн. грн.	81519	93365	102593	130442	170070	204190	225810	267344	345113	424741
Денежная масса в обращении (МЗ), млн. грн.	9364	12541	15705	22070	32252	45755	64870	95043	125801	194071
в том числе:										
М0	4041	6132	7158	9583	12799	19465	26434	33119	42345	60231
М1	6315	9050	10331	14094	20762	29796	40281	53129	67090	98573
М2	9023	12448	15432	21714	31544	45186	64321	94855	125483	193145
Уровень монетизации экономики в соответствии с объемами М0, %	5,0	6,6	7,0	7,3	7,5	9,5	11,7	12,4	12,3	14,2
Уровень монетизации экономики в соответствии с объемами М1, %	7,7	9,7	10,1	10,8	12,2	14,6	17,8	19,9	19,4	23,2
Уровень монетизации экономики в соответствии с объемами М2, %	11,1	13,3	15,0	16,6	18,5	22,1	28,5	35,5	36,4	45,5
Уровень монетизации экономики в соответствии с объемами МЗ, %	11,5	13,4	15,3	16,9	19,0	22,4	28,7	35,6	36,5	45,7

*Разработано автором по данным "Бюллетеня НБУ", №1, 2006 г.

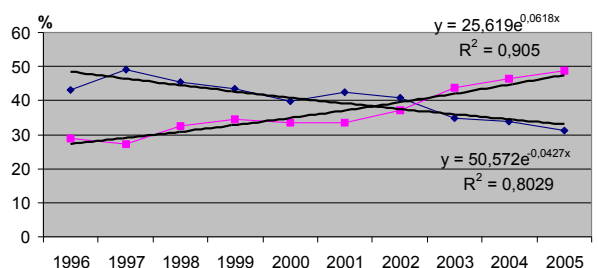
Тем не менее, сравнение эластичности полученных трендов (рис. 1) демонстрирует набирающие силу позитивные тенденции более быстрого роста показателя монетизации по агрегату М2, который включает в себя слагаемое срочных депозитов, по сравнению с аналогичными показателями, рассчитанными на базе денежных агрегатов М0 и М1. Данная тенденция обеспечивается структурными сдвигами в размещении денежной массы, которые имели место в рассматриваемом периоде (рис. 2).



Условные обозначения:

- ♦ – уровень монетизации по агрегату М0
- – уровень монетизации по агрегату М1
- ▲ – уровень монетизации по агрегату М2

Рис. 1. Динамика уровня монетизации экономики Украины в 1996 – 2005 гг.



Условные обозначения:

- М0/МЗ
- (М2-М1)/МЗ
- Экспоненциальный (М0/МЗ)
- Экспоненциальный ((М2-М1)/МЗ)

Рис. 2. Динамика удельного веса наличности и срочных депозитов в структуре денежной массы в Украине в 1996 – 2005 гг.

Действительно, особый интерес с точки зрения воздействия мультипликативного расширения денежной массы на качественные преобразования макропроцессов представляют именно депозиты, так как они являются косвенными инвестициями в экономику. При этом в качестве опосредующего звена между ними и функциональным капиталом выступает банк. Иными словами, запуск механизма мультипликации происходит, когда привлеченные банком временно свободные денежные средства размещаются в кредиты, которые используются ссудозаемщиком для проведения необходимых ему платежей. Причем эти средства в конечном итоге оказываются в пассиве другого банка, делая его в состоянии за их счет выдавать новый кредит, пока отношение предельного размера этих средств к первоначальному размеру привлеченного депозита не сравняется с нормой резервирования.

Тот факт, что в Украине подавляющее большинство юридических лиц до сих пор предпочитает хранить оборотные средства в наличной форме и осуществлять ими взаиморасчеты с физическими лицами, крайне негативно отражается на процессах мультипликативного расширения денежной массы. Наличность, таким образом, выводится из банковского оборота и не становится источником кредитования. Более того, национальные кредитные ресурсы дробятся и используются во второстепенных, неприоритетных целях, для достижения которых уместнее было бы использовать квазиденьги, то есть дешевые денежные суррогаты.

Приведенные показатели аккумуляции банковской системой денежных накоплений субъектов хозяйствования свидетельствуют о том, что структура размещения денежной массы за последние 10 лет претерпела определенные изменения. Однако назвать их позитивными можно лишь весьма условно. К примеру, увеличение за этот период объемов срочных депозитов в 2 раза скорее красноречиво свидетельствует об их крайне низком уровне, имевшем место на начальной стадии макроэкономической стабилизации. В еще большей степени сказанное относится и к динамике роста объемов долгосрочного кредитования.

Особо неудовлетворительной остается ситуация относительно масштабов долгосрочного депозитного привлечения средств банками (табл. 2), в то время, как именно эти средства представляют собой ресурсы для дешевых средне- и долгосрочных кредитов в экономику. Как свидетельствуют балансы крупнейших банков Украины, около 25% объема срочных депозитов физических лиц размещаются ими на срок от 1 до 3 месяцев [4] и, тем самым, не могут служить источником кредитования предприятий, функционирующих на основе новых технологий фондоемкого типа.

Таблица 2

**Основные показатели деятельности банковской системы
Украины в 1996 – 2005 гг.***

Показатель	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Обязательства банков по привлеченным средствам, млн. грн.	5145	6357	8278	12156	18738	25674	37715	61365	82959	132745
из них:										
депозиты до востребования, млн. грн.;	3502	3820	4985	7590	11377	13447	17913	25468	33437	50350
то же, %	68,07	60,09	60,22	62,44	60,72	52,38	47,50	41,50	40,31	37,93
срочные депозиты, млн. грн.;	1643	2537	3293	4566	7361	12227	19802	35897	49522	82395
то же, %	31,93	39,91	39,78	37,56	39,28	47,62	52,50	58,50	59,69	62,07
в том числе:										
долгосрочные депозиты, млн. грн.;	X	X	280	339	585	2090	5396	11776	17123	28931
то же, %	X	X	3,38	2,79	3,12	8,14	14,31	19,19	20,64	21,79
Требования банков по кредитам, млн. грн.	5452	7295	8873	11787	19574	28373	42035	67835	88579	143418
из них:										
краткосрочные, млн. грн.;	4845	6522	7240	9142	16060	22218	30185	37282	40575	54819
то же, %	88,87	89,40	81,60	77,56	82,05	78,31	71,81	54,96	45,81	38,22
долгосрочные, млн. грн.;	607	773	1633	2645	3514	6156	11849	30553	48003	88599
то же, %	11,13	10,60	18,40	22,44	17,95	21,69	28,19	45,04	54,19	61,78

*Разработано автором по данным "Бюллетеня НБУ", №1, 2006 г.

Приведенные показатели аккумуляции банковской системой денежных накоплений субъектов хозяйствования свидетельствуют о том, что структура размещения денежной массы за последние 10 лет претерпела определенные изменения. Однако назвать их позитивными можно лишь весьма условно. К примеру, увеличение за этот период объемов срочных депозитов в 2 раза скорее красноречиво свидетельствует об их крайне низком уровне, имевшем место на начальной стадии макроэкономической стабилизации. В еще большей степени сказанное относится и к динамике роста объемов долгосрочного кредитования.

Особо неудовлетворительной остается ситуация относительно масштабов долгосрочного депозитного привлечения средств банками (табл. 2), в то время как именно эти средства представляют собой ресурсы для дешевых средне- и долгосрочных кредитов в экономику. Как свидетельствуют балансы крупнейших банков Украины, около 25% объема срочных депозитов физических лиц размещаются ими на срок от 1 до 3 месяцев [4] и, тем самым, не могут служить источником кредитования предприятий, функционирующих на основе новых технологий фондоемкого типа.

Рассмотрим сложившуюся ситуацию на схематичном примере действия закона мультипликативного расширения денежной массы за счет функционирования банковской системы. Положим, путем привлечения средств на срочный депозит от физического лица в Банк А поступила сумма в размере X денежных единиц. В соответствии с нормами обязательного резервирования Банк А "заморозил" на своем счете 0,08X денежных единиц, а оставшуюся сумму в размере 0,92X направил на долгосрочное кредитование некоторого хозяйствующего субъекта. Пусть последний использовал полученные средства, к примеру, для расчетов с контрагентом, счет которого открыт в Банке Б. Теперь, если бы речь шла об идеальной модели с высоким удельным весом средств на срочных счетах юридических лиц, мы могли бы рассчитывать на то, что, оставив у себя в резерве 0,07X, Банк Б выдаст кредиты на сумму 0,85X денежных единиц. И, таким образом, первоначальная денежная масса X породила бы мультипликативное расширение денежных средств в обороте на сумму 1,77X.

Однако, принимая во внимание тот факт, что в 2005 г. средства на срочных счетах юридических лиц составили 46% от общего размера их депозитной денежной массы [4], приведенные расчеты существенно корректируются. Тем самым, Банк Б будет иметь возможность осуществить долгосрочное кредитование на значительно меньшую сумму в размере 0,39X (то есть $0,92X \times 46\% \times (1 - 8\%)$), а величина кредитной эмиссии в рассматриваемой банковской системе составит всего 1,31X денежных единиц. В дальнейшем процесс затухания эффекта мультипликации денежной массы будет происходить еще быстрее.

Таким образом, имея в своем распоряжении "короткую" и ограниченную ресурсную базу, банки в Украине вынуждены концентрироваться на краткосрочном кредитовании или идти

на заведомое несоответствие сроков балансовых позиций: кредитовать долгосрочные инвестиционные проекты под краткосрочное депозитное рефинансирование. Подобная разбалансированность элементов финансовой системы и несоответствие финансовых механизмов воспроизводственным процессам в реальном секторе не могут не иметь негативных последствий в виде замедления темпов экономического развития. В данном аспекте ключевой задачей на пути оптимизации сложившейся ситуации должна стать разработка механизма эффективной трансформации сбережений в долгосрочные кредитные ресурсы банковской системы Украины.

Литература: 1. Матвієнко І. Становлення ринку інвестиційного банківського кредитування в Україні // Економіка і прогнозування. – 2005. – №4. 2. Дзюблук О. Вплив рівня монетизації економіки України на кредитну діяльність комерційних банків в умовах перехідного періоду // Вісник НБУ. – 2000. – №5. 3. Вожжов А. Формирование банковской системой ресурсов экономического роста // Академичний огляд. – 2004. – №1. 4. Дубницький В. Анализ механизма трансформации сбережений населения в кредитные ресурсы через банковскую систему Украины / В. Дубницький, Н. Погореленко // Бизнес-информ. – 2006. – №4.

*Стаття надійшла до редакції
17.11.2006 р.*

УДК 658.141.17

**Азаренкова Г. М.
Біломістний О. М.**

ТЕОРЕТИКО-СУТТЄВИЙ АСПЕКТ ДЕФІНІЦІЇ "ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВ"

In the article basis of the undertaken theoretical analysis are shown and the essence of the definition "financial resources" is specificity, with aim of more substantial and grounded research and formalized notion "skeleton of financial resources flows" is introduced into the study.

Зміни в економіці України, що пов'язані з переходом до ринкових засад господарювання, потребують нових способів і підходів до управління економічними процесами.

Фінансові ресурси підприємства — матеріальна основа процесу розширеного відтворення. З їх допомогою забезпечується діяльність підприємства, здійснюються розрахунки з контрагентами і співробітниками. Не потребує доведення той факт, що розвиток підприємництва неможливий без надходження фінансових ресурсів, які формуються з різних джерел.

Оптимальне функціонування підприємства полягає у тому, що замість максимізації прибутку від наявності певних фінансових, матеріальних, нематеріальних ресурсів використовується будь-яка можливість підвищення ефективності використання ресурсів підприємства, що в кінцевому вигляді зменшить питому вагу ресурсів у кожній гривні отриманих результатів діяльності.

Підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами є важливим науковим і практичним завданням. Але вирішення теоретичних питань з управління фінансовими ресурсами ускладнюється через відсутність однозначного визначення економічної сутності фінансових ресурсів у сучасних умовах господарювання з погляду різних суб'єктів господарювання.

Значний внесок у розроблення теоретичних і практичних питань сутності фінансових ресурсів зробили російські економісти: І. Т. Балабанов (роботи присвячені розподілу та дослідженню фінансових ресурсів за джерелами їх формування), А. М. Бірман, В. В. Бочаров, О. В. Бикова, Є. І. Бородіна, Г. В. Гуйда, М. Н. Крейніна, А. М. Ковальова, А. Б. Крутик, Н. Ф. Самсонов, М. В. Романовський, В. К. Сенчагов, М. Г. Сичов, Е. А. Уткін (дослідження фінансових ресурсів на макро- та мікрорівнях).

Роботи українських вчених, які займаються вивченням проблем формування та використання фінансових ресурсів, можливо поділити на декілька груп: Г. О. Крамаренко, В. М. Опарін, А. М. Поддєрьогін, В. М. Федосов (розробка теоретичного підґрунтя та понятійного апарату); О. М. Бандурка, І. В. Зятковський, К. В. Павлюк, О. Д. Василик (розгляд фінансових ресурсів з позиції джерел формування). Але в економічній літературі й на сьогодні немає єдиної думки щодо визначення фінансових ресурсів, їх складу, методів впливу на ефективність господарювання.

Метою дослідження є розкриття та уточнення сутності дефініції "фінансові ресурси підприємства", введення у розгляд формалізованого поняття "скелетон фінансових ресурсів".

Завданням дослідження є вивчення теоретичних аспектів аналізу сутності фінансових ресурсів суб'єктів господарювання та класифікація ознак фінансових ресурсів.

Фінансові ресурси в умовах трансформації економіки України — це особливий вид ресурсів підприємства, що можуть перетворюватися в будь-який інший вид ресурсів. За широкого використання в економічній літературі і практиці терміна "фінансові ресурси" його тлумачення відрізняється.

Фінансово-кредитний словник трактує, що "фінансові ресурси — це грошові кошти, які знаходяться у розпорядженні держави, підприємств і установ, і використовуються для покриття затрат і формування різних фондів та резервів [1].

У наведеному визначенні фінансові ресурси розглядаються як чисто грошові кошти. Крім того, фінансові ресурси держави привірюються до фінансових ресурсів суб'єктів господарювання. Аналогічне визначення фінансових ресурсів дає А. Г. Загородній. Він вважає, що "фінансові ресурси — це сукупність коштів, що є в розпорядженні держави та суб'єктів господарювання [2].

Розглядаючи це визначення, слід зауважити, що фінансові ресурси характеризують не грошові кошти взагалі, а грошові накопичення, грошові фонди, які сформовані на підприємстві в процесі розподілу новоствореного продукту і мають цільове призначення. Такої думки щодо визначення фінансових ресурсів дотримується М. Г. Сичов, який вважає, що "фінансові ресурси — це грошові накопичення і грошові фонди, що створюються підприємствами, об'єднаннями в процесі розподілу і перерозподілу суспільного продукту і національного доходу" [3].

Наведене визначення свідчить, що фінансові ресурси формуються в процесі розподілу національного продукту. Рух вартості національного продукту на всіх стадіях відтворювального процесу супроводжується трансформуванням його частини у фінансові ресурси.

Значна частина фінансових ресурсів на макрорівні передусім пов'язана з грошовим вираженням частини вартості чистого доходу (прибуток, відрахування до державних цільових фондів на всіх рівнях управління), частини фонду споживання (податок на доходи фізичних осіб, ПДВ, акцизний збір, мито), а також частини фонду заміщення, наприклад, амортизаційні відрахування.

На макрорівні заслуговує на увагу визначення фінансових ресурсів В. К. Сенчаговим. При визначенні фінансових ресурсів на загальнодержавному рівні В. К. Сенчагов називає джерела їх формування і вважає, що "фінансові ресурси народного господарства становлять сукупність грошових накопичень, амортизаційних відрахувань та інших грошових коштів, які формуються в процесі створення, розподілу і перерозподілу сукупного суспільного продукту" [4].

К. В. Павлюк вважає, що поняття фінансових ресурсів повинно визначатися на основі критеріїв, якими є: джерела створення, форми виявлення, цільове призначення. У зв'язку з цим К. В. Павлюк дає таке визначення: "фінансові ресурси — це грошові накопичення і доходи, які створюються в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення й задоволення інших суспільних потреб" [5].

Дані визначення заслуговують на увагу, оскільки фінансові ресурси формуються за рахунок грошових накопичень і доходів суб'єктів господарювання [4; 5]. Водночас поняття фінансових ресурсів зводиться до формування фондів грошових коштів, що значно скорочує склад фінансових ресурсів, оскільки в розпорядженні підприємства можуть бути грошові кошти й не у грошовій формі.

Що стосується мікрорівня, то значна група авторів [6] трактує фінансові ресурси підприємства як кошти, наявні у розпорядженні суб'єкта, що господарює. При цьому Г. Б. Поляков [7] вказує на сувору цільове використання сукупності коштів, які володіють потенційною можливістю мобілізації або іммобілізації. І. Бланк підкреслює, що дана сукупність коштів формується з метою фінансування розвитку підприємства в майбутньому періоді [8]. Автори підручника уточнюють, що "до фінансових ресурсів належать грошові фонди й та частина коштів, яка використовується в нефондовій формі". Незважаючи на деякі уточнення та доповнення, всі перелічені автори виходять з отождолення фінансових ресурсів підприємств із коштами, що є неправомірним, оскільки поняття "кошти" за своєю сутністю ширше, ніж поняття "фінансові ресурси".

Обмеженням є і визначення фінансових ресурсів, яке міститься в роботах О. М. Бандурки, М. Я. Коробова, П. І. Орлова, Х. Я. Петрова. Вони трактують фінансові ресурси підприємства як "грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, сукупного суспільного продукту і національного доходу, і використовуються у статутних цілях підприємств" [10]. Відповідні грошові фонди, які виділяються внаслідок процесу розподілу і перерозподілу вартості суспільного продукту, джерелом фінансових ресурсів вважає і Ю. Воробйов [11]. У даному визначенні не враховується, що частина фінансових ресурсів підприємства може формуватися в нефондовій формі. На цей момент у формуванні фінансових ресурсів справедливо звертають увагу В. Бураковський, В. Кармазін і С. Каламбет [12].

Л. Павлова обмежує обсяг фінансових ресурсів тільки власними джерелами фінансування розширеного відтворення, які залишаються у розпорядженні підприємства після виконання поточних зобов'язань із платежів і розрахунків [13]. Тут треба, насамперед, зазначити, що фінансові ресурси забезпечують не тільки розширене, але й просте відтворення. Крім того, важ-

ливою складовою фінансових ресурсів можуть бути й позикові кошти, які акумулюються на фінансовому ринку.

Заслуговує на увагу визначення фінансових ресурсів підприємства, запропоноване професором М. Романовським, А. Врублевською, Б. Сабанті. Автори розуміють під фінансовими ресурсами підприємства "усі джерела коштів, акумульовані підприємством для формування необхідних йому активів з метою здійснення усіх видів діяльності як за рахунок власних доходів, нагромаджень та капіталу, так і за рахунок різного роду надходжень" [14].

В. Опарін, піддаючи критиці трактування фінансових ресурсів підприємства як результату створення, розподілу і перерозподілу ВВП, зауважує, що "ці процеси знаходять своє відображення не в обсягах ресурсів, а передусім у фінансових результатах діяльності, тобто в обсягах прибутку" [15]. На його думку, фінансові ресурси підприємства є лише передумовою створення відповідного ВВП, але не гарантують ні створення відповідного ВВП, ні позитивних фінансових результатів. Це зауваження в цілому є правильним, тому що фінансові ресурси підприємства, безумовно, є засобом забезпечення процесу створення ВВП. Однак, на думку автора, приріст власних фінансових ресурсів підприємства можливий тільки в тому випадку, якщо в результаті розподілу і перерозподілу частини ВВП, створеної на підприємстві, буде отриманий позитивний фінансовий результат.

Дискусійним є визначення фінансових ресурсів підприємства як суми коштів, спрямованих в основні засоби та обігові кошти, сформульоване В. Опаріним. Автор особливо підкреслює, що "...це авансовані кошти, які вкладаються в оборот і повинні обов'язково повертатися;... це не всі грошові кошти, а лише ті гроші, які "роблять" гроші". Однак традиційно під грошима, призначеними для здобуття прибутку, розуміють капітал [6]. Саме капітал підприємства характеризує загальну вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів [8]. Таким чином, поняття "фінансові ресурси" і "капітал" близькі, але не тотожні. Це помітив і сам В. Опарін, відзначаючи пізніше, крім загальних рис, і відмінності між цими поняттями.

У загальному вигляді капітал характеризує фінансові ресурси підприємства, що приносять дохід. Причому це не всі, а тільки "частина фінансових ресурсів, задіяних фірмою в оборот і доходи, що з'являються від цього обороту" [16]. У практиці роботи підприємств характерною є ситуація, коли в окремий проміжок часу фінансові ресурси перевищують розмір капіталу. Теоретично можлива і ситуація, коли їхні розміри рівні. Для цього у підприємства не повинно бути ніяких фінансових зобов'язань і усі фінансові ресурси повинні знаходитися в обороті. Практично така ситуація недосяжна, особливо в умовах перехідної економіки.

На думку Г. О. Крамаренко та О. Є. Чорної [17], фінансові ресурси господарюючих суб'єктів — це сукупність грошових прибутків і надходжень ззовні (залучені і позикові кошти), призначених для розвитку виробництва, виконання фінансових зобов'язань підприємства, фінансування поточних витрат і створення резервів. Однак, на думку автора, фінансові ресурси це не тільки прибутки та нараховані кошти, а й власні, які формуються при створенні суб'єкта господарювання та за рахунок додаткових внесків власників підприємства. Ще одним недоліком цього визначення є те, що автори не враховують використання фінансових ресурсів на соціальний розвиток суб'єкта господарювання.

Таким чином, взявши до уваги проведений теоретичний аналіз, фінансові ресурси підприємства — це сукупність грошових коштів (власних, позичкових та запозичених), які перебувають у фондовій, нефондовій формі, а також перетворені у відповідну матеріалізовану форму, і спрямовуються на виробничий і соціальний розвиток, матеріальне заохочення.

Для глибшого з'ясування суті фінансових ресурсів підприємства потрібно розглянути склад і дати характеристику основних класифікаційних ознак фінансових ресурсів.

Вивчення спеціальної літератури показує, що як і у випадку з трактуванням суті фінансових ресурсів, так і при групуванні ресурсів, немає єдиного критерію при формуванні класифікаційних ознак. Переважна більшість авторів розділяє фінансові ресурси підприємства лише на власні і позикові [6].

Викликає інтерес класифікація фінансових ресурсів підприємства, запропонована В. Опаріним. Він підрозділяє усі фінансові ресурси на три групи, що включають сім підгруп:

- за кругооборотом: початкові, прирощені;
- за використанням: матеріальні, у обороті;
- за правом власності: власні, надані, позикові [15].

А. Ковальова, М. Лапуста, Л. Скамай поглиблюють уявлення про основні джерела формування власних фінансових ресурсів підприємства, виділяючи поняття внутрішніх джерел (прибуток, що залишається в розпорядженні фірми, і амортизаційні відрахування), зовнішніх (додаткові внески коштів у статутний капітал; додаткова емісія і реалізація акцій; одержання безоплатної фінансової допомоги; інші зовнішні джерела формування фінансових ресурсів) [18].

О. Балабанов та І. Балабанов джерела фінансових ресурсів підприємства підрозділяють на власні (статутний капітал, сформований із внесків засновників суб'єкта, що господарює; прибуток; амортизаційні відрахування) і чужі (позикові та залучені) [1, с. 7; 6].

Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна за джерелами формування поділяють фінансові ресурси на: власний фінансовий капітал; капітал, що мобілізується на фінансових ринках; капітал, що надходить у порядку перерозподілу фінансових ресурсів держави.

Треба зазначити, що фінансові ресурси — це певний рухомий запас, а зміна запасу, яка зумовлена рухом фінансових ресурсів, породжує існування фінансового потоку. З метою більш ґрунтовного та виваженого дослідження потоків процесів можливо ввести у розгляд формалізоване поняття "скелетон потоків фінансових ресурсів", яке загалом поєднує в собі найбільш суттєві та характерні ознаки формування сталої основи переміщення та перерозподілу ресурсів, які здійснюються в економічному просторі. Основу скелетону фінансових потоків різних суб'єктів господарювання можливо представити у вигляді схеми руху фінансових ресурсів, враховуючи групування фінансових ресурсів підприємства за різними ознаками (рисунок).



Рис. Схема руху фінансових ресурсів, які формують сталу основу скелетону фінансових потоків різних суб'єктів господарювання

Безумовно, фінансові ресурси кожного підприємства мають конкретну структуру, тобто певне співвідношення між власними коштами та запозиченими, що складається під впливом конкретних умов: стратегія і тактика розвитку підприємства, галузь виробництва, обсяг товарної продукції або наданих послуг, стан економіки України.

Забезпечення оптимального співвідношення між власними, залученими та запозиченими коштами є особливо важливим в умовах дефіциту фінансових ресурсів. У подальшому наукове дослідження передбачає розроблення методології управління фінансовими ресурсами в умовах невизначеності.

Література: 1. Финансово-экономический словарь в 3-х томах. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 511 с. 2. Загородній А. Г. Финансовый словарь / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – 3-е вид., випр. і доп. – К.: Тов. "Знання", 2000. – 576 с. 3. Сычов Н. Г. Финансы СССР. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 250 с. 4. Сенчагов В. К. Финансовые ресурсы народного хозяйства. – М.: Финансы и статистика, 1982. – 258 с. 5. Павлюк К. В. Финансові ресурси держави: суть, склад, структура // Финанси України. – 1996. – №2. – С.15 – 19. 6. Балабанов А. И. Финансы / А. И. Балабанов, И. Т. Балабанов. – СПб.: Изд. "Питер", 2000. – 192 с. 7. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Г. Б. Поляков, И. А. Аюдис, Т. А. Краева и др.; [Под ред. Г. Б. Полякова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 518 с. 8. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т. 2. – К.: Ника-Центр, 1999. – 512 с. 9. Финанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 460 с. 10. Бандурка О. М. Финансова діяльність підприємства: Підручник / О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, П. І. Орлов, Х. Я. Петрова. – К.: Либідь, 1998. – 312 с. 11. Воробйов Ю. М. Особливості формування фінансового капіталу підприємств // Финанси України. – 2001. – №4. – С. 77 – 85. 12. Буряковский В. В. Финансы предприятий: Учебное пособие / В. В. Буряковский, В. Я. Кармазин, С. В. Каламбет; [Под ред. В. В. Буряковского. – Днепропетровск: "Пороги", 1998. – 246 с. 13. Павлова Л. Н. Финансы предприятий: Учебник для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 639 с. 14. Финансы: Учебник для вузов / Под ред. проф. М. В. Романовского, проф. О. В. Врублевской, проф. Б. М. Сабанти. – М.: Издательство "Перспектива"; Издательство "Юрайт", 2000. – 520 с. 15. Опарін В. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення // Вісник НБУ. – 2000. – №5. – С. 10 – 11. 16. Финансы: Учебник для вузов / Под ред. проф. М. В. Романовского, проф. О. В. Врублевской, проф. Б. М. Сабанти. – М.: Изд. "Перспектива"; Изд. "Юрайт", 2000. – 520 с. 17. Белоліпецький В. Г. Финансы: формы. Курс лекцій / Под ред. И. П. Мерзлякова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 298 с. 18. Крамаренко Г. О. Финансовый менеджмент: Підручник: Затв. Мін. освіти і науки України / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К.: Центр навч. літератури, 2006. – 268 с. 19. Ковалева А. М. Финансы фирмы: Учебник / А. М. Ковалева, М. Г. Лапуста, Л. Г. Скамай. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с. 20. Азаренкова Г. М. Модели та методи аналізу фінансових потоків. – Харків: ВКФ "Гриф", 2005. – 119 с.

Стаття надійшла до редакції
2.10.2006 р

УДК 330.45:658

Ларіна К. В.

СТРУКТУРНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЇ ТЕХНІЧНОГО ПЕРЕОЗБРОЄННЯ ПІДПРИЄМСТВА

In the article the problem of searching for the optimum technical reequipment directions are solved with structural equation models. By means of SEPATH analysis the production's technical level factors influenced by the value of sales are determined. On the base of constructed value of sales prognosis with Neural Networks the procedure of the further strategy's technical development is aut outlaned.

Ринкові механізми розподілу та використання ресурсів зумовлюють підприємства промисловості самостійно визначати перспективні напрямки свого технічного розвитку відповідно до інноваційних пріоритетів і економічного зростання економіки країни та ринкових можливостей реалізації продукції.

Оскільки на рівні підприємства власник або керівництво самостійно розробляє бізнес-проект технічного переозброєння, визначає шляхи залучення інвестицій, то важливим з цієї точки зору критерієм привабливості об'єкта інвестування є комерційна ефективність та фінансова надійність інвестиційного проекту, які залежатимуть від ринкових перспектив його реалізації.

Обмеженість фінансових і матеріальних ресурсів не дозволяє підприємствам реалізувати весь комплекс заходів щодо технічного переозброєння і реконструкції виробництва, що зумовлює необхідність проведення комплексного аналізу та визначення локальних завдань, до складу яких входять визначення напрямків технічного розвитку, термінів їх упровадження, економічної ефективності, умов фінансування. Постановка завдання ускладнюється багатоальтернативним характером можливостей реалізації планових рішень щодо вирішення як локальних завдань, так і вдосконалення технологічного процесу підприємства в цілому.

У роботах багатьох вчених для вирішення проблем, пов'язаних з технічним переозброєнням виробництва, широко використовуються математичні моделі та методи, оскільки в умовах динамічності розвитку соціально-економічних процесів, безперервної зміни їх параметрів проведення економічних досліджень неможливо без застосування економіко-математичних моделей, які дають можливість створити реальну картину процесу управління [1].

Так, у роботі [2] для визначення ефективних напрямків технічного переозброєння виробництва здійснено комплексний аналіз структури залежностей між показниками організаційно-технічного рівня, який змінюється під впливом заходів технічного переозброєння з використанням кореляційно-регресійного і компонент-аналізу. Автором оцінено вплив визначених головних компонент на показники ефективності виробництва. Шляхом порівняння економічних результатів дії окремих факторів змін технічного й організаційного рівня виробництва установлюється пріоритетність формування напрямків технічної реконструкції.

У роботі [3] для оптимізації технологічних процесів виготовлення виробів і складу обладнання запропоновано нейромережний метод багатокритеріальної оптимізації проектних технологічних процесів. В основі побудованої нейронної мережі лежить багатоваріантний технологічний граф, вершини якого відповідають операціям технологічного процесу виготовлення деталей на певній моделі обладнання, а як критерії оптимізації прийнято мінімуми технологічної собівартості, штучного часу та капіталовкладень в обладнання. У результаті оптимізації можливо знайти найбільш раціональний варіант проектного технологічного процесу виготовлення виробу з мінімальним значенням багатокритеріальної цільової функції. Але слід відзначити, що ці результати мають більш технічний характер і практичне значення для оптимізації технологічних процесів, бо такий підхід не враховує ринкові можливості реалізації виготовленої продукції.

У роботі [1] для визначення раціональних способів удосконалення металургійного виробництва за кожним технологічним переділом, вибору номенклатури продукції, джерел постачання сировини, а також споживачів продукції побудована економіко-математична модель, яка вирішується методами оптимізації за допомогою засобу "Пошук рішення" Microsoft Excel. Як цільова функція використовується максимум прибутку від реалізації продукції, а система обмежень моделі включає обмеження щодо можливостей забезпечення підприємства вторинною сировиною, технологічних умов щодо пропорцій різних матеріалів для виробництва, обсягів виробництва сплавів, які не повинні перевищувати виробничі потужності підприємства і потреби ринку в продукції. Тобто вибір оптимального варіанта розвитку виробництва здійснюється з урахуванням прогнозних потреб ринку в продукції, але задане обмеження обсягів виробництва виробничими потужностями не дає відповіді на питання щодо можливого варіанта нарощування виробничих потужностей за наявності ринкових перспектив.

У роботі [4] здійснено математичне моделювання диверсифікації в системі "акціонерний капітал — технічне переозброєння

ня". Авторами на прикладі підприємств будівельної галузі запропоновано модель для вибору варіантів щодо трансформації парку машин (оновлення або незмінності) за умови обмеження інвестицій, які можуть бути спрямовані на технічне переозброєння з урахуванням можливих варіантів приросту виробничої програми. Критерієм оптимальності виступає сумарний прибуток від виконання виробничої програми оновленим парком машин і обладнання. Розроблена модель задачі вирішується симплекс-методом, у результаті визначаються оптимальні пропозиції в парку нових та зношених машин, які відповідають варіаціям обсягу інвестицій, спрямованих на цілі технічного переозброєння (з акціонерного капіталу).

Слід відзначити, що вирішення проблеми оновлення основних виробничих фондів промислових підприємств за допомогою технічного переозброєння на новій інноваційній основі вже буде, як правило, позитивно впливати на підвищення ефективності виробничої діяльності. Тому завдання полягає у виборі пріоритетних напрямків та масштабів технічного переозброєння, виходячи з ринкових можливостей реалізації тієї продукції, під яку воно здійснюється [5].

Для визначення напрямків технічного розвитку та прийняття стратегічних рішень щодо технічного переозброєння промислового підприємства пропонується скористатися технікою багатовимірної аналізу SEPATH — моделювання структурними рівняннями, яка включає велику кількість методів з різних сфер статистики [6]. За допомогою SEPATH здійснюється причинне моделювання, при проведенні якого припускається, що між змінними моделі існують причинні зв'язки (лінійні рівняння). Перевіряється ця гіпотеза шляхом порівняння дисперсій та коваріацій.

Схема процесу моделювання стратегії технічного переозброєння підприємства включає наступні етапи, які наведено на рис. 1.

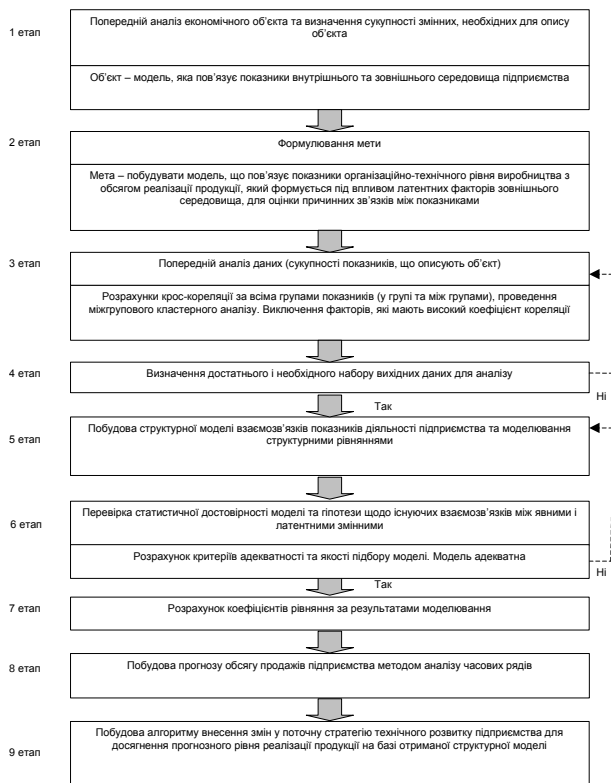


Рис. 1. Схема процесу моделювання стратегії технічного переозброєння підприємства

Для визначення необхідних змін у поточній стратегії технічного переозброєння пропонується побудувати нейропрогноз обсягів реалізації продукції за допомогою модуля Neural

Networks пакету STATISTICA v.6.0. Наведена технологія моделювання реалізована на фактичних даних підприємства машинобудування ЗАТ "Станкінпром".

Вихідними даними для побудови моделі виступають показники, що характеризують виробничу (організаційно-технічний рівень виробництва) та маркетингову діяльність ЗАТ "Станкінпром" (48 показників) [7], а також дані щодо загальних обсягів продажів продукції за п'ять років діяльності. Згідно з алгоритмом на етапі попереднього аналізу фактичних даних ЗАТ "Станкінпром" були розраховані кроскореляції в межах кожної групи (складової системи показників). Після виключення з системи показників, що корелюють, на наступному етапі були визначені коефіцієнти кореляції між показниками, які залишилися у групах. Для подальшого моделювання використовуються наступні змінні ЗАТ "Станкінпром" (табл. 1).

Таблиця 1

Система показників (явні змінні) для проведення моделювання

Ум. поз.	Окремі показники	Складові I_i
Op1	Рівень спеціалізації виробництва, %	Складова організаційного рівня виробництва
Op2	Рівень кооперації, %	
To1	Питома вага робітників, що виконують роботу механізованим і автоматизованим способом	Складова технічної озброєності виробництва і праці
To3	Питома вага робітників, що працюють у шкідливих або дуже шкідливих умовах	
To6	Питома вага робітників, що працюють у шкідливих або дуже шкідливих умовах	
Dt1	Озброєність праці прогресивною технікою	Складова динаміки і технічного стану ОВФ
Dt4	Коефіцієнт оновлення ОВФ, %	
Tr1	Коефіцієнт зносу ОВФ, %	Складова техніко-економічного рівня обладнання
Tr3	Питома вага активної частини ОВФ у загальному обсязі ОВФ	
Er2	Питома вага прогресивного обладнання в загальному парку обладнання	
Er9	Матеріаломісткість	Складова ефективності використання ресурсів
Er10	Витрати на 1 грн. продукції	
Md4	Продуктивність праці, тис. грн./чол.	
Md7	Рентабельність продажів продукції, %	
Md8	Частка покриття витрат продукції	Складова ефективності маркетингової діяльності
Md8	Коефіцієнт ефективності засобів стимулювання збуту	

Міжгруповий кластерний аналіз здійснено методом ієрархічної кластеризації за алгоритмом одиночного зв'язку (Single Linkage) з евклідовою мірою відстані між об'єктами (Euclidean distances). Дендограма ієрархічної кластеризації наведена на рис. 2.

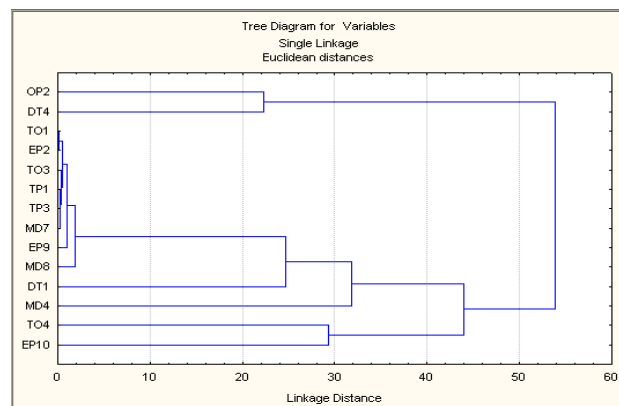


Рис. 2. Результати кластерного аналізу

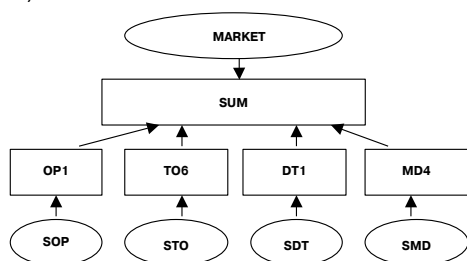
Результати свідчать, що відібрані для аналізу дані мають не більше чотирьох кластерів, які чітко відокремлюються один від

одного. Тому для подальшого SEPATH-аналізу будується чотирифакторна модель внутрішнього середовища підприємства.

Далі була побудована структурна модель. Її побудова базувалася на принципі виявлення екзогенних факторів зовнішнього середовища, які впливають на обсяг реалізації продукції, а також мінімально достатнього числа репрезентативних явних параметрів внутрішнього середовища (ендогенних змінних), які визначають можливості виробництва і реалізації продукції, та їх структурних зв'язків між собою. Висновки щодо зв'язку факторів зроблено на основі економічної логіки.

Обсяг реалізації продукції формується під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Фактори зовнішнього середовища непрямого впливу [8] впливають на загальну ємність ринку, а фактори безпосереднього впливу зумовлюють зміну частки ринку підприємства. Стан елементів внутрішнього середовища оцінюється за допомогою запропонованої системи показників організаційно-технічного рівня виробництва, що змінюються під впливом реалізації заходів технічного переозброєння. Елементи внутрішнього середовища впливають на атрибути продукту підприємства, які визначають рівень споживчої задоволеності і подальшу динаміку обсягів продажів продукції.

На основі структурної моделі побудована діаграма шляхів (рис. 3).



Умовні позначення:

OP1, TO6, DT1, MD4 – це явні ендогенні змінні, що відображають внутрішній стан виробничо-господарської діяльності підприємства;
SOP, STO, SDT, SMD – латентні статистичні варіації відповідних ендогенних змінних;
SUM – річний обсяг реалізації продукції як явна змінна результату виробничо-господарської діяльності підприємства на ринку;
MARKET – екзогенна латентна змінна, яка відображає вплив сукупності ринкових факторів зовнішнього середовища прямого та непрямого впливу.

Рис.3. Діаграма шляхів

На схемі явні змінні (які можливо виміряти) умовно зображені всередині прямокутників. Латентні змінні зображено всередині кіл. Усі незалежні змінні мають стрілки, які вказують на залежні змінні. Це означає, що між змінними є причинний зв'язок, представлений системою простих лінійних рівнянь. Для перевірки цієї гіпотези використовується модуль SEPATH, який дозволяє зробити висновок щодо ізоморфності системи рівнянь діаграмі шляхів. Для оцінювання статистичної достовірності моделі та якості її підбору було використано цільову функцію — Discrepancy Function — процедури оцінювання узагальненим методом найменших квадратів — GLS. Вікно результатів і отримані параметри оцінки моделі (Parameter Estimate) наведені на рис. 4.

Правильність висунутої гіпотези підтвердилася оптимальними значеннями критеріїв адекватності моделі. Критерій Брауна (MRC), який характеризує успішну збіжність процедури оцінки моделі, дорівнює 0,108 (норматив 0). Отримані результати дають можливість зробити висновок, що була отримана статистично достовірною модель підприємства (на рівні 99,5% імовірності), яка може бути використана для подальшого аналізу.

Таким чином, на обсяг реалізації продукції підприємства (SUM) впливають: рівень спеціалізації виробництва (Op_1); озброєність праці прогресивною технікою (To_6); коефіцієнт оновлення основних виробничих фондів (Dm_1); рентабельність продажів продукції (Md_4); сукупність ринкових факторів, які значно впливають на результати діяльності підприємства (MARKET);

SOP, STO, SDT, SMD – статистична варіабельність ендогенних параметрів діяльності підприємства (Op_1 , To_6 , Dm_1 , Md_4).

	Parameter Estimate	Standart Error	T Statistic	Prob. Level
[MD4]-9-> [SUM]	357.092	30.092	11.892	0.000
(MD)-8-> [MD4]	13.532	4.784	2.828	0.005
(MARKET)-1-> [SUM]	812.696	287.332	2.828	0.005
(DT)-2-> [DT1]	8.546	3.022	2.828	0.005
(OP)-3-> [OP1]	11.924	4.216	2.828	0.005
(TO)-4-> [TO6]	4.575	1.618	2.828	0.005
[DT1]-5-> [SUM]	-791.163	47.548	-16.639	0.000
[OP1]-6-> [SUM]	1192.940	34.079	35.005	0.000
[TO6]-7-> [SUM]	1204.973	88.819	13.567	0.000

Method of Estimation: ML Chi-Square Statistic: 160.026
Discrepancy Function: 40 Degrees of Freedom: 6
Maximum Residual Cosine: 0.108 Chi-Square p-level: 0.000000
Max. Abs. Gradient: 0.00201 Steiger-Lind RMSEA
ICSF Criterion: 0.15 -->Point Estimate: 0.523
ICSF Criterion: 1.59 -->Lower 90% Bound: 0
Boundary Conditions: 0 -->Upper 90% Bound: 0.931
RMS Stand. Residual: 1.62

Рис. 4. Результати моделювання

Отримані параметри оцінювання впливу факторів дають можливість побудувати рівняння моделі, яке має наступний вигляд:

$$SM = 1\ 204,97 \times To_6 + 1\ 192,94 \times Op_1 + 357,09 \times Md_4 - 7\ 91,16 \times Dm_1 + 812,69, (1)$$

де SM – обсяг продажів продукції підприємства за отриманою моделлю;

To_6 , Op_1 , Md_4 , Dm_1 – вектори фактичних даних підприємства за аналізований період (2000 – 2004 роки), які мають наступні значення:

$$To_6 = \begin{pmatrix} 0 \\ 5,622 \\ 7,827 \\ 7,827 \\ 12,63 \end{pmatrix} \quad Op_1 = \begin{pmatrix} 96,499 \\ 88,411 \\ 72,1 \\ 72,33 \\ 69,77 \end{pmatrix} \quad Md_4 = \begin{pmatrix} 0,079 \\ 4,07 \\ -16,451 \\ -27,489 \\ 0,386 \end{pmatrix} \quad Dm_1 = \begin{pmatrix} 17,51 \\ 18,487 \\ 0,851 \\ 4,507 \\ 6,316 \end{pmatrix}.$$

Далі слід розрахувати значення обсягів реалізації продукції за отриманою моделлю (SM), а також значення відхилень (помилки e) фактичних даних (SUM) від отриманих (SM):

$$SM = \begin{pmatrix} 99210,24 \\ 97230,93 \\ 87544,2 \\ 80977,61 \\ 92310,7 \end{pmatrix} \quad e = SUM - SM = \begin{pmatrix} 20726 - 99210,24 \\ 19501 - 97230,93 \\ 7680 - 87544,2 \\ 5326 - 80977,61 \\ 13267 - 92310,7 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} -78484,2 \\ -77729,9 \\ -79864,2 \\ -75651,6 \\ -79043,7 \end{pmatrix}.$$

Таким чином, значення помилки досить велике, оскільки вона вміщує значення статистичної варіабельності ендогенних параметрів та екзогенного фактора. Це свідчить про неоптимальність отриманих значень параметрів моделі. Тому необхідно знайти такі параметри моделі, при яких значення відхилень фактичних даних обсягів реалізації від розрахункових було б мінімальне. Для цього розрахуємо нові значення обсягів реалізації (SMM) за формулою отриманої моделі:

$$SMM = aTo + bOp + cMd + dDm + e, (2)$$

де a , b , c , d – нові параметри моделі;

e – вплив екзогенних факторів зовнішнього середовища (ринку).

Завдання полягає в мінімізації суми квадратів помилок відхилень даних обсягів реалізації, отриманих за моделлю, від фактичних значень обсягів реалізації за i -й період. Ці розрахунки виконуємо в Mathcad. Для пошуку мінімуму функції використовуємо алгоритм спряжених градієнтів:

$$F(a, b, c, d, e) = \sum_i (aTo_i + bOp_i + cMd_i + dDm_i + e - SUM_i)^2$$

$$f = \text{Minimize}(F, a, b, c, d, e).$$

Отже, в результаті мінімізації отримуємо наступні параметри моделі:

$$f = \begin{pmatrix} 2319,763 \\ 1751,133 \\ 199,804 \\ -891,981 \\ -1,32665 \times 10^5 \end{pmatrix}. \quad (3)$$

Отримана модель залежності обсягів реалізації продукції ЗАТ "Станкінпром" від внутрішніх і зовнішніх факторів має наступний вигляд:

$$SMM = 2319,736To_{6i} + 1751,133Op_{1i} + 199,804Md_{4i} - 891,981Dm_{1i} - 132665 \quad (4)$$

За цією моделлю розрахуємо значення обсягів реалізації та порівняємо їх з фактичними даними:

$$SMM = \begin{pmatrix} 20715,081 \\ 19519,573 \\ 7702,728 \\ 5314,916 \\ 13253,826 \end{pmatrix}, \text{ тоді як } SUM = \begin{pmatrix} 20726 \\ 19501 \\ 7680 \\ 5326 \\ 13267 \end{pmatrix}.$$

Як бачимо, модель описує діяльність підприємства з високою точністю. Максимальна відносна похибка складає 0,3%.

Важливим етапом у моделюванні стратегії технічного розвитку є побудова прогнозу обсягів реалізації продукції з метою визначення напрямків змін у стані елементів внутрішнього середовища для їх адаптації до прогнозних даних. Останнім часом ефективним інструментом вирішення задач прогнозування виступають нейронні мережі [9]. Технологія нейропрогнозів складається з наступних етапів: поглиблення часового ряду; виділення ознак; навчання нейромережних елементів за допомогою тренування, верифікації та остаточного тестування на певній вибірці даних; побудова топології мережі, визначення кількості вхідних та прихованих шарів мережі; адаптивне прогнозування; прийняття рішень.

Прогнозування обсягів реалізації продукції ЗАТ "Станкінпром" здійснювалося на основі аналізу часових рядів щомісячних даних обсягів реалізації підприємства за 5 років, тобто навчальна вибірка для нейронної мережі складає 60 спостережень. Для прогнозу була використана нейронна мережа модуля Neural Networks пакету STATISTICA v. 6.0.

Весь масив даних було розподілено на три підгрупи: 1 підгрупа – тренувальна, 30 спостережень; 2 – верифікації, 15 спостережень; 3 – тестування, 15 спостережень. Далі на основі великої кількості ітерацій була побудована топологія мережі за алгоритмом багатозарового персептрону MLP (Multilayer Perceptron), яка має один вхідний шар та вісім внутрішніх шарів. Критеріями виробу мережі виступають максимальна ефективність та мінімальна похибка. Ефективність побудованої нейронної мережі становить 99,34%, максимальна помилка – 450,3 тис. грн.

У результаті було отримано прогнозний обсяг реалізації продукції на наступний період (2005 рік), який склав 12 124,52 тис. грн. Фактичний обсяг реалізації продукції ЗАТ "Станкінпром" у 2005 році складав 12 858,2 тис. грн., що свідчить про високу точність прогнозу та підтверджує переваги нейромережних технологій для вирішення задач прогнозування.

На наступному етапі побудовано алгоритм внесення мінімально необхідних змін у поточну стратегію підприємства для досягнення прогнозного рівня обсягу реалізації продукції. Якщо прийняти x, y, z, u як мінімальні значення змін, які потрібно внести в поточні значення факторів, що впливають на обсяг реалізації продукції (To_6, Op_1, Md_4, Dm_1), то завдання полягає в мінімізації суми квадратів можливих значень змін кожного фактора з урахуванням прогнозного обсягу реалізації, отриманого за допомогою нейронної мережі (NS). Розрахунки виконуємо в Mathcad.

Для пошуку мінімуму функції використовуємо алгоритм спряжених градієнтів. Задаємо наступні умови для мінімізації:

$$x = 1; y = 1; z = 1; u = 1.$$

$$FF(x, y, z, u) = (x + y + z + u)^2,$$

$$a(To_6 - x) + b(Op_1 - y) + c(Md_4 - z) + d(Dm_1 - u) + e - NS = 0, \quad (5)$$

де a, b, c, d – розраховані параметри моделі (формула (1));

x, y, z, u – значення необхідних змін факторів, що впливають;

e – вплив факторів зовнішнього середовища (ринку).

Далі задаємо: $ff = \text{Minimize}(FF, x, y, z, u)$.

У результаті мінімізації отримуємо наступні значення одночасних змін, які необхідно внести в кожен фактор моделі для досягнення NS:

$$ff = \begin{pmatrix} 0,3071 \\ 0,00615 \\ 0,11606 \\ -0,42931 \end{pmatrix}. \quad (6)$$

Таким чином, озброєність праці прогресивною технікою зменшиться на 0,3071, рівень спеціалізації виробництва – на 0,00615, рентабельність продажів – на 0,11606, а коефіцієнт оновлення основних виробничих фондів збільшиться на 0,42931.

Розраховані темпи змін кожного фактора свідчать, що найбільше зміниться рентабельність продажів – вона зменшиться на 30,04%.

Для забезпечення обсягу попиту на продукцію, який має тенденцію до зниження, ЗАТ "Станкінпром" не потрібно впровадження прогресивної техніки і технології, рівень спеціалізації необхідно залишити на рівні попереднього періоду, оновлення основних виробничих фондів можливе в розмірі 6,79% від показника попереднього періоду за рахунок реалізації наступних напрямків: заміни фізично застарілого обладнання, яке є в активній частині ОВФ; завершення процесу автоматизації виробництва, впровадження САПР. Падіння обсягів реалізації призведе до зменшення рентабельності продажів на 30,04%. Така ситуація потребує перегляду постановки завдання. Запропонований алгоритм дозволяє знайти оптимальні зміни, які необхідно внести у фактори організаційно-технічного рівня для збереження рентабельності продажів підприємства (Md_4). Розрахунки виконуємо в Mathcad.

Для пошуку мінімуму функції використовуємо алгоритм спряжених градієнтів. Задаємо наступні умови:

$$x = 1; y = 1; z = 0; u = 1,$$

$$FFF(x, y, z, u) = (x + y + z + u)^2,$$

$$a(To_6 - x) + b(Op_1 - y) + c(Md_4 - 0) + d(Dm_1 - u) + e - NS = 0, \quad (7)$$

$$fff = \text{Minimize}(FFF, x, y, u).$$

У результаті мінімізації отримуємо наступні значення од-
ночасних змін факторів для забезпечення рівня рентабельнос-
ті на базовому рівні:

$$ff = \begin{pmatrix} 0,0824 \\ 0,3271 \\ -0,409 \end{pmatrix}.$$

Отримані результати кількісних змін показників внутріш-
нього середовища підприємства дозволяють формалізувати
завдання прийняття рішень щодо визначення напрямків і мас-
штабів технічного переозброєння виробництва відповідно до
прогнозованих зовнішніх умов. На основі отриманих даних мож-
ливо сформулювати варіант технічного переозброєння вироб-
ництва, тобто визначити комплекс організаційно-технічних за-
ходів, які забезпечать досягнення відповідних змін з урахуван-
ням життєвого циклу технології та найбільшою ефективністю.

Так, зменшення показника озброєності праці на 0,0824
свідчить про відсутність необхідності підприємству впроваджу-
вати у виробництво прогресивне обладнання; збільшення кое-
фіцієнта оновлення фондів на 0,409 — про можливість онов-
лення основних виробничих фондів за рахунок заміни фізично
застарілого обладнання, часткової модернізації обладнання та
автоматизації виробництва залежно від змін у номенклатурі
продукції. Для збереження рентабельності продажів питомо
вагу основної продукції (млинів борошномельних) у структурі
продукції потрібно зменшити на 0,3271 від рівня попереднього
періоду, оскільки вона не забезпечує необхідного рівня рен-
табельності, та спрямувати зусилля на засвоєння нових видів
продукції.

Таким чином, запропонований підхід до формування
стратегії технічного переозброєння підприємства дає можли-
вість враховувати ринкові перспективи реалізації технічних за-
ходів. Структурне моделювання технічного переозброєння під-
приємства з використанням програмного модуля SEPATH до-
зволяє визначити основні явні (організаційно-технічні) та ла-
тентні (зовнішнього середовища) фактори, що впливають на
обсяги реалізації продукції. Запропонований алгоритм вне-
сення необхідних змін у поточну стратегію технічного переоз-
броєння для досягнення прогнозованого рівня реалізації продук-
ції, отриманого методом нейропрогнозування, дає можливість
приймати оптимальні рішення щодо масштабів та напрямків
технічного переозброєння підприємства.

Література: 1. Развитие промышленного производства: проб-
лемы и решения / А. И. Амоша, Л. Т. Хижняк. — К.: Наукова
думка, 2003. — 344 с. 2. Чумаченко Н. Г. Техническое перево-
оружение и реконструкция производства. — К.: Наукова думка,
1991. — 348 с. 3. Селиванов С. Г. Теоретические основы рекон-
струкции машиностроительного производства / С. Г. Селива-
нов, М. В. Иванова. — Уфа: Гилем, 2000. — 312 с. 4. Луцкий С. Я.
Корпоративное управление техническим перевооружением
фирм: Учебное пособие / С. Я. Луцкий, А. Я. Ландсман; [Под
ред. А. Г. Поршнева. — М.: Высшая школа, 2003. — 320 с. 5. Ти-
монин О. М. Обгрунтування механізму реалізації технічного пе-
реозброєння промислових підприємств / О. М. Тімонін, К. В. Ла-
ріна // Збірник "Коммунальное хозяйство городов". Серия "Еконо-
мічні науки". — Харків: ХНАМГ. — 2006. — № 71 — С. 158 — 171.
6. Боровиков В. П. Програма STATISTICA для студентов и ин-
женеров. — М.: Компьютер Пресс, 2001. — 304 с. 7. Малинец Л. М.
Методичний підхід до комплексної оцінки організаційно-тех-
нічного рівня виробництва / Л. М. Малинец, К. В. Ларіна // Віс-
ник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна.
Економічна серія. — 2006. — № 719. — С. 82 — 90. 8. Немцов В. Д.
Стратегічний менеджмент / В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань — К.:
ТОВ "УВПК "ЕкОБ", 2001. — 560 с. 9. Горбань А. Н. Нейронные
сети на персональном компьютере / А. Н. Горбань, Д. А. Рос-
сиев. — Новосибирск: Наука, 1996. — 276 с.

Стаття надійшла до редакції
17.11.2006 р.

УДК 658.51

Буцька І. О.

МЕТОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА: СУТНІСТЬ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

*In the article modern methods of organization production,
their essence and varieties, as well as trends of their further de-
velopment are considered.*

Як відомо, потенціал економічного розвитку держави ви-
значається ефективністю функціонування виробництва. При
цьому головними господарськими завданнями вітчизняних
промислових підприємств є швидке реагування на зміну сус-
пільних потреб на основі сучасної організації виробничого
процесу, забезпечення необхідного рівня виробничої гнучкос-
ті, вдосконалення асортиментної політики, випуск якісної та
конкурентоспроможної продукції, фінансова стабільність. Реа-
лізація практичних завдань у даних областях визначає стійку
позицію таких підприємств у конкурентному середовищі.

У свою чергу перехід до ринкової економіки вимагає но-
вого підходу і до організації виробництва та висуває перед
нею нові вимоги, а саме: організація виробництва повинна
стати більш гнучкою, еластичною, здатною швидко реагувати
на попит ринку, з мінімальними витратами швидко переходити
на випуск нової продукції, яка необхідна споживачу. Вона
також повинна реагувати на зміни технічного базису підпри-
ємства, характеру продукції, яка випускається, складу та ква-
ліфікації кадрів, упровадження прогресивних форм організації
і стимулювання праці, методів організації виробництва, що
потребує необхідності вдосконалення організації виробництва
на підприємствах, мобілізації організаційних резервів підви-
щення його ефективності. Саме ці обставини зумовлюють ак-
туальність тематичної спрямованості даної статті.

Завдяки дослідженням, що проводяться протягом бага-
тьох десятиліть вітчизняними й закордонними вченими в об-
ласті теорії та практики організації виробництва [1 – 8], сьо-
годні знаходять своє вирішення багато проблем, що пов'язані
з підвищенням ефективності виробництва. Однак слід зазна-
чити, що організація сучасного виробництва охоплює також
широке коло проблемних питань техніко-організаційного та
економічного характеру, які потребують свого розв'язання.
Зокрема, на особливу увагу заслуговують питання, пов'язані з
необхідністю й надалі вдосконалювати розробку та здійснюва-
ти впровадження заходів, спрямованих на гармонійне поєд-
нання типів і прогресивних методів організації виробництва з
метою забезпечення оптимізації виробничих процесів, ефек-
тивного використання їх основних елементів та досягнення ви-
соких техніко-економічних показників у роботі вітчизняних під-
приємств. У зв'язку з цим постійно виникає потреба в розроб-
ці та застосуванні на практиці досконалих організаційно-еко-
номічних механізмів, нових форм і методів організації вироб-
ництва, які повинні забезпечувати підвищення ефективності
його функціонування.

Тому метою даної статті є узагальнення підходів щодо
використання прогресивних методів організації виробництва
на основі поєднання вітчизняного та зарубіжного досвіду й су-
часних досягнень у теорії і практиці організації виробництва.

Як відомо, кожен виробничий процес здійснюється в
просторі й часі. Поєднання цих двох аспектів побудови вироб-
ничого процесу реалізується із застосуванням певного методу
організації виробництва, під яким розуміють спосіб сполучен-
ня організації виробничого процесу в просторі й часі як сукуп-
ності засобів і прийомів його реалізації, що визначається за-
лежно від особливостей виробничих процесів та типу вироб-

© Буцька І. О., 2006

ництва [2]. Така інтеграція виробничого процесу в просторі й часі за допомогою відповідного методу організації забезпечує взаємозв'язок і стійкість усіх елементів виробництва, оскільки перетворює хаотичність протікання процесу в організований процес. Звідси випливає, що метод організації впорядковує виробництво, надаючи йому певної форми (просторова ознака) та забезпечуючи бажаний ритм протікання (часова ознака) [7]. Це, у свою чергу, дозволяє зробити висновок про те, що методи організації виробництва збалансовують протікання виробничого процесу в просторі й часі, сприяючи тим самим цілісності та стабільності виробництва як системи певного рівня.

Необхідно відмітити, що практикою вироблено багато різних методів організації виробництва на промислових підприємствах, однак організаційно їх прийнято розподіляти на два основних: непотоковий і потоковий. Основними чинниками, що впливають на вибір методу організації виробництва, є: номенклатура продукції, котра випускається; масштаб (річна програма) продукції, яка випускається; розміри і маса виробу; періодичність випуску виробів; трудомісткість продукції, що випускається; точність і шорсткість поверхні виробів; характер технології виробництва [2; 5; 7].

Як уже зазначалося, тип виробництва значно впливає на вибір методу його організації. Так, непотоковий метод організації виробництва застосовується в одиничному, дрібносерійному та середньосерійному виробництві, де обробляються окремі предмети праці або їх партії, які мають різні технологічні маршрути обробки. При цьому характерними ознаками непотокового методу є те, що на робочих місцях обробляються різні за конструкцією й технологією виготовлення предмети праці; робочі місця оснащені в основному універсальним устаткуванням; технологічне устаткування розміщується за однорідними групами — без визначеного зв'язку з послідовністю виконання операцій; предмети праці в процесі виготовлення переміщуються складними маршрутами, що обумовлює великі перерви під час їхнього виготовлення [4].

Непотоковий метод поєднує в собі два методи, що мають схожі характеристики: індивідуальний та партійний.

Індивідуальний (одиничний) метод організації виробництва застосовується в тих випадках, коли продукція виготовляється одиницями або дрібними партіями, та характерний для заводів і цехів, що виготовляють різні вироби в обмежених кількостях, як правило, без повторення їх випуску надалі або з повторенням через великий проміжок часу, коли конструкція виробу значно зміниться (турбіни, унікальні верстати, кораблі, металургійне устаткування тощо). Це продукція заводів важкого машинобудування та суднобудування.

Даний метод властивий також для заводів і цехів, виробнича програма яких містить у собі виготовлення значної кількості систематично мінливої продукції в обмежених кількостях (дослідне виробництво, спеціальне інструментальне виробництво) [5].

Оскільки відмітними рисами індивідуального методу організації виробництва є велика номенклатура продукції, що не повторюється, використання універсального устаткування й спеціального оснащення, розташування устаткування за групами однотипних верстатів, розроблення укрупненої технології, залучення робітників високої кваліфікації та широкої спеціалізації, значна частка робіт з використанням ручної праці, низький рівень використання устаткування, складна система організації матеріально-технічного забезпечення, високі витрати на виробництво та реалізацію продукції та ін., то це свідчить про затратний спосіб виготовлення виробів і надання послуг. Тому з організаційного погляду цей метод виробництва є досить складним і не відповідає повною мірою принципам раціональної організації виробничого процесу.

З огляду на це одним із актуальних завдань сучасної організації виробництва є розроблення та впровадження в практику організаційно-економічних передумов підвищення серійності і переходу до ефективніших методів — партійного й потокового. Це завдання вирішується шляхом організації паралельної роботи конструкторів, технологів і поєднання технічної підготовки виробництва з виконанням виробничої програми, що значно скорочує тривалість виробничого циклу, підви-

щення рівня стандартизації та уніфікації конструкцій виробів (вузлів, деталей), типізації технологічних процесів, а також застосування групових методів обробки деталей.

У свою чергу партійний метод організації виробництва становить побудову виробничого процесу при виготовленні партії виробів і є характерним для підприємств із серійним типом виробництва, коли виготовлення продукції здійснюється серіями, а запуск деталей у виробництво — партіями, за календарними графіками. При цьому партійний метод організації виробництва має декілька різновидів залежно від обсягу випуску та широти номенклатури виробів. Так, розрізняють три різновиди партійного методу організації виробництва:

1) дрібносерійний, який наближається за своїми особливостями до індивідуального (одиничного) методу організації виробництва;

2) середньосерійний — це класична форма партійного методу;

3) крупносерійний — партійний метод організації виробництва, який за особливостями своєї організації значно наближається до потокового методу.

Випуск продукції в усе більших кількостях при партійному методі організації виробництва дозволяє провести значну уніфікацію виробів, що випускається, і технологічних процесів на базі стандартизації або нормалізації деталей [5].

Що стосується методу групової обробки деталей, то він полягає в розробленні технологічного процесу та технологічного оснащення для групи подібних між собою деталей або операцій, для яких повинно використовуватись однотипне устаткування й оснащення. При цьому досягається скорочення різноманітності оброблюваних деталей і операцій, а сам метод сприяє застосуванню технології, яка відповідає рівню технології великосерійного та масового виробництва [7].

Слід відмітити, що орієнтація на інтереси споживача, конкуренція, ризик банкрутства зумовлюють необхідність розширення номенклатури виробів, що виготовляються, і розширення сфери використання партійного методу організації виробництва. Так, японські корпорації успішно переводять свої виробництва на різноманітний асортимент продукції, яка виготовляється малими серіями за допомогою впровадження гнучких виробничих систем.

Незважаючи на те, що за показниками економічної ефективності (зростання продуктивності праці, використання устаткування, зниження собівартості, оборотність обігових коштів) партійні методи значно поступаються потоковим, а часта зміна номенклатури продукції, що виготовляється, і пов'язане з цим переналадження устаткування, збільшення запасів незавершеного виробництва тощо погіршують фінансово-економічні результати діяльності підприємства, проте з'являються можливості щодо повнішого задоволення попиту споживачів на різноманітні види продукції, збільшення частки на ринку, підвищення змістовності праці робітників тощо.

Використання групових методів обробки створює передумови для зниження затрат часу на переналадження устаткування, зменшення тривалості виробничого циклу, скорочення розмірів стаціонарного парку та ін. Так, на підприємствах провідних зарубіжних компаній з виробництвом світового класу затрати часу на переналадження устаткування становлять не більше 10 хвилин. Це досягається кращим підготуванням до переналадження; поліпшенням методів переналадження, що передбачають і модифікацію самих верстатів з метою швидшого їх переорієнтування з випуску одного виду виробів на інший; усуненням або зведенням до мінімуму різноманітних спеціальних пристроїв та оснащення; розташуванням устаткування за предметною (продуктовою) ознакою, що дістало назву чарункової форми розміщення виробничого устаткування.

Чарункова система компонування устаткування потребує збалансованості технологічних операцій, об'єднання в групи (партії) для обробки конструктивно й технологічно подібних деталей і виробів. У результаті її використання скорочується на 90% час технологічної обробки в цілому порівняно з класичною схемою розміщення устаткування за групами однотипних верстатів, зменшуються внутрішньовиробничі запаси, поліпшується використання живої праці, підвищується фондвідача.

Ще одним важливим напрямом розвитку партійного методу є впровадження гнучких автоматизованих виробництв на основі гнучких виробничих систем [2].

У міру концентрації однорідного виробництва на підприємстві і підвищення його масовості створюються передумови для переходу до потокового методу організації виробництва.

Потоковий метод становить прогресивну, найефективнішу форму організації виробничого процесу, яка ґрунтується на ритмічній повторюваності та узгодженості в часі основних і допоміжних операцій, що виконуються на спеціалізованих робочих місцях, котрі розташовані за ходом технологічного процесу, де передавання предметів праці з операції на операцію здійснюється з мінімальними витратами часу спеціальними транспортними засобами. Він є також найбільш досконалим за своєю чіткістю і завершеністю, за якого предмет праці в процесі обробки переміщується за встановленим найкоротшим маршрутом у задані темпі. При використанні цього методу максимально втілюються основні принципи раціональної організації виробничого процесу: спеціалізації, прямоочності, паралельності, безперервності, пропорційності та ритмічності. В результаті досягається висока продуктивність праці й забезпечується належна якість виготовлення продукції за істотною економією затрат праці, матеріальних та енергетичних ресурсів порівняно з непотоковим виробництвом.

Що стосується основних характеристик, то в цілому потоковому методу притаманні: глибоке розчленовування виробничого процесу на операції; тривале закріплення кожної операції за визначеним робочим місцем; чітка спеціалізація робочих місць на виконанні визначених операцій; пропорційність виконання операцій на всіх робочих місцях; розташування устаткування за ходом технологічного процесу; механізація й автоматизація пересування предметів праці від операції до операції; наявність спеціального міжопераційного транспорту для переміщення предметів праці з операції на операцію; узгоджене та ритмічне виконання всіх операцій на основі єдиного такту (ритму) потокової лінії; високий рівень безперервності виробничого процесу, що досягається забезпеченням рівності або кратності тривалості операцій такту потоку та ін.

Найважливішою умовою потокової організації виробництва є стійка концентрація в одній виробничій ланці значних масштабів випуску однорідної або конструктивно та технологічно подібної продукції. Тому в масовому виробництві, який характеризується стійким випуском однорідної продукції, потік є основним методом його організації. Застосовується він також під час крупно- та середньосерійного випуску продукції, особливо на дільницях, де випускаються вузли та деталі широкого призначення. В одиничному виробництві використовуються елементи потокового виробництва для виготовлення уніфікованих деталей і вузлів [2].

У сучасних умовах функціонування економіки України, які характеризуються підвищенням впливу конкуренції, найбільшого поширення потокові методи організації виробництва набули в машинобудуванні, металообробці, легкій, харчовій промисловості та інших галузях.

Стосовно сучасних тенденцій у розвитку потокової організації виробництва треба зазначити, що основними з них, на погляд автора, є такі:

1) подальше вдосконалювання організаційних форм потокового виробництва, тобто перехід до більш досконалих форм шляхом використання підприємствами резервів, що з цим пов'язані. Так, у машинобудуванні до таких резервів слід віднести збільшення масштабів випуску продукції, подальше вдосконалення технологій й організації виробництва, уніфікацію та нормалізацію вузлів і деталей, поглиблення спеціалізації підприємства та розширення кооперації виробництва;

2) розширення сфери застосування поточного виробництва за рахунок запровадження його на більшості промислових підприємств серійного й одиничного типу виробництва. Це пов'язано з тим, що висока ефективність використання потокової організації виробництва змушує шукати способи поширення потокових форм і на виробництво порівняно невеликих обсягів однорідної продукції, яка випускається вітчизняними підприємствами;

3) розширення використання поточних форм з метою охоплення потоком усього виробничого процесу виготовлення продукції. Об'єктивну основу розвитку потоку в цьому напрямку складає науково-технічний прогрес. Оскільки в потоковій лінії включаються зварювальні та складальні напівавтомати, термічні ванни й печі, ковальські машини, а також ливарні агрегати, то в результаті усувається розрив між заготівельною, обробною та складальною фазами. А саме поточе виробництво, удосконалюючись, приходиться до вищої форми організації виробничого процесу — наскрізного потоку, який забезпечує найбільшу безперервність виробництва;

4) розвиток автоматичного виробництва (впровадження напівавтоматичних і автоматичних поточних ліній, застосування роботів та автоматичних маніпуляторів для виконання монотонних операцій тощо), в якому поточе виробництво має своє найбільш закінчене вираження. При цьому важлива роль належить промисловим роботам — автоматичним маніпуляторам з програмним управлінням, оскільки вони дозволяють замінити людей в уже діючих цехах, сприяють автоматизації цілих технологічних дільниць без їхньої докорінної перебудови тощо;

5) усунення недоліків, властивих потоку. Так, основною вимогою при виборі виробів для виготовлення поточним методом є відносна стабільність їх конструкцій, великі масштаби виробництва, що не завжди відповідає потребам ринку. Використання конвеєрних поточних ліній збільшує транспортний заділ (незавершене виробництво) та ускладнює передачу інформації про якість продукції на інші робочі місця і дільниці. Не менш важливим недоліком є вузька спеціалізація робочих місць, тривале закріплення робітників за однією чи двома найпростішими операціями, жорстка регламентація трудової діяльності, які призводять до одноманітності і монотонності праці, знижують її змістовність, підвищують стомлюваність робітників.

Усе це, у свою чергу, дозволить підвищити продуктивність праці та якість продукції, повніше використовувати устаткування, скоротити тривалість виробничого циклу, знизити розміри незавершеного виробництва, собівартості продукції, підвищити рентабельність виробництва та покращити інші важливі показники фінансово-господарської діяльності підприємства.

Таким чином, використання сучасних методів організації виробництва та врахування тенденцій їх розвитку дасть змогу ефективно застосовувати розглянуті методи з урахуванням сучасних вимог науково-технічного прогресу. Перспективою подальшого розвитку досліджень у даному напрямку буде пошук гнучких форм і методів організації виробництва, здатних забезпечувати прискорений перехід на виготовлення нових конкурентоспроможних виробів, які користуються підвищеним попитом на ринку.

Література: 1. Антонов А. Н. Основы современной организации производства: Учебник / А. Н. Антонов, Л. С. Морозова. — М.: Изд. "Дело и Сервис", 2004. — 432 с. 2. Васильков В. Г. Организация производства. Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 524 с. 3. Виробничий менеджмент: Навчальний посібник / За ред. проф. П. К. Кучеби. — Донецьк: ТОВ "Юго-Восток, Лтд", 2002. — 340 с. 4. Єгунов Ю. А. Организация производства на промышленном предприятии. Навчальний посібник. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 488 с. 5. Коваль В. І. Организация производства. Матеріали до лекцій та семінарів. — Черкаси: Черкаський національний університет, 2004. — 308 с. 6. Организация производства и управление предприятием: Учебник / Под ред. О. Г. Туровца. — 2-е изд. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 544 с. 7. Петрович Й. М. Организация производства. Підручник / Й. М. Петрович, Г. М. Захарчин. — Львів: Магнолія плюс, 2005. — 400 с. 8. Черваньов Д. М. Удосконалення організації виробництва. — К.: Тов. "Знання" УРСР, 1987. — 48 с.

Стаття надійшла до редакції
27.11.2006 р.

Довідка про авторів

Лепейко Т. І. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Найпак Д. В. – викладач ХНЕУ
Швадченко В. О. – канд. екон. наук, заступник голови
 Державної податкової адміністрації у Харківській області
Піддубна Л. І. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Семікоп Ю. О. – аспірант ХНЕУ
Мажник Н. А. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Крупка А. М. – аспірант ХНЕУ
Єршов С. Г. – канд. техн. наук, доцент ХНЕУ
Єршова О. С. – доцент Міжнародного слов'янського університету
Гончарук С. В. – аспірант ХНЕУ
Верещагіна Г. В. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Длігач А. О. – докторант Київського національного
 університету ім. Тараса Шевченка
Безгін К. С. – викладач ХНЕУ
Броншпак Г. К. – голова Наглядової ради АТ "Концерн АВЕК і К"
Московкін В. М. – докт. географ. наук, професор Харківського
 національного університету ім. В. Н. Каразіна
Карпова В. В. – канд. екон. наук, викладач ХНЕУ
Михасьова Н. В. – аспірант ХНЕУ
Гелеверя Є. М. – канд. екон. наук, доцент Харківської
 національної академії міського господарства
Ковалік А. Б. – аспірант ХНЕУ
Пономаренко В. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Малярець Л. М. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Гавкалова Н. Л. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Власенко Т. А. – аспірант ХНЕУ
Буднік М. М. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Саприка В. О. – аспірант Харківської
 національної академії міського господарства
Пушкар Т. А. – старший викладач Харківської
 національної академії міського господарства
Миронова О. М. – аспірант ХНЕУ
Шемаєва Л. Г. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Логвін В. М. – аспірант ХНЕУ
Якубовський С. О. – докт. екон. наук, професор
 Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова
Пушкар О. І. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Балакірєва С. О. – викладач ХНЕУ
Дікань Л. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ
Клімов А. В. – аспірант ХНЕУ
Руденко Г. Р. – аспірант ХНЕУ
Худо А. В. – аспірант Львівського національного
 університету ім. І. Франка
Брусенко М. А. – аспірант Київського національного
 торговельно-економічного університету
Гонтарева І. В. – канд. екон. наук, викладач ХНЕУ
Анохіна А. А. – лаборант ХНЕУ
Хряпіна І. С. – аспірант ХНЕУ
Щербаков О. І. – начальник КРУ Харківської області
Басанцов І. В. – докторант Сумського державного університету
Машкіна Л. О. – старший лаборант ХНЕУ
Погорелов Ю. С. – канд. екон. наук, старший викладач
 Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля
Шумська Г. М. – викладач ХНЕУ
Цвєткова І. І. – старший викладач Національної академії
 природоохоронного та курортного будівництва
Альошина І. В. – аспірант Харківського національного
 університету ім. В. Н. Каразіна
Азаренкова Г. М. – канд. екон. наук, доцент Харківського інституту
 банківської справи
Біломістний О. М. – аспірант Харківського інституту
 банківської справи
Ларіна К. В. – викладач ХНЕУ
Буцька І. О. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ